

LOS GRANDES PROYECTOS DE LA INDUSTRIA FRANCESA EN ESPAÑA EN TIEMPOS DE MITTERRAND Y GONZÁLEZ (1981-1986)¹

Major projects of French industry in Spain during the Mitterrand and González years (1981-1986)

ESTHER M. SÁNCHEZ SÁNCHEZ

Universidad de Salamanca

esther.sanchez@usal.es

Cómo citar/Citation

Sánchez Sánchez, E. M. (2020).

Los grandes proyectos de la industria francesa en España en tiempos de Mitterrand y González (1981-1986).

Historia y Política, 44, 369-401.

doi: <https://doi.org/10.18042/hp.44.13>

(Recepción: 04/07/2019; evaluación: 17/09/2019; aceptación: 11/03/2020; publicación: 27/11/2020)

Resumen

Este artículo aspira a trazar una panorámica de la política industrial francesa hacia España durante los primeros gobiernos de François Mitterrand (1981-88) y

¹ Este trabajo ha contado con el apoyo de tres proyectos de investigación: HAR2017-86086-R (AEI/FEDER, UE); PGC2018-093896-B-100 (AEI/FEDER, UE), y SA241P18 (Junta de Castilla y León/FEDER, UE). Agradezco los comentarios y sugerencias tanto de los asistentes al seminario de investigación del Departament d'Història Econòmica, Institucions, Política i Economia Mundial de la Universitat de Barcelona como de los evaluadores de *Historia y Política*, que han favorecido una mejora sustancial del texto. Las carencias del mismo son exclusiva responsabilidad de la autora.

Felipe González (1982-86). Las tensiones políticas bilaterales, derivadas de la falta de entendimiento en las cuestiones del terrorismo vasco y el ingreso de España en la Comunidad Económica Europea, no obstaculizaron la cooperación económica, especialmente en materia industrial. Los responsables franceses, siguiendo las directrices de su planificación indicativa, privilegiaron los grandes proyectos y la alta tecnología (nuclear, militar, electrónica, informática). Toparon con múltiples inconvenientes por las desventajas del Tratado Preferencial de 1970, las secuelas de la crisis económica mundial y la competencia de otros países, pero lograron consolidar su implantación en España y contribuir a la modernización del tejido industrial y tecnológico local. Para el desarrollo de estas cuestiones, nos basaremos, sobre todo, en fondos públicos franceses recientemente abiertos a los investigadores, entre ellos los del Ministerio de Asuntos Exteriores y el Ministerio de Economía y Finanzas.

Palabras clave

Francia; España; Mitterrand; González; cooperación industrial.

Abstract

This article aims to offer an overview of French industrial policy towards Spain during the first governments of François Mitterrand (1981-88) and Felipe González (1982-86). There were bilateral political tensions arising from the lack of understanding on the Basque terrorism issue and the imminent entry of Spain into the European Economic Community. But these tensions did not impede economic cooperation, especially in industrial matters. Following the guidelines of their indicative planning, French public and private leaders prioritized large projects and high technology (nuclear, military, electronics-informatics). They encountered difficulties, coming from the disadvantages of the 1970 Preferential Treaty, the aftermath of the world economic crisis and the competition from other countries. Nevertheless, they managed to consolidate their presence in Spain and contribute to the modernization of the local industrial and technological fabric. In order to develop these topics, we will mostly rely on French public funds recently open to researchers, including those from the Ministry of Foreign Affairs and the Ministry of Economy and Finance.

Keywords

France; Spain; Mitterrand; González; industrial cooperation.

SUMARIO

I. INTRODUCCIÓN. II. CONVERGENCIA SOCIALISTA. III. LA INDUSTRIA FRANCESA ANTE EL INGRESO DE ESPAÑA EN LA CEE. IV. ÁTOMOS: LA COOPERACIÓN NUCLEAR. V. AVIONES: LA VENTA Y COFABRICACIÓN DE MATERIAL DE DEFENSA. VI. ORDENADORES: LA EXPANSIÓN DE LA INDUSTRIA INFORMÁTICA Y ELECTRÓNICA. VII. CONCLUSIONES. *BIBLIOGRAFÍA.*

Depuis l'avènement d'un gouvernement socialiste en Espagne, la multiplication des contacts bilatéraux a incontestablement contribué à détendre et à rééquilibrer les relations franco-espagnoles, dont le médiocre niveau politique contrastait jusqu'alors avec l'ampleur de la présence économique et culturelle de la France en Espagne.

Nota del Ministerio francés de Asuntos Exteriores, 1984.

I. INTRODUCCIÓN

En la historiografía sobre la Transición española han primado tradicionalmente la variable interior y la variable política. Solo en los primeros años del siglo XXI comenzó a despuntar la dimensión internacional, incrementándose los trabajos sobre el papel de Estados Unidos (USA) y las potencias europeas, en particular Francia, la República Federal de Alemania (RFA) y, en menor medida, Gran Bretaña². Son muchos los estudios dedicados a la etapa

² Sobre el proceso de transición española a la democracia, y en particular su vertiente exterior, pueden consultarse, entre otros, los trabajos de Pereira (2004); Ortuño (2005); Martín García y Ortiz Heras (2010), y Pereira y Fernández (2016). El caso de USA es abordado por Powell (2011); Viñas (2003); Lemus (2011), y Rodríguez *et al.* (2015). De Francia han tratado Acuña (1986); Busturia (1994); Lemus (2005), y Sánchez (2016). De Alemania Occidental, Muñoz (2012) y Urigüen (2018). La actitud de Gran Bretaña resultó condicionada por la cuestión de Gibraltar y la tradición antifranquista de los laboristas, lo que a la larga situaría a Londres en clara desventaja respecto a París y Bonn (Martín García, 2010: 170-171). Los libros de memorias de los protagonistas del proceso resultan un complemento imprescindible,

