

# 1943. ENTRE LA ESTAFA Y EL MITO. LAS NEGOCIACIONES ECONÓMICAS ENTRE ALEMANIA Y ESPAÑA PARA JUSTIPRECIAR EL ARMAMENTO ENVIADO EN EL SENO DEL “PROGRAMA BÄR”

LUCAS MOLINA FRANCO

Galland Books

lumof65@hotmail.com

**RESUMEN:** Tras la firma del Acuerdo Comercial de diciembre de 1942, se dieron las condiciones para reactivar el *clearing* hispano-alemán, en vía muerta desde varios meses atrás. El gran comodín de esta reactivación iba a ser la entrega de armamento moderno al Ejército español para regular los desfases de la balanza comercial germano-española, muy desfavorable a los intereses teutones por esas fechas. En la primavera de 1943 se reunirían en Berlín diversas comisiones militares para decidir qué armamento era el deseado por España y cuál podría ser entregado por el Reich. En Madrid harían lo propio otras comisiones para determinar los precios que se pagarían por el armamento. Los negociadores españoles no estarán dispuestos a consentir que la elevación artificial de los precios por parte teutona diera a este país una financiación adicional, falseando el *do ut des* de la relación. La minuciosidad y la dureza con las que los técnicos militares españoles negociaron provocó que la valoración del armamento disminuyera a menos de la mitad de lo inicialmente solicitado por los germanos.

**PALABRAS CLAVE:** Tercer Reich – Financiación – Relaciones comerciales – Acuerdo – Armamento – Relaciones internacionales

**ABSTRACT:** After the Trade Agreement of December 1942 was signed, they were given the conditions to revive the spanish-german *clearing*, which was as quiet as death. The great wildcard for this recovery was going to be the delivery of modern armament to the Spanish Army, to, thereby, regulate the german-spanish trade balance offsets, very unfavourable to the teutonic's interests by that time. In the Spring of 1943, various military commissions would meet in Berlin to decide which armament was the desired by Spain, and which one was the Reich able to deliver. In Madrid, another commissions would do the proper thing to determinate which prices would be payed for the armament. The spanish negotiators were unwilling to indulge the artificial increase of the prices by the teutonics, giving to this country an additional financing, keep on faking, this way, the *do ut des* of the relationship. The thoroughness and strength the spanish military negotiations provoked the decrease of this armament value to less than a half of what the germans initially requested.

**KEY WORDS:** Third Reich – Financing – Trade relations – Agreement – Weaponry – International relations

---

*Lucas Molina Franco es Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales y Doctor en Historia por la Universidad de Valladolid. En la actualidad es gerente de la editorial Galland Books.*

Entre 1940 y 1944 Alemania fue el principal destino de las ventas de productos españoles<sup>1</sup>, desbancando el tradicional liderazgo británico de nuestras exportaciones, con la mirada puesta en el saldo definitivo de las deudas de guerra vigentes todavía. Prácticamente en el ecuador del lustro que abarca el período antes citado, a mediados de 1942, se produciría un hecho que marcaría las relaciones económicas entre los dos países en los años venideros: el incesante incremento de las importaciones de productos españoles por parte de Alemania –el 700% en 1941 con respecto a 1940– no era compensado en absoluto por el aumento de las exportaciones de productos alemanes, que en ese mismo período –1941– solo aumentaron un 150% con respecto al año anterior. Tras la invasión de la URSS por parte de la *Wehrmacht*, estas cifras se acentuaron, observando a finales de 1942 un desfase en la balanza comercial entre España y Alemania de cerca de 200 millones de marcos<sup>2</sup>.

En los tres años que transcurrieron entre el 1 de septiembre de 1939 y el 31 de agosto de 1942, la cuenta compensadora del comercio exterior entre ambos países tuvo una tremenda caída que perjudicaba a España –exportadora neta– y beneficiaba los intereses alemanes y su economía de guerra, que veían como se mantenía el flujo de materias primas básicas para su industria y para el sostenimiento de su capacidad militar en todos los frentes, sin tener que compensar a España de ninguna forma por mor de esta situación ciertamente anómala. Este desequilibrio en el *clearing* a favor de Alemania no tenía justificación alguna desde el punto de vista del nuevo ministro de Asuntos Exteriores español, general Gómez Jordana, recién incorporado al Palacio de Santa Cruz en sustitución del defenestrado Serrano Suñer, el 3 de septiembre de 1942.

En poco más de tres meses desde que tomó posesión como ministro de Exteriores, el conde de Jordana dio un vuelco a la política exterior desarrollada por el equipo de Serrano –contemporizador y pro-germano– en las relaciones con el Tercer Reich. Amén de sustituir a sus más directos colaboradores en el ministerio, cambió a los responsables de las embajadas en Roma y Berlín, gestionando y supervisando con mano de hierro las negociaciones comerciales en curso con Alemania, fijando posturas coherentes con los intereses españoles y marcando claramente los límites que, bajo ningún concepto, podían ser sobrepasados en las reuniones con las comisiones teutonas. No hay que olvidar que

1 El 24,74% de las exportaciones españolas durante el lustro citado lo fueron al Tercer Reich frente al 20,53% que irían a la Gran Bretaña. Elena MARTÍNEZ RUIZ, *El sector exterior durante la autarquía. Una reconstrucción de las balanzas de pagos de España (1940-1958)*, Madrid: Servicio de Estudios del Banco de España, 2003 (Edición revisada), Estudio n° 43, p. 76.

2 Ruhl ofrece unas cifras de 152.800.000 marcos a finales de 1941 y 198.300.000 marcos un año después. “Las relaciones hispano-germanas, que habían mejorado considerablemente por la colaboración de España en la guerra germano-soviética, habían entrado en un compás de espera, a raíz de la larga duración de la guerra en el Este y de la entrada de los EEUU”. Klaus-Jörg RUHL, *Franco, Falange y III Reich, España durante la Segunda Guerra Mundial*, Madrid: AKAL, 1986, p. 37 y 43.

Jordana no era político, sino militar de la vieja escuela, fogueado en las guerras de Cuba y Marruecos, con un concepto muy marcado de la disciplina y de entrega a su patria por encima de tendencias y banderías.

De esta manera, y con la mirada puesta en no continuar por la senda de la financiación gratuita y sin control a la Alemania hitleriana, Jordana dio un impulso a las negociaciones para llegar a la firma definitiva de un tratado comercial con el Reich, un tratado que debería reglamentar las operaciones bilaterales entre ambos países y poner coto al imparable crecimiento del descubierto exterior acumulado en los últimos años. El tira y afloja entre los negociadores germanos y españoles fue tremendo, mezclándose cuestiones políticas, diplomáticas y comerciales en cada una de las reuniones celebradas en Madrid.

El revulsivo a todo el problema planteado por la financiación incontrolada del déficit comercial exterior germano, vino de la mano del armamento; un armamento por el que los tres ministerios militares españoles suspiraban desde hacía años; un armamento que vendría a tapar muchos agujeros en las plantillas de los ejércitos españoles, cuyo material había quedado obsoleto con los avances espectaculares ocurridos en el transcurso de la guerra mundial, y era ya, en muchos casos, venerable chatarra de finales del siglo XIX o de principios del XX.

El armamento sería la válvula de escape que utilizarían ambos países para mantener controlado el déficit máximo aceptado en el Tratado Comercial de diciembre de 1942. Alemania accedió a suministrar armas a los tres ejércitos españoles; unas armas que deberían servir, sin duda, para oponerse a una hipotética invasión aliada –mera cuestión estética– aunque para el Ejército de Tierra, la Armada y el Ejército del Aire servirían para intentar modernizar su anticuado y mastodóntico parque armamentístico, proveniente todo él de la Guerra Civil, sin repuestos, usado hasta la saciedad y de dudosa eficacia ante cualquier amenaza, Aliada o del Eje. Y en el otoño de 1942 los rumores de que se preparaba un desembarco aliado en el norte de África eran bien conocidos en el gobierno español, al que preocupaba de manera evidente la situación de las islas Canarias y del Protectorado. “Aquel octubre de 1942 fue para nosotros uno de los momentos de mayor tensión de la guerra” diría el diplomático José María Doussinague, refiriéndose, precisamente, a la Operación Torch<sup>3</sup>.

