

# RECUERDOS

40 años de servicio público



DEUSTO

# Recuerdos

40 años de servicio público

**PEDRO SOLBES**



EDICIONES DEUSTO

# Índice

---

<b>Introducción .....</b>	<b>15</b>
<b>1. Desde Alicante a Bruselas.....</b>	<b>19</b>
Años de formación y mis primeras experiencias profesionales .....	19
Mi primer encuentro con Bruselas (1973-1978). La transición vista desde el exterior.....	26
<b>2. El final de la transición y la adhesión a la CE (1978-1985) .....</b>	<b>37</b>
El inicio de la negociación de adhesión a la CE.....	37
Las elecciones de octubre de 1982 y el cambio de Gobierno....	51
La vuelta a los temas comunitarios.....	54
<b>3. Mi primer gran reto: secretario de Estado para las Comunidades Europeas (octubre de 1985-julio de 1991)...</b>	<b>63</b>
Secretario de Estado en el Ministerio de Asuntos Exteriores .....	63
Los primeros retos: aplicar el Tratado.....	70
La participación en las instituciones.....	74

La profundización de la construcción europea.	
La negociación del Acta Única .....	77
La ampliación y su impacto sobre nuestra política exterior ....	80
El impacto en la política comercial .....	82
El primer paquete Delors. La política de cohesión .....	83
Los primeros pasos de la UEM .....	85
La primera presidencia española de la CE .....	87
El gran cambio en Europa: la caída del muro de Berlín y la unificación alemana .....	90
El lanzamiento de Maastricht: de la Comunidad Europea a la Unión Europea .....	94
La puesta en marcha del Mercado Único: una experiencia memorable .....	97
Los efectos colaterales del Mercado Único: el tránsito de mercancías marroquíes por España.....	99
La reconsideración de la posición de Canarias.....	100
El proceso de adhesión y nuestra posición económica .....	101
<b>4. De la teoría a la práctica: ministro de agricultura .....</b>	<b>107</b>
Nombramiento como ministro .....	107
Relaciones con las Comunidades Autónomas .....	114
Relaciones con las organizaciones agrarias.....	115
Presencia en Bruselas.....	117
Las primeras experiencias: la negociación de precios para 1992 y la reforma de la PAC .....	119
El problema de la cuota láctea .....	123
La supresión del período transitorio en el sector agrario.....	127
La negociación de los precios agrícolas para el período 1993-1994 .....	128
El problema de las oleaginosas.....	130
Las dificultades en el sector azucarero .....	132
Los problemas con Canarias. La aprobación del POSEICAN y el difícil camino para llegar a una OCM para el plátano..	133
La intervención empresarial en el sector del aceite .....	136
La modernización de las estructuras agrarias .....	138
Unos años difíciles para la pesca .....	139
Aprobación de la nueva PPC.....	142

Las negociaciones pesqueras internacionales: un éxito (Marruecos) y un fracaso (Namibia).....	143
Mis últimos meses en el Ministerio de Agricultura .....	147
<b>5. Ministro de Economía y Hacienda.....</b>	<b>149</b>
Nombramiento como ministro.....	149
El contexto económico en el momento de entrada del nuevo gobierno.....	151
Los retos y medidas iniciales.....	153
Los Presupuestos Generales del Estado para 1994 y la financiación autonómica.....	157
El fracaso del pacto por el empleo.....	159
El caso Banesto .....	162
Un difícil año 1994 .....	165
El caso de PSV, la nueva huelga general y el debate sobre las pensiones .....	166
Empeora el contexto político .....	167
Los presupuestos de 1995.....	172
Con el nuevo año la crisis política se agudiza .....	174
El cambio del secretario de Estado de Economía y el fin de la legislatura.....	183
<b>6. Mi experiencia como parlamentario .....</b>	<b>185</b>
La prórroga de los presupuestos.....	185
Parlamentario por Alicante. Por qué en esa ocasión acepté ....	186
La herencia recibida.....	190
La amnistía de los 200.000 millones .....	191
La vuelta a los temas europeos .....	196
<b>7. Vuelta a Bruselas (1999-2004) .....</b>	<b>201</b>
Mi aproximación inicial a mis responsabilidades en la Comisión .....	205
La situación económica en Europa .....	207
La adecuación del modelo institucional .....	212
La introducción y primeros años del euro.....	215
La gestión de la política monetaria y el BCE .....	219
La coordinación de las políticas económicas .....	223

El Pacto de Estabilidad y Crecimiento.....	226
La Estrategia de Lisboa .....	239
La ampliación de la Unión Europea .....	242
La crisis de Eurostat.....	246
La economía española vista desde Bruselas.....	254
<b>8. Regreso a Madrid como vicepresidente económico del Gobierno. La primera legislatura de Zapatero.....</b>	<b>261</b>
La gestación de la vuelta a Madrid.....	261
Gobierno de coalición .....	269
Las primeras actuaciones en el sector vivienda.....	275
El segundo semestre de 2004, presupuestos para 2005 y mucho más .....	276
El caso BBVA .....	284
2005, empiezan las reformas, pero nos quedamos cortos.....	291
La reforma fiscal.....	293
Otras iniciativas relevantes en 2005: la mejora de la transparencia económica y de las normas de competencia .....	295
La apuesta por la estabilidad presupuestaria y la elaboración del presupuesto de 2006 .....	296
Los insuficientes resultados del diálogo social .....	301
La financiación autonómica, el gasto sanitario y el Estatuto catalán .....	303
La OPA a Endesa.....	314
2006, un año de alto crecimiento.....	329
Mi visión de la economía en aquellos momentos.....	330
Las reformas en 2006 siguieron quedándose cortas .....	335
Los cambios en el Banco de España.....	337
La elaboración de los presupuestos para 2007.....	342
Primer semestre de 2007, la calma que precede a la tempestad.....	345
El primer avance de la crisis: las <i>subprime</i> .....	347
El debate sobre los presupuestos para 2008.....	349
Aumentan las preocupaciones por el sector financiero .....	351
Repensando el futuro.....	353
La sesión de despedida de la legislatura.....	357

