

clase baja (con el famoso caso de los bebés robados) que no se rigen por las “buenas costumbres” o las mujeres que ocupaban el espacio público y los homosexuales de clase baja también porque eran considerados “peligrosos sociales” porque hacían peligrar el orden moral establecido por el régimen.

Por consiguiente, *Verdugos impunes* es una excelente síntesis sobre el franquismo y la violación sistemática de los derechos humanos. Se trata de un trabajo muy documentado, bien organizado y muy claro en su exposición. Retoma todos los estudios de referencia hasta la fecha, los critica también en varias ocasiones, señala los puntos débiles y provisionales. Igualmente, como todos los trabajos que pretenden ser sintéticos, peca de cierta brevedad en algunas ocasiones, pero es algo inherente a las síntesis.

Asimismo, es un trabajo crítico e inmerso en los debates actuales sobre el franquismo que no solo son debates historiográficos. Los autores señalan por ejemplo la rareza de la vigencia de la ley de amnistía de 1977, una ley necesaria durante la transición, pero criticada hoy en día por impedir un juicio contra el franquismo. Además, se trata de una ley preconstitucional, ¿cómo puede seguir siendo vigente? Subrayan en última instancia la impunidad del franquismo y de los franquistas, incluso de los posfranquistas, y por tanto destacan la insuficiencia de la ley de memoria histórica de 2007. Todos estos temas hoy pendientes, mantienen a España como una excepción a nivel internacional.

En definitiva, José Babiano, Gutmaro Gómez, Antonio Míguez y Javier Tébar no solo elaboran con *Verdugos impunes* un libro de referencia sobre el franquismo y los derechos humanos, sino que precisamente por esta conexión con los debates actuales es un libro de referencia para acabar con la impunidad del franquismo.

GEOFFROY HUARD

*Université de Cergy Paris*

GARCÍA CRESPO, Guillermo, *El precio de Europa. Estrategias empresariales ante el Mercado Común y la Transición a la democracia en España (1957-1986)*, Granada, Comares, 2019, 304 pp.

*El precio de Europa* es un libro denso y consistente. Denso, por su contenido y su ambición, que abarca mucho más que lo descrito en el subtítulo: *las estrategias empresariales* ante el Mercado Común durante el segundo franquismo y la Transición a la democracia, lo que implica, al mismo tiempo, realizar un análisis profundo de ambas épocas históricas: el funcionamiento de las instituciones, los problemas políticos, la situación económica y social, las actitudes adoptadas ante el Mercado Común Europeo y las estrategias de aproximación aplicadas, tanto por el Estado como por los empresarios. Consistente, por las fuentes documentales utilizadas, por el examen al que se someten y por la estructura del li-

bro. Es una obra que fortalece el ánimo del historiador en los tiempos del «pensamiento débil» y de los «matrimonios mixtos».

Este libro, según la presentación del profesor Pere Ysàs, procede de una tesis doctoral y a lo largo de sus páginas, aparte de la manifiesta e indudable valía intelectual del autor, cualquiera que conozca la obra y la forma de trabajar del presentador puede descubrir huellas del mismo. El autor, además de contemporaneísta, es experto en la historia empresarial y en el proceso de integración económica europea; es decir, que dispone de todos los instrumentos necesarios para la elaboración de un producto que ya se halla a mano de los lectores interesados.

*El precio de Europa*, respondiendo a la lógica del marco cronológico en el que se inscribe, se divide en dos partes: (I) *el sueño europeo del franquismo* y (II) *una larga espera*. El libro toma como punto de partida 1957. Año de gran significación histórica para la dictadura franquista y para el Mercado Común Europeo, no porque se diera alguna confluencia entre ambos sino porque la dictadura, para sobrevivir, se vio obligada a liquidar la política autárquica y adoptar ciertas medidas de apertura económica e incorporar algunos tecnócratas (del Opus Dei) al gobierno para que dirigieran la nueva política económica y propusieran nuevos cauces para la institucionalización del régimen, tras la declarada inviabilidad de los proyectos de Arrese entre 1956 y 1957, con los que pretendía una «refalangistización» del franquis-

mo. En cambio, el mismo año fue el del comienzo del Mercado Común Europeo a partir de la firma del Tratado de Roma el 25 de marzo.