---

3 Analizando la cantidad de armas pactadas en el “Programa Bär” y la preparación y dimensión del Ejército español de la época, consideramos que éste no estaba en disposición de hacer frente al “rodillo” Aliado en el caso de que se hubiese producido una invasión en territorio español o del Protectorado. Es más, el propio ministro de Exteriores, general Jordana, en un amplio informe que presentó al Consejo de Ministros el 19 de septiembre de 1942, señaló la urgente necesidad de que España concentrara sus esfuerzos en mejorar al máximo sus industrias de guerra, en obtener en otros países el material bélico más moderno, en movilizar efectivos y fomentar el voluntariado y en la preparación de cuadros de mando. En resumen: España debía hacer todo lo posible para alcanzar “un ejército tan poderoso como sea posible con vistas a las complicaciones exteriores... España tiene que ser fuerte, tiene que adquirir un rango militar muy superior al que en la actualidad le corresponde”. José María DOUSSINAGUE TEIXIDOR, *España tenía razón. (1939-1945)*, Madrid: Espasa-Calpe SA, 1949, p. 68 y ss.

La ocasión era inmejorable y pese a que las cantidades de armas que podían llegar de Alemania no iban a cubrir las necesidades básicas de los ejércitos españoles, sí podían servir para no perder el pulso de las nuevas tecnologías desarrolladas en la Guerra Mundial, abundando así en la idea de los militares españoles de no quedarse atrás en todos los conceptos de la guerra moderna que se estaba produciendo en Europa por esos años.

En este contexto de guerra mundial, negociaciones comerciales, concesiones políticas y tacto fino en las relaciones diplomáticas entre España y Alemania, nació el que a partir de ese momento –diciembre de 1942– sería conocido como Programa de Armamentos o, utilizando el nombre clave que se emplearía para su desarrollo, “Programa Bär” –oso en lengua germana–, el más ambicioso proyecto de adquisición de material militar de la primera mitad del siglo XX.

El “Programa Bär” entendido como asunto económico fue, como acabamos de ver, el producto necesario para salvar un desequilibrio monetario entre España y Alemania fruto de los desfases del comercio entre ambos países. Una forma más o menos sencilla para Alemania, que producía armamento en cantidades ingentes, de aminorar el déficit bilateral de balanza exterior.

Las negociaciones para evaluar y fijar los precios del material militar encuadrado en dicho programa dieron comienzo en mayo de 1943 en la capital de España, por sendas delegaciones española y alemana. En la primera sesión, celebrada en Madrid el 5 de mayo de 1943, los alemanes presentaron un proyecto que contemplaba la entrega en los dos próximos años de armamento, cuyo valor aproximado cifraban en torno a los 1.000 millones de marcos. La mayor parte de las entregas se efectuarían durante el año 1943 (aproximadamente un 60%), mientras que aproximadamente un 30% se harían al año siguiente, dejando únicamente un 10% para 1945. El proyecto alemán hacía necesaria una revisión de los precios de los productos de ambos países, para de esta manera intentar estabilizarlos durante la vigencia del acuerdo. Estos 1.000 millones de marcos servirían para enjugar el desequilibrio del *clearing* hispano-alemán en ese momento y financiarían parte de las nuevas exportaciones de productos españoles a Alemania, que se preveían unos 600 millones de marcos anuales<sup>4</sup>.

## REUNIONES EN MADRID

En la reunión mantenida entre las delegaciones el 11 de mayo de ese año<sup>5</sup>, se puso sobre la mesa el asunto de los precios que planteaba el párrafo 5º del

<sup>4</sup> Nota resumen de las negociaciones económicas hispano-alemanas. Madrid, 31 de mayo de 1943. AMAE. AR. Sig. R-2066/4.

<sup>5</sup> “El problema de los precios en el convenio complementario hispano-alemán que se negocia”. AMAE. AR. Sig. R-2066/4.

proyecto alemán de Convenio Complementario firmado en diciembre del año anterior. La delegación española propuso la designación de una subcomisión de técnicos que estudiara este problema, haciendo ver a la delegación germana la necesidad de proveer a los delegados españoles de los datos precisos respecto a las valoraciones —hasta ese momento, desconocidas— de los suministros de armamento que habrían de figurar como contrapartida alemana así como las bases que para la fijación de los precios que Alemania hubiera utilizado para cada una de estas contrapartidas.

Pero los alemanes objetaron que, pese a que les parecía correcta la creación de esa subcomisión que estudiara el problema, los precios del armamento escapaban de las competencias de la delegación germana ya que estos eran objeto de estudio en las comisiones militares que tenían lugar en Berlín en esos momentos<sup>6</sup>. Por ello, el presidente de la comisión alemana propuso que la misión esencial de esta subcomisión sería:

“...el estudio de los precios de las mercancías españolas que habrán de constituir la contrapartida de España para aquellos suministros no comerciales; y esto con objeto de encontrar el precio justo para dicho armamento, el cual se establecería agregando un coeficiente de aumento que se derivará del porcentaje que el alza de precios de mercancías españolas haya sufrido estos últimos tiempos”<sup>7</sup>.

La delegación española planteó la necesidad ineludible de utilizar el principio de reciprocidad para fijar los precios, tanto del armamento como de las mercancías españolas, solicitando a los alemanes conocer el coeficiente de aumento que aplicarían y el precio base de todos los suministros no comerciales.

Como si de un “toma y daca” se tratase, los teutones respondieron nuevamente a las exigencias españolas que no podían fijar precios para cada partida militar, pues estaba reservado a las comisiones militares que negociaban en la capital del Reich; y que en Berlín se había partido de un precio base en un año concreto anterior a la guerra y el coeficiente de aumento sería el de las mercancías españolas a partir de entonces. En cualquier caso, dicho coeficiente de aumento no debería estimarse como una exigencia impuesta por Alemania, sino que habría posibilidad de discutirlo en la subcomisión de precios y llegar a un acuerdo beneficioso para ambas partes.

---

<sup>6</sup> Esta afirmación no era cierta pues las comisiones militares reunidas en Berlín sólo se estaban ocupando en esos momentos de definir el material militar que se iba a incluir en el “Programa Bär”, y en ningún momento fue objeto de estudio de las mismas el precio de dicho material.

<sup>7</sup> “El problema de los precios en el Convenio Complementario hispano-alemán que se negocia”. Anejo nº 2, p. 1, AMAE. AR. Sig. R-2066/4.

De esta manera, en la reunión celebrada el 16 de mayo, los alemanes pusieron encima de la mesa el coeficiente de aumento que debería regir –según ellos– en la negociación de los precios. En una confrontación<sup>8</sup> de los precios españoles de las mercancías que contenía la lista de deseos alemanes de suministro, entre 1939 y 1940, marcaron el coeficiente de 4 sobre 1 para el armamento, como consecuencia de la subida de los precios españoles de exportación entre esos dos años.

La indignación española se puso también de manifiesto en la reunión, facilitando argumentos numéricos extraídos de las estadísticas oficiales, y señalando a la consideración de la comisión alemana los índices ponderados de precios al por mayor para unos 100 productos alimenticios e industriales, tomando como base el año 1913 y teniendo en cuenta el diferente tipo de cambio que regía en España para la divisa alemana en los años 1939 y 1943. Estos datos marcaban un coeficiente muy inferior al calculado por los técnicos en Berlín. Añadieron los españoles un historial de la trayectoria de los precios españoles antes y después de la guerra civil y de los alemanes en esos mismos años, llegando a la conclusión de que los germanos habían sufrido también aumentos considerables. Por último, pusieron como ejemplo las relaciones comerciales con otros países como Argentina, Estados Unidos o Brasil, donde en ningún caso se empleaba este coeficiente<sup>9</sup>. En una nueva reunión llevada a cabo el día 20, la delegación española, debidamente autorizada por el gobierno rechazó el coeficiente corrector de 4 a 1, intentando demostrar su injusticia.

En el fondo, los españoles estaban negando la “teoría del coeficiente corrector al alza” que querían imponer los alemanes, cuyo interés –por otra parte obvio– era garantizarse con el envío del armamento, una mayor importación de productos españoles; concretamente cuatro veces más.