Los primeros meses de 2008 .....	358
La campaña electoral .....	363
<b>9. La segunda legislatura de Zapatero.....</b>	<b>367</b>
Un escenario internacional que se complica.....	367
El nuevo Gobierno.....	368
La situación económica en España .....	370
El primer paquete de medidas: impulso al crecimiento y apoyo a la liquidez .....	373
Tensiones financieras y sector inmobiliario.....	374
La crisis se hace más evidente.....	376
Los primeros pasos para los presupuestos de 2009.....	379
Un verano caliente: tras la caída de Lehman Brothers empeora el entorno económico y financiero .....	380
Octubre de 2008, la crisis impacta en Europa .....	386
La traslación de las decisiones europeas a España: el segundo paquete de medidas.....	388
Plan de Estímulo Económico Europeo: las medidas de impulso al crecimiento en España del mes de noviembre .....	391
El debate de los presupuestos para 2009 .....	394
La continuación del debate sobre la financiación autonómica.....	398
La puesta al día del Programa de Estabilidad: un momento crucial .....	402
Los prolegómenos de la salida del Gobierno .....	408
Mi última actuación: la intervención de la Caja Castilla-La Mancha.....	411
Vuelta a la normalidad tras cuarenta años de servicio público y casi treinta de responsabilidades políticas .....	414
<b>Epílogo</b>	
Consideraciones finales .....	417
<b>Lista de acrónimos .....</b>	<b>429</b>
<b>Índice de nombres.....</b>	<b>433</b>

## **Desde Alicante a Bruselas**

### **Años de formación y mis primeras experiencias profesionales**

Siempre me he considerado un ciudadano normal y he luchado por mantener esa normalidad. No sé si lo he conseguido. Respondo a un tipo de español estándar, nacido a principios de la década de los cuarenta, en los años más duros de la posguerra, en el seno de una familia de clase media, cuya obsesión fundamental era que los hijos estudiaran una carrera universitaria y progresaran. Mi madre, ama de casa, era experta, como tantas mujeres de la época, en estirar al máximo el sueldo de funcionario de Correos de mi padre para sacar adelante a sus cuatro hijos. Para mejorar los ingresos familiares mi padre dejó su actividad como funcionario y montó una gestoría en Alicante que permitió a la familia vivir con algo más de desahogo y cumplir el sueño de mis padres de que todos pudiéramos ir a Madrid a estudiar en la universidad.

Tuve una formación al uso de la época, en un colegio religioso de provincias, a escasos metros de mi casa, del que me quedan más recuerdos buenos que malos. Con 17 años me trasladé a

Madrid para estudiar la carrera de Derecho, que comencé en el curso 1959-1960. Pronto constaté que podía complementar esa carrera con otros estudios y tras dudar entre Económicas y Políticas, me decidí por esta última.

Mis dos primeros años en Madrid transcurrieron en una pensión en la calle Núñez de Arce, cerca de la plaza de Santa Ana, compartiendo habitación con mi hermano. Sin un duro en el bolsillo, me centré en los estudios y el poco tiempo libre que tenía lo dedicaba a pasear, a asistir al teatro, como gran lujo, y de vez en cuando ir al cine o a tomar un vino. En tercer curso, me trasladé al Colegio Mayor Covarrubias.

El Madrid de aquella época era pequeño y también lo era el entorno universitario. No es raro, por tanto, que coincidiera en la facultad con muchas de las que después serían figuras destacadas en la vida del país. Las facultades de Derecho y la de Ciencias Políticas y Económicas —ubicada en el viejo caserón de la calle San Bernardo— eran un lugar privilegiado de debate intelectual, tan escaso en el país, donde tuve la fortuna de conocer a algunos profesores excepcionales y a bastante gente interesada por el futuro de España, más allá del franquismo. José María Maravall, Luis Gámir, Óscar Alzaga o Carlos Romero fueron algunos de los compañeros de mis años universitarios en los que Gregorio Peces Barba era delegado de la Facultad de Derecho.

Este ambiente se vivía también en el Colegio Mayor Covarrubias, donde residí varios años, dirigido entonces por Fernando Suárez, más tarde vicepresidente del Gobierno de Carlos Arias, que intentó convertir el Colegio Mayor en bastante más que una residencia, una ventana abierta a la realidad dentro de la cerrazón del sistema, a través de la celebración de conferencias y debates. Allí coincidí con personajes de lo más variado, desde Luis González Seara o Julián Santamaría a José Luis Balbín, y entre los más jóvenes Josep Borrell o Luis Carlos Croissier.

