

# La cambiante posición de España en la Unión Europea

Carlos Closa



La existencia del régimen democrático español sería casi inconcebible al margen de la incorporación española al proceso de integración europea encarnado por la UE. De hecho, la decisión de solicitar la adhesión no se basó en una estricta evaluación de beneficios y costes económicos sino que las consideraciones políticas fueron decisivas. Aparte de la innegable dependencia económica, la estrategia de buscar la pertenencia de organizaciones Europeas y pan-Europeas se basaba en la extendida creencia de que la adhesión ayudaría a consolidar la democracia en España. Específicamente, se argumentaba que vincularía el país a un sistema de interdependencia que reduciría el margen para que actores políticos internos pudiesen tomar decisiones políticas contrarias a los valores esenciales de ese sistema, concretamente, la involución hacia formas autoritarias. Por supuesto, la adhesión en si misma no consolidaba la democracia pero actuaba como un incentivo selectivo para ella. De hecho, la pertenencia a la UE ha venido a ser considerada como uno de los factores que garantizan la estabilidad constitucional en la actualidad: el posible peligro de desintegración generado por las fuerzas centrífugas del nacionalismo se reduce, de acuerdo con esta opinión, por la pertenencia a la UE (Ortega: 1994, 219). La respuesta comunitaria a la solicitud española, que había expresado ciertas reservas por razones económicas, fue sin embargo favorable por razones de índole política similares<sup>1</sup>.

La relación simbiótica entre integración y democratización condicionó la comprensión de la pertenencia a la UE por parte de la opinión pública e informó el consenso entre partidos y fuerzas políticas<sup>2</sup>. La bonanza económica internacional estableció un entorno muy favorable que potenció los efectos positivos de la adhesión, construida sobre dos ejes cruciales: por una parte, la UE ha definido un marco para modernizar la economía española y, por otra, el impacto negativo de la adhesión sobre algunos sectores económicos ha sido minimizado por los beneficios derivados del presupuesto comunitario, lo que reforzó, a través de una percepción instrumental positiva, el tradicional consenso pro-Europeísta heredado de la transición. Las secciones 1 y 2 de este trabajo describen someramente este marco para examinar, en la sección 3,

como esta situación ha cambiado y sus causas y efectos. Finalmente, las conclusiones esbozan, en la sección 4, algunos de los desafíos para el futuro.

## 1. La integración como instrumento de modernización económica

**L**a pertenencia a la Unión ha sido un elemento esencial para disciplinar la economía nacional, particularmente, para legitimar la política de liberalización y modernización. La incorporación a la UE justificó la introducción de medidas necesarias para reformar la estructura económica; en palabras de Story, la adhesión sirvió para modificar la constitución económica de España (Story y Grugel: 1991). Así, la fuerte oposición interna a la liberalización de algunos sectores productivos fue sorteada mediante la aplicación de las reglas comunitarias, más estrictas. El crecimiento económico asociado a la adhesión proporcionó un entorno de prosperidad que legitimaba esta línea política. Dado el impulso que la actividad económica experimentó entre los años 1987 y 1991, la identificación entre pertenencia a la UE y bienestar económico era inevitable y los efectos perjudiciales de la adhesión podrían ser minimizados fácilmente. Ello propició (sin menoscabo de otras circunstancias) un clima favorable para la política monetarista. El objetivo prioritario de la política económica ha sido el control de la inflación, lo que se ha basado en la credibilidad que la incorporación a la disciplina monetaria europea proporciona por los fuertes compromisos a que obliga y la paralela reducción de la autonomía monetaria. La incorporación al SME fue un pilar de esta estrategia anti-inflacionista, que para algunos (Gómez Castañeda: 1994) no se acompañaba de políticas presupuestarias y salariales estrictas. Las ventajas de la pertenencia al SME para España eran las siguientes: en primer lugar, legitimación de una mayor disciplina en las políticas presupuestarias y fiscales, así como de los acuerdos salariales; en segundo lugar, la fijación de un objetivo claramente definido de convergencia con los otros miembros del SME en torno a una tasa de inflación y el menor diferencial inflacionista posi-

ble. Finalmente, estabilización del tipo de cambio de la peseta para un grupo de países que absorbían en torno al 47,2 % de las exportaciones y sumaban el 41 % de las importaciones españolas. Las autoridades monetarias españolas eligieron 1989 como el mejor momento posible para unirse al SME y la peseta se situó en una banda de fluctuación amplia entre el  $\pm 6\%$  en anticipación al probable impacto del desmantelamiento tarifario sobre la divisa (Viñals: 1990, 28-31). La paridad central de la peseta, fijada en 133,8 ptas. por ECU y 65 ptas. por marco, fue considerada por algunos autores basada en una tremenda sobrevaloración de la divisa española que no respondía a los parámetros fundamentales de la economía española (Gómez Castañeda: 1994), una opinión que la devaluación de la peseta durante la crisis monetaria de 1992 prueba correcta. El efecto de esta sobrevaluación ha sido las dificultades exportadoras que se prologaron hasta 1992.

Aparte del escaso margen de autonomía que la interdependencia económica con respecto a los miembros de la UE deja a las autoridades monetarias españolas, la actitud con respecto a la UME también se explica por las mismas razones. La incorporación a la UME permitiría al gobierno español «comprar» credibilidad para sus compromisos presupuestarios, fiscales y monetarios. El planteamiento del gobierno socialista era que sólo se beneficiaría de la credibilidad que la UME proporciona si España estuviese incluida entre los miembros fundadores de ésta. Por lo tanto, las propuestas españolas sobre la UME, que tomaban prestados elementos del plan británico, trataban de eliminar la posibilidad de una Europa de dos velocidades, que habría resultado en la eliminación de la segunda fase y el avance a la tercera de los países que cumplieren los criterios establecidos. El ministro español de Economía propuso alternatively la creación de un ECU fuerte en la fase II con la función de presionar las políticas monetarias nacionales para estimular la estabilidad de precios<sup>3</sup>. La continuación del proceso de modernización de la economía española requería que España estuviese incluida en el grupo de fundadores de la UME y ello no sólo por razones estrictamente económicas: quedarse fuera provocaría, en palabras de Felipe González, una crisis de confianza nacional (González: 1992/3, 7-8). La prioridad de este objetivo explica el rechazo a tomar en cuenta los datos de los

miembros adheridos tras la cuarta ampliación para el cálculo de los criterios de convergencia necesarios para pasar a la fase III. Ello significaría endurecerlos, complicando la posibilidad de que España los alcanzase. Así pues, el camino hacia la UEM encaja en el proyecto de modernización de la economía española.

## 2. La estrategia de maximización de los beneficios económicos de la pertenencia a la UE: el diseño de una política redistributiva

**E**l gobierno español ha intentado desarrollar un concepto de política redistributiva comunitario que, en la etapa transitoria, se basó en asegurar la participación española en las políticas estructurales ya implantadas, aunque varios de los miembros argumentaban que durante el período transitorio debería existir neutralidad presupuestaria (Elorza Cavengt: 1992, 160). En paralelo, el gobierno buscó incrementar el tamaño de los fondos estructurales. Su razonamiento reflejaba el de la propia Comisión: los avances hacia el Mercado Único (MU) deberían verse acompañados de medidas para reducir el impacto adverso del mercado en los estados menos prósperos, de acuerdo con la letra y espíritu del artículo 130b del Acta Unica Europea (AUE)<sup>4</sup>. Los fondos estructurales fueron doblados entre 1988 y 1992 de 7.000 a 14.000 millones de ECUs. Sin embargo, este nivel de gasto no era satisfactorio para el gobierno español, que se quejaba que el artículo 130B no estaba plenamente desarrollado.