de François Mitterrand en Francia y de Felipe González en España. Mientras que Francia aparece con frecuencia en los trabajos sobre la política exterior de Felipe González, especialmente al tratar cuestiones relativas a la organización terrorista Euskadi Ta Askatasuna (ETA) y el ingreso de España en la Comunidad Económica Europea (CEE), los trabajos sobre la política exterior de Mitterrand apenas incluyen referencias a España³, reflejo de la posición política que cada país ocupaba en la acción exterior del otro. Mayor era el interés económico. España ha sido tradicionalmente uno de los grandes focos de interés de la política económica francesa, efecto combinado de la contigüidad geográfica, el conocimiento del mercado y el potencial de desarrollo⁴. El reto de la incorporación a Europa aceleró la cooperación industrial bilateral. España debía afrontar la modernización acelerada de su industria, para lo que recurrió a la asistencia tecnológica y financiera de las grandes potencias occidentales. Y Francia intensificó sus ofertas de colaboración, encontrando una competencia extranjera cada vez más difícil de soslayar. En estos procesos se prestó especial atención a la formación del capital humano español, ámbito en el que confluyeron los Gobiernos y empresas de ambos países⁵. Amparada por el Estado, la industria francesa se enfrentó en España a interlocutores muy diversos (individuales e institucionales, públicos y privados, formales e informales). Siguiendo la teoría de las relaciones internacionales, adoptó por tanto una combinación de *realismo* (por la importancia del Estado, principalmente el francés) y *pluralismo* (por la multiplicidad y variedad de actores)⁶.

Este trabajo aspira a trazar las grandes líneas de la política industrial francesa hacia España de 1981 a 1986, sacando a la luz una serie de procesos y acontecimientos que han quedado eclipsados por la preferencia otorgada a la transición política en España y a las grandes potencias industriales en Francia. Abordaremos, en primer lugar, el contexto político que enmarcó la relación bilateral. Ofreceremos después un balance de los grandes flujos de comercio e inversión, así como de la posición de la industria francesa ante el inminente

entre ellos Reventós (1993); Morán López (1990); Bassols (1995); Solchaga (1997), y Dumas (1996, 2007). En Martín García y Ortiz Heras (2010) y Delgado *et al.* (2016) se ofrecen síntesis historiográficas del tema.

³ Por ejemplo, Védrine (1996); Maclean (1998), y Favier y Martin-Rolland (2016).

⁴ Sánchez (2006); Puig y Castro (2009), y Castro, R. (2010a).

⁵ Los efectos de la inversión extranjera en la mejora de las capacidades locales han sido examinados, desde perspectivas generales y sectoriales, por Jones (2005, 2014); Buckley (2009); Narula y Dunning (2010); López *et al.* (2011); Puig y Álvaro (2015); De la Torre y Rubio-Varas (2018), y Delgado y López (2019), entre otros.

⁶ Estas teorías y autores han sido muy bien sintetizados por Milner (1992).

ingreso de España en la CEE. El resto del texto se dedicará a analizar los tres grandes capítulos que presidieron la política industrial francesa hacia España: la industria nuclear, de defensa, e informática y electrónica, sectores que concentraron grandes esfuerzos diplomáticos, financieros y tecnológicos, y generaron muchas y variadas externalidades. Trataremos de identificar los proyectos y protagonistas más destacados, examinar las estrategias desplegadas y analizar los resultados alcanzados. Cerrarán el texto algunas conclusiones.

II. CONVERGENCIA SOCIALISTA

En 1981, tras veintitrés años de gobiernos conservadores, el líder del Partido Socialista Francés (PSF), François Mitterrand, llegó a la Presidencia de la República con un programa de reformas radicales (*Les 110 Propositions pour la France*), que incluía nacionalizaciones de empresas, leyes de descentralización regional y recetas keynesianas para impulsar el crecimiento. Así, caminando a contracorriente respecto al resto de potencias occidentales, la era socialista se inició en Francia con la decisión de nacionalizar los cinco primeros grupos industriales del país (Saint Gobain, Rhône-Poulenc, Thomson, Compagnie Générale d'Électricité y Pechiney-Ugine Kuhlman-PUK) y cuarenta instituciones financieras (entre ellas, Parisbas, Indosuez y el Crédit Commercial de France), al tiempo que se promulgaban medidas para crear empleo público, gravar las grandes fortunas y ampliar la protección social. El Estado pasó a ser responsable del 60 % de la inversión industrial, el 30 % de las exportaciones y el 24 % del empleo⁷.

A finales de 1982 las complicaciones económicas, internas y externas, impusieron un drástico cambio de rumbo. Los socialistas reconocieron haber subestimado las fragilidades estructurales de la economía francesa y pecado de un exceso de optimismo. El *boom* de los Treinta Gloriosos había llegado a su fin, la crisis energética mundial había disparado las tasas de desempleo, déficit e inflación, y el neoliberalismo había deshecho el consenso socialdemócrata de la posguerra. Mitterrand se vio forzado a sumarse a la dinámica internacional y adoptar políticas de ajuste (*la rigueur*). Logró controlar el déficit y la inflación, a la par que reconciliarse con los grandes medios de negocios. Las contrapartidas fueron el incremento del paro y la reducción del poder adquisitivo de prácticamente todos los grupos sociales, lo que generó un amplio malestar social y la recuperación de la derecha de Jacques Chirac. En materia

⁷ Ross *et al.* (1988): 89.

de política industrial, la planificación indicativa (8.º y 9.º planes) siguió priorizando, como en décadas anteriores, las industrias de alto contenido tecnológico, si bien otorgando a las regiones una mayor capacidad de interlocución directa con el Estado. También continuó la apuesta por la energía nuclear como alternativa al petróleo: el Plan Messmer, vigente desde 1974, enmarcó la construcción de una treintena de centrales nucleares entre 1980 y 1986, además de otras muchas infraestructuras relacionadas con el átomo. En el comercio exterior, las repetidas devaluaciones del franco (octubre de 1981, junio de 1982 y marzo de 1983) garantizaron tasas de exportación elevadas, paliando la sobreproducción industrial. Pero la posición de Francia en los mercados internacionales arrojó valores inferiores a los de la RFA, USA y Japón⁸.