Siempre tuve claro que quería viajar al extranjero, conocer el mundo más allá de las estrechas fronteras políticas, económicas e intelectuales de la España de los años sesenta. Así que, cuando mi hermano me propuso que fuéramos a Alemania a trabajar durante el verano de 1960, no lo dudé. El viaje en autobús duró

dos días. Primero, de Alicante a Barcelona en tren y desde allí a Leverkusen en autobús. Me alojé con una familia alemana y trabajé en la fábrica de películas fotográficas Agfa, como ayudante en el almacén, llevando y trayendo carretillas cargadas de rollos de película fotográfica. La experiencia me gustó y repetí al verano siguiente. Visité Berlín en agosto de 1961, justo la semana antes de la construcción del muro, así que debo de ser de los pocos españoles que han conocido la ciudad antes, durante y después del muro. En la fábrica me tocó hacer de intérprete de no pocos españoles que habían emigrado a Alemania, por el incremento del paro, consecuencia del Plan de Estabilización que se había empezado a aplicar en 1959.

En 1964 terminé ambas carreras y empecé a preparar las oposiciones a Técnico Comercial del Estado. Esta elección fue fruto de una auténtica casualidad, ya que mi primera opción era preparar las oposiciones de Inspector de Hacienda y, de hecho, preparé la oposición durante un par de meses. Sin embargo, una cita en casa de una compañera de la facultad, Carmen Prieto Castro, me dio la oportunidad de hablar sobre mis planes futuros con su marido, Ramón Tamames, que me recomendó que cambiara mi visión tradicional por otra más innovadora y que preparara las oposiciones a Técnicos Comerciales del Estado. Le hice caso y, sin duda, acerté. Me puso en contacto con dos jóvenes técnicos que acababan de aprobar la oposición, Luis de Velasco y Pepe Montes. De este último, con el que tuve una gran amistad, recuerdo la mezcla entre su capacidad de análisis crítico y su sentido del humor. Le gustaban las afirmaciones lapidarias, siempre con gran contenido. De él fue —al inicio de la crisis de 1979— la frase: «Está todo tan mal que parece ya el año que viene».

Durante la preparación de la oposición coincidí con Guillermo de la Dehesa, con quien compartía preparadores. Mi mayor dificultad la encontré en los idiomas. Se exigían dos y yo elegí el francés, que había mal aprendido en el colegio, y el inglés, que había empezado a estudiar en una academia en Alicante. Siempre he tenido mal oído y nunca me he sentido cómodo hablando en otro idioma, a pesar de haber pasado media vida desenvol-

viéndome en inglés y en francés. Fueron los idiomas los que me hicieron suspender la oposición el primer año que me presenté. Aprobé al segundo intento.

Para poder pagar parte de mis gastos mientras preparaba la oposición, empecé a dar clases como profesor ayudante de Relaciones Internacionales en la Facultad de Ciencias Políticas, en la cátedra de Antonio Truyol, que me inició en la política europea y con quien empecé a interesarme por los primeros pasos de la incipiente integración europea. Allí coincidí con Manuel Medina y Roberto Mesa, que ya tenían un largo currículum universitario, y con Juan Antonio Yáñez y Chenchó Arias, profesores ayudantes como yo.

Durante las dos décadas posteriores a la Guerra Civil, España había vivido aislada, de espaldas al mundo y, por supuesto, a Europa. Sin embargo, entre los grupos sociales más formados la pertenencia a Europa iba tomando cuerpo como una imperiosa necesidad y en aquellos primeros años en la universidad también llegué al convencimiento de que el futuro de España sólo podía escribirse dentro de Europa. Las posibles fórmulas de vinculación con Europa fue el primer tema al que presté atención en profundidad desde la universidad. Y no sabía entonces que la construcción europea acabaría siendo el hilo de referencia de mi quehacer profesional. En 1962, el entonces ministro de Asuntos Exteriores, Castiella, dirigió una carta a las Comunidades Europeas (CE) para iniciar negociaciones con vistas a una futura adhesión de España. La carta fue acogida con la máxima frialdad en Bruselas. De hecho, fue contestada con un acuse de recibo formal. Este episodio dejó claro que, mientras no existiera un régimen democrático, la Comunidad estaba vedada para nosotros, incluso bajo la fórmula de asociación, ya que la interpretación que se hacía del entonces artículo 238 del Tratado de Roma lo impedía en el caso de países europeos no democráticos. De este modo, los esfuerzos del Gobierno español se centraron en la consecución de un régimen comercial preferencial para la venta de nuestros productos de exportación. Se planteó una nueva demanda para definir nuestras relaciones en 1967 que cristalizaría en el acuerdo comercial de 1970.

Como ya he dicho, aprobé la oposición al segundo intento, y en marzo de 1968 empecé a trabajar como funcionario en el Ministerio de Comercio, en la Dirección General de Política Arancelaria. Comercio constituía, tras las tímidas aperturas económicas introducidas por el Plan de Estabilización, uno de los núcleos más modernizadores dentro de la administración franquista. Al frente del ministerio había estado hasta 1965 Alberto Ullastres, miembro destacado del Opus Dei, que había entrado en el Gobierno en 1957, con el grupo de tecnócratas promovidos por Laureano López Rodó y apoyados por Carrero Blanco, y que supuso un cambio sustancial en términos de racionalidad económica. Cuando entré en el Ministerio ya había sido sustituido por Faustino García Moncó, pero tuve ocasión más tarde de conocerle bien.