La comisión alemana, como era de esperar, no aceptó la postura española con una serie de argumentos técnicos que escapan por completo a nuestro desarrollo. Dicha comisión hizo saber a los españoles que, planteada así la cuestión, solo existían dos procedimientos para resolver el problema: el primero sería tomar como base el año 1939 y comprobar el valor de las mercancías alemanas no comerciales y de las españolas en el mismo período. En este caso, al verificar los precios alemanes, España podría fijar los aumentos de precios para dichos suministros. En este caso bastaría partir de los precios de la paz para multiplicar por el coeficiente de aumento de las mercancías españolas de exportación.

---

8 La lista incluía productos del sector industrial como plomo, wolframio, blenda, mercurio, piritas, estroncio, espato-fluor, pieles, corcho, lana, etc, y del sector alimenticio como aceite de oliva o conservas de pescado en aceite. En total eran 32 productos, y el coeficiente de aumento calculado por los alemanes tomando como base los años 1939 y 1940 era de 4,419. Anejo nº 4. AMAE. AR. Sig. R-2066/4.

9 Acta española de las sesiones negociadoras entre las comisiones española y alemana para fijar los precios del armamento. AMAE. AR. Sig. R-2066/4.

El segundo procedimiento sería aceptar los precios actuales, pero en este caso habría que examinar una por una las partidas de suministros de armamento, resultando una tarea ardua y larga. De ser esta la solución elegida, la delegación alemana no podría llevar a cabo el trabajo, que debería realizarse en Berlín. Con este segundo método la labor se reduciría a comparar los precios actuales de los productos españoles con los valores de los productos, uno por uno, que constituyeran el armamento<sup>10</sup>.

Antes de finalizar su intervención, el presidente de la delegación alemana, Ernst Eisenlohr<sup>11</sup>, hizo un alegato algo lacrimógeno en el que entendía que España no debería desear “precios inferiores a los justos” (difícil de entender la justicia o no de unos precios) y por ello pretendía que España valorase el esfuerzo que para Alemania suponía el desprenderse de armamento en las circunstancias por las que atravesaba (lo cual era cierto), para lo cual Alemania necesitaba las materias primas que representaban el contravalor de las entregas alemanas a España (sin duda). Esperaba que España no dificultara la compra de mercancías que precisaban para la fabricación de productos necesarios para continuar la lucha.

Para terminar la reunión, la delegación española, tras una seria y larga disertación sobre teorías económicas que pudieran seguirse a la hora de interpretar el asunto de la fijación de los precios y la huida de posturas inamovibles que pudieran lastrar el resultado de las conversaciones, planteó a la consideración de los alemanes la necesidad de basar el estudio en datos exactos de las materias primas que entraban en la elaboración del armamento, para así calcular el precio que aquellas tenían en 1939 y ver las alteraciones del mismo hasta 1943. Dicho aumento debería ser, para la delegación española, la base para la fijación del coeficiente de aumento del precio del citado armamento. La observación final española dejó claro que España fue siempre una fuente importante de exportación de minerales a Alemania, a precios nada exagerados y que nunca discutió al relacionarlos con las contrapartidas de los productos recibidos del Reich.

El 26 de mayo<sup>12</sup> tuvo lugar otra reunión entre las delegaciones. El presidente de la alemana indicó que antes de la salida de Berlín del general Martínez de

---

10 Anejo nº 4. Nota sobre el primer examen de la cuestión de precios en las negociaciones hispano-alemanas del 20 de mayo de 1943. AMAE. AR. Sig. R-2066/4.

11 Diplomático y político alemán (Heidelberg, 12-11-1882/ Badenweiler, 20-1-1958). Tras su paso por diferentes consulados y legaciones, fue embajador en Grecia entre 1931 y 1936, y en Checoslovaquia desde este último año hasta la proclamación del Protectorado de Bohemia y Moravia, en 1939. Desde entonces trabajó en el Auswärtiges Amt. Entre 1946 y 1955 fue elegido alcalde de Badenweiler. <http://forum.axishistory.com/viewtopic.php?f=45&p=1420456>.

12 Anejo nº 5. Estado actual de las negociaciones hispano-alemanas. Cambio de táctica alemana en la negociación (Sesión del 26 de mayo de 1943). AMAE. AR. Sig. R-2066/4.

Campos<sup>13</sup>, se le entregaría una lista con los precios de los materiales que estaban dispuestos en ese momento para su envío a España, cifrando el valor de los mismos en, aproximadamente, 150 millones de marcos. Añadió que los precios estaban calculados sobre la base del valor vigente en ese momento de la mercancía en Berlín, decisión tomada tras las dificultades surgidas en la reunión anterior, donde se habló de un coeficiente corrector al alza y el malestar entre la delegación española por este sistema. En cualquier caso, afirmaba el teutón, este sistema de precios vigentes era más lógico ya que entre el material que se iba a exportar a España había buena parte de nueva fabricación e invención, y que por lo tanto no se podían manejar precios de tiempo de paz, ya que dicho material no existía.

Esta propuesta sería más fatigosa para las delegaciones y, sin duda, prolongaría las negociaciones pues habría que esperar que sendas subcomisiones técnico-militares se reunieran en Berlín para discutir sobre los precios del armamento y se llegara a acuerdos. En ese momento, las delegaciones comerciales seguirían actuando en Madrid. La fórmula propuesta fue la siguiente: por un lado estudiar la lista de las contrapartidas españolas, o sea, de las mercancías que desea recibir Alemania de España, bajo distintas hipótesis, debido al desconocimiento que se tenía en ese momento del valor del material de guerra del “Programa Bär”. Se plantearon que dicho material fuese valorado en 1.000, 800, 600 o incluso 400 millones de marcos. En segundo término, el estudio finalizado de las contrapartidas españolas en cada una de las hipótesis, facilitaría el trabajo de las negociaciones. Dichas negociaciones habría que suspenderlas durante un cierto período de tiempo hasta que el general Martínez de Campos regresara de Berlín con datos sobre valoración de materiales.

Los representantes españoles se sorprendieron por el cambio de estrategia alemana con respecto a la reunión anterior, pero fueron muy críticos a la hora de abordar el nuevo sistema propuesto, preguntando a sus contrapartes si era por el desconocimiento de los factores que influían en la determinación de los precios del armamento, por lo que era necesario hablar de cifras globales calculadas de forma aproximada.

Los alemanes no se apeaban de sus asertos en favor de este sistema, afirmando su mayor efectividad frente al anterior propuesto, completando sus intervenciones con el convencimiento de que los técnicos militares recibirían en breve, la información detallada de los factores que intervenían en la determinación de los precios de cada una de las partidas de armamento en curso de suministro en el “Programa Bär”.

---

13 Carlos Martínez de Campos, Duque de Latorre. En esa época era General de División, procedente del arma de Artillería. Actuaba en Berlín como Presidente de la Comisión Interministerial para la Adquisición de Material de Guerra. Dicha Comisión, compuesta por militares españoles, fue la que negoció en la capital alemana los aspectos militares y técnicos del “Programa Bär”.



Nada hacía variar la postura española de incertidumbre por la dilación en el hecho de presentar una lista de precios, y que ésta llegara después de los envíos de material del denominado *Sofortprogramm*<sup>14</sup>, que estaba ya en camino hacia España. La reunión finalizó casi igual que empezó, prometiendo los españoles informar al gobierno de estas nuevas propuestas y requerir instrucciones.

Dos días mas tarde<sup>15</sup> volverían a reunirse ambas delegaciones en Madrid. La española volvería a la carga, manifestando a los alemanes su desconcierto y –en cierta medida– su incomprensión, a la propuesta germana de duplicar las comisiones que negociaban sobre los precios, transfiriendo la misión de la de Madrid a otra, militar, en Berlín, no adaptándose al sistema español de negociaciones. Quedaría reducido el papel de las delegaciones de Madrid a la mera relación de los productos españoles que debían exportarse a Alemania como contrapartida de las armas, con una indeterminación absoluta del valor de conjunto de dichas armas. No alcanzaba a comprender la delegación española, las ventajas de crear dos comisiones para estudiar el mismo asunto. Además, arguyeron los españoles, que la comisión militar española presente en Berlín estaba constituida por técnicos militares cuyo cometido se reducía al estudio de las calidades y eficacia del material militar contratado, así como a su posible integración en el Ejército español, sin que pudieran discutir el asunto de los precios y los valores necesarios para su financiación.