La continuidad fue la nota dominante en materia de política exterior. Pervivieron las tres grandes coordenadas de la V República gaullista: a) la independencia nacional, garantizada por la *force de frappe* nuclear; b) la defensa del equilibrio entre los bloques, desde la pertenencia al bloque occidental y a la CEE, y c) la solidaridad con el Tercer Mundo. Mitterrand intervino directamente en la toma de decisiones internacionales y valoró el contacto personal con los líderes extranjeros, lo que le condujo a realizar numerosos desplazamientos fuera de las fronteras francesas: 154 durante el primer *septennat*⁹.

En España, la arrolladora victoria del Partido Socialista Obrero Español (PSOE) en las elecciones generales de 1982 ha sido tradicionalmente considerada como la culminación del proceso de transición a la democracia. En la agenda política de Felipe González figuró como objetivo preferente el engarce con Europa, imprescindible para consolidar la democracia, modernizar la economía y ganar peso en los foros internacionales. Los socialistas se enfrentaron a un panorama económico complejo: una espiral inflacionista, tasas de desempleo que doblaban la media de la OCDE, déficits crecientes en el presupuesto y en la balanza de pagos, y pérdida progresiva de tejido industrial¹⁰. A las dificultades derivadas de la crisis económica mundial, comunes a otros países europeos, se sumaban los problemas propios de la industria española. Crecida bajo el manto del proteccionismo franquista, se encontraba en una situación de enorme vulnerabilidad: su sobredimensionamiento, bajos niveles

⁸ Sinopsis del periodo en Sachs y Wyplosz (1986).

⁹ Favier y Martin-Roland (1990): 556. Más detalles en Fonteneau y Muet (1985); Ross *et al.* (1988), y Virard (1993).

¹⁰ Un balance de la primera legislatura socialista en Guerra y Tezanos (1992); Soto (2005, 2006, 2010); Tusell y Paniagua (2008); Marín (2008), y Pérez (2011).

de I+D, exceso de personal y deficiente estructura financiera lastraban su competitividad en los mercados internacionales.

El PSOE no se planteó en ningún momento seguir la estela económica inicial del PSF, cuyos malos resultados eran ya visibles en 1982. Pese a la oposición de los sindicatos, adoptó un programa de austeridad y privatizaciones, destinado a combatir los grandes desequilibrios macroeconómicos, reordenar los sectores en crisis y crear un «Estado de bienestar realista», susceptible de recibir financiación sin producir desajustes económicos¹¹. Entre las prioridades del Ministerio de Industria y Energía, conducido por Carlos Solchaga, destacó la reconversión industrial, que se alargó hasta la década de los noventa y generó graves costes humanos y financieros, sobre todo en la siderurgia y la construcción naval. Mayores éxitos reportaron la ampliación del Estado del bienestar, el despliegue del Estado de las autonomías y el refuerzo de la posición internacional (europea) de España¹².

La llegada al Gobierno de los dirigentes del PSOE fue muy bien acogida por los socialistas franceses. «Demócratas convencidos», «aperturistas no radicales» y afines a Francia por su formación y experiencia, no podían sino acelerar el acercamiento bilateral: «les nouveaux dirigeants espagnols, francophones et francophiles, ont vécu de nombreuses années d'exil en France et connaissent bien notre pays, où ils ont noué un grand nombre d'amitiés personnelles [...] ils constituent un incontestable facteur de rapprochement entre nos deux pays [...]»¹³. González y Mitterrand mantenían buena sintonía. También sus ministros de Asuntos Exteriores, Claude Cheysson, Roland Dumas, Fernando Morán y Francisco Fernández Ordóñez, que cruzaron con frecuencia la frontera en visitas oficiales y privadas. Además, se eligió a los embajadores *políticos* Pierre Guidoni, diputado de l'Aude, y Joan Reventós, miembro del PSC, que conocían bien el terreno contrario¹⁴.

Los socialistas heredaron los dos contenciosos que llevaban años ensombreciendo las relaciones francoespañolas: la falta de entendimiento en la lucha contra el terrorismo vasco y los obstáculos de Francia al ingreso de España en el Mercado Común europeo. Todavía en 1982, parte de la izquierda francesa contemplaba a los terroristas de ETA como resistentes antifranquistas defensores de la libertad del pueblo vasco, y al sistema político español como una

¹¹ Burns (1996): 302-304; Solchaga (1997): 54-59.

¹² Ballesteros (1996); Fernández y Matías (2006); Martín Arce (2006), y Pardo (2011).

¹³ «Relations franco-espagnoles», informe del Ministerio francés de Asuntos Exteriores (MAE-F), 7/3/1983, Archives du Ministère français des Affaires Étrangères (en adelante AMAE-F), EUROPE, Espagne, 1981-1985, vol. 5141.

¹⁴ González (2003): 50.

democracia débil con prácticas policiales oriundas de la dictadura. El resto del abanico político francés adoptaba, salvo excepciones, una actitud de indiferencia ante lo que consideraba un asunto interno de los españoles. En consecuencia, el Gobierno francés se resistía a extraditar a los terroristas, que disfrutaban en Francia del estatuto de refugiado político y utilizaban su territorio como campo de entrenamiento, centro financiero y base de repliegue tras los atentados. En España, Gobierno y medios de comunicación criticaban duramente esta actitud, advirtiendo que sin el «santuario» francés, ETA llevaría tiempo desmantelada. Los años ochenta se iniciaron con una escalada de violencia, pues a los atentados de ETA se sumaron, por una parte, los del grupo francés Iparretarrak, que aspiraba a separarse de Francia y formar una Euskal Herria independiente, y por otra, los de los Grupos Antiterroristas de Liberación (GAL), cuya campaña de erradicación de ETA por la vía del terrorismo de Estado se saldó con varias decenas de muertos a ambos lados de los Pirineos. Por fin en 1984 los ministros de Interior Gaston Deferre y José Barrionuevo firmaron los acuerdos de la Castellana, que facilitaron las detenciones y dieron luz verde a las primeras extradiciones¹⁵.