En el Ministerio de la época aún sobrevivía parte de su equipo y de su espíritu y, a pesar de que, como digo, era una de las partes más modernas de la administración, seguía siendo el gestor de un complejo sistema de protección comercial. La liberalización iniciada en 1959 se había detenido y eran numerosos los productos sometidos a regímenes de importación específicos como el bilateral, el comercio de estado o el de compensación, y no eran pocos los países a los que no se aplicaba el régimen general de importación pactado con el GATT tras nuestra entrada en esa organización en 1964. La protección arancelaria era alta e incoherente (aligerada por medidas puntuales que implicaban un alto grado de discrecionalidad) y existía también una alta protección y subvención fiscal dado el sistema de cálculo de ajustes fiscales en frontera que se aplicaba. El resultado era un elevado proteccionismo, a pesar de los esfuerzos que se habían hecho hasta ese momento. En el ámbito intelectual, la Secretaría General Técnica de Comercio, impulsada por Manuel Varela, y en especial el grupo vinculado a Información Comercial Española, todavía dirigida por Enrique Fuentes Quintana, era un reducto de modernidad que intentaba difundir los conocimientos económicos dominantes en el exterior y aplicarlos, en la medida de lo posible, en España.

El trabajo en el despacho de la calle Serrano duró pocos me-

ses, aunque de mi corto paso por el departamento de Política Arancelaria aprendí algunas lecciones: la importancia de los intereses de los diferentes grupos en la política económica (siderurgia, carbón, papel o maquinaria, entre otros) y el riesgo de discrecionalidad e ineficiencia, en el mejor de los casos, de un proteccionismo integral que sólo se relajaba con actuaciones ad hoc (la lista apéndice de bienes de equipo era el paradigma, pues se rebajaban los derechos a la importación para productos individualizados, los bienes de equipo necesarios para modernizar el país, solución a pesar de todo mejor que la no importación).

A finales de 1968 me marché como subdelegado del Ministerio de Comercio a Valencia. Allí estuve cinco años, hasta que en septiembre de 1973 inicié mi primera aventura en Bruselas.

En Valencia la experiencia profesional fue apasionante, tanto en lo relativo a mi trabajo en la Administración como en la universidad, ya que seguí colaborando con Ernest Lluch, nuevamente en temas de economía europea, y con Rafael Martínez Cortiña, en temas de economía aplicada y sobre todo del sector agrario.

En Comercio mi trabajo estaba fundamentalmente ligado a la exportación, sobre todo a la hortofrutícola, pero no sólo a ella. Llegué a convertirme en un experto en el sector, en especial en los aspectos relativos a la comercialización exterior y a un sector, el de las ventas a través de cadenas de supermercados, entonces incipiente en España.

Una pincelada sobre la regulación de exportación de dos productos, los cítricos y el tomate de invierno, nos permiten apreciar los problemas con los que me encontraba y las soluciones de la época.

La exportación citrícola era relevante en nuestra balanza comercial y su impacto económico fundamental en la región, a pesar de que ya había una interesante base industrial para productos de consumo. Durante esos años viví día a día los debates entre exportadores y agricultores, defensores del sistema privado o del frágil sistema de cooperativismo. Una parte de la Administración era partidaria de una cierta regulación (ordenación se llamaba entonces) de la exportación, para competir con los sis-

temas centralizados de exportación de Israel y Marruecos. Y existía una clara intervención para respetar la normalización de los productos exportados (que paradójicamente no se aplicaba para el consumo interior) e incluso se adoptaban medidas de restricción cuantitativa de la exportación o de otro tipo en circunstancias de crisis, como era el caso de las heladas.

Los intereses sectoriales se aglutinaban en el Sindicato de Frutos y Productos Hortícolas, incardinado en la Organización Sindical, principal interlocutor de la Administración. Conocer ese mundo en detalle resultó ser toda una experiencia. Dedicué mucho tiempo a estudiar la realidad de la exportación agrícola, tanto en origen como en destino, en un momento en el que empezaban a aplicarse los primeros reglamentos de la entonces Comunidad Económica Europea que protegían los productos de Italia y Francia de la competencia española. Era un sistema de protección variable, y se imponían sanciones, llamadas «tasas compensadoras», durante los períodos en los que los precios de mercado eran inferiores a unos precios de referencia fijados cada año. La defensa frente a ese proteccionismo me llevó a proponer, con la parte más dinámica del sector, la creación de un organismo profesional, distinto del Sindicato, que permitiera seguir la evolución del mercado, incidir en la toma de precios y, en definitiva, evitar la imposición de esas sanciones. El sistema fue un éxito y se consiguió evitar la mayor parte del impacto negativo de aquellas medidas. Una parte de él, el sistema interprofesional creado, pervive.

De las restricciones a la exportación la más peculiar era, en mi opinión, la prohibición de exportación de tomate de invierno desde la Península a los mercados europeos a partir del 31 de enero de cada año. La justificación se encontraba en la «necesaria» protección de la producción de las Islas Canarias, con mayores costes de producción y de transporte, e iniciadores de este tipo de comercio con el Reino Unido. Incluso en el resto de la campaña la exportación se «regulaba», es decir, se limitaba la cantidad semanalmente para evitar excesos que hundieran los precios; se fijaban, además, dos cuotas semanales diferenciadas de exportación: una para Canarias y otra para la Península.

A principios de los setenta se consiguió una apertura limitada para la exportación peninsular a partir del mes de febrero, lo que provocó un enfrentamiento entre el Ministerio de Comercio y el de Relaciones Sindicales, un episodio más de las tensiones entre los ministros vinculados al Opus Dei y los más relacionados con el Movimiento, que tuvieron su máxima expresión en el caso Matesa. Para mí, ese primer contacto con Canarias fue el prelude de muchos otros con las Islas, alguno de los cuales aún perduran.