Los alemanes, además de agradecer el esfuerzo español para alcanzar un acuerdo, comunicaron a la delegación española que gran parte de los materiales militares de la primera parte del programa ya se habían enviado, exponiendo el interés de su gobierno por facilitar, por todos los medios, el funcionamiento del *clearing* hispano-alemán, haciendo de esta manera posibles las exportaciones españolas a su país. He aquí el nudo gordiano de las negociaciones. Berlín quería desbloquear el parón de las exportaciones españolas debido al enorme desbalance en los intercambios entre ambos países, ofreciendo, en gesto de buena voluntad, el envío de cierto material militar –sin haber llegado a ningún acuerdo en el precio del mismo–, al que había de seguir, en gesto también de buena voluntad recíproca, una exportación española de productos básicos para mantener la economía de guerra del Reich.

La delegación española era consciente de las diferencias de puntos de vista que separaban los planteamientos de ambas, concretando el problema: “...en

---

14 El material militar enviado desde Alemania, y que constituyó el llamado “Programa Bär”, se dividió en dos partes, en función a su disponibilidad. El material que estaba ya dispuesto para ser enviado desde el primer momento se integró en el denominado *Sofortprogramm* (Programa inmediato) y el que todavía no estaba disponible –en parte o en su totalidad– se dejó para más tarde y se encuadró en el llamado *Restprogramm* (Programa restante).

15 Anejo nº 6. Negociaciones económicas hispano-alemanas. Nota sobre la reunión del 28 de mayo de 1943. AMAE. AR. Sig. R-2066/4.

si la capacidad económica de España permitirá o no comprometer una exportación de productos españoles como contrapartida de unos suministros cuyo volumen y valor hasta ahora se desconocen...”<sup>16</sup>. Llegados a este punto es muy interesante constatar la aseveración que sobre el particular hace el profesor García Pérez: “La situación del abastecimiento era tan comprometida para Alemania que necesitaba asegurar esta venta para mantener su producción de guerra. Estos condicionantes tan peculiares propiciaron una negociación puramente bizantina...”<sup>17</sup>.

Mientras tanto, Jordana había enviado por valija a la Embajada española en Berlín, una carta urgente dirigida al general Martínez de Campos<sup>18</sup> solicitando, por una parte, una relación detallada de todo el material militar aceptado en firme en el “Programa Bär”, por otra, una relación de precios del citado material y, para finalizar, una tercera relación de las materias primas que hacían falta para la elaboración del citado material. Por ausencia del presidente de la Comisión española, general Martínez Campos, por estar visitando la línea Maginot y la costa franco-belga, la carta del ministro fue abierta y contestada el día 28 por el agregado militar en Berlín, el entonces teniente coronel Marín de Bernardo. Y en la contestación volvía a hacer referencia a la dificultad a enviar datos de precios: “...pues cuantas veces hemos preguntado por ellos en el Alto Mando de las Fuerzas Armadas alemanas, nos han contestado que ese dato lo dará la Comisión del Ministerio de Economía alemán que se encuentra ahora en España...”<sup>19</sup>.

El 4 de junio, el agregado militar español volvía a escribir a Jordana para informarle de las averiguaciones que había realizado en la cuestión de precios del material militar alemán. Dichos precios los comparaba con otros que figuraban en la Agregaduría, correspondientes a años anteriores para el mismo material, y la conclusión a la que llegaba era, en cierta medida, sorprendente: “De esta comparación, que figura en la nota adjunta, podrá vd. deducir que los precios actuales son superiores, llegando algunos a cuadruplicar los anteriores...”<sup>20</sup>.

El coeficiente corrector de 4 a 1 se había abandonado en las negociaciones, pero los precios vigentes en Alemania, según los datos que manejaba la representación militar española en la embajada de Berlín, mantenían ese mismo coeficiente.

16 Anejo nº 6, p. 3. Negociaciones económicas hispano-alemanas. Nota sobre la reunión del 28 de mayo de 1943. AMAE. AR. Sig. R-2066/4.

17 Rafael GARCÍA PÉREZ, *Franquismo y Tercer Reich. Las relaciones económicas hispano-alemanas durante la Segunda Guerra Mundial*, Madrid: Centro de Estudios Constitucionales, 1994, p. 398.

18 Carta reservada del ministro de Asuntos Exteriores al presidente de la comisión española en Berlín. Madrid, 24 de mayo de 1943. AMAE. AR. Sig. R-2066/4.

19 Carta del Agregado Militar en Berlín al ministro de Asuntos Exteriores de 28 de mayo de 1943. AMAE. AR. Sig. R-2066/4.

20 Carta del Agregado Militar en Berlín al ministro de Asuntos Exteriores de 4 de junio de 1943. AMAE. AR. Sig. R-2066/4.

**Tabla 1. Comparación de precios alemanes de armamento**

Material	Munición 37 mm	Cañones 88 mm	Munición 122 mm	Minas
Precio 1943	98	480.000	300	196
Precio anterior	23	111.000	106*	40**

\* El precio de 106 marcos correspondía a munición de 88 mm con espoleta mecánica, ofrecida por la casa Krupp en 1940. \*\*Las minas a que se refiere el agregado militar español eran unas de recuperación francesa, ofrecidas en 1942. Es posible que fueran de inferior calidad que las alemanas.

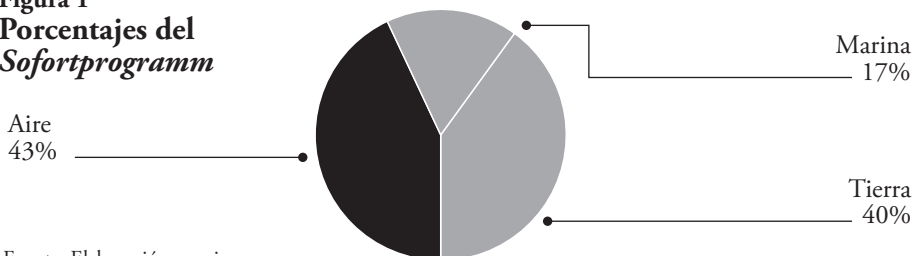
Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos en Anexo a la carta del Agregado militar español dirigida al ministro de Asuntos Exteriores el 4 de junio de 1943 (Cantidades en marcos).

Estaba claro que Alemania necesitaba las exportaciones españolas y que los precios se iban a inflar todo lo posible para asegurarse el abastecimiento. La habilidad negociadora de la comisión española sería un factor determinante en la posición de nuestro país para reclamar la justipreciación del material militar enviado, algo que redundaría en beneficio del suministro armamentístico a España, penalizando, sin lugar a dudas, la posición germana.

Como habían prometido los representantes de la delegación teutona a sus contrapartes españoles, pocos días más tarde, el 12 de junio, Alemania daba a conocer los precios del material comprendido en el “Programa Bär”<sup>21</sup>. Por un lado, un listado del armamento del *Sofortprogramm* y, por otro, el del *Restprogramm*.

La cifra global que presentaron los alemanes correspondiente al programa de entrega inmediata fue, inicialmente, de 119.626.878 marcos, pronto corregida a la baja por unos errores en la valoración<sup>22</sup>, pasando a 115.289.998 marcos. De este total, correspondían a Marina 19.623.900 marcos, al Ejército del Aire 49.817.954 marcos y al Ejército de Tierra 45.848.144 marcos.

**Figura 1**  
**Porcentajes del**  
***Sofortprogramm***



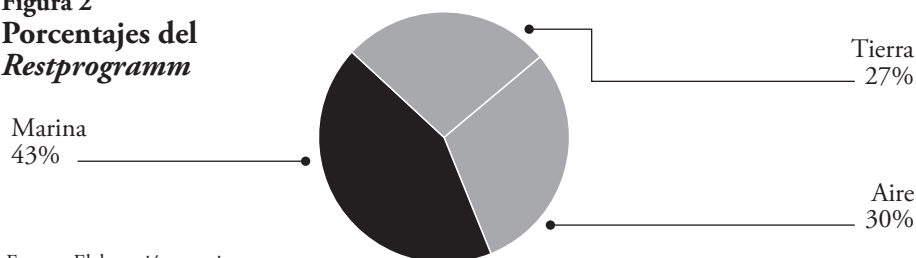
Fuente: Elaboración propia

<sup>21</sup> *Zusammenstellung der Preise für die Geräte im Sofortprogramm “Bär”*. AMAE AR. Sig. R-2065-5. Existe una copia del documento traducido al castellano.