La táctica española no estaba dirigida a la obtención de un montante fijo de transferencias financieras, sino en establecer un principio operativo que inspiraría la reorientación del presupuesto hacia la redistribución. La realización del mercado interior aportó sombrías perspectivas para la economía española; las evaluaciones de los posibles beneficios del MU concluyeron que el empleo español estaba concentrado en sectores en los que España no disfruta de ventajas comparativas. En consecuencia, era probable que la conclusión del mercado único provocase ajustes dramáticos en la economía español-

la. Algunos autores, tomando en consideración los sectores industriales, argumentan que los miembros menos desarrollados (incluyendo España) experimentarían pérdidas relativas (y puede que también absolutas), mientras que las ganancias comparativas se concentrarían en las economías más avanzadas. El desarrollo de polos de desarrollo y polos de estancamiento parece un resultado probable de la integración económica, debido a la creciente heterogeneidad dentro de la Comunidad. La conclusión de estos autores es que, puesto que las diferencias en niveles de desarrollo y estructura económica es improbable que desaparezcan, al menos a medio plazo, la Comunidad necesitará instrumentos, en forma de fondos adecuados de desarrollo regional y ajuste estructural que permitan compensar las desigualdades en la distribución de costes y beneficios que probablemente se desprenderán del desarrollo del mercado interior (Smith y Wanke: 1993, 365-369).

A grandes rasgos, este razonamiento refleja el del gobierno español, que se hizo evidente durante la negociación del Tratado de Maastricht, cuando España luchó por la inclusión de la cohesión económica y social como uno de los principios de la Unión<sup>5</sup>. La novedad introducida por las tesis españolas respecto a lo anterior era el enfoque *inter-estatal* en vez de interregional, justificado porque los efectos de la UEM serían a nivel estatal. El gobierno español defendía que el principio de cohesión debería verse reflejado en el presupuesto comunitario, tanto en los ingresos como en los gastos, a través de tres propuestas<sup>6</sup>. En primer lugar, los negociadores españoles propusieron incrementar el porcentaje de los fondos comunitarios destinados a los programas estructurales en los estados menos desarrollados. En su opinión, el sistema actual operaba en perjuicio de los estados menos prósperos. En segundo lugar, en la vertiente de los ingresos, se propuso la creación de un nuevo recurso de carácter progresivo. Desde el punto de vista español, la fiscalidad es progresiva en cada estado miembro y, por lo tanto, debería tener el mismo carácter al nivel comunitario. Esta tesis se fundamentaba en un dato concreto: el sistema existente, donde las contribuciones directas al presupuesto se basan en el IVA, impone un peso considerable a España dada su alta propensión al consumo, peso que es desproporcionado a la riqueza real del país, razonamiento que también había sido esgrimido

por el gobierno británico durante los ochenta. Las estimaciones del gobierno indicaban que España podría convertirse en un contribuidor neto al presupuesto comunitario. Para paliarlo, se proponía la creación de una quinta fuente de ingresos que se calcularía sobre la riqueza relativa de cada miembro.

El tercer instrumento propuesto para promover la cohesión fue un Fondo para la Compensación Interestatal, sobre el modelo de los operantes en estados federales o cuasi-federales. Las condiciones para acceder a éste serían una renta *per capita* inferior al 90 % de la media comunitaria y la elaboración de un plan de convergencia. Estos criterios permitirían a España beneficiarse del fondo entre 15 y 20 años, de acuerdo con los cálculos más optimistas. Aunque algunos estados miembros querían disociar lo que ellos consideraban una cuestión presupuestaria de las discusiones sobre la unión política, el objetivo español era la creación de un instrumento jurídico reconociendo el principio más que un acuerdo sobre compromisos

presupuestarios concretos. La creación del Fondo de Cohesión por el artículo 130D del TUE y la incorporación de los criterios propuestos por España en el Protocolo sobre Cohesión Económica y Social fue considerado un triunfo por los negociadores españoles (Elorza Cavengt: 1994).

El acuerdo jurídico no fue definitivo; las divergencias estaban condenadas a reaparecer cuando el funcionamiento preciso del fondo se discutiese. La fecha final fijada por el TUE para iniciar el funcionamiento era diciembre de 1993. Algunos estados miembros objetaron que esta fecha debería de condicionarse a la ratificación del Tratado pero esta propuesta fue rechazada de plano por España. Para reforzar su postura negociadora, el gobierno español vinculó, en la cumbre de Lisboa, el inicio de las negociaciones para la ampliación a la solución de los problemas presupuestarios. El paquete Delors II fue discutido en Edimburgo, donde también se fijó la cuantía del Fondo de Cohesión y los criterios para acceder a él. Los representantes españoles

### Balance presupuestario de España en la UE

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
FEOGA (garantía)			1.993,19	1.910,79	2.089,58	2.459,91	3.567,7	4.188,2
FEOGA (orientación)			65,6	252,5	188,8	506,9	557,5	400,0
FEDER			535,4	889,7	1.063,0	1.576,9	1.995,3	1.739
FSE			297,3	494,8	408,3	818,6	814,6	832,2
Devoluciones			115,9	118,0	122,1	123,0	68,0	N.d.
Otros			56,1	57,8	39,4	38,5	542,1	1.097
Total gasto	788,3	1.355,9	3.063,2	3.723,0	3.910,9	5.523,4	7.567,6	8.263
Contribución	853,0	1.056,6	1.817,1	2.281,7	2.951,9	3.764,8	5.031,7	5.172,6
Balance	-64,7	299,2	1.246,1	1.141,3	959,0	1.758,6	2.535,9	2.080,4
Porcentaje de gasto presupuestario de la UE en España	2,26	3,86	7,25	8,11	8,38	9,62	12,9	12,9
Tasa de cobertura	94,42	128,32	168,58	163,17	132,49	146,17	150,41	159,76

Fuente: Elaboración propia a partir de los informes del Tribunal de Cuentas de la UE.

propusieron dos vías, ambas difíciles de aceptar por otros miembros. La primera opción era incrementar el presupuesto y usar los ingresos extra para dotar el Fondo. La Comisión había propuesto incrementar el presupuesto al 1,36 % del PNB comunitario en 1997, argumentando que los fondos estructurales habían contribuido a elevar el PNB de los miembros más pobres. Sin embargo, los estados más ricos objetaban que este incremento del PNB era, de hecho, consecuencia de la conclusión del mercado único y por lo tanto no había razones legítimas para incrementar el presupuesto comunitario en un momento en que se imponían presupuestos nacionales restrictivos (Shackleton: 1993, 379). El incremento presupuestario finalmente acordado fue 1,24 % del PNB comunitario hasta 1997 (1,27 % hasta 1999). Ello dejó abierta la segunda opción planteada por el gobierno español: reducir otros gastos presupuestarios para acomodar el Fondo de Cohesión. Predeciblemente, los restantes estados eran reacios a cualquier propuesta que pudiese alterar el balance de beneficios, particularmente, los contribuyentes netos. Por lo tanto, el acuerdo final conllevaba compensaciones para ellos: Alemania pudo incluir sus *Länder* orientales en la lista de regiones bajo el Objetivo 1; mientras el gobierno británico aceptó para iniciar las negociaciones de ampliación. Los resultados finales fueron muy satisfactorios para España: el Fondo de Cohesión propuesto por la Comisión (10 billones de ECUs hasta 1997 y 5.1 entre 1997 y 1999) fue aceptado por el Consejo Europeo. España recibe entre el 52 % y el 58 % de esa cifra. Por otra parte, cambios en la fórmula usada para calcular las contribuciones al presupuesto en concepto de IVA ahorrarán a España entre 1,2 y 1,5 billones de ECUs. Así pues, desde el punto de vista presupuestario, los intereses españoles están satisfactoriamente cubiertos.