Vistas con la perspectiva actual, cualquiera de estas medidas vulneraría las más elementales normas del derecho de la competencia, aunque entonces se consideraban un importante hito por la parte más aperturista de la Administración.

La prioridad de la exportación agraria no impedía prestar atención a la exportación de bienes de consumo —ya consolidada en las tres provincias valencianas— como azulejos, zapatos, muebles, lámparas, textiles, pero también vino y productos agroalimentarios. Lo que hoy es la Comunidad Valenciana era en aquellos años la segunda región exportadora de España. La implicación de la Administración con el mundo empresarial era tal que yo, como responsable del Ministerio, era miembro de la dirección de las cinco Cámaras de Comercio de la región —aunque sólo acudía con regularidad a la de Valencia y, en menor medida, a la de Alicante— y de los patronatos de las numerosas ferias que tenían lugar en la zona.

Tras casi cinco años en Valencia mi idea era marchar a algún destino en el exterior centrado en temas de promoción de la exportación y a ser posible fuera de Europa, pero la experiencia adquirida en la exportación agrícola condicionaría mi futuro.

## **Mi primer encuentro con Bruselas (1973-1978). La transición vista desde el exterior**

En junio de 1973 cambia el Gobierno. Carrero Blanco es nombrado presidente y designa como ministro de Comercio a Agustín Cotorruelo (el tercero en mi corta experiencia, tras García

Moncó y Fontana Codina). El cambio coincide con un momento difícil, ya que sobre la mesa estaba la renegociación del Acuerdo Preferencial de 1970 con la Comunidad Económica Europea (CEE).

Como ya he comentado, ante la imposibilidad de plantear en aquel momento la adhesión de España a la CE, los esfuerzos se centraron en conseguir un trato comercial preferente para los productos españoles. El Acuerdo Comercial se había firmado en 1970 y siempre se consideró como un gran logro de nuestros negociadores en aquellos años. Es cierto que la CEE había dado un trato favorable para la industria española, sin exigir a cambio grandes contrapartidas, aunque, eso sí, con muy pocas ventajas en el sector agrícola, todavía muy importante para nuestra exportación. Gracias en parte a este acuerdo, aunque no sólo por él, la exportación industrial española registró un excelente comportamiento, razón por la que la CEE quería renegociarlo para corregir el desequilibrio comercial que se estaba generando. España también estaba interesada en una nueva negociación para mejorar el trato de sus productos agrícolas, especialmente después de la primera ampliación de las Comunidades que se había hecho efectiva el 1 de enero de 1973, con la entrada del Reino Unido, Irlanda y Dinamarca.

España consideraba que debía ser compensada por el perjuicio generado a nuestra exportación en su acceso a los mercados agrícolas de los tres nuevos miembros, y en especial del Reino Unido, mucho más abierto a nuestros productos agrícolas que el mercado de los Seis.

La idea inicial de una compensación unilateral a España duró poco, por la negativa de Francia a aceptar la mejora del acceso de productos agrícolas españoles al mercado comunitario. Esta oposición francesa fue una constante en los años siguientes, justificada no sólo por la protección a la producción gala sino también por el régimen especial que los productos de Marruecos tenían en el mercado francés (se consideraban productos comunitarios, situación que se mantuvo hasta la firma de un nuevo acuerdo con la CE en 1974. Argelia fue territorio comunitario hasta su independencia).

En junio de 1973, la Comisión Europea aprueba el mandato de negociación con España, que debería servir de base para que el Consejo llegara a un nuevo acuerdo con España, que debía entrar en vigor el 1 de enero de 1974. Sin embargo, con la crisis de Gobierno, los dos consejeros de Comercio en Bruselas, uno de ellos gran experto en temas agrícolas, volvieron a Madrid a ocupar puestos de mayor responsabilidad. Era urgente, por tanto, enviar a alguien que conociera la exportación agrícola española; la persona inicialmente designada no pudo ocupar su puesto debido a una grave enfermedad, por lo que a mi vuelta de vacaciones me encontré con la sorpresa de que en lugar de tener que iniciar la campaña de exportación citrícola en Valencia, debía desplazarme inmediatamente a Bruselas, como experto en exportación agrícola, para la renegociación del Acuerdo. A mediados de septiembre ya estaba allí.

La decisión fue tan precipitada que me marché sin nombramiento —tardaría varios meses en producirse—, pero el mandato comunitario estaba encima de la mesa y debíamos terminar la negociación antes del 31 de diciembre. En realidad, esa negociación nunca llegó a cerrarse, ya que España consideró inaceptables las condiciones: unas mínimas concesiones para nuestros productos agrícolas, a cambio de crear una zona de libre comercio para bienes industriales antes del 1 de julio de 1977. España no estaba dispuesta a aceptar esta zona de libre comercio antes de 1984 y eso a cambio de sustanciales contrapartidas para los productos agrícolas.

Hasta 1973 sólo había visitado Bruselas una vez, en un corto viaje desde Colonia, en mis períodos de verano en Alemania. Así que cuando ese año me instalé, llegué a una ciudad desconocida y a un sistema de trabajo diferente. Desde el primer momento aprecié la complejidad y lentitud de los procedimientos comunitarios. Para mí fue un cambio radical, ya que pasé de ser un experto en exportación agrícola con una visión muy local, a analizar los problemas desde una perspectiva europea, aunque con un enfoque muy centrado en la renegociación de un acuerdo comercial que pretendía convertirse a largo plazo en una zona de libre cambio industrial con ciertas concesiones en el sector agrícola.