A la llegada al Ejecutivo de Felipe González, el Gobierno francés seguía sin manifestar un apoyo firme a la entrada de España en la CEE, amparándose en la competencia de los productos agrarios mediterráneos (frutas, verduras, vinos de mesa, aceite de oliva) y en la urgencia de resolver previamente los problemas comunitarios pendientes (la reforma de la PAC y el desacuerdo presupuestario con Gran Bretaña, fundamentalmente). Mitterrand había evocado a menudo las dificultades de la ampliación y la necesidad de fijar pasos previos (*préalables*) para preservar los intereses de Francia¹⁶. En realidad, la mayoría de los países miembros reconocían la existencia de dossiers sensibles (la agricultura, la pesca, las instituciones, la libre circulación de trabajadores), y se amparaban en el «Francia no quiere» para esconder sus propias reticencias a la ampliación¹⁷. El descontento de los agricultores franceses se materializó en boicots a productos españoles, ataques a camiones en la frontera y discursos en los que culpaban a España de la crisis agrícola de las regiones del Midi (Languedoc-Roussillon, Provence-Alpes-Côte d'Azur y parte de Rhône-Alpes, donde predominaba la pequeña propiedad

¹⁵ Morán Blanco (1997); Casanova (2008); Avilés (2010); Gabriel-Oyhamburu (2015), y Fernández Soldevilla (2016). La historia de Iparretarrak en Moruzzi y Boulaert (1988); Jacob (1994), y Bidegain (2011). La de los GAL en Miralles y Onetti (2006) y Díez (2011).

¹⁶ Trouvé (2011): 17.

¹⁷ Mitterrand (1986): 307; Núñez (2013): 361-362.

escasamente modernizada y acomodada en exceso a las ayudas públicas). Resulta asombrosa la influencia política que alcanzaron los agricultores meridionales, muy superior a su peso en la economía nacional. En efecto, Francia era al inicio de los años ochenta una economía plenamente industrial, con una agricultura en decadencia en el PIB y la población activa. Además, la competencia agraria solo afectaba a los cultivos mediterráneos: los productores franceses de cereales, maíz, lácteos y cárnicos preveían, por el contrario, un incremento de sus ventas a España tras la adhesión. Pero el *lobby* agrario del Midi fue capaz de elevar su preocupación regional a problema europeo. Organizado en torno a dos grandes sindicatos cercanos a la derecha (FNSEA y CNJA)¹⁸, consiguió que gaullistas, giscardianos, comunistas y socialistas incluyesen en sus campañas el miedo a la competencia agraria española para cosechar votos en la región¹⁹.

Hacia 1984, coincidiendo con el despliegue de la cooperación en la lucha contra ETA y con la presidencia francesa de la CEE, Francia aceptó por fin poner fecha a la incorporación de España. Explican este cambio de actitud la solución del conflicto agropresupuestario, la mejora general de la situación económica, la intermediación del canciller alemán Helmut Kohl, las cesiones españolas en algunas partidas agrarias y la aplicación de planes de modernización en el Midi francés. El 12 de junio de 1985 se firmó el Tratado de Adhesión, que entraría en vigor el 1 de enero del año siguiente. Aunque los incidentes con pescadores y transportistas no desaparecieron de la noche a la mañana, los dirigentes franceses se congratularon del nuevo clima de confianza: «[...] l'on peut dire que la plupart de nos contentieux bilatéraux qui hypothéquaient gravement nos relations jusque vers 1984 ont été apurés dans des conditions satisfaisantes pour les deux parties [...] l'on peut aujourd'hui parler de relations tout à fait exemplaires entre Paris et Madrid»²⁰.

¹⁸ Fédération Nationale des Syndicats d'Exploitants Agricoles (FNSEA) y Centre National des Jeunes Agriculteurs (CNJA).

¹⁹ Trouvé (2005); Molina (2018, 2020), y García Crespo (2019) recogen fragmentos de los discursos de Jacques Chirac, Valéry Giscard d'Estaing, Georges Marchais y François Mitterrand. La prensa de ambos países aprovechó los enfrentamientos para construir diatribas nacionalistas y recuperar viejos tópicos y prejuicios históricos: los franceses, arrogantes, paternalistas y con un gran complejo de superioridad; los españoles, atrasados, temperamentales e incapaces de vivir en democracia. González-Fernández (2018).

²⁰ «Relations franco-espagnoles», nota para el Primer Ministro, 1/12/1986, AMAE-F, EUROPE, Espagne, 1986-1990, vol. 6245. Sobre el proceso de negociaciones España-CEE, remitimos a Étienvre y Urquijo (1989); Powell (2003); Crespo (2004);

Prueba de ello fue la institucionalización de los encuentros políticos (seminarios interministeriales bienales desde 1983, cumbres anuales de jefes de Estado y de Gobierno desde 1987)²¹ y la proliferación a ambos lados de la frontera de actividades conjuntas de carácter informativo, empresarial, cultural y social²².

III. LA INDUSTRIA FRANCESA ANTE EL INGRESO DE ESPAÑA EN LA CEE

Las tensiones políticas se dejaron sentir poco sobre los intercambios económicos. En 1981 Francia era el primer cliente de España y su segundo proveedor e inversor después de USA (España era el octavo socio comercial de Francia)²³. La balanza comercial bilateral registraba, desde 1977, un saldo positivo a favor de España (gráfico 1), que derivaba en gran medida de las facilidades otorgadas a la industria española en el Tratado Preferencial de 1970 (derechos aduaneros tres veces superiores a la tarifa exterior común de la CEE —15 % vs. 5 %—)²⁴. Encabezaban el comercio francoespañol los productos de la industria automovilística (vehículos y componentes), seguidos de la producción química en la exportación francesa y la agroalimentaria en la exportación española. Conviene relativizar el déficit francés teniendo en cuenta dos circunstancias: primera, que el grueso de la exportación española de vehículos y componentes procedía de las filiales españolas de las multinacionales francesas Renault y PSA Peugeot Citroën; segunda, que las ventas francesas de armamento, fundamentales en su comercio con España, no quedaban registradas en las estadísticas oficiales.

Trouvé (2008); Cavallaro (2009, 2013); Moreno (2010); Pardo (2011), y Núñez (2013).