### 3. El cambio de condiciones: causas y efectos

**L**a pertenencia a la UE parecía dibujar un mapa bastante favorable a los intereses españoles y así parecía percibirlo también la opinión pública. Datos del

Eurobarómetro demuestran que el número de los que piensan que España se beneficia de su pertenencia creció progresivamente desde 1986 a 1991, cuando alcanzó un máximo del 58 %. A partir de entonces, se inicia una tendencia descendente, creciendo el número de los que piensan que España no se ha beneficiado con la pertenencia (superando al número de los que piensan que sí ha sido beneficioso), hasta llegar a situarse bastante por debajo de la media comunitaria (Comisión: 1993). Aunque este descenso es común a la media comunitaria, las oscilaciones, en este último caso, han sido menores. Este cambio de actitud tiene su origen en la modificación de las condiciones de pertenencia cuyas causas concatenadas se exploran a continuación.

#### 3.1. Efectos derivados del marco económico

En forma quizás un poco simple se ha dicho que la sustancia de las negociaciones de adhesión se centraba en acceso recíproco a los mercados: España reduciría sus elevadas tarifas industriales a cambio de acceso a los mercados agrícolas comunitarios (Story y Grugel: 1991). La adhesión implicaba simultáneamente la adaptación del acervo comunitario a la vez que la aceptación del exigente programa de eliminación de las barreras comerciales, el proteccionismo e intervencionismo promovido por el AUE (1986). Los controles, restricciones e intervencionismo estatales, que habían sido característicos de la economía española tenían que ser desmantelados, lo que fue particularmente oneroso para la industria pesada, donde la rápida eliminación de la protección reveló la falta de competitividad. Por otra parte y a consecuencia del crecimiento económico, el consumo doméstico creció y ello, a su vez, estimuló las importaciones. Los déficits comerciales crecieron hasta convertirse en los más importantes de la OCDE. Para reducir los desequilibrios productivos y presupuestarios era necesario inversión extranjera; el desequilibrio de la balanza comercial empezó a depender del efecto corrector de flujos de capital masivos a largo y corto plazo, flujos que algunos autores han calculado que llegaron a representar el 3 % del PNB (Story y Grugel: 1991). Los costes de atraer tales inversiones fueron la introducción de tasas de interés excesivamente altas y el efecto adverso subsecuente so-

bre la inversión productiva. Así, cuando la situación financiera Europea e internacional se deterioró, la economía española se encontraba en una posición particularmente vulnerable a causa de la debilidad en la estructura productiva del país y su dependencia de la inversión extranjera. La estrategia de vincular la política económica de liberalización y modernización a las exigencias de la pertenencia a la UE se empezaron a desintegrar cuando la crisis económica mundial de principios de los noventa provocó la retirada masiva de capital de los mercados españoles. Como consecuencia, la peseta fue devaluada en 4 ocasiones. La primera devaluación ocurrió en Septiembre de 1992 (5%), la segunda el 22 de noviembre de 1992 (6%); la tercera el 13 de mayo de 1993 (8%). La cuarta se decidió el 5 de Marzo de 1995 (7%), pasando la paridad central de 79.117 ptas por marco a 85,07.

Los innegables efectos negativos de la adhesión habían sido difuminados por su coincidencia, en los primeros años, con un período de crecimiento intensivo: el PNB creció a una media del 4,5% anual entre 1986 y 1990 y el PNB per cápita aumentó el 4,3% anual durante este período, pasando del 70% de la media comunitaria en 1987 al 79,8% en 1991. En este contexto, los costes de la adhesión no eran aparentes para la opinión pública y el apoyo a la integración crecía. Sin embargo, a partir de 1992 la crisis económica mundial reveló las debilidades de la economía española y los costes de la pertenencia y los compromisos de ella derivados se hicieron obvios para la opinión pública: el PIB per cápita cayó a 77,6% de la media comunitaria en 1992 y a 73,9% en 1993 aunque ha vuelto a recuperarse en 1994. Las políticas comunitarias han dejado de ser, paulatinamente, una fuente de legitimidad para la política económica del gobierno para convertirse en fuente de un creciente descontento social y objeto de crítica. Los términos de la adhesión no habían sido muy beneficiosos en los sectores agrícola y pesquero: la eliminación de las objeciones francesas se basó en la imposición de condiciones desfavorables para los productos agrícolas españoles: cuotas para el vino y el aceite de oliva, largos períodos transitorios para la fruta y verduras, pero períodos cortos para los lácteos y la carne. El Tratado de Maastricht planteó nuevos desafíos: el prerrequisito para participar en la tercera etapa de la UME y para recibir los montantes del fondo de cohesión era la presentación

de un Plan de Convergencia cuyo objetivo fuese aproximarse al cumplimiento de los criterios de convergencia. La importancia del Plan de Convergencia español es que estableció las líneas maestras de la política económica (Gallastegui: 1992, 101-114), encorsetándola y supeditándola a los objetivos establecidos y reduciendo así la autonomía gubernamental, a la vez que remitía la justificación de los sacrificios sociales al objetivo de figurar en la UEM.

El Plan diseñaba una política de ajuste radical basada en dos pilares; el primero era la reducción de la deuda pública a través de la reducción del número y tamaño de empresas públicas; y la reducción del déficit público a través de cortes en el gasto social y la privatización de algunos servicios. El segundo pilar estaba dirigido a incrementar la flexibilidad del mercado laboral, una política que se veía reforzada por los planteamientos de la Comisión en el Libro Blanco sobre crecimiento, competitividad y empleo<sup>7</sup>. La reforma del mercado laboral era uno de los elementos centrales en la estrategia de recuperación europea diseñada por la Comisión, aunque esto se consideraba responsabilidad de los estados miembros. En este contexto, el gobierno procedió en abril de 1994 a la reforma de la institución esencial en la regulación del mercado laboral, el Estatuto de los Trabajadores, para eliminar rigideces en las relaciones contractuales. Por supuesto, el gobierno arguyó que esta era una práctica común entre los socios comunitarios y necesaria para mantener la competitividad. En opinión de los sindicatos, el Tratado de Maastricht era meramente una excusa, invocada por el gobierno, para convencer a la opinión pública de la inevitabilidad del ajuste económico y, principalmente, para justificar la ofensiva contra los derechos de los trabajadores (Albarracín y Montes: 1992, 99). Su argumento central es que la convergencia nominal identificada como objetivo por los criterios de la UME debería ser el resultado de la convergencia real medida por criterios tales como la tasa de desempleo, el PNB per cápita, el gasto en servicios sociales, etc.<sup>8</sup>