Era perfectamente consciente de que mi papel no era negociar nuestra entrada en la CE, sino dar apoyo técnico a la re-negociación del acuerdo en vigor. Como he señalado, en la universidad había estudiado el proceso de integración europea y conocía bien el trasfondo político que impedía nuestra entrada en Europa. Había trabajado sobre el concepto de asociación, contemplado en el Tratado de Roma, y sabía que, a pesar del precedente de los acuerdos de asociación con Grecia y Turquía, España nunca lo conseguiría mientras continuara un régimen político no democrático, ya que la fórmula de Estado asociado se consideraba como un primer paso en el proceso de adhesión.

En los años siguientes tuve la oportunidad de participar muy directamente en el cambio de posición de la CE en paralelo con la democratización de nuestro país.

En 1973, las relaciones entre España y Europa se articulaban a través de la Misión española ante la CE, que giraba alrededor de la persona de su embajador, Alberto Ullastres, catedrático universitario, interesado por la historia económica. Ullastres era un auténtico mito. Había sido un excelente ministro de Comercio y corresponsable con Mariano Navarro Rubio de la elaboración y presentación al Gobierno del Plan de Estabilidad de 1959 y de su aplicación posterior.

Tras su salida del Ministerio de Comercio, Franco le nombró embajador ante la CE, desde donde siguió ejerciendo una gran influencia en el Gobierno. Tenía fama de hombre con gran capacidad de negociación y, de hecho, recién llegado a Bruselas fue el artífice del ya mencionado acuerdo de 1970, muy favorable para España y que estaba teniendo un impacto muy positivo en la economía española, con un cierto impulso liberalizador, tal vez el único producido tras el Plan de Estabilización.

Se decía que era él quien decidía qué hacer por encima de ministros, sobre la base de unas supuestas instrucciones recibidas de Franco. Según comentó una noche tras una cena, respondiendo a una impertinente pregunta de uno de sus entonces jóvenes colaboradores, todo venía de su despedida de Franco en El Pardo antes de ir a Bruselas. Tras exponerle con detalle sus planes la única respuesta que recibió fue «Ullastres, usted haga

lo que quiera, pero sobre todo que no se enfaden con nosotros». Con tan precisas instrucciones trabajó doce años como embajador, es cierto que con una especial relación no sólo con los ministros de Exteriores de la época (algunos amigos personales como López Bravo y López Rodó), sino también con los ministros económicos. Su hilo directo de contacto con la administración era el director general de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Exteriores, primero José Luis Cerón y después Raimundo Bassols.

Ullastres había participado en las negociaciones de acceso al GATT, lo que le dio un conocimiento técnico de primer nivel en negociaciones comerciales. Esto, unido a su formación de partida, al conocimiento de la realidad política y económica de la España del momento y a su entrega al trabajo y su calidad humana le permitían ser la referencia de las relaciones con la CE. Era un embajador de fácil acceso, muy racional en el análisis de las diferentes alternativas y sobre las opciones a elegir. Trabajar con él era un placer y una fuente de aprendizaje permanente. Siempre he guardado un gran recuerdo de ese período. Cooperé posteriormente con sus cursos en la escuela diplomática, y mantuve siempre, como creo que todos los que estuvimos a sus órdenes, una excelente relación personal.

Era aquella una embajada, «Misión» en la terminología de la época, poco al uso por los temas que se trataban, pero también por la organización de la casa. Existía un núcleo de Exteriores, máximos responsables de la negociación propiamente dicha, pero acompañados por numerosos expertos de varios ministerios, claves para la definición de las posiciones de negociación. A escala reducida éramos ya una pequeña representación permanente sesgada hacia los temas comerciales y en los que además de los diplomáticos, los responsables de comercio, aduanas y agricultura llevábamos la voz cantante. En conjunto éramos una docena de funcionarios de diferentes orígenes que establecimos una buena relación profesional e incluso de amistad, y varios de ellos hemos seguido en el entorno comunitario durante toda nuestra vida profesional. Por Bruselas en aquellos años pasaron muchos políticos, profesionales o funcionarios que

desempeñarían un papel clave en los cambios que se produjeron en distintas áreas de la vida pública española durante la transición.

Por entonces, nuestro trabajo era tratar de influir en la redacción de los documentos internos de la Comisión, conocer la propuesta en cuanto se aprobaba y transmitir a los Estados miembros, con intereses próximos a los nuestros, nuestra argumentación para que los mandatos de negociación fueran lo más próximos posible a nuestros deseos. El sistema no sería muy distinto del utilizado después para el proceso de adhesión.

Como ya he dicho, mis primeros años en Bruselas se centraron en la renegociación del acuerdo de 1970 para adaptarlo a la primera ampliación de la CE y, sobre todo, las diferentes propuestas agrícolas. Pero el trabajo era más amplio, ya que también teníamos que seguir la evolución de la normativa comunitaria, que ya empezaba a afectarnos, y dar información a la Comisión sobre el cumplimiento de las obligaciones del Acuerdo de 1970. La negociación, aunque limitada al ámbito comercial, siempre estuvo condicionada por dos variables: intentar mantener un equilibrio con las concesiones a otros países mediterráneos (Marruecos e Israel especialmente) y los acontecimientos políticos en España.