<sup>22</sup> En concreto, se bajaron los precios de los equipos de radio móviles pesados de onda larga y corta, los FuG 10 ligeros, los equipos radiogoniométricos, los radiofaros de aterrizaje y los radiolocalizadores Lichtenstein. AMAE. AR. Sig. R-2065-5.

Para los precios del resto del “Programa Bär” (Restprogramm) los alemanes enviaron otra tabla en donde se recogían las siguientes cifras: para Marina el importe era de 218.117.385 marcos, para el Ejército del Aire era de 153.939.630 marcos y para Tierra 138.221.873 marcos, lo que hacía un total de 510.278.888 marcos.

**Figura 2**  
**Porcentajes del Restprogramm**



Fuente: Elaboración propia

La siguiente tabla recoge el global de precios del “Programa Bär” tal y como fueron enviados por Alemania en junio de 1943.

**Tabla 2. Precios del “Programa Bär” (solicitados por Alemania)**

	Tierra	Marina	Aire	Total
Sofortprogramm	45.848.144	19.623.900	49.817.954	115.289.998
Restprogramm	138.221.873	218.117.385	153.939.630	510.278.888
Total	184.070.017	237.741.285	203.757.584	625.568.886

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos en AMAE. AR. Sig. R-2065-5 (Cantidades en marcos).

Era obvio que los españoles no iban a aceptar estos precios sin compararlos con los que estaban pagando en esos momentos por material de similares características en la propia Alemania o en Suiza, o con las múltiples ofertas realizadas por las casas germanas desde el final de la Guerra Civil española. Y se pusieron manos a la obra.

## REUNIONES A CUENTA DE LOS PRECIOS DEL MATERIAL MILITAR

El 15 de junio de 1943 se reunían en el Ministerio de Asuntos Exteriores representantes de este organismo y de los de Tierra, Marina y Aire, poniendo en conocimiento de los militares la lista de precios de los materiales suministrados por el gobierno alemán en el *Sofortprogramm*, facilitada por la Embajada en Berlín.

Los representantes del Ministerio del Aire, que ya tenían conocimiento de la relación de precios, propusieron que hasta que se llegara a un acuerdo en ese

asunto, se suspendiera la entrada de material de la primera expedición, considerando muy elevados los precios de todo el armamento que correspondía a su departamento. Los de Marina, por el contrario, no conocían la nota de precios facilitada desde Berlín, como tampoco sabían qué materiales correspondientes a la Armada habían llegado a España por esas fechas, pero la impresión que les produjo la lectura de los precios fue la de encontrar, por lo menos triplicados, los del armamento si bien, en algunos casos, la proporción era aún mayor. Los militares del Ejército de Tierra, al igual que los de Marina, desconocían el documento de precios y, por la premura de la reunión, no disponían de datos fehacientes para comparar los precios. Aún así estimó que la elevación sufrida oscilaba entre el 350 y el 750%.

Al final de esta reunión se acordó que cada departamento ministerial realizaría un estudio exhaustivo partida por partida, recabando las instrucciones oportunas para una próxima reunión, a celebrar lo antes posible.

La Marina remitió al Ministerio de Asuntos Exteriores una comparativa de precios demoledora<sup>23</sup>. Veamos unos ejemplos. Para las piezas antiaéreas de 2 cm Flak 38 en montaje C/30, los alemanes pedían en ese momento 98.000 marcos por unidad, cuando según una oferta germana al Estado Mayor de la Armada el 31 de julio de 1941, sólo dos años antes, se solicitaban 22.800 marcos por cada una. El incremento era del 429,8%. Para los torpedos Whitehead-Wymouth, procedentes de botín de guerra<sup>24</sup>, se marcaba un precio unitario de 87.500 marcos y, pese a que no se disponía de una comparativa de precios con torpedos de la misma clase, el Estado Mayor de la Armada tenía un contrato de adquisición de 80 torpedos G-7a completamente nuevos, firmado el año anterior, cuyo precio unitario llegaba hasta los 39.800 marcos. Un 219,8% de incremento en precio por unos torpedos de segunda mano, de un modelo antiguo y sin precedentes en España. Y, obviamente, los G-7a eran mejores que los holandeses. Al final, se decidió prescindir de su adquisición.

De la misma manera, el Ejército del Aire hizo lo propio, enviando su propia comparativa de precios<sup>25</sup>. Aquí llaman mucho la atención tres partidas. Los avio-

---

23 La Marina elaboró unos cuadros comparativos de precios de los materiales contenidos en la primera relación del "Programa Bär" para justificar ante el Ministerio de Asuntos Exteriores el aumento artificial de precios exigidos por Alemania en este programa. "Precios de los suministros de material de guerra por Alemania. Material del primer envío correspondiente a la Marina". AMAE. AR. Sig. R-2065-5.

24 Los torpedos Whitehead-Wymouth eran de patente británica y su calibre era de 533 mm (21 pulgadas). La marina holandesa adquirió tres partidas de tres variantes diferentes: 200 torpedos adquiridos en 1928 para los destructores clase Admiralen y para los submarinos clases K-11 y K-14; otros 22 torpedos adquiridos en 1935 para el submarino O-16 y, por último, 252 torpedos con destino a sus submarinos clase O-19, comprados al Reino Unido en 1937. Esta última versión tenía mayor alcance que las anteriores. Los alemanes capturaron una partida de estos últimos torpedos, que es la que intentaban vender a España. <http://www.netherlandsnavy.nl/Torpedoes.html>.

25 Son muy interesantes los cuadros comparativos de precios presentados por el Ministerio del Aire al de Asuntos Exteriores, donde se recogen, con datos exhaustivos, las diferencias económicas observadas en

nes de bombardeo Junkers Ju 88-A4 tenían un precio tasado por los alemanes en 2.800.000 marcos cada uno, cuando el Estado Mayor del Aire disponía de una oferta de aparatos similares completos de fecha 15 de diciembre de 1942 (seis meses antes) por 500.000 marcos la unidad. Un 560% de incremento con respecto al año anterior. Los equipos de radio pesados móviles de onda larga habían sido valorados en 1.020.000 marcos cada uno. La casa fabricante, Lorenz, en oferta de junio de 1941, había ofrecido emisoras de onda larga de 1,5 Kw al precio de 29.500 marcos. Estas emisoras eran las mismas que figuraban en los equipos móviles, a los que habría que añadir el precio del camión, el grupo electrógeno y el material de antena. Como cada equipo llevaba dos camiones (emisor y receptor), el precio que proponían los militares españoles como más ajustado era de 207.000 marcos por equipo, muy lejos del planteado en los famosos listados germanos. En concreto, hablamos de un aumento del 492,7%. Por lo que se refiere a los equipos de transmisiones ligeros FuG 10, los alemanes los habían presupuestado en 88.000 marcos por unidad, aunque el Ejército del Aire argumentó que su precio no podría superar los 15.000 marcos ya que en 1939 se había vendido a España un aparato similar aunque de menores prestaciones, el FuG 3, por 7.500 marcos/unidad.

Para terminar, el Ejército de Tierra hizo lo mismo que sus “hermanos”, y envió al Ministerio de Asuntos Exteriores sus conclusiones respecto a los listados del material contenido en el *Sofortprogramm*<sup>26</sup>. Una batería antiaérea completa, dotada de cuatro cañones Flak de 88 mm y toda su óptica y elementos, estaba valorada en el documento alemán en 2.962.742 marcos, cuando en 1941 la casa Krupp había ofrecido al Ejército de Tierra estas mismas baterías por 720.000 marcos, un 411,49% más económicas de lo que figuraba en el listado.

No es preciso ofrecer más ejemplos de los precios que los alemanes habían propuesto para el material del *Sofortprogramm*, completamente artificiales y exagerados, algo que propició, enseguida, la convocatoria de reuniones urgentes entre técnicos de ambos países para llegar a un acuerdo sobre este complejo asunto, pieza fundamental a la hora de aceptar el material que componía el resto del “Programa Bär” y que estaba todavía pendiente para ser enviado desde Alemania.

