

Esther SÁNCHEZ SÁNCHEZ

Rumbo al Sur. Francia y la España del Desarrollo, 1958-1969

Madrid, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, 2006, 470 pp.

Esther Sánchez nos propone en su obra adentrarnos en un periodo crucial para la historia económica española, la década posterior a las medidas estabilizadoras de 1959. Siempre es grato encontrar estudios específicos sobre inversión directa internacional, en este caso con los intereses franceses como protagonistas. Podría decirse de esta obra que es una de las prolongaciones naturales de la Enorme Tesis de Estado del emérito Albert Broder, llenando una buena parte de los huecos que la historiografía hispano-francesa ha dejado libres en cuanto a las relaciones económicas entre ambos países en el siglo XX.

El libro consta de siete capítulos, más introducción, prólogo y dos interesantes anexos. El capítulo 1 analiza la política exterior de la segunda presidencia de Charles de Gaulle, desde 1958. Preocupada por la creciente bipolaridad mundial, la nueva Francia de *la Grandeur* buscó denodadamente su sitio, sin ataduras con los bloques, en el nuevo orden global. Esta actitud, promovida por el General y su gobierno, no careció de una vertiente económica. Así, a la acción política y diplomática se unió el deseo de ver crecer la presencia de productos y empresas franceses en otros países. España, sin ser objetivo principal, fue uno de los destinatarios de esta nueva política (capítulo 2). Fue un período en el que triunfó el pragmatismo frente a la ideología. La inicial animadversión hacia el régimen franquista, que lideró el cierre fronterizo entre 1946 y 1948, dio paso a una actitud mucho más colaboradora. Así, desde finales de la década, ambos países colaboraron activamente para contener la acción de los grupos independentistas en sus respectivas zonas de influencia norteafricanas. Fue también una etapa en la que los disidentes franquistas residentes en Francia no encontraron allí su habitual “caja de resonancia”. Esta nueva sintonía pudo beneficiar a las empresas francesas que querían instalarse en España, al abrigo de la ayuda americana y de la lenta, pero segura, apertura de la economía española. En efecto, tras el cambio de la política exterior española tras la firma de los pactos hispano-estadounidenses de 1953, Madrid comenzó a abrir sus puertas a la colaboración con otros gobiernos de su entorno, procurando depender menos del *Gran Hermano* americano (capítulo 3).

La Francia de De Gaulle trató de sacar provecho de todas esas circunstancias. Una de las vías fue la de explotar la tradicional forma de hacer negocios en el país, en la que primaban los contactos personales sobre los criterios de eficiencia económica. Así, los galos promovieron, con la colaboración de líderes políticos y bancarios españoles, tanto altos encuentros entre las diplomacias de los dos países como la presencia de productos y de personas en las diferentes ferias y exposiciones de carácter

técnico-comercial. Ejemplo destacado de esa estrategia fue la reunión de octubre de 1959 entre los ministros de exteriores Castiella y Couve de Mourville, aprovechando el tercer centenario de la Paz de los Pirineos y la Primera Exposición de la Técnica Francesa, organizada en Madrid en 1964 (capítulo 4).

El capítulo 5 muestra los resultados de las estrategias generales francesas en España. Como en otros lugares, las autoridades francesas fomentaron el aumento de los intercambios comerciales y de los flujos de capitales, personas y tecnología. Los resultados fueron considerables, aunque no cubrieron las expectativas. En términos relativos, exportaciones, importaciones e inversiones francesas crecieron en el período. Sin embargo, si los resultados comerciales parecieron satisfactorios, los resultados en IED fueron, oficialmente, menos espectaculares, reforzando la impresión de que se habían perdido posiciones con respecto a los máximos competidores: EE.UU. y Alemania. Decimos oficialmente, porque no se puede dar una completa validez a las estadísticas oficiales de este período. En ese sentido va encaminado el interesante estudio sobre la transferencia de tecnología, ramo en el que la inversión francesa era líder. El capítulo se completa con el estudio de los flujos de turistas franceses hacia las costas españolas y de los emigrantes españoles a Francia, ofreciendo así un cuadro bastante completo de las grandes partidas de intercambios hispano-franceses.