En los primeros meses ya se vio la imposibilidad de llegar a un acuerdo en función del mandato de junio y se buscó una solución para resolver el problema de cómo se aplicaban a nuestro país las normas consecuencia de la ampliación a Reino Unido, Irlanda y Dinamarca. Se optó por un recurso muy comunitario, pactar un «no acuerdo». En diciembre de aquel año la CE y España se enviaron unas cartas autónomas que dieron lugar a lo que se llamaría el régimen de «stand still» (otro concepto muy comunitario), que en la práctica significaba que España no extendía a los tres nuevos países miembros el Acuerdo de 1970, mientras que ellos ya lo aplicaban a España, y que los tres no aplicarían las restricciones de la Política Agraria Común, la PAC, a los productos agrícolas españoles. Para nosotros era un gran triunfo: no cedíamos en las ventajas industriales, reteníamos el instrumento de presión para seguir negociando y no se

afectaba la exportación agrícola española, sobre todo al Reino Unido, Irlanda y Dinamarca, que eran mercados poco significativos para nuestra exportación agrícola.

A la dificultad de encontrar una posición comunitaria más abierta por razones técnicas, habría que añadir los problemas políticos consecuencia de las críticas derivadas del Proceso 1001 contra los sindicalistas españoles, pero sobre todo el impacto que tiene la muerte de Carrero el 20 de noviembre.

Me había desplazado a Madrid aquellos días, junto con José Manuel Rodríguez Molina, consejero de agricultura entonces y amigo desde aquellos años, para tener una discusión con responsables de la Comisión —por supuesto italianos— sobre el régimen de exportación del aceite de oliva. En pleno debate, en el salón del Ministerio de Agricultura, el secretario general técnico que presidía la delegación española, Alberto Cercos, recibió la noticia, que nos comunicó de inmediato, de una explosión en el barrio de Salamanca, y que pocas horas más tarde ya se confirmó como el atentado que acabó con la vida de Carrero Blanco. Cuando volví a Bruselas después de las vacaciones de Navidad, la relación con España quedó totalmente parada. Y esa sensación la tendría varias veces durante la transición: no podíamos ni siquiera avanzar en los temas habituales.

El nuevo Gobierno no supuso para nosotros un cambio sustancial. Hubo un momento de ilusión, con el discurso de Arias Navarro en las Cortes (el conocido «espíritu del 11 de febrero»), pero duró poco. La ejecución de Puig Antich en marzo nos devolvió a nuestra posición de país tercero.

Mientras, la Comisión Europea preparaba su segundo mandato sobre política mediterránea, que incluía a España y que fue aprobado por el Consejo, coincidiendo con la primera enfermedad grave de Franco. El nuevo mandato no suponía un avance suficiente en materia agrícola. Las posibles mejoras eran claramente rechazadas por el sector agrícola francés, encabezado por el entonces ministro de Agricultura, Jacques Chirac, y se mantenía una cierta discriminación con algunos países mediterráneos. Por otra parte, la principal demanda comunitaria, conseguir una zona de libre cambio industrial en un plazo máximo de cin-

co años (se había conseguido llegar a 1981), era totalmente inaceptable para las empresas españolas. La sesión de negociación de 21 de noviembre de aquel año fue un fracaso. La posición española fue tachada de «leonina» por los responsables de la Comisión. Los funcionarios destinados en Bruselas seguíamos los avatares del día a día y nuestro ya limitado ámbito de relación con la Comisión y con otros colegas se iba reduciendo.

Entramos en otro período de inacción influido también por lo que sucedía en Madrid. La visita de un grupo de representantes de la Junta Democrática a varios comisarios en marzo de 1975 y la airada reacción del Gobierno no impidió que Ullastres siguiera con su trabajo de tender puentes con la Comisión hasta prácticamente llegar a un acuerdo con el negociador comunitario. El acuerdo Ullastres-De Kergorlay podía haber significado el final de la renegociación del acuerdo de 1970 y la aplicación a España de la segunda fase de la política mediterránea, pero los acontecimientos de los meses siguientes lo impidieron.

Entre las personas que fueron a Bruselas entonces se encontraba el recién elegido secretario general del PSOE, Felipe González. No tuve ocasión de conocerlo en aquel momento, pero sí se reunió con algunos amigos ya entonces implicados con el PSOE, como Manuel Marín o Joaquín Almunia.

La vuelta del verano de 1975 fue el momento más duro. Los fusilamientos de septiembre (cinco militantes del FRAP y ETA), a pesar de las demandas de clemencia de las autoridades europeas, llevaron a la ruptura de las negociaciones, confirmada a principios de octubre. La situación de inacción de facto pasó a ser de iure. Las relaciones con España se congelaron. Fue un período difícil en Bruselas; nuestro trabajo normal se situó bajo mínimos. Disponíamos de mucho tiempo y en mi caso, como el tema europeo me había atraído, aproveché aquella situación para seguir unos cursos y diplomarme en Economía Europea en la Universidad Libre de Bruselas. Pensaba que, como luego mostró la realidad, el acuerdo de 1970 estaba a punto de convertirse en agua pasada y que había llegado el momento de prepararse para afrontar nuevos retos.

La muerte de Franco el 20 de noviembre de 1975 no cambió

las coordenadas técnicas, pero sí modificó totalmente las expectativas, aunque como veremos, pasar de la situación inicial a la resultante no fue tarea fácil. La desconfianza de la CE sobre la evolución política en España era alta, y lo seguiría siendo hasta la aprobación de la Constitución, las relaciones se reiniciaron.