En esos días, el Ministerio de Asuntos Exteriores, a través de la Embajada alemana en Madrid, reclamaba la presencia de profesionales militares alemanes para constituir junto a otros españoles una subcomisión técnico-militar que informara y negociara respecto a los precios del armamento alemán comprendido en el

---

las diversas ofertas de material pasadas al ministerio español los años anteriores y los exigidos en el seno del “Programa Bär”. “Nota dada al Ministerio de Asuntos Exteriores. Ministerio del Aire. Sección de Fabricación. Precio de los suministros de material de guerra alemán. Primera expedición correspondiente al Ministerio del Aire”. AMAE. AR. Sig. R-2065-5.

<sup>26</sup> Pese a que el Ejército de Tierra disponía de menos argumentos de comparación con precios anteriores, también elaboró un documento para justificar ante el Ministerio de Exteriores la descabellada petición alemana respecto a los precios marcados para el material del “Programa Bär”. Ministerio del Ejército. Madrid, 18 de junio de 1943. AMAE. Leg. R-2065-5.

“Programa Bär”. En esta subcomisión únicamente tomarían parte, además de los militares, los intérpretes y los secretarios de ambas delegaciones, estos últimos para levantar acta de las reuniones. La citada subcomisión se constituyó en Madrid y tuvo su primera reunión el 15 de junio<sup>27</sup>, trabajando para alcanzar el precio más cercano a la realidad de los envíos ya realizados y conocidos en el denominado Programa inmediato y de los envíos por realizar en el Programa restante.

En el detallado informe firmado por el Director General de Política Económica del Ministerio de Asuntos Exteriores y presidente de la Delegación española en las negociaciones económicas con Alemania, Vicente Taberna, el 30 de junio de 1943<sup>28</sup>, se puede seguir con detalle el curso de las negociaciones con los alemanes; negociaciones que tuvieron como objetivo justipreciar el armamento alemán llegado a España y en curso de transferencia, con la vista puesta en la necesidad vital teutona de que el envío de las tan necesarias materias primas se desbloquease cuanto antes.

Afirma Taberna en el citado informe que las negociaciones se estaban llevando con ventaja por parte española, ya que jugaban con un déficit alemán en el *clearing* comercial de más de 150.000.000 de marcos, muy por encima de los 115.000.000 de marcos asignados por los propios germanos al valor de la primera lista de armamento, por lo que en defensa de los intereses españoles lo mejor era dejar que llegaran todos los envíos propuestos en el *Sofortprogramm* y

---

27 Los representantes españoles en la citada subcomisión fueron el teniente coronel de Artillería José Salgado Muro (Ejército de Tierra), el teniente coronel de Armas Navales Lorenzo Pallarés Cachá, el comandante de Intendencia de la Armada Antonio González Guzmán y el coronel ingeniero aeronáutico Antonio Núñez Rodríguez. Se celebraron reuniones de la subcomisión los días 15, 16, 17, 21, 22, 23, 25, 28 y 30 de junio y 1, 2, 12, 13, 16 y 19 de julio de 1943. AMAE. AR. Sig. R-2065-15.

28 “Síntesis de la evolución de las negociaciones con Alemania para la adquisición del armamento alemán”. AMAE. AR. Sig. R-2066-5. Se trata de un soberbio resumen de las negociaciones sobre los precios del “Programa Bär”. Es muy sintomático que los negociadores españoles fueran capaces de coger la lista de precios presentada por Alemania el 12 de junio, referente al *Sofortprogramm*, valorada en 115.000.000 de marcos, y en menos de 20 días justipreciarla –llegando a un acuerdo con los técnicos alemanes de la subcomisión–, en 37.000.000 de marcos. En el transcurso de la negociación de las subcomisiones, y viendo la realidad de los hechos que iban en contra de los intereses alemanes, el presidente de la delegación germana se reunió con el de la española manifestando, en nombre de su gobierno, el deseo de que la labor de la subcomisión militar no se considerara como definitiva ni fundamental, y fuera el gobierno español el que diera una valoración global al armamento que iba a recibir, señalando una cantidad a tanto alzado, en la cual intervinieran no sólo los factores exactos de la labor de la subcomisión sino valoraciones de conjunto. Es muy curioso constatar esta actitud en los teutones, conociendo el tradicional y acusado sentido de la minuciosidad que es consustancial en su política, cuando estaban viendo la estricta y exacta labor de los comisionados españoles a la hora de valorar unos materiales cuyos precios estaban exageradamente inflados. Era un recurso que intentaba llevar al terreno de la camaradería y buena amistad entre países amigos, unas negociaciones económicas que se habían puesto francamente difíciles a la vista de los informes técnicos. Se puede constatar que en 1940, cuando se trató de analizar y valorar el material militar germano aportado al bando nacional durante la Guerra Civil española, los técnicos alemanes que participaron en las reuniones no habían adoptado las medidas que solicitaban que España tomara en 1943.

discutir luego sobre su precio real. Una vez en España todo el armamento, no solamente se reforzó la facultad de discusión sino que las conclusiones de los técnicos alcanzadas en Madrid fueron muy favorables a las tesis españolas, algo que, indudablemente, hubiera sido mucho más complejo si las reuniones se hubieran celebrado en Berlín. La rebaja en los precios llegó a los 78 millones de marcos, pasando de los 115 millones solicitados en la nota del día 12 de junio a los 37 millones consensuados en la Subcomisión Técnica.

Hasta ese momento –30 de junio de 1943– habían llegado a territorio español ocho convoyes ferroviarios con la mayor parte del material militar contemplado en el *Sofortprogramm*, restando únicamente tres trenes para completar el Programa inmediato. La delegación alemana solicitó entonces al gobierno español la cantidad de 37.000.000 de marcos, correspondiente a esta primera entrega del armamento, para que fuera invertida en la adquisición de contrapartidas en productos españoles, tan necesarios para la economía del Reich en esos momentos.

A la vista del informe de Taberna, el ministro de Exteriores, general Jordana ordenó suspender el envío de todo el material del *Restprogramm* en tanto no se llegara a un acuerdo en los precios del mismo.

Debido al estancamiento de las negociaciones, el 6 de julio Gómez Jordana, solicitó a los ministerios militares su valoración en el asunto de la posible suspensión de los envíos de la segunda parte del “Programa Bär”, ya que no había acuerdo en el tema de los precios. El general Camilo Alonso Vega –subsecretario del Ministerio del Ejército– en nombre del ministro, y el almirante Salvador Moreno como ministro de Marina, remitieron sendas misivas al Ministerio de Asuntos Exteriores<sup>29</sup> en la misma línea: los envíos de Alemania no habrían de suspenderse de un modo absoluto por el gran interés que existía en recibir algunas partidas del programa de armamento, partiendo de la base de que los precios excesivamente exagerados fijados en principio por la comisión alemana habrían de ser modificados dentro de lo que pudiera estimarse como lógico y natural. Ambos unían a sus cartas relación de material que no convendría renunciar en ningún caso, entre el que se hallaban cañones y ametralladoras antiaéreas, motocicletas, ametralladoras MG 34, cañones antitanque de 75 mm y de campaña de 122 mm rusos, así como diversa munición y equipo de transmisiones, equipos para los submarinos tipo G que se iban a construir en España, diversos cañones navales y sus municiones, telémetros y direcciones de tiro, minas y seis lanchas rápidas.

Ya el 13 de julio, antes de finalizar las negociaciones la Subcomisión Técnico-Militar se comunicó a la delegación alemana que el Ministerio de Asuntos Exteriores, de acuerdo con el de Industria y Comercio, había dado su conformidad a la petición teutona de que se autorizasen exportaciones de productos

---

<sup>29</sup> La correspondiente al Ministerio del Ejército estaba fechada el 7 de julio y la de Marina el día 9. AMAE. AR. Sig. R-2065-5.



españoles para el pago del material de guerra recibido en el *Sofortprogramm*, por valor de 32.000.000 de marcos aproximadamente. De hecho, el Ministerio de Industria y Comercio había facilitado ya la exportación de algunos productos con destino a Alemania, entre ellos 200 toneladas de wolframio, 20.000 de hierro y 200.000 mantas<sup>30</sup>.