Así pues, en 1957 la situación en España se encontraba muy alejada de la que existía en los seis países europeos que habían constituido la Comunidad Económica Europea (CEE), tanto en lo económico como en lo político. En los países de la CEE funcionaban las instituciones democráticas con normalidad y la economía, restablecida de las ingentes pérdidas ocasionadas por la Segunda Guerra Mundial, se ajustaba a los moldes establecidos por el liberalismo económico; sin embargo, en España se mantenía una dictadura que presentaba claros vestigios de origen fascista y una economía que apenas había superado los índices alcanzados antes de la Guerra Civil y que necesitaba para sobrevivir una profunda operación de saneamiento (Plan de Estabilización). Se ha de subrayar la importancia de ambos factores porque los dos fueron capitales en el proceso de aproximación de España a la CEE, como expone muy bien el autor de este libro.

A pesar de la distancia existente entre España y los países del Mercado Común Europeo, los nuevos gestores de la economía española mostraron desde el comienzo un indudable interés por acercarse a esta institución supranacional, hasta el punto de que en 1962 el gobierno de España solicitaba la asociación con la CEE. Hecho que no dejaba de ser sorprendente porque habría que compaginar esta soli-

cidad con el enfrentamiento existente entre los nostálgicos de la autarquía y los que asumían un cierto grado de apertura, y con los esfuerzos de los ministros económicos para que los partidarios de la apertura comprendieran la conveniencia de la ley de la oferta y la demanda y de la competitividad en los mercados. La CEE tardó dos años en responder a la solicitud del gobierno español, haciéndolo mediante una autorización para que la Comisión Europea explorara los cauces para el establecimiento de dicha relación; pero la firma del *acuerdo preferencial* con España habría de esperar todavía seis años, hasta finales de 1970.

El autor de la obra califica el acuerdo preferencial como «de menor rango»; es decir, que se incluía a España en el grupo de los terceros países con los que se establecían acuerdos comerciales pero con los que no estaba previsto avanzar hacia una asociación mayor; y entrando en el contenido del mismo, lo define como «un traje a medida del empresariado»; por lo que afirma de manera categórica que España entraba en Europa «por la puerta de servicio», expresión con la que titula el capítulo tercero del libro.

Los dirigentes franquistas y los empresarios, a finales de los años cincuenta y primeros sesenta, eran plenamente conscientes de la desventaja en que se hallaban respecto a los países del Mercado Común Europeo en lo político y en lo económico. Lo político constituía un obstáculo imposible de superar ya que cualquier tipo de apertura se convertiría en un peligro para

la supervivencia de la dictadura y este régimen no tenía cabida junto a los democráticos que integraban la CEE; y en cuanto a lo económico, la economía española no reunía las condiciones para competir con la de dichos países europeos en productividad, estructuras e instituciones. De ahí que el cauce más adecuado para el establecimiento de la relación fuera el acuerdo preferencial que implicaba la selección de productos, la fijación de precios y el acuerdo arancelario.

Durante los años sesenta, acompañándose con el crecimiento económico y la exploración de cauces para la relación con la CEE, los empresarios, las instituciones económicas y los ministerios económicos y de Asuntos Exteriores mostraron un gran interés y una fuerte convicción por acercarse a Europa por razones económicas principalmente pero no menos por la política económica y por la laboral; pero cuando a finales de la década comenzaron a discutirse los capítulos que configurarían el acuerdo preferencial, el entusiasmo pro Mercado Común Europeo en la perspectiva de los empresarios, a través del CNE de la OSE, y de las instituciones económicas, en particular el Círculo de Empresarios y las Cámaras de Comercio, se transformó en contención e, incluso, reticencia, actuando como un freno ante el avance de las negociaciones y, a veces, como oposición al equipo ministerial que las dirigía. En las páginas que el autor dedica a la negociación del acuerdo preferencial como en las que dedica en la segunda parte a la adhesión, muestra

una gran capacidad para la comprensión, el manejo y el análisis de los conceptos y los datos económicos, lo que le permite ensamblar de forma muy acertada las cuestiones económicas en el contexto histórico que va elaborando simultáneamente.