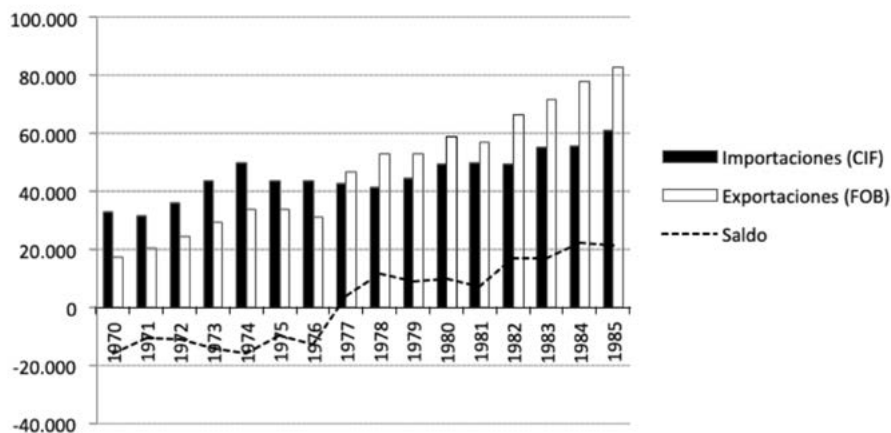
²¹ Francia institucionalizó, además, cumbres bilaterales con Alemania, Italia y Gran Bretaña. Y España con Portugal.

²² Un balance en Vorms y Aguilar (2003).

²³ Los intercambios comerciales se intensificarán tras la entrada de España en la CEE. Francia mantendrá su peso en el comercio exterior de España (primer cliente, primer proveedor) y España lo incrementará (quinto cliente, sexto proveedor).

²⁴ De hecho, el déficit desapareció en 1987, tras la adhesión de España a la CEE. De 1980 a 1989 el saldo francés pasó de -3,3 a 7,4 millares de francos y la tasa de cobertura del 80 % al 118 %.

GRÁFICO I. *Evolución del comercio español con Francia, 1970-1986 (millones de pesetas de 1970)*



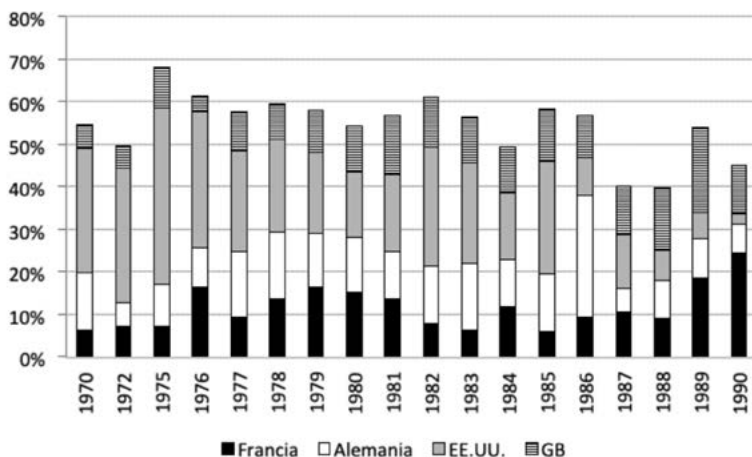
Fuente: *Estadísticas del Comercio Exterior de España*, Ministerio de Comercio, 1970-1986, y Carreras y Tafunell (2005) para IPC-deflactor.

Al iniciarse los años ochenta, Francia concentraba el 11,8% del total de la inversión extranjera en España (10 100 millones de pesetas corrientes), situándose detrás de USA (24,4%) y Suiza (16,5%), y próxima a Gran Bretaña y la RFA (c. 10-12%) (gráfico 2)²⁵. Prácticamente todas las grandes empresas francesas disponían de representación en España, y aspiraban a conservarla y ampliarla en los años siguientes. Por sectores, destacaban el automóvil (Renault, PSA Peugeot Citroën), el vidrio (Saint Gobain, BSN), los neumáticos (Michelin), la industria mecánica y electromecánica (Ferodo, Fichet, Moulinex, Alsthom, Thomson), la química (Rhône-Poulenc, Air Liquide, PUK), la alimentación (Danone, Bongrain), la gran distribución (Carrefour, Promodès, Auchan), la banca (Crédit Lyonnais, Société Générale, BNP,

²⁵ Cifras de inversiones mayoritarias, sujetas a autorización administrativa. Se excluyen, por tanto, las inversiones minoritarias (estimadas en un tercio de las mayoritarias) y las inversiones inmobiliarias (en torno al 35% de la inversión neta extranjera). «Les investissements étrangers en Espagne», nota de Philippe Harot, consejero financiero de la Embajada de Francia en España, 15/3/1982, AMAE-F, EUROPE, Espagne, 1981-1985, vol. 5141. Como venía sucediendo desde el final de la Segunda Guerra Mundial, el peso de Suiza está sobrevalorado, puesto que muchas compañías europeas y norteamericanas realizaron sus operaciones financieras en España a través de filiales domiciliadas en Suiza, atribuyéndosele así el origen nacional de las inversiones.

Paribas, Indosuez) y los seguros (l'Abeille, l'Union des Assurances de Paris). Por volumen de negocios, encabezaban el ranking, por orden descendente, Renault, Michelin, Ferodo, Moulinex, PUK, Rhône-Poulenc, Carrefour, Auchan, Crédit Lyonnais y la Société Générale²⁶.

GRÁFICO 2. *Evolución de los porcentajes de inversión extranjera en España, 1970-1990*



Fuente: *Economía Industrial* y AMAE-F.

A mediados de los años ochenta, las embajadas contabilizaron unas mil doscientas empresas francesas con plantas de producción y/o comercialización en España (frente a las doscientas españolas en Francia). En su mayoría, estaban ubicadas en el entorno de Madrid y Barcelona, y se habían establecido antes de 1975²⁷. España continuaba ejerciendo una poderosa atracción sobre el capital francés. Se valoraba la contigüidad geográfica, que abarataba los costes de transporte y transacción, y la antigüedad de relaciones, que garantizaba experiencia y socios locales. También la abundancia y menor coste

²⁶ «Relations entre la France et l'Espagne dans le domaine des investissements directs», nota de la Direction des Affaires Économiques et Financières, 15/6/1982, AMAE-F, EUROPE, Espagne, 1981-1985, vol. 5149.