La delegación germana manifestó su satisfacción y recordó que uno de los puntos que tuvo presente su gobierno a la hora de autorizar la exportación a España de este material de guerra, fue movilizar el *clearing* hispano-alemán para que el valor del armamento, convertido en pesetas, formase un fondo en dicha cuenta de *clearing* para atender el pago pendiente a los exportadores españoles que habían vendido productos a Alemania y que todavía no habían cobrado, como consecuencia del déficit existente entonces en dicha cuenta.

El acuerdo final alcanzado el 19 de julio de 1943, tras las reuniones de la subcomisión técnico-militar sobre los precios de los suministros de material militar del denominado *Sofortprogramm* por parte de Alemania, dio origen a los números mostrados en las siguientes tablas para los programas “de entrega inmediata”, “restante” y general, englobando ambos.

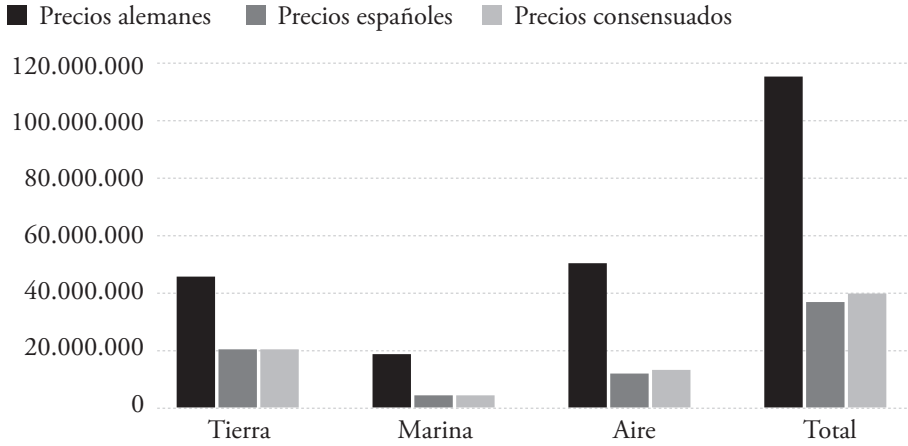
**Tabla y figura 3. Acuerdos de precios del *Sofortprogramm***

	Tierra	Marina	Aire	Total
Precios alemanes*	45.845.086	19.343.900	50.057.954	115.246.940
Precios españoles	20.731.100	4.558.600	12.233.225	37.522.925**
Precios consensuados	21.073.100	4.948.200	13.268.425	39.289.725
Variación. Precio consensuado versus Precio alemán	-24.771.986	-14.395.700	-36.789.529	-75.957.215
Porcentaje disminución	54,03%	74,41%	73,49%	65,91%

\* Los precios alemanes de la nota inicial del 12 de junio, al finalizar los acuerdos de la subcomisión técnico-militar, habían sido modificados ligeramente. Los de Tierra y Marina a la baja, 3.058 y 280.000 marcos respectivamente, y el de Aire al alza en 240.000 marcos. El resultado final se vio modificado muy ligeramente a la baja, pasando de la cifra inicial de 115.289.998 a la de 115.246.940 marcos. \*\*En primera instancia, España ofreció un total de 32.141.885 marcos, cifra que fue subiendo hasta la definitiva de 39.289.725 tras escuchar y aceptar algunos de los argumentos ofrecidos por los técnicos alemanes de la subcomisión. “Negociaciones hispano-alemanas. Subcomisión Técnico-Militar. Resultado definitivo del estudio de valoración del material de guerra”. Documento sin fecha. AMAE. AR. Sig. R-2065-5.

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos en AMAE AR. Sig. R-2065-5 y R-2066-4 (Cantidades en marcos).

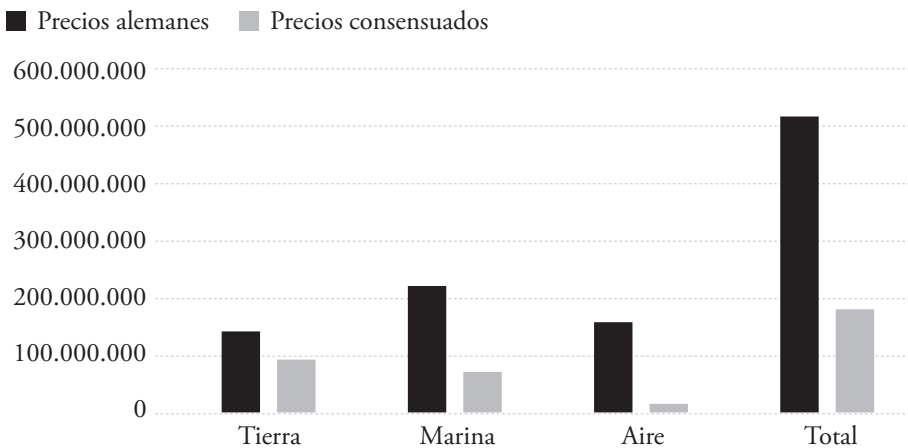
30 Nota sobre las negociaciones en curso con Alemania (13 de julio de 1943). AMAE. AR. Sig. R-2065-5.



**Tabla y figura 4 . Acuerdo de precios del *Restprogramm***

	Tierra	Marina	Aire	Total
Precios alemanes	138.221.873	218.117.385	153.939.630	510.278.888
Precios consensuados	90.929.350	70.805.293	15.484.435	177.219.078
Variación. Precio consensuado versus Precio alemán	-47.292.523	-147.312.092	-138.455.195	-333.059.810
Porcentaje disminución	34,21%	67,54%	89,94%	65,27%

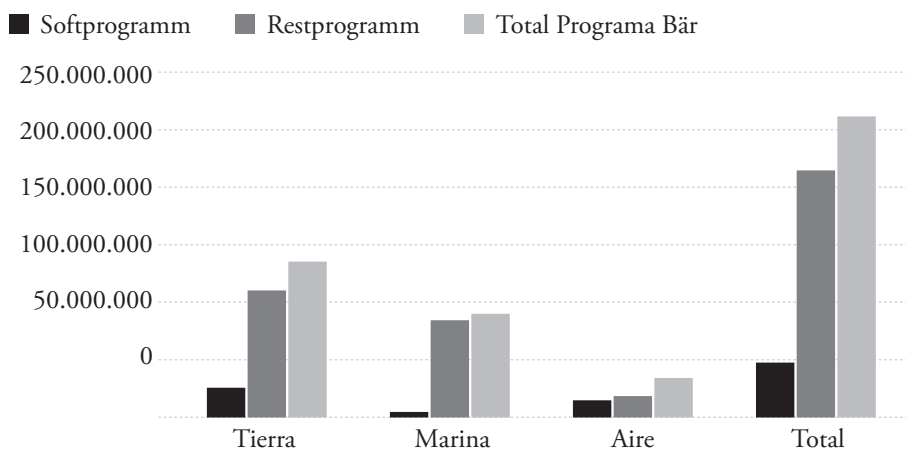
Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos en AMAE AR. Sig. R-2065-5 y R-2066-4 (Cantidades en marcos).



**Tabla y figura 5. Acuerdo de precios conjunto del “Programa Bär”**

	Tierra	Marina	Aire	Total
<i>Sofortprogramm</i>	21.073.100	4.948.200	13.268.425	39.289.725
<i>Restprogramm</i>	90.929.350	70.805.293	15.484.435	177.219.078
Total (SP + RP)	112.002.450	75.753.493	28.752.860	216.508.803
Porcentaje sobre el total	51,73%	34,99%	13,28%	100%

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos en AMAE R-2065-5 y R-2066-4 (Cantidades en marcos).



## CONSIDERACIONES FINALES

Se había comenzado hablando de una cifra aproximada de unos 1.000 millones de marcos y se terminaba, después de dos meses de intensas negociaciones y trabajos preparatorios, en una cifra que rondaba la quinta parte de aquella, y que estaba mucho más cerca de la realidad que la que inicialmente marcaron los alemanes en beneficio propio.

En cualquier caso, los representantes del Ministerio de Asuntos Exteriores español advirtieron un problema de orden político si las negociaciones sobre los precios del material de guerra, que habían sido llevadas con tanto afán de buscar la perfección por parte de los técnicos españoles, dejando ciertamente en evidencia a los teutones por la sobrevaloración de los materiales, se cumplieran a rajatabla. Dicho problema podría originarse si la percepción del gobierno alemán, tras el esfuerzo realizado en la entrega de un armamento ciertamente necesario para su ejército en campaña, era que no conseguía lo

que en ese momento necesitaba de España: crédito. Veamos la realidad del momento<sup>31</sup>.