Tras otorgar autonomía al Banco de España (como prerrequisito para participar en la UME), y liberarse, en consecuencia, de la impopularidad de gestionar una política monetaria restrictiva, el foco de la política económica del gobierno se trasladó a la política presupuestaria, centrada en la reducción del déficit público

a través de presupuestos restrictivos para alcanzar los objetivos, establecidos por el propio gobierno, del 5,9 % del PIB en 1995 y el 4,4 % del PIB en 1996. Estos objetivos se veían, además, reforzados por las propuestas de la propia Comisión quien, en sus recomendaciones sobre el cumplimiento de los criterios de convergencia, sostuvo que los programas de convergencia deben ser cumplidos «año a año», a rajatabla, sin ningún margen de maniobra. El incumplimiento anual significaría que no se accedería a los fondos de cohesión. Aunque esta tesis no ha obtenido valor jurídico, sí contribuye a reforzar la línea presupuestaria restrictiva, con los efectos que ello tiene sobre la opinión pública.

### 3.2. El nuevo rumbo de la UE y la pérdida de protagonismo de España

Las dificultades económicas se han puesto de manifiesto en paralelo a la pérdida de protagonismo español dentro de la UE, que se debe a una pérdida de vigencia del discurso federalista al que el gobierno español ha recurrido para legitimar sus tesis y la ampliación de la UE que implica una redefinición de equilibrios y alianzas.

#### a) *El discurso legitimador de la postura española en la UE: interés nacional y objetivos comunitarios*

La promoción del interés nacional español se ha basado en un discurso pro-integracionista y federalizante, que no discrepaba de la ortodoxia comunitaria. El compromiso firme con objetivos económicos que parecen exceder las capacidades reales del país ha legitimado la postura española; la lógica construida por el gobierno y generalmente compartida es: el objetivo de alcanzar la Unión requiere fuertes sacrificios domésticos que legitiman las llamadas a las transferencias financieras desde los estados más ricos los cuales deben sentirse obligados a cooperar como ocurre en los estados federales. En palabras de un alto funcionario español, la Unión tiene vocación de trabajar en pro de un esquema federal y, en cualquier unión política, se requieren mecanismos de solidaridad que suavicen los procesos de ajuste y reduzcan las diferencias en riqueza. Si no, la supervivencia de la

Unión estaría amenazada (Elorza Cavengt: 1994, 319).

El gobierno ha evitado cuidadosamente que sus argumentos pudiesen identificarse como fundados en intereses particulares y, así, se cuidó que la propuesta sobre la cohesión no pudiese ser interpretada como una nueva versión de la compensación presupuestaria británica de la década de los ochenta. El razonamiento español aludía a la defensa del interés general de la Unión: la cohesión económica y social es un concepto político que establece la divergencia máxima socialmente aceptable entre los ciudadanos de la Unión. La responsabilidad por la reducción de las disparidades económicas tiene que ser asumida por la Unión como prerrequisito de su legitimidad. Además, la pérdida de control nacional sobre los instrumentos monetarios que conlleva la UME requiere la introducción de mecanismos compensadores sustitutorios al nivel de la Unión. De esta forma, el interés y preocupación español por la cohesión económica y social estaba vinculada lógicamente con el progreso hacia la Unión. La cohesión es un concepto relativo: lo que es importante no es el nivel absoluto de prosperidad, sino la comparación con otros miembros. La cohesión está ligada al desarrollo armónico de la Unión: el crecimiento económico no debería de producirse a costa de la creación de divergencias económicas (Elorza Cavengt: 1994, 319). Esta concepción elimina la posibilidad de considerar el proceso de integración europea como meramente la creación de un mercado supranacional; en cambio, enfatiza la creación de una entidad política cuyos costes y beneficios económicos están vinculados de forma inextricable a este desarrollo.

La lógica del discurso español es compatible con la letra y el espíritu del objetivo de avanzar hacia una unión más estrecha, el vagamente encubierto objetivo federal, que, hasta finales de 1991, coincidía con la ortodoxia comunitaria. Sin embargo, este discurso ha tenido que modificarse por dos causas. Por una parte, a nivel interno, el consenso social sobre la pertenencia a la UE, que había atemperado la oposición a la política económica del gobierno socialista, ha comenzado a resquebrajarse en los primeros años noventa, donde los límites a la capacidad legitimadora de invocar a la UE han empezado a aparecer. Los beneficios de la pertenencia a la UE fueron puestos en cuestión al mismo tiempo

que el gobierno socialista perdía su mayoría absoluta en las elecciones de 1993. En esta situación, el gobierno se ha visto acuciado, por la doble presión de la pérdida de seducción del ideal comunitario y la presión de la oposición, a presentar su actuación como una búsqueda constante de beneficios, lo que tiene difícil acomodo con un discurso altruista de defensa del interés general.

Por otra parte, la reorientación de las prioridades de los miembros de la UE hacia la ampliación y las relaciones con el Este ha abierto una divergencia antes inexistente entre ortodoxia comunitaria e intereses españoles. El gobierno se ha visto forzado a construir la defensa del interés nacional español bajo el pretexto de la defensa del acervo comunitario. Después de la adhesión, España tuvo que aceptar, como parte del acervo, los acuerdos de libre comercio concluidos por la Comunidad con los países de la AELC. En opinión de González, estos establecían una relación económica desequilibrada puesto que los productos en los que España tenía una ventaja comparativa con los países de la AELC (esto es, productos agrícolas) no estaban cubiertos por ellos (González: 1988, 13). Por ello, durante las negociaciones del Espacio Económico Europeo (EEE), España argumentó que la cohesión económica y social es una parte integral del paquete de medidas negociado y que si los países de la AELC iban a compartir los beneficios, también deberían de contribuir a la redistribución dentro de la CE (Pedersen: 1990). Análogamente, la postura española sobre la ampliación no fue de rechazo frontal sino de resignado utilitarismo. España no era muy partidaria de proceder con la ampliación sin profundizar la Unión previamente. Las razones principales de esta reticencia eran los temores españoles que el desplazamiento del centro de gravedad de la Unión hacia el norte podría ocurrir en ausencia de mecanismos o instrumentos de la Unión que, o bien evitaran la erosión, o bien reforzaran los movimientos hacia una comunidad más integrada y cohesionada. Dada la concreción de los temas negociados, la identificación de intereses comunes en cada uno de ellos no resultaba tan autoevidente. Al inicio de las negociaciones de ampliación, España pretendía establecer en un acuerdo jurídicamente vinculante, la exclusión de los parámetros económicos de los nuevos miembros para calcular los criterios de convergencia. Ello chocó con la

oposición de Francia y Alemania, y el gobierno español se conformó con una declaración política en la que se recomendaba no utilizar los parámetros de los nuevos miembros. Por otra parte, las cuestiones pesqueras terminaron por convertirse en una cuestión bilateral entre España (ocasionalmente apoyada por Portugal) y Noruega, hasta el punto que España llegó a amenazar con vetar la adhesión noruega. El gobierno español argumentaba que el objetivo de la UE era establecer políticas comunes, como la Política Pesquera Común (PPC). Por lo tanto, no se podían justificar derogaciones de este acervo alegando peculiaridades geográficas o una mayor eficacia en la gestión y control de los recursos marinos<sup>9</sup>. Desde el punto de vista español, era inaceptable, por otra parte, que se mantuviesen los períodos transitorios para España y Portugal, mientras que los candidatos accedían inmediatamente a la PPC. España consiguió su incorporación plena a la PPC desde el 1 de enero de 1986, avanzando siete años el período fijado en el Acta de Adhesión, pero no ha podido evitar que sus posiciones aparezcan aisladas y, por tanto, ajenas al interés común.