El marco configurado por el acuerdo preferencial se encontraría con serias dificultades poco después por razones de índole variada: por la incorporación de nuevos países al Mercado Común Europeo, con lo que se abriría un flanco no previsto anteriormente; por la crisis económica que se desataría en 1973 y por las dificultades políticas que se presentarían a la dictadura en los dos últimos años de vida del general Franco y el fuerte recrudecimiento de la represión.

La segunda parte del libro está dedicada a las negociaciones para la adhesión a la CEE y al análisis de los obstáculos que se fueron presentando y de las alianzas y estrategias que se construyeron a partir de 1977, cuando se dio el primer paso –las elecciones generales– para remover el inconveniente político. Una vez celebradas las elecciones generales del 15 de junio de 1977, el ministro de Asuntos Exteriores presentó formalmente la solicitud de adhesión el 28 de julio.

Durante los ocho años siguientes, hasta la firma del tratado de adhesión el 12 de junio de 1985, cada uno de los agentes que intervinieron de una u otra forma en las negociaciones, calcularon estratégicamente los pros y contras que podría reportarles la adhesión. En primer lugar, la CEE, aunque

interesada en la adhesión por razones económicas y políticas, tenía que resolver sus problemas internos a consecuencia de la crisis económica y de las ampliaciones previas: Reino Unido, Dinamarca e Irlanda en 1973 y Grecia en 1981. El gobierno español, asimismo, era el más interesado porque la integración en el Mercado Común Europeo se consideraba el antídoto más adecuado contra cualquier intento de involución política y social y porque los países de Europa Occidental constituían el ámbito natural en el que la economía española podría desarrollar toda su potencialidad. La llegada al gobierno del PSOE con mayoría absoluta en 1982 despejaría aún más este horizonte, al liberarse de las adherencias del empresariado más conservador que presionaba en contra a los anteriores gobiernos de la UCD.

Los sindicatos, por su parte, UGT y CCOO como los más representativos, veían en la CEE el marco idóneo en el que homologar el reconocimiento y el ejercicio de los derechos sindicales y de la política laboral. Por último, la CEOE –Confederación Española de Organizaciones Empresariales–, heredera del viejo CNE franquista, el Círculo de Empresarios y las Cámaras de Comercio, tomaron ante la adhesión una actitud ambivalente: favorable, porque les permitiría homologar la legislación referente a la contratación y al despido de trabajadores con la que se aplicaba en Europa, más liberal que el que regía en España; y de prevención, durante la negociación de los distintos sectores

económicos, productos y fiscalidad –imposición del IVA– que se incluirían en el tratado. Capítulo fundamental de la negociación fue el relativo al plazo durante el que se mantendría la protección arancelaria en los intercambios comerciales y respecto de su aplicación a los productos agropecuarios e industriales. Al final del proceso se llegó al acuerdo de la desaparición total de los aranceles a los siete años de la adhesión en ambos sectores. En el examen de la negociación de cada uno de los capítulos que configuran el tratado de adhesión, el autor, como ya se ha dicho

antes, despliega generosamente su capacidad para el manejo, comprensión y ensamblaje de los datos económicos y las situaciones políticas.

Pocos meses antes de la firma del tratado de adhesión los empresarios ya habían asumido que el único marco real para la economía española era el Mercado Común y que, por lo tanto, no había otra vía que la negociación del mejor tratado posible; de ahí que «haciendo de la necesidad virtud» se vistieran el traje de «europeístas convencidos».

GLICERIO SÁNCHEZ RECIO  
*Universidad de Alicante*