

Esther María, SÁNCHEZ SÁNCHEZ. *Rumbo al Sur. Francia y la España del desarrollo, 1958-1969*, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid, 2006, 470 pp.

Siempre es una buena noticia contar con estudios específicos de periodos de la historia de España que están aún faltos de análisis, como es la década posterior a las medidas estabilizadoras de 1959. Esther María Sánchez Sánchez propone que nos adentremos en dicho período a través de la experiencia francesa. El libro trata de, en palabras de la propia autora, “*aportar una visión de conjunto de las principales cuestiones que influyeron en la evolución de las relaciones franco-españolas de 1958 a 1969, o, más exactamente, (...) el contenido y alcance de las actitudes, estrategias y actividades desplegadas por el gobierno y los empresarios franceses ante las expectativas de desarrollo económico y apertura exterior que ofrecía España en los años sesenta.*” (pág. 37). Desde un primer momento quiero dejar constancia de que *Rumbo al Sur* cumple muy dignamente con el objetivo propuesto y que, sin lugar a dudas, constituye una lectura recomendable para todos aquellos que quieran saber sobre los avatares de buena parte de los intereses franceses en España, así como, no me cabe la menor duda, el punto de partida de trabajos posteriores.

El libro se estructura en siete capítulos, más introducción, prólogo y dos anexos con interesante información (listado de los acuerdos concluidos entre los gobiernos de Francia y España entre 1950 y 1970 y relación de las principales empresas francesas en España). En ellos se trata de extraer las lecciones que se derivan de la observación francesa de la evolución económica española durante el segundo período de gobierno del General Charles de Gaulle y de las actuaciones del gobierno y de las empresas francesas al respecto. Mi primera observación crítica hacia este libro es que se tarda mucho en entrar en materia substantiva, es decir, en los temas y argumentos que constituyen la indudable contribución de su autora al debate historiográfico.

Así, por ejemplo, es cuestionable la oportunidad del primer capítulo para el argumento que el libro plantea. En la ‘Acción exterior de Francia bajo la Presidencia del General de Gaulle, 1958-1969’ se da la clásica visión gaullista de los principales estudiosos franceses de la materia, pero si “*la España franquista no parecía tener demasiada cabida en los esquemas de política exterior elaborados por el presidente de la V República francesa*” (pág. 22) ¿qué interés tiene todo un capítulo describiendo la elaboración de la política de *grandeur*? Algo similar sucede con el segundo capítulo, que presenta un análisis sobre el lugar que España ocupó en la política exterior francesa desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, a pesar de que su título, ‘Francia y la política exterior del régimen de Franco’, podría hacer creer al lector que se trata del lugar que ocupa

Francia en la política exterior española. En este capítulo el lector asistirá al triunfo del realismo frente a la ideología que, supuestamente, habría condicionado la política exterior francesa hacia España antes de junio de 1958, en que Charles de Gaulle fue investido Presidente de la moribunda IV República. Lo que la supuesta des-ideologización gaullista de las relaciones de Francia con la España franquista supuso, se nos explica, fue una rápida convergencia de los intereses políticos franco-españoles en el Norte de África y el control de las actividades del exilio español en Francia. Los efectos que ello pudo tener en el desarrollo económico de nuestro país o en las estrategias empresariales desplegadas por el gobierno y las empresas francesas para beneficiarse del nuevo escenario de crecimiento en el mercado español no se hacen evidentes al lector.

La primera gran cuestión a debatir es si el gaullismo supuso una gran novedad en la política económica exterior francesa hacia España. De hecho, la propia autora escribe que *“durante los años cuarenta y cincuenta la condena moral al régimen de Franco apenas obstaculizó la realización de operaciones económicas en España”* (pág. 398). Del mismo modo, yo no me atrevería a calificar como gaullistas ni siquiera los vanos intentos de aprovechar la insatisfacción general de las autoridades españolas ante los montantes y naturaleza de la ayuda estadounidense a finales de los años cincuenta y en los años sesenta, ni de contribuir a aumentar la capacidad de negociación de Madrid ante Washington en el momento de la renovación del acuerdo 1953, tras diez años de vigencia, y del nuevo acuerdo hispano-norteamericano de 1970, aspectos éstos que constituyen el contenido de las penúltimas secciones del segundo capítulo. La última sección del capítulo segundo se abre con el tópico de la política exterior española de sustitución y se cierra con una descripción de los conflictos coloniales españoles, incluido el del Peñón de Gibraltar, que no ayudan a centrar el argumento del libro. De hecho, si la investigación que subyace en la elaboración de este libro *“ha otorgado prioridad a la dimensión económica de las relaciones bilaterales”* (pág. 33), buena parte del contenido de los dos primeros capítulos se desvían del principal hilo argumental.