#### b) *La relación con el eje franco-alemán*

La esencia de la estrategia comunitaria española se ha basado en la adherencia a las tesis Franco-Alemanas. Como ha indicado algún autor, la política española dentro de la UE se fundamenta en la observación de que nada es posible sin la concurrencia de París y Bonn (Story y Grugel: 1991, 20), una observación que deriva de las negociaciones de adhesión españolas, cuando el bloqueo francés sólo pudo ser superado a través de la presión alemana. Indudablemente, la identidad de intereses entre Francia y Alemania marca la línea comunitaria predominante. En relación con España, parece que ha habido una notable aproximación entre las percepciones francesas y españolas desde que España se adhirió a la UE (McDonald: 1988, 72), y también podría señalarse la afinidad con las tesis alemanas sobre la unión política. Sin embargo, ni Francia ni Alemania parecen favorecer la institucionalización de una alianza triple que incorporase a España. El resultado es una relación asimétrica en la que el gobierno español recoge unilateralmente y *a posteriori* las pro-



puestas franco-alemanas, principalmente en el campo de la seguridad. Por ejemplo, durante la CIG de 1991, el gobierno español respondió inmediatamente a la convocatoria franco-alemana a países afines para discutir la PESC de forma restringida. Análogamente, España participa en el Euroejército, una iniciativa Franco-alemana, ampliando su participación de una brigada a una división, y también en el grupo Schengen. Obviamente, estas iniciativas encajan en la política española de no excluirse del núcleo duro de los miembros de la UE, disponibilidad que ha reforzado su posición a la hora de solucionar otros temas, particularmente los redistributivos en los que Alemania es el principal pagador. España, sin embargo, no ha tenido éxito en su aspiración de ser considerado un socio igual, y el gobierno español ha tenido que negociar su inclusión en algunos de los arreglos franco-alemanes. Así, a pesar de las presiones por parte del gobierno español, España no fue invitada a participar en la coordinación de presidencias establecida por ambos (aunque un compromiso fue alcanzado a posteriori). Como sustitutivo a la institucionalización, el gobierno español ha desarrollado una práctica activa de cumbres bilaterales y reuniones interministeriales con Francia y Alemania.

La adhesión a la política Franco-Alemana se basa en la premisa de que ésta está dirigida a fomentar mayor integración. En contraste, el gobierno español se ha mostrado reacio a coordinarse con el británico a pesar de la coincidencia objetiva de intereses sobre ciertos temas como las propuestas sobre la UME o los acuerdos sobre votación tras la ampliación. Dada la oposición del gobierno británico al federalismo, la problemática naturaleza de una vinculación y los efectos dañinos que tendría sobre el discurso federalizante español no se le escapa a los representantes españoles. Por otra parte, las oportunidades de una coalición Anglo-española están limitadas por sus posiciones relativas dentro de la UE: el Reino Unido es un contribuidor neto mientras que España es un receptor neto de los fondos comunitarios. Siendo un mayor grado de integración el objetivo español, el alejamiento de este por parte de Francia y Alemania ha creado un punto de divergencia, que puede ser ejemplificada por las diferencias sobre la ampliación. La postura española estaba en línea de colisión con los intereses alemanes, el país que tenía más que ganar de la futura ampliación da-

da su balanza comercial con los candidatos. A ello se añadían las razones geo-políticas: la ampliación hacia el norte y posteriormente hacia el este ofrece a Alemania la oportunidad de encontrar nuevos socios para alianzas ocasionales en un momento en el que Alemania estaba reduciendo su dependencia de Francia y otros socios secundarios como España. Por otra parte, Francia era consciente que en términos de la política de coaliciones de la UE tenía poco que ganar de una ampliación hacia el Norte y que su posición política dentro de la Unión podría debilitarse como consecuencia (Pedersen: 1990). Sin embargo, la perspectiva de que Alemania pudiese marginarla en beneficio de alianzas *ad hoc* contando con los nuevos miembros fue el factor clave para modificar la postura francesa. Si inicialmente existía una coincidencia con España, pronto fue evidente que la prioridad de la relación con Alemania modificaba la actitud francesa.

#### 4. La posición de España en el espacio negociador

La erosión de la identidad entre los intereses españoles y la línea predominante en la Comunidad, bien con el discurso político o bien con los actores predominantes, ha forzado a una defensa de intereses basada en la búsqueda de alianzas numéricas dentro del Consejo. Una cierta tradición teórica liga la realización de objetivos políticos al poder relativo de cada estado miembro. España quizás ilustre el caso de un estado cuyo éxito relativo en la defensa de sus preferencias ha superado su poder relativo en la UE durante un tiempo, pero la ampliación de la UE ha modificado esta situación.

##### 4.1. La defensa no dogmática de la fuerza de voto española

En contraste con otros estados miembros, España no ha considerado el Compromiso de Luxemburgo como un elemento definidor de su comprensión de la pertenencia a la UE, quizás simplemente porque su identidad con el discurso y el eje franco-alemán no lo hacían necesario.

De hecho, España ha apoyado reiteradamente la extensión de las votaciones por mayoría cualificada, aunque los representantes nacionales consideran que tal desarrollo no debería de implicar costes extra para alcanzar objetivos comunitarios. Así, durante las negociaciones del TUE, los negociadores españoles presentaron un memorándum que vinculaba la ampliación de las competencias comunitarias y la reforma de los procedimientos de adopción de decisiones al principio de «medios suficientes»; esto es, la existencia de recursos financieros y humanos adecuados para llevar a cabo acciones comunitarias en esos ámbitos. Tres escenarios posibles fueron identificados. Primero, acciones totalmente financiadas por la propia Comunidad deberían ser adoptadas por mayoría cualificada. En segundo lugar, acciones financiadas en parte por la Comunidad deberían ser adoptadas por unanimidad por su impacto sobre los presupuestos de los estados miembros. El gobierno español estaba preocupado por el impacto de políticas comunitarias como la de medio ambiente. Finalmente, acciones comunitarias que no conllevasen financiación directa podrían ser adoptadas por mayoría cualificada si no afectaban a los presupuestos respectivos de los estados miembros; si no, deberían ser aprobadas por unanimidad.