El final del libro, que va *in crescendo* en sus aportes, estudia algunos casos paradigmáticos. En total son seis: tres éxitos y tres fracasos. El capítulo 6 versa sobre grandes proyectos frustrados. El primero es el protocolo financiero de 1963, que pretendía financiar la compra de material y tecnología franceses por parte de la industria española. Las desfavorables condiciones del préstamo, preparado para grandes operaciones que pocas empresas españolas podían acometer, significaron su pronta hibernación ante la escasez de proyectos. La envergadura del protocolo era una imagen de *la Grandeur* y sucumbió ante el pragmatismo de los agentes españoles, que tenían a su disposición otras opciones más asequibles. Algo parecido sucedió con la intensa campaña francesa a favor de la instalación en España de su sistema de televisión a color (el SECAM), al igual que había ocurrido con el resto de Europa. Los pasajes de este capítulo que describen detalladamente la acción de las autoridades francesas harán las delicias de los amantes de la historia diplomática. Lamentablemente para la diplomacia francesa, el sistema PAL alemán fue el elegido por las autoridades franquistas. Asimismo, la excesiva competencia americana o el excesivo nacionalismo español truncaron otro de los proyectos: el de las refinerías de petróleo, por las que compitieron la *Compagnie Française des Pétroles* y la *Union Générale des Pétroles*.

No todo fueron derrotas, como demuestra el capítulo sobre el éxito de tres *Champions Nationaux* (capítulo 7). Así, alguno de los grandes iconos de la industria francesa logró sacar adelante sus proyectos en los sesenta. Sorprende el caso de Saint

Gobain, no sólo porque su dominio sobre el sector del vidrio español empezó antes de la Primera Guerra Mundial, sino porque no parecieron existir obstáculos a su expansión en los sesenta. Fue uno de los mejores ejemplos de la nueva diplomacia económica francesa, desligada de toda barrera ideológica y especializada en las distancias cortas, donde trababa cordiales lazos con los dirigentes españoles. El segundo ejemplo es el establecimiento de la planta de Renault en Valladolid, en 1953. Aunque la idea inicial, FASA, fue de los españoles Manuel Jiménez-Alfaro y Nicolás Franco, la dirección francesa tomó las riendas del negocio en 1964, compitiendo con éxito en un mercado cada vez más abierto (*Citröen, Chrysler y British Motor Corporation*, además de SEAT, entre otras) y acaparando más del 40% de los puestos de trabajo generados en la capital Castellano-Leonesa. El tercer éxito fue el del contrato para la fabricación de la Central Nuclear de Vandellós, que yo calificaría como un éxito de “ingeniería política”. Sólo así se explica que los reactores franceses de primera generación, en clara desventaja con los *Westinghouse* americanos, fueran los elegidos para equipar la central. El acuerdo satisfizo a todas las partes. Francia vio como sus técnicas (aunque serían abandonadas antes de que Vandellós empezara a funcionar) recibieron cierta difusión internacional (después de tanto sonoro fracaso en España). España recibió una central nuclear a un precio “irrisorio” y con unas condiciones económicas irrechazables y, además, consiguió avivar la competencia en el sector eléctrico, en el que la *General Electric* tenía una excesiva preponderancia.

Hasta aquí el resumen crítico de esta interesante obra. Permítaseme terminar con unas reflexiones en voz alta. Ante todo, querría resaltar que *Rumbo al Sur* cumple ampliamente su objetivo de difusión. En primer lugar, está exquisitamente escrito. Insisto en este punto que podría parecer nimio. En una época en la que proliferan trabajos de historia económica o empresarial con un enorme mérito técnico-económico pero que son incomprensibles literariamente hablando, encontrar un libro claro y bien estructurado resulta casi una quimera. La única excepción a esta cualidad, atribuible a los gustos de quien escribe la reseña, es la proliferación de citas muy largas. Siendo encomiable el esfuerzo por ser fiel a los hechos, su inclusión debería revisarse en futuras ediciones para que no traben en exceso el hilo argumental.

En segundo lugar, el libro no sólo alumbró sino que inicia, dejando al lector con ganas de más. Este extremo, que es uno de sus grandes méritos, se revela, a la postre, como su mayor limitación. En efecto, existe cierta sensación de “aislamiento” del período de estudio tras la lectura. Pues, si bien sí se explica la acción de De Gaulle en el exterior y sus aplicaciones a España, se sabe menos de los antecedentes franceses en España o de la actitud histórica del país hacia los inversores extranjeros. De forma que, la primordial década bisagra de los sesenta parece tener poca conexión con el pasado entre los dos países. Esta falta de conexión también aparece con el futuro. Como se desprende de la investigación, parece claro que los franceses fracasaron, en parte, en los grandes proyectos, pero se hicieron fuertes en las distancias

cortas, destacando en sectores como la consultoría, la ingeniería de proceso,..., en definitiva, en la provisión de bienes y servicios cada vez más cercanos al consumidor final. Sin hacer ejercicio de presentismo, uno podría pensar que la actual configuración del capital francés, con la gran distribución y el automóvil como grandes puntales, tiene alguna relación con lo que sucedió en la España del desarrollo.

Sin embargo, estas nimias deficiencias no empañan lo más mínimo la calidad de un trabajo que debe convertirse en referencia y excelente punto de partida para intentar comprender la evolución de la economía francesa en España en el siglo XX.

Rafael Castro Balaguer

Universidad Complutense de Madrid