En el mes de julio de 1943, y según los informes del Instituto Español de Moneda Extranjera (IEME), el estado del *clearing* hispano-alemán era de, aproximadamente, 200.000.000 de marcos a favor de España. Como quiera que las cifras que barajaba la delegación germana en Madrid sobre el valor del armamento del “Programa Bär” rondaban los 625.000.000 de marcos, si se restaba la deuda que tenían que saldar del *clearing*, aun tendrían a su disposición para adquirir productos españoles 425.000.000 de marcos más otros 70.000.000 de desfase aprobados en el Acuerdo Comercial de diciembre de 1942. En total, unos 500.000.000 de marcos que le permitirían seguir importando materiales españoles sin necesidad de recurrir a figuras económicas como un empréstito, ajenas al citado Acuerdo y que nada podrían beneficiar a España frente a los Aliados –proveedores de importantes materias primas como el petróleo–.

Pero el trabajo de los negociadores españoles en la Subcomisión Técnico-Militar había sido tan brillante y tan sumamente puntilloso para los intereses hispanos, que aquel valor del armamento con el que contaban los alemanes se vio reducido a, únicamente, 216.500.000 de marcos, con lo que podrían cubrir el saldo negativo existente y poco más. Con esto, la percepción germana de un esfuerzo descomunal de entrega de un bien vital para sus intereses bélicos, podría generar no sólo desconfianza sino desolación al ver que no tenía una compensación de productos y materias primas fundamentales para su economía de guerra.

Entonces, una solución radical de aplicar *estricto sensu* la cifra resultante de las negociaciones técnicas podría ser perjudicial para España, no sólo por la percepción alemana de perder tiempo y dinero, sino por la realidad del momento del conflicto bélico mundial, en el que todavía los intereses españoles pasaban por un apoyo más o menos disimulado a la causa alemana, por mucho que la política exterior del general Jordana se quisiera desvincular más pronto que tarde de un país que se dirigía de manera directa a una derrota total en el conflicto<sup>32</sup>.

El embajador alemán en Madrid remitía un escrito a Jordana el 15 de julio, con las negociaciones técnicas a punto de terminar, y con la conciencia clara de la tremenda baja conseguida por los negociadores españoles. En dicho documento, tras hacer un estudio sintético de las negociaciones entonces en curso, finalizaba solicitando el apoyo del ministro:

---

31 Es muy interesante un documento sin fecha, con toda seguridad finalizado tras las negociaciones de las subcomisiones técnico-militares de Madrid –posterior al 19 de julio de 1943– y titulado “Anejo nº 1. Propuesta al Consejo de Ministros”, obra sin duda de Vicente Taberna aunque en este caso no consta firma. AMAE. AR. Sig. R-2065.

32 Hay que recordar que todavía estaban bajo las órdenes de la *Wehrmacht* los integrantes de la División y de la Escuadrilla Azules, y que algunos marinos españoles vestirían pronto el uniforme germano para entrenarse en diversas unidades de la *Kriegsmarine*.

“Para llegar a un resultado satisfactorio para ambas partes y para así estimular de nuevo el intercambio comercial, igualmente importante para los dos países, quedaría muy agradecido a V.E., si, tomando en consideración las circunstancias anteriormente expuestas, dignase hacer valer su influencia, a fin de que la suma global a ofrecer correspondiera, de un lado, desde luego a las posibilidades financieras de España, pero que, del otro lado, esta suma global coloque a Alemania en una posición de poder adquirir aquellas materias españolas que necesita para mantenerse victoriosamente en la lucha actual”<sup>33</sup>.

Una solicitud evidente de revisión global de las cifras alcanzadas en las reuniones. Una decisión política que escapaba del alcance de los negociadores y que ponía a las más altas autoridades ante la tesitura de tomar medidas trascendentes, de carácter únicamente político.

Pocos días después de finalizar el trabajo de la subcomisión técnico-militar, los ministros militares comunicaban al de Asuntos Exteriores su disposición de solicitar al ministro de Hacienda los créditos correspondientes para depositar en el IEME el contravalor en pesetas equivalente a las cantidades correspondientes al *Sofortprogramm*<sup>34</sup>.

Pese a los oficios de Jordana, intentando por todos los medios que se aceptara un incremento en la cantidad establecida por la subcomisión técnica, la indignación en los medios militares era evidente, pues pensaban que se les había intentado tomar el pelo con los precios sobreelevados que les fueron presentados desde Berlín. Los aspectos políticos no primaron sobre la “prusiana” intransigencia de los ministerios militares españoles. Los alemanes no tuvieron más remedio que aceptar la propuesta española ya que, como afirma García Pérez<sup>35</sup>: “...una renuncia implicaba anular la venta de armamento, lo que suponía en la práctica la interrupción del tráfico comercial al no disponer Alemania de medios de pago suficientes para enjugar el déficit comercial ya existente...”.

El 18 de agosto de 1943, tras la propuesta de Eisenlohr al Ministerio de Asuntos Exteriores, se firmaba en San Sebastián un Acuerdo Adicional al Convenio Comercial hispano-alemán de diciembre del año anterior, en el que se estipulaba la totalidad del armamento comprendido en el “Programa Bär”, que Alemania debía suministrar a España<sup>36</sup>.

33 *Deutsche Botschaft in Spanien*. Pro memoria. De fecha 15 de julio de 1943. AMAE. AR. Sig. R-2065.

34 AMAE. AR. Sig. R-2066-5.

35 Rafael GARCÍA PÉREZ, *Franquismo y Tercer Reich*, op. cit., p. 400.

36 “Acuerdo adicional al Convenio Comercial hispano-alemán de 16 de diciembre de 1942”. AMAE. AR. Sig. R-2066-2.

Este acuerdo prorrogaba durante otro año el período de vigencia del Convenio de diciembre de 1942, manteniendo el principio de equilibrio y el posible descubierto en el *clearing* hispano-alemán de hasta 70.000.000 de marcos al final de 1944. Además, autorizaba la exportación a España de armamento por valor de 216.508.803 de marcos, importe alcanzado en las negociaciones de Madrid.

En esa fecha, el primer envío se encontraba ya íntegro en España y estaba comenzando a llegar el material del resto del Programa. Todo el trabajo desarrollado por la Subcomisión Mixta Técnico-Militar durante las reuniones celebradas en Madrid había desembocado en la valoración real y consensuada del material militar que se enmarcaba en el “Programa Bär”.

## ANEXO FOTOGRÁFICO



*El general Gómez Jordana. En poco más de tres meses, desde que tomó posesión como ministro de Exteriores, dio un vuelco a la política exterior española.*



*Tropas norteamericanas desembarcando en el Norte de África. “Aquel octubre de 1942 fue para nosotros uno de los momentos de mayor tensión de la guerra”.*

*Entrega de despachos a los nuevos tenientes en las ruinas del Alcázar de Toledo. 21 de diciembre de 1942.*

*Colección Ramón Sampietro.*

*Fuente: Colección Ramón Sampietro.*



*Billete de 50 Reichmarks. La delegación española planteó la necesidad de utilizar el principio de reciprocidad para fijar los precios del armamento y de las mercancías españolas.*

*Carlos Martínez de Campos. General de División y Presidente de la Comisión Extraordinaria para Material de Guerra desplazada a Berlín.*

*Fuente: Colección autor.*



*Portada de la revista Die Wehrmacht. Se estaba negociando en Berlín la adquisición de diverso armamento para los tres ejércitos. En la portada de la revista, cañones navales dobles RB de 37 mm en montaje doble naval.*

*Fuente: Colección autor.*



*Avión de caza Messerschmitt Me 109 Ausf. F.*

*Fuente: Colección Canario Azaola.*



*En el “Programa Bär” se negoció, entre otras, la adquisición de motocicletas BMW R-75 dotadas de carro lateral, comúnmente llamado “sidecar”.*

*Fuente: Colección autor.*



*El general de Infantería Camilo Alonso Vega era, en 1943, Subsecretario del Ministerio del Ejército.*

*Fuente: Colección autor.*



*El almirante Salvador Moreno Fernández era el Ministro de Marina en 1943.*