²⁷ «L'implantation française en Espagne», informe del Servicio de Expansión Económica de la Embajada de Francia en España, 8/4/1987, Centre des Archives Économiques et Financières (en adelante CAEF), B55301.

relativo de la mano de obra, la existencia de *gaps* industriales y tecnológicos no cubiertos por las empresas domésticas, y la posibilidad de utilizar el mercado español como trampolín para la exportación a otros países, especialmente los de América Latina, norte de África y la CEE²⁸.

Las nacionalizaciones de 1981 afectaron en España a 25 filiales, 25 000 empleos y un volumen de negocios de unos 140 000 millones de pesetas, cifras que se sumaron a las aportadas por las ya de por sí numerosas empresas públicas. Con ello, el Estado francés pasó a ser el primer empleador en España. En principio, la legislación española preveía la revocación de las autorizaciones de inversión concedidas a empresas extranjeras en caso de que estas se nacionalizasen. No obstante, a demanda de los interesados, podía otorgarse una autorización especial para mantener la inversión. Todas las empresas nacionalizadas consiguieron enseguida los permisos necesarios para seguir operando en España, a excepción de PUK, cuyo expediente se retrasó *sine die* a raíz de su enfrentamiento con el Instituto Nacional de Industria (INI)²⁹.

Para aplicar en España los «programas prioritarios de acción» de la planificación indicativa francesa, que recomendaban ampliar inversiones en sectores industriales de alta intensidad tecnológica³⁰, se desplegaron viejas y nuevas líneas de acción. Al igual que durante el franquismo y los primeros años de la Transición³¹, continuó la búsqueda de socios locales (políticos, diplomáticos, empresarios, ingenieros, *managers*), la promoción de entidades bilaterales (como las Cámaras de Comercio o los Comités de Cooperación Industrial) y las actividades destinadas al refuerzo de la lengua española en Francia y de la francesa en España, que languidecían progresivamente ante el empuje del inglés. Además, surgieron nuevas líneas de acción adaptadas al

²⁸ El ingreso de España en la CEE estimularía los flujos de inversión en ambos sentidos. «Fiche Les investissements français en Espagne», nota de la Embajada de Francia en Madrid, 1989, AMAE-F, EUROPE, Espagne, 1986-1990, vol. 6245.

²⁹ El enfrentamiento PUK-INI se enmarca en un contexto en el que el empresariado francés se negaba sistemáticamente a participar en los aumentos de capital de las sociedades del INI mientras no adoptasen medidas de racionalización y reestructuración financiera. Así, PUK rechazó: a) incrementar su participación en Aluminio Español (poseía ya el 20% a través de Aluminio de Galicia), y b) sufragar el suministro de alúmina de Aluminio Español (filial del INI al 55%) a Aluminio de Galicia (filial de PUK al 67%) a un precio muy superior al del mercado mundial. «Conséquences pour leurs filiales espagnoles de la nationalisation de certaines groupes industriels français», informe del Ministerio de Industria, 14/6/1982, AMAE-F, EUROPE, Espagne, 1981-1985, vol. 5177.

³⁰ Cohen (1992).

³¹ Sánchez (2006, 2016).

nuevo marco regional y europeo. Por un lado, se fomentó la búsqueda de interlocutores autonómicos (líderes políticos y empresariales, entidades como el Instituto Vasco de Expansión Industrial y el Centro de Formación y Desarrollo Empresarial de Cataluña): «Les compétences croissantes des ‘autonomies’ espagnoles en matière économique, notamment d’investissements publics, obligent à établir relations suivies avec ses responsables»³². Por otro lado, se reforzó la cooperación en proyectos europeos como Eurodif, Airbus, la Agencia Espacial Europea y otros igual de ambiciosos y por tanto imposibles de afrontar de manera unilateral o bilateral. Todos estos planes contemplaron la formación del personal español, desde el convencimiento de que se necesitaban agentes locales capaces de absorber e internalizar a corto y medio plazo la tecnología francesa, de reproducir y aplicar de forma cada vez más autónoma los conocimientos y capacidades exportados junto al capital: «L’Espagne n’a pas les moyens de réussir seule sa mutation industrielle. En particulier, elle devra faire appel à des pays étrangers pour former un personnel compétent capable d’assimiler la technologie importée et de développer une technologie nationale [...] nous pouvons préparer l’avenir en intervenant dans cette formation»³³.

Con muy pocas excepciones, los representantes de la industria francesa defendieron el ingreso de España en la CEE, si bien no tuvieron tanta visibilidad pública como los agricultores del Midi. Desde el Ministerio de Industria y la patronal Conseil National du Patronat Français (CNPFF) se criticó duramente el Tratado Preferencial de 1970, responsable de una competencia desleal basada en unos «vestigios proteccionistas asimétricos, discriminatorios y contrarios a los intereses de la industria francesa»³⁴. Las empresas que no disponían de representación en España defendieron la integración sin periodo de transición. Por el contrario, las filiales temprana e intensamente instaladas,

³² «Autonomies» entrecomillado en el original. «Relations économiques franco-espagnoles», informe del MAE-F, 20/6/1985, AMAE-F, EUROPE, Espagne, 1981-1985, vol. 5145.

³³ «Note sur les transferts de technologie dans l’industrie espagnole», Embajada de Francia en España, 3/5/1982, AMAE-F, EUROPE, Espagne, 1981-1985, vol. 5177. La presencia de residentes franceses en España respondía en gran parte a estas necesidades de formación: 57 027 en 1982, frente a los 428 000 españoles en Francia (más 60 000 en épocas de vendimia). «Données sur l’Espagne. Fiches», AMAE-F, EUROPE, Espagne, 1981-1985, vol. 5141.

³⁴ Nota del Ministerio de Investigación e Industria, 16/6/1983, AMAE, AMAE-F, EUROPE, Espagne, 1981-1985, vol. 5145. El apoyo del CNPFF al ingreso de España en la CEE es tratado en García Crespo (2019).

que se habían hispanizado para sortear la legislación franquista y se beneficiaban del proteccionismo y de las ayudas a la exportación, reivindicaron un desarme arancelario escalonado: «C'est ainsi que nos intérêts d'industriels sont souvent antagonistes avec nos intérêts d'exportateurs»³⁵. En todo caso, las filiales también deseaban la liberalización, pues parte de las piezas y componentes necesarios en sus procesos de fabricación, especialmente los de mayor contenido tecnológico, continuaban importándose desde Francia.