En el capítulo tres, ‘Los intereses económicos de Francia en España’, se empieza a abordar tanto el período como los temas que, en principio, más podrían interesar al lector que se decide a abrir las páginas de un libro que lleva por título *Francia y la España del desarrollo, 1958-1969*. Aquí el lector encontrará un buen resumen de lo que ya sabemos, aunque no una explicación de lo que aún desconocemos. Por ejemplo, nada se nos dice del impacto que tuvieron en España las importantes decisiones de Jaques Rueff en octubre de 1958 o la contribución francesa a la concepción y financiación de la estabilización española de julio de 1959. Así, la sección tercera, ‘Francia ante la nueva política económica española’, presenta a los franceses como meros observadores de los cambios que van aconteciendo en España, cuando el lector podría haberse hecho la idea de que el libro aclararía cómo el gobierno de Francia habría contribuido a favorecer la normalización económica española.

El siguiente capítulo lleva por título ‘Estrategias para la ampliación y consolidación de posiciones en España’. La autora advierte, desde las primeras páginas del mismo, que *“el gobierno francés no diseñó una acción específica o distinta a la utilizada en otros países”* (pág. 201), que sus métodos *“no distaron demasiado de los utilizados por otros países”* (ibid.) y que *“el apoyo oficial no fue decisivo para garantizar el éxito de las operaciones económicas de Francia en España.”* (pág. 202). De hecho, en capítulos sucesivos (6 y 7) se podrá comprobar la veracidad de dichas tesis.

El siguiente capítulo nos muestra los resultados en España de la estrategia oficial de carácter general diseñada por el gobierno de Francia para ampliar y consolidar las posiciones francesas en el exterior: aumento de los intercambios comerciales y de los flujos de capitales, personas y tecnología. En términos relativos al total del comercio español, tanto las exportaciones españolas a Francia como las importaciones españolas de Francia aumentaron en los años sesenta, cosa que no puede decirse de ninguno de los principales socios comerciales de España. Hasta qué punto pudiera ello ser atribuible al especial dinamismo de la economía francesa en esos años o en qué medida los arreglos institucionales bilaterales lo facilitaron, no parece claro en el texto. Considero mucho más interesantes los esfuerzos realizados por la autora en cuanto a la inversión y a la cesión de tecnología, dadas las dificultades existentes en toda investigación en ambas cuestiones. Así descubrimos que la inversión francesa en España quedaba muy por detrás de los volúmenes de otros países pero que, por el contrario, Francia encabezaba los rankings en cuanto a contratos de cesión de tecnología. Las secciones sobre el flujo de turistas franceses y de emigrantes españoles son menos innovadoras por cuanto existen estudios muy detallados en ambos ámbitos. No obstante, algunos pasajes en estas secciones son, realmente, deliciosos. Cabe preguntarse, sin embargo, si el flujo de turistas franceses en las costas españolas y de emigrantes españoles se debió a las estrategias desplegadas por París para ampliar y consolidar las posiciones empresariales francesas en España, que era, en definitiva, de lo que este capítulo trataba.

El sexto capítulo versa sobre grandes proyectos frustrados. El primero es el protocolo financiero de 1965 mediante el cual el gobierno francés pretendía conceder crédito para facilitar la importación de ciertos productos franceses por parte de empresas españolas. La razón del fracaso, al parecer, provino de las desfavorables condiciones aplicadas al crédito oficial francés, en comparación con otras posibilidades existentes. El segundo fracaso está ligado a la decisión española de adoptar la tecnología alemana PAL como sistema de emisión de la televisión en color en lugar del sistema SECAM francés. De todas las cuestiones analizadas en el libro ésta es, a mi modo de ver, la más importante al tratarse de una opción tecnológica de enorme envergadura cuyos efectos perdurarían a más largo plazo. La lectura de esta sección del libro gratificará al lector, ya que se detallan pormenorizadamente los esfuerzos desplegados por convencer a las autoridades españolas de que optaran por el sistema francés. El tercer ejemplo de grandes proyectos frustrados tiene que ver con la adjudicación de refinerías de petróleo en favor de empresas no francesas.

El balance final de este capítulo es que Francia no resultaba competitiva en los grandes proyectos empresariales y que, quizás, como indicaba el embajador de Francia en España a finales de 1969, Francia debería haber centrado sus esfuerzos en la industria ligera (pág. 334). Si en los grandes proyectos industriales Francia debía confrontar el hecho de no poder competir con otras grandes potencias industriales y tecnológicas, por lo que se refiere a la empresa ligera, los intereses franceses podrían defenderse mejor dados los beneficios derivados de su prolongada presencia en territorio español, la cercanía territorial de ambos mercados y, por supuesto, de la red de intereses trabada con la clase empresarial y política local. Era en la distancia corta donde el empresariado francés ganaba a sus competidores anglosajones, aún cuando otros competidores europeos, principalmente alemanes e italianos, seguían siendo temibles.