El apoyo español a la mayoría cualificada se ha basado en un cálculo cuidadoso de las oportunidades que ofrece el sistema de votación, como lo demostró su actitud sobre el tema durante las negociaciones para la ampliación nórdica. Durante estas, el gobierno español aceptó la nueva minoría de 27 votos de 90 posibles condicionado a una excepción: cuando tres países que representasen 100 millones de habitantes reuniesen 23 votos en contra de una propuesta, la decisión se bloquearía, porque, sin esta excepción, la nueva minoría propuesta (27 votos) permitiría a un grupo de países representando 44,7 millones vetar decisiones, mientras que 100 millones de personas de dos Estados Miembros tendrían negada esa posibilidad. Ciertas consideraciones tácticas subyacían en el argumento español: En una UE con 12 miembros, España tenía una posición muy equilibrada porque su proporción de votos era muy similar a su proporción de población. El *índice de poder* de España (definido como la contribución marginal de un jugador para crear una coalición ganadora) estaba más cercano a las respectivas propor-

ciones de votos y población que en ningún otro estado miembro. Hasta entonces, España había tenido considerable influencia en el Consejo porque el número de votos para formar una minoría de bloqueo (23 de 76) podría ser obtenida a través de una coalición Mediterránea. Algún autor ha demostrado que, asumiendo la existencia de una coalición Mediterránea sobre un tema determinado, el índice de poder de España era el mayor en una Unión de 12 miembros, lo que no ocurriría con 16 (Widgren: 1994, 1153-1170). La ampliación a 16 miembros conllevaría una ruptura del equilibrio entre esos índices: los índices de voto y poder españoles serían inferiores a la proporción de la población (como ya ocurre con los cuatro estados mayores), aunque esto podría evitarse con una mayoría cualificada de 68 votos (esto es, una minoría de bloqueo de 23) (Bilbao y López: 1994). Con el requisito poblacional, la minoría de bloqueo podría estar formada por España más Italia o Francia más Grecia o Portugal. El Compromiso de laonina proporcionó una solución de compromiso: si en una decisión adoptada por mayoría cualificada entre 23 y 26 votos fueran en contra, la adopción de la propuesta sería suspendida por un período de tres meses. Durante este período la Presidencia del Consejo y la Comisión tratarían de resolver las diferencias. Ello iba acompañado de un compromiso de la Comisión de no elevar ninguna propuesta conflictiva que tuviese que ser adoptada a través de los nuevos requisitos hasta la Conferencia Intergubernamental de 1996.

#### 4.2. La política de coaliciones española: el grupo Mediterráneo y el grupo de Cohesión

España actúa recurrentemente a través de dos coaliciones claramente identificables, cuya composición se basa en una convergencia objetiva de intereses entre sus miembros. Sin embargo, ninguna de ellas ha sido institucionalizada formal o informalmente, lo que reduce su valor potencial. Helen Wallace ha argumentado que la política de coaliciones dentro de la UE tiene tres objetivos: maximizar las compensaciones en temas concretos, maximizar las compensaciones en un ámbito de materias conexas e influir sobre las negociaciones (Wallace: 1985, 463). La práctica española parece confirmar estas líneas, aun-

que a partir de la premisa de que una coincidencia objetiva de intereses concretos no es suficiente, en sí misma, para la formación de coaliciones.

La más claramente definida es un grupo monotemático, el Grupo de Cohesión o los «Cuatro Pobres» (Grecia, España, Portugal e Irlanda), países miembros con una renta *per capita* inferior al 100 % de la media comunitaria. Este grupo adquirió identidad formal a raíz de la propuesta española y el Protocolo subsiguiente sobre Cohesión Económica y Social, que estableció en el 90 % de la media comunitaria el criterio para acceder a los fondos de cohesión. España ha argumentado que este es un fondo adicional, complementario de los fondos estructurales ya establecidos, que tienen un enfoque explícitamente regional. Por el contrario, el fondo de cohesión debe ser un fondo interestatal, lo que elimina la posibilidad de que las regiones más pobres de los otros ocho estados miembros pudiesen participar. Sin embargo, no existe unanimidad sobre la determinación del carácter del fondo (interregional o interestatal) dentro del propio grupo de cohesión. Aunque Grecia, Portugal e Irlanda apoyan el concepto general de cohesión, resultan más favorecidas con un enfoque regional (de hecho, entre los tres recibirán sólo entre el 48 y el 42 % del Fondo). Por lo tanto, no estaban absolutamente identificados con las tesis españolas y, en Octubre de 1991, durante las negociaciones del TUE, los tres aceptaron resolver la cuestión a través de una Declaración Solemne anexada al tratado y el gobierno español tuvo que mantener en solitario su petición de un compromiso jurídicamente vinculante. Por lo tanto, la concepción española de este grupo es instrumental en el sentido que sirve para legitimar las demandas españolas difuminando la percepción de que España defiende meramente su propio interés. La racionalidad de su funcionamiento puede explicar porqué no ha habido ningún intento de crear una institucionalización o coordinación más eficiente.

La segunda coalición es el grupo de países mediterráneos, donde la convergencia de preferencias entre sus miembros abarca asuntos económicos (productos agrícolas mediterráneos, actitudes hacia las ayudas estatales a la industria, etc.) así como temas políticos (seguridad mediterránea e inmigración desde el Norte de África). Aliboni argumenta que esta solidaridad

no se basa en una importancia especial de sus relaciones comerciales: de hecho los miembros mediterráneos, en la UE de 12 estados, forman menos una unidad que la propia UE como un todo (Aliboni: 1990, 175-190). Existe, en particular una creciente tradición de colaboración en proyectos de seguridad que comenzaron con la propuesta italiana de convocar una conferencia de seguridad Mediterránea, siguieron con la creación del grupo aeronaval mediterráneo de la UEO, los esfuerzos conjuntos para definir la estrategia de la OTAN hacia el sur y, finalmente, la creación del Euroejército del Sur<sup>10</sup>. Sin embargo, esta convergencia de intereses en el ámbito de la seguridad no se extiende de forma automática a otros campos y la cohesión interna del grupo mediterráneo es reactiva y estimulada por la existencia de un grupo alternativo entre los países del Norte de la Unión, cuya importancia ha sido reforzada por la ampliación de la UE. Mientras que el grupo de la cohesión está unido por un único tema, el grupo mediterráneo se basa en un interés compartido en varios temas. Esto permite vincular asuntos y negociar compensaciones dentro del grupo. En palabras de Wallace, los miembros pueden buscar una relación más durable que conlleva un equilibrio de beneficios y cargas recíprocos (Wallace: 1985, 463). El hecho de que Francia se halle a caballo entre el Norte y el Sur y la falta de capacidad para el liderazgo político de los sucesivos gobiernos italianos han colocado a España en una posición muy ventajosa dentro de este grupo.