El mayor obstáculo que tuvieron que afrontar las empresas francesas con intereses en España fue la competencia extranjera (USA, RFA y Japón, fundamentalmente). Ante las dificultades para igualar las ofertas tecnológicas y financieras de sus rivales, los franceses hicieron valer otras ventajas comparativas. Del lado político, insistieron en las posibilidades de la cooperación con Francia para disminuir la dependencia respecto a USA y aproximarse a Europa. Del lado económico, en la ayuda al desarrollo de la industria española mediante la firma de acuerdos de cofabricación, la exportación del material fabricado en España con licencia francesa y la formación del capital humano local. La formación adoptaría formas diversas. Las casas suministradoras adiestrarían a ingenieros y técnicos en el manejo y mantenimiento de los equipos traídos de fuera. Las filiales se ocuparían de todos los integrantes del proceso productivo, desde los obreros de la cadena de montaje hasta los cuadros medios y superiores. Y los Gobiernos podrían intervenir directamente en estas actividades, patrocinando programas formativos conjuntos (acciones integradas, formación de doctores, conciertos entre organismos de enseñanza e investigación) y potenciando las aplicaciones industriales de los estudios académicos³⁶.

Estas estrategias se aplicaron a los tres sectores que priorizó la política industrial francesa en España en los años ochenta: el sector nuclear, la provisión de equipos militares y la industria informática y electrónica, sectores que examinaremos en los epígrafes siguientes. La industria automovilística, primera en el comercio francoespañol, no preocupó en exceso al Gobierno francés. Las filiales de Renault y PSA Peugeot Citroën habían sufrido las consecuencias socioeconómicas de la crisis energética mundial, pero el estancamiento se había solucionado de manera relativamente rápida gracias al incremento de las exportaciones y al despliegue de un proceso de renovación

³⁵ Telegrama de Guidoni al MAE-F, 17/10/1984, AMAE-F, EUROPE, Espagne, 1981-1985, vol. 5145. El tratado de 1970 permaneció en vigor hasta 1986 y el desarme arancelario se escalonó en siete años.

³⁶ «Coopération Scientifique et Technique avec l'Espagne», nota al MAE-F, 23/5/1985, AMAE-F, EUROPE, Espagne, 1981-1985, vol. 5138.

tecnológica y empresarial basado en el *toyotismo* y el *just in time*³⁷. A principios de los años ochenta, FASA-Renault ocupaba el primer puesto de los productores españoles de turismos y derivados. Diez años después, el panorama del sector automovilístico en su conjunto seguía siendo alentador: «[...] la stratégie de nos constructeurs [automobiles] en matière d'investissements n'est pour l'instant pas modifiée, la situation à moyen terme ne pouvant que s'améliorer»³⁸. Llama la atención la ausencia en los planes estatales del sector de la gran distribución, cuando el grupo Carrefour contaba ya con una treintena de hipermercados distribuidos por todo el territorio español³⁹. También la minimización de la banca, en unos años en los que entidades como el Crédit Lyonnais, la Société Générale, Paribas, BNP o Indosuez habían ampliado su presencia en España y contraído préstamos con numerosos organismos públicos⁴⁰. A finales de los años ochenta, todas las miradas se pusieron en los acontecimientos de 1992, que en efecto iban a generar grandes oportunidades para la industria francesa, adjudicataria de importantes obras de ingeniería e infraestructuras (Alstom: AVE Madrid-Sevilla; Thomson: ordenadores para las administraciones públicas; Dumez y Bouygues: trabajos aeroportuarios, etc.).

IV. ÁTOMOS: LA COOPERACIÓN NUCLEAR

Animados por el relanzamiento de la energía nuclear tras la crisis del petróleo, el Gobierno y las empresas francesas dedicaron grandes esfuerzos a la cooperación nuclear con España. Aspiraban a intervenir en la totalidad del ciclo del combustible, desde la extracción del mineral de uranio hasta el almacenamiento y gestión de los residuos radiactivos⁴¹. En 1972 se había conectado a la red la central nuclear de Vandellós 1 (Tarragona), construida con

³⁷ Fernández de Sevilla (2017).

³⁸ Telegrama del MAE-F, 07/11/1990, AMAE-F, EUROPE, Espagne, 1986-1990, vol. 6239.

³⁹ Castro, R. (2010b).

⁴⁰ «Les conditions récentes de l'endettement extérieur des organismes publics et des entreprises espagnoles», nota de Philippe Harot, consejero financiero de la embajada de Francia en España, 25/2/1981, AMAE-F, EUROPE, Espagne, 1981-1985, vol. 5148. La evolución de la banca francesa en España en Castro, R. (2012).

⁴¹ «Coopération nucléaire avec l'Espagne», nota de la Direction Générale des Relations Culturelles, Scientifiques et Techniques, 12/7/1978, AMAE-F, EUROPE, Espagne, 1977-1981, vol. 4367.

financiación y tecnología francesas. Desde entonces, Francia participó en todas las licitaciones públicas convocadas en España para la construcción de nuevas centrales nucleares. Habiendo renunciado a su tecnología nacional de uranio natural-grafito-gas (UNGG), ofreció reactores de tipo PWR (Westinghouse, USA), que desde 1975 explotaba bajo licencia la francesa Franco-Américaine de Constructions Atomiques (Framatome)⁴². Para impulsar sus posibilidades de adjudicación, Framatome creó en España la filial Framatome Proyectos Industriales S.A. y buscó alianzas, formales e informales, con socios locales, como Empresarios Agrupados, Equipos Nucleares, Ginés Navarro Construcciones, el Banco Ibérico, el grupo March y la Empresa Nacional de Residuos Radiactivos S.A. (ENRESA)⁴³.