El capítulo 7, ‘El éxito de tres *champions nationaux*’, aborda tres casos muy interesantes. El primero trata sobre la implantación y expansión de la empresa *Saint Gobain* dedicada a la fabricación de vidrio. La parte más sorprendente de lo que se nos cuenta es la falta de obstáculos de cualquier naturaleza a dicha expansión en los años sesenta. La autora lo atribuye a la buena relación personal entre los dirigentes de esta empresa y las autoridades españolas. El segundo caso es la expansión de *Renault*. La experiencia de ambas empresas sirve para ilustrar la tesis de la autora de que lo que permitió a las empresas francesas dirigirse hacia el sur fue, esencialmente, que tanto ellas como su gobierno supieron acomodarse a la realidad política de España, superar posibles reticencias ideológicas hacia el franquismo y resultar eficaces en trabar relaciones cordiales con los dirigentes franquistas y destacados miembros de las clases afines al régimen. No obstante, en el caso de *Renault* lo que en realidad vemos (cuadro 12, pág. 368) es cómo esta empresa va progresivamente reduciendo su cuota de mercado, desde un máximo en 1962 hasta perder diez puntos porcentuales en 1968. Ello se debió, no a la competencia de *SEAT* sino a la entrada de otros operadores extranjeros (*Citroën*, *Chrysler* y *British Motor Corporation* en 1957, 1965 y 1966 respectivamente). Hubiera resultado interesante que un libro de estas características dedicara algo de atención también a *Citroën* que entre 1962 y 1965 supuso una temible competencia para *Renault*. Lo que la autora explica del caso *Renault* ¿es aplicable también a *Citroën*?

El tercer éxito que se nos propone radica en el hecho de que *Electricité de France* fuera capaz de conseguir establecer una central nuclear en Vandellós. Lo que se nos presenta como un éxito fue en realidad, de acuerdo con la información que se nos proporciona en el libro, un fracaso colectivo. La central nuclear de Vandellós entró en funcionamiento cuando el gobierno de Francia ya había, oficialmente, abandonado el tipo de tecnología con la que se había dotado la central española. En el texto se nos dice que, con esta operación, el gobierno de Francia ambicionó demostrar la calidad de sus realizaciones tecnológicas y justificar (si es que ello pudiera resultar necesario para cualquier gobierno bajo la égida del General de Gaulle) el programa nuclear de Francia. Según la autora, “*el fracaso de la operación española paralizaría la deseada expansión de la tecnología nuclear francesa, poniendo en serio peligro la voluntad de independencia de De Gaulle*” (pág. 392). Al parecer, Vandellós no representó para Francia ni un éxito tecnológico, ni un éxito diplomático. Por otra parte, el gobierno de España dejó pasar la oportunidad de que fuera *General Electric* quien generara energía a precios más competitivos.

Buena parte de tan valioso libro pierde fuerza porque muchas de los elementos que se atribuyen a Francia, podrían ser perfectamente extrapolables a muchos otros países europeos. Invito al lector a remplazar, en buena parte de las conclusiones, el término Francia por (por poner sólo dos ejemplos posibles) Italia o República Federal de Alemania. Verá cómo el resultado es el mismo. ¿Hasta qué punto “el papel clave” que se atribuye a Francia “en el desarrollo económico y la apertura exterior de España de 1958 a 1969” (pág. 399-400) fue más significado que el desempeñado por los Estados Unidos, Gran Bretaña, Alemania o los organismos económicos internacionales? De hecho, la autora viene a concluir que “en la práctica” Francia obtuvo “moderados resultados” (pág. 400), que sus medios de acción fueron “limitados” en comparación con sus rivales más directos (EE.UU., Gran Bretaña y la RFA) y que, de hecho, en España, “salvo en capítu-

los muy específicos”, Francia no consiguió “rebasar en influencia a sus grandes competidores extranjeros.” (pág.401) En mi opinión la presión liberalizadora externa no puede centrarse en ningún país en concreto porque más bien fue el resultado de la combinación de los esfuerzos de muchos por reducir la introversión y, sobre todo, la discrecionalidad de la política económica española junto a la presión que desde el interior, muchos otros, ejercían en dirección a la apertura. Los estudios de caso, y éste es un buen ejemplo, son muy necesarios pero corren el riesgo de desvirtuar la realidad por el efecto distorsionador que siempre supone mirarse el ombligo. La perspectiva comparada, que debería de ser consustancial a los estudios de caso, no ocupa en este libro el espacio que merece. En cualquier caso, tras finalizar la lectura de este libro, el lector atento habrá sabido extraer innumerables enseñanzas del inmenso esfuerzo que ha comportado realizar el trabajo que hoy nos ocupa.

FERNANDO GUIRAO