## 5. Conclusión: perspectivas de futuro

Los retos que la pertenencia a la UE presenta a España son numerosos y reiteradamente mencionados. Entre ellos, tres tienen especial interés. En primer lugar es necesario reconciliar la situación real de España en la UE con la percepción positiva del proceso de integración en sus facetas concretas. El objetivo radica en evitar que el desencanto no conduzca a la oposición de la opinión pública al proyecto europeo. El período de apoyo incondicional a la pertenencia española de la UE parece haber terminado. Los españoles han

mantenido históricamente una actitud ambigua, casi esquizofrénica, combinando la Eurofilia con una tendencia permanente al aislacionismo, la introspección y la renacionalización cuando no han encontrado una aceptación sin reservas o, pura y simplemente, cuando se ha puesto de manifiesto su incapacidad para adaptarse a las tendencias y desarrollos europeos. Dentro de la UE ha sido difícil para algunos sectores de la opinión pública, acostumbrados durante largo tiempo a un estado sobre-protector, ajustarse a una lógica de mercado. Todavía en 1992, el 90 % de los españoles opinaba, en una encuesta a nivel nacional, que los productos españoles deberían ser protegidos por ley de la competencia extranjera. Lo que es más significativo, el 85 % de los españoles estaban a favor de proteger los productos españoles de... la competencia de otros estados de la propia UE!! (CIRES: 1993). Este aspecto del proceso de integración (la competencia económica) se ha demostrado una realidad amarga. Consecuentemente, los efectos legitimadores de invocar los compromisos con la UE para justificar las políticas domésticas ha sido erosionado de forma similar. En su lugar, el apoyo de la opinión pública parece depender de forma progresiva sobre la evidencia de beneficios positivos. Hasta 1991, el número de los españoles que pensaban que la pertenencia a la UE había proporcionado beneficios a España se situaba bastante por encima de la media comunitaria. Después de 1991, la tendencia se invirtió profundamente y se sitúa hoy en día bastante por debajo de la media comunitaria (Comisión: 1993).

El segundo desafío, ligado al anterior, es hacer la política europea de España el resultado de un proceso mucho más pluralista de lo que lo ha sido hasta hoy sin que la integración deje de ser, globalmente, un verdadero proyecto de Estado. Lógicamente, los grupos que tienen más intereses en juego (agricultores, la industria pesquera, etc.) se convertirán en grupos de presión más activos y probablemente encontrarán en el escepticismo de la opinión pública una excelente caja de resonancia. La tentación de convertir cada interés que consiga arrogarse el adjetivo español en un interés nacional vital podría ser un error fatal. Aunque el acomodo de los intereses españoles dentro de las políticas de la UE parece más complicado en el futuro, España no se puede permitir divergir de ellas (en la forma en la que lo hace, por ejemplo, el Reino Unido),

por su perfil económico, su dependencia financiera y convicción europeísta. Así, parece seguro que la política de la UE continuará definiendo la política económica española y es difícil creer que España puede convertirse en el segundo «socio extraño» junto con el Reino Unido. Dos razones parecen apoyar este argumento: la ausencia de un abierto sector anti-EU capaz de articularse políticamente y la ausencia de faccionalismo intra-partidista sobre las cuestiones de pertenencia e integración. No parece probable que ningún partido político español se vuelva abiertamente anti-EU, aunque un distendimiento del cerrado consenso sobre política europea entre los partidos políticos ha aparecido. Izquierda Unida continuará sin duda objetando a las políticas económicas de inspiración comunitaria por su corte neoliberal y a los ajustes requeridos para adaptarse a los criterios de la UME, pero es difícil imaginar que IU se plantee el rechazo a la pertenencia a la UE como alternativa seria. Por otra parte, el PP ha ensayado un discurso más nacionalista, enfocado en la reivindicación de una defensa de los intereses españoles. Sin embargo, es difícil discernir si ello responde a una convicción ideológica profunda o es producto de un esfuerzo por diferenciarse del PSOE.

El segundo factor señalado es la ausencia de desacuerdos intrapartidistas sobre el tema europeo. En contraste con el Reino Unido, no hay escisiones en relación a la política europea. Dentro del partido socialista, las dos facciones más importantes (renovadores y guerristas) no presentan, de momento, desacuerdos serios sobre política europea. Dentro del PP parece existir una opinión única en materia europea. Las divergencias internas sólo han aparecido dentro de IU; con ocasión de los debates sobre el TUE, un sector del grupo parlamentario de IU (Nueva Izquierda) rechazó votar en contra de la ratificación del Tratado, tal y como había sido decidido por la coalición.

El tercer desafío es adecuar el peso específico de España a una Unión ampliada. El margen para cambios sustanciales en los objetivos españoles dentro de la UE parece mínimo: adherencia a la disciplina monetaria para reforzar la credibilidad económica internacional y estímulo de políticas redistributivas. España tiene, por lo tanto, un interés intrínseco en la profundización de la Unión si ello conlleva el reforzamiento de las políticas redistributivas siguiendo un modelo federal. Existe, sin duda, cierta reticencia ha-

cia la ampliación por el temor a que los nuevos miembros se convirtiesen en competidores por los fondos de la UE. Siendo éste un resultado inevitable a largo plazo, la actitud española, de aceptación sin reservas, debería buscar la maximización de las compensaciones que puedan ser negociadas en cada caso.

Finalmente, la política de coalición de España parece depender mucho del desarrollo del eje franco-alemán. Si no hay mayores rupturas en-

tre Francia y Alemania, España seguirá intentando incorporarse a este eje. Sin embargo, los límites de esta estrategia han empezado a aparecer. Entre algunos sectores de la opinión pública se ha extendido la idea de que las políticas de la UE favorecen especialmente a Francia y Alemania. A pesar de la relativa debilidad del grupo mediterráneo, las intuiciones de la opinión pública y las preferencias gubernamentales empiezan a orientarse hacia él<sup>11</sup>.

### Indicadores macroeconómicos España-UE

	Crecimiento PIB		PIB per cápita**		Tasa desempleo		Deuda Pública		Tasa inflación	
	España	UE 12	España		España	UE 12	España	UE 12	España	UE 12
1981	-0,2		74,2		14,4	7,7			14,6	
1982	1,6		73,4		16,3	9,0			14,4	
1983	2,2		73,5		17,8	9,9			12,2	
1984	1,5		73,4		20,6	10,7	39,9	56,4	11,3	
1985	2,6	2,5	72,8		21,8	10,8	45,2	59,1	8,8	
1986	3,2	2,9	72,5		21,1	10,7	46,2	60,0	8,8	
1987	5,6	2,9	74,7		20,4	10,3	46,69	61,5	5,3	3,2
1988	5,2	4,3	75,7		19,3	9,7	42,9	61,0	4,8	3,6
1989	4,8	3,5	76,9		17,1	8,9	44,2	60,3	6,6	5,2
1990	3,6	3,0	77,8		16,1	8,4	44,5	60,3	6,7	5,7
1991	2,4	1,5	79,0		16,4	8,8	45,6	61,8	5,9	4,9
1992	0,8	1,1	77,6		18,2	9,6	46,4	63,4	5,9	4,3
1993	-1,0	-0,4	73,9		21,8	10,7	48,2	67,5	4,6	4,5
1994	2,0	2,6			23,0					

\* Porcentaje del PIB.

\*\* Porcentaje sobre UE 12 = 100 %.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE, Anuario *El País* y Eurostat.

### NOTAS

<sup>1</sup> Véase la opinión de la Comisión sobre la adhesión española. La oposición a la pertenencia española por razones económicas provino de Francia y, en menor medida Italia,

pero esas reservas (que, sin embargo, provocaron una larga negociación y algunas cláusulas onerosas) fueron minimizadas por las razones políticas.

<sup>2</sup> Sobre esto Yañez y Viñas (YANEZ y VIÑAS: 1992, 95) escriben: Si hay una línea de continuidad clara en la política exterior española desde las primeras elecciones democráti-

cas de 1977 es, evidentemente, la que subyace a la aproximación a la Comunidad. Esta línea de continuidad no respondía tan sólo a una construcción diplomática *ad hoc*, sino al inmenso respaldo que la incorporación a la aventura comunitaria había tenido siempre en la sociedad española.