Tras la proclamación del Rey el 12 de diciembre se nombró un nuevo Gobierno, también presidido por Arias Navarro, que fue recibido con cierta frialdad en Bruselas. Sin embargo, algunas de las decisiones del nuevo Gobierno se consideraron positivas y el Consejo de Ministros de la CE propuso reanudar las negociaciones comerciales con España en enero de 1976.

Por parte de la CE, y en especial de la Comisión, con un enfoque cortoplacista, se pretendía llegar a una revisión del acuerdo con nuestro país sobre la base de las premisas anteriores, es decir, la segunda fase de la política mediterránea. Mientras que, en España, la idea dominante desde el primer momento era que no tenía sentido seguir hablando de un acuerdo comercial con la CE y que lo que había que hacer era apostar por la adhesión.

Ésa era también la visión unánime de los que nos ocupábamos de esos temas en Comercio y así la hicimos llegar a nuestro nuevo ministro, Leopoldo Calvo Sotelo. Tanto él como el ministro de Asuntos Exteriores, José María de Areilza, defendieron en su primera visita a Bruselas, en enero de 1976, la tesis de que el acuerdo comercial era historia y lo que España deseaba era la adhesión, cuando se culminaran los cambios en marcha.

Detrás de este rechazo a la renegociación del Acuerdo Comercial estaba nuestra preocupación de ceder la baza del acceso de los productos industriales comunitarios al mercado español que podría ser, en su momento, un elemento clave en una negociación de adhesión, idea que el tiempo confirmó. Las posiciones de ambos ministros, uno con responsabilidades más políticas y otro más técnicas, coincidieron, pero no consiguieron todavía que el acuerdo de 1970 fuera olvidado. La Comisión seguía insistiendo en que aceptáramos la segunda fase de la política mediterránea para no ser discriminados respecto a los países que ya la habían firmado. Tras estas visitas, todavía hubo un intento por parte de la Comisión para reabrir la negociación.

Me tocó acompañar a Leopoldo Calvo Sotelo aquellos días en Bruselas, donde dedicó tanto tiempo a la política europea como a los problemas internos aprovechando la presencia allí de otros españoles situados en aquellos momentos en la oposición al Gobierno. Algunos años más tarde trabajaría nuevamente a sus órdenes, al iniciarse la negociación, en la sede del Ministerio para Relaciones con Europa, en el Palacio de la Trinidad.

A finales de junio empieza la verdadera transición con la aprobación de la ley de Reforma Política y el nombramiento de Adolfo Suárez como presidente del Gobierno. Entre el grupo de técnicos que trabajábamos en Bruselas, sólo sabía quién era Adolfo Suárez el consejero de Prensa, Fernando Gutiérrez, que había trabajado con él como director de RTVE, y a quien el «destape» de Rocío Jurado había «exiliado» a Bruselas. Como a tantos otros españoles las decisiones iniciales nos resultaron difíciles de entender y más desde la lejanía.

Sobre el nuevo Gobierno había opiniones de todo tipo pero el nombramiento de Marcelino Oreja en Exteriores nos parecía a todos una garantía por su trayectoria y claro compromiso con el proceso de apertura. Como funcionario pasé a depender de José Lladó, a quien interesaban sobremanera los temas comunitarios. Y con mi jefe inmediato en Madrid, toda una institución en la casa, Aniceto Moreno, tuve que ir con frecuencia a ver al ministro para explicarle los intrínquilos de la vida comunitaria. Era muy hábil para resolver las tradicionales tensiones entre Comercio y Exteriores utilizando mucha mano izquierda y su especial relación con su cuñado, el ministro Oreja. También con él he seguido en contacto posteriormente como embajador en Washington y en su actividad privada.

La entrada de Suárez fue acompañada de algunos gestos, entre ellos sustituir a Ullastres por el hasta entonces negociador en Exteriores, Raimundo Bassols. Con él trabajé mis últimos meses en Bruselas. Todavía, antes de marcharme, vería la aceptación por parte de la Comisión de la tesis de no renegociación (nuevamente se hizo una extensión voluntaria del acuerdo de 1970 a los tres nuevos miembros).

Pero, sin duda, el hecho más significativo del último tramo

de mi estancia en Bruselas fue la presentación de la demanda de adhesión el 29 de julio por el ministro Oreja. Los españoles de la Misión, tras años de tensiones y altibajos, tuvimos la sensación de asistir a un momento histórico. Los temores franceses sobre la ampliación se hicieron más evidentes. El Gobierno tuvo que desplegar un gran esfuerzo (con viajes de Suárez a las principales capitales europeas) para conseguir que el Consejo de Ministros pidiera el correspondiente dictamen a la Comisión.

A principios de 1978 entró en funciones una nueva Comisión Europea con Jenkins a la cabeza y Lorenzo Natali como responsable de la ampliación. Los temores iniciales sobre Natali por su origen quedaron pronto superados; fue uno de los grandes apoyos para nuestra entrada en la CE. Nuestro reto era, a pesar de las reticencias del momento, no distanciarnos de los otros candidatos, Grecia y Portugal, que ya habían iniciado su proceso.

Debía dejar mi puesto a más tardar en el verano de 1978 y salí un par de meses antes para incorporarme al equipo que puso en marcha Calvo Sotelo, al que Suárez había nombrado ministro adjunto a la Presidencia para las Relaciones con Europa en marzo de 1978.