<sup>3</sup> Véanse las dos contribuciones españolas sobre el tema; UEM. Sin cambiar de curso. Una propuesta para que la Conferencia Intergubernamental sea un éxito; y The ECU and the ESCB during stage two (PÉREZ CAMPANERO: 1991).

<sup>4</sup> *La formulación y ejecución de las políticas y acciones de la Comunidad y la ejecución del Mercado Interior tomará en cuenta los objetivos fijados en el Artículo 130a* (esto es, cohesión económica y social) *y contribuirá a su logro.*

<sup>5</sup> Véase *Economic and social cohesion in the Political, Economic and Monetary Union: The Spanish point of view* Doc. CONF-UP-UEM 2004/91 5 March 1991.

<sup>6</sup> Nota española a la CIG sobre Unión Política CONF-UP 1803/91 7 mayo 1991.

<sup>7</sup> Boletín CE 6-1993.

<sup>8</sup> Gabinete Técnico Confederal de CCOO, Los acuerdos de Maastricht: los riesgos de la convergencia monetaria sin Cohesión económica y social (MIMEO CCOO, Madrid, 1992).

<sup>9</sup> Véase el artículo del entonces Ministro de Agricultura y Pesca, Alberto Silla, Vicente, «La política pesquera común» *El País*, 8 marzo 1994, p. 6. Los noruegos argumentaban que Noruega debería de mantener responsabilidad directa al margen de la PPC para la gestión pesquera del Mar del Norte, debido a sus características y al éxito de su gestión. Véase el artículo del entonces Ministro noruego de Pesca, Olsen, Jan Henry, «La negociación de los temas de pesca» *El País*, 8 marzo 1994. El compromiso finalmente alcanzado fue un período transitorio de tres años para Noruega antes de su incorporación plena a la PPC.

<sup>10</sup> El proyecto de crear un grupo aeronaval mediterráneo chocó con las reticencias británicas a causa de su presencia en Gibraltar y Chipre y fue finalmente diluido en la iniciativa de la UEO, *Combined Endeavour*. El Euroejército del Sur, una réplica del Euroejército integrado por Francia, Alemania, España y Bélgica, ha sido creado por Francia, Italia y España. Es una unidad del tamaño de una división (12.000 soldados) con el objetivo de intervención rápida en el área mediterránea.

<sup>11</sup> Algunas señales de coordinación entre Francia, Italia y España han empezado a aparecer. Así, durante las negociaciones del GATT, Francia buscó el apoyo de España e Italia a sus tesis en abierta oposición a Alemania. Por otra parte, España ha recibido el apoyo (tibio) de Francia e Italia en su confrontación con Alemania para condicionar el incremento de los fondos del programa PHARE a incrementos similares de la ayuda a los países del Mediterráneo. Maurice Duverger (DUVERGER: 1994, 263), ha llamado a la consolidación del *Eurosur*, un grupo integrado por Francia, España e Italia basado en una reticencia similar hacia las doctrinas económicas neoliberales del Norte y la similitud de tradiciones industriales.

## BIBLIOGRAFIA

ALIBONI, Roberto (1990): «The Mediterranean dimension», en Wallace, William (ed.) *The dynamics of European integration*, Londres: Pinter/RIIA.

ALBARRACÍN, J. y MONTES, P. (1992): «El sueño liberal engendra monstruos», en *La izquierda y Europa: una apro-*

*ximación crítica al Tratado de Maastricht*, Madrid: IU/ Libros de la Catarata.

BILBAO ARRESE, J. Mario y LÓPEZ VÁZQUEZ, Jorge (1994): «El poder de las naciones en la Unión Europea», *Política Exterior*, 8:40.

CIRES (1993): *La situación social en España (1991-1992)*, Madrid: CIRES.

COMISIÓN DE LA CE (1993): *Eurobarómetro. Tendencias 1974-1992*, Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de la CE.

DUVERGER, Maurice (1994): *Europa de los hombres. Una metamorfosis inacabada*, Madrid: Alianza Editorial.

ELORZA CAVENGT, Francisco (1992): «Cohesión económica y social», *Gaceta Jurídica de la CE*, D-17.

ELORZA CAVENGT, Francisco (1994): «La Cohesión económica y social», en *España y el Tratado de la Unión Europea*, Madrid: COLEX.

GALLASTEGUI, M.<sup>a</sup> del Carmen (1992): «Los acuerdos de Maastricht y el Plan de Convergencia: Una visión crítica», *Información Comercial Española*, 710.

GÓMEZ CASTAÑEDA, Juan (1994): «La economía de la democracia española (1975-1993)»; en CALDUCH, R. (ed.): *La política exterior de España en el siglo XX*, Madrid: Ediciones Ciencias Sociales.

GONZÁLEZ, Felipe (1988): «La cohesión y la solidaridad en la construcción europea», *Sistema*, 86-87.

GONZÁLEZ, Felipe (1992-1993): «La Europa que quiere España», *Política Exterior*, 30.

MACDONALD, Glenn (1988): «European Community enlargement and the evolution of the French-Spanish cooperation 1977-1987», en GIL, Federico y TULCHIN, Joseph (eds.): *Spain's entry into NATO*, Boulder: Lynne Rienner.

ORTEGA, Andrés (1994): *La razón de Europa*, Madrid: *El País/Aguilar*.

PEDERSEN, Thomas (1990): «Community attitudes and interest», en Wallace, Helen (ed.) *The wider Western Europe: Reshaping the EC-EFTA relationship*, Londres: RIIA/Pinter.

PÉREZ-CAMPANERO, Juan (1991): *España ante la Unión Económica y Monetaria*, Madrid: FEDEA.

SMITH, Dale y WANKE, Jürgen (1993): «1992: Who wins? Who loses?», en CAFRUNY, Alan and ROSENTHAL, Glenda (eds.): *The State of the European Community, vol. 2, The Maastricht debates and beyond*, Boulder: Lynne Rienner.

SHACKLETON, Michael (1993): «The Community budget after Maastricht», en CAFRUNY, Alan and ROSENTHAL, Glenda (eds.): *The State of the European Community, vol. 2, The Maastricht debates and beyond*, Boulder: Lynne Rienner.

STORY, Jonathan y GRUGEL, Jean (1991): *Spanish external policies and the EC Presidency*, Occasional Paper, n.º 2. Centre for Mediterranean Studies University of Bristol.

VIÑALS, José (1989): *La incorporación de España al Sistema Monetario Europeo y sus consecuencias para la política monetaria*, Manuscrito, Madrid.

WALLACE, Helen (1985): «Negotiations and coalition formation in the European Community», *Government and Opposition*, 20.

WIGDRÉN, Mikka (1994): «Voting power in the EC decision-making and the consequences of two different enlargements», *European Economic Review*, 38.

YÁÑEZ BARNUEVO, Juan Antonio y VIÑAS, A. (1992): «Diez años de política exterior del gobierno socialista (1982-1992)», en GUERRA, A. y TEZANOS, J. F.: *La década del cambio. Diez años de gobierno socialista 1982-1992*, Madrid, Editorial Sistema.