Francia ofreció también su colaboración técnica y financiera en otras infraestructuras atómicas planeadas en España. En primer lugar, estudió la venta de reactores rápidos o «supergeneradores» similares a los franceses Phénix (450 MW) y Superphénix (1200-2000 MW), capaces de producir su propio combustible (plutonio) y generar hasta setenta veces más energía que los reactores clásicos, aunque con gran complejidad tecnológica y a un precio muy elevado⁴⁴. Un consorcio de firmas liderado por Saint Gobain Techniques Nouvelles prometió secundar la fábrica de tratamiento de combustible irradiado que la Junta de Energía Nuclear (JEN) planeaba construir en la provincia de Soria⁴⁵. Los responsables franceses estaban convencidos de que el ingreso de España en la CEE se traduciría en una apuesta más firme por la opción nuclear europea (léase francesa): «L'entrée de l'Espagne dans la CEE doit être l'occasion de souhaiter que Madrid adopte un comportement européen dans le domaine nucléaire [...] Il importe que l'action de la France soit soutenue par les pouvoirs publics»⁴⁶. Hasta bien entrados los años ochenta, los responsables españoles hicieron gala ante los franceses de un gran optimismo

⁴² Amparada por el Estado y diversas entidades privadas, Framatome lideraba la construcción de centrales nucleares en Francia. Véanse Hecht (2004) y Dänzel-Kantof y Torres (2013).

⁴³ «Coopération nucléaire avec l'Espagne», nota de la Direction Générale des Relations Culturelles, Scientifiques et Techniques, 28/1/1976, AMAE-F, EUROPE, Espagne, 1971-1976, vol. 421.

⁴⁴ «Collaboration franco-espagnole sur les reacteurs rapides», 3/11/1975, Archives Historiques d'Électricité de France (en adelante AEDF), caja B0000469386.

⁴⁵ Sobre el centro de Soria, Castro, L. (2015).

⁴⁶ «Espagne. Aspects nucléaires», nota del Ministère du Redéploiement Industriel et du Commerce Extérieur, 11/10/1985, AMAE-F, EUROPE, Espagne, 1981-1985, vol. 5138.

nuclear, evitando mencionar la enorme deuda contraída por las empresas eléctricas, el retraso en la puesta en marcha de nuevos reactores y la expansión del movimiento antinuclear.

Todos los intentos de Framatome de liderar la construcción de nuevas centrales nucleares en España fracasaron, efecto combinado de la competencia internacional (USA con Westinghouse y General Electric, y Alemania occidental con KWU), y de la moratoria decretada en el Plan Energético Nacional de 1983, que redujo la potencia prevista para 1992 de 12 500 a 7500 MWe (ya había sido revisada a la baja en el Plan de 1978). Framatome reorientó entonces su estrategia hacia la provisión de servicios de mantenimiento, vigilancia y seguridad a la decena de centrales acabadas o en proceso de construcción, en su mayoría adjudicadas a USA.

Mayor éxito aportó la cooperación en las fases inicial y final del ciclo del combustible. En la minería del uranio, la Empresa Nacional del Uranio S. A. (ENUSA) y su equivalente francesa, la Compagnie Générale des Matières Nucléaires (COGEMA), firmaron una serie de acuerdos para la explotación en común de uranio natural en Níger (yacimientos de Akouta y Akokan). Respecto al enriquecimiento, España entró en el consorcio europeo Eurodif, fundado en 1972 a iniciativa francesa para hacer frente a la creciente demanda de uranio enriquecido, garantizar la seguridad y estabilidad de los precios y diversificar las fuentes de suministro (es decir, liberarse de la dependencia de USA). Eurodif construyó en Tricastin (Francia) una fábrica para el enriquecimiento de uranio por difusión gaseosa, destinada a equipar a todos los países miembros en función de su participación en el capital social. España suscribió a través de ENUSA el 11,11 % de las acciones, obteniendo un volumen de uranio enriquecido que llegó a cubrir el 20 % de sus necesidades⁴⁷. Paralelamente, se incrementaron los convenios entre empresas, universidades y centros de investigación de ambos países, lo que condujo a numerosos intercambios de expertos y actividades.

En 1982 se renovó y actualizó el acuerdo de cooperación nuclear de 1956 entre la JEN y el Commissariat à l'Énergie Atomique (CEA). Retuvo cinco ámbitos de cooperación prioritaria: reactores de investigación, protección y seguridad, física y altas energías, fusión y gestión de residuos⁴⁸. Insistió especialmente

⁴⁷ El resto procedió, a precios inferiores, de USA, la URSS y un consorcio formado por Holanda, Reino Unido y Alemania occidental. «Enrichissement européen: un calendrier chargé», 19/9/1973, AEDF, caja 891165, y *Memorias de ENUSA, ejercicios 1972 a 1986*, Archivo Histórico del INI (SEPI).

⁴⁸ «Les relations industrielles franco-espagnoles», nota del Ministère du Redéploiement Industriel et du Commerce Extérieur, 9/10/1984, AMAE-F, EUROPE, Espagne, 1981-1985, vol. 5148.

en la necesidad de ceder a la industria española altos porcentajes de participación en los trabajos teóricos y aplicados. No en vano se contaba con el precedente de la central de Vandellós 1, donde se había alcanzado un porcentaje de participación local del 42% (obra civil, materiales eléctricos y mecánicos, cajón del reactor)⁴⁹.

La cooperación nuclear militar fue tanteada en varias ocasiones. Desde Francia, se tenía claro que los dirigentes franquistas intentaron dotarse de armamento atómico, y que en democracia esta posibilidad no había sido descartada: «L'Espagne n'a pas signé le TNP. Elle n'adhère pas aux Directives de Londres sur les exportations nucléaires. Elle n'a jamais fait mystère de sa volonté de se réserver si nécessaire la possibilité d'acquérir l'arme atomique. Elle est d'ailleurs considérée comme l'un des pays disposant d'un programme nucléaire suffisamment avancé pour se trouver au seuil de l'option militaire»⁵⁰.

La adopción de la tecnología UNGG, menos rentable que las estadounidenses de uranio enriquecido y agua ligera, tuvo mucho que ver con su alta producción de plutonio, susceptible de ser empleado en programas civiles (reactores rápidos) y militares (armamento nuclear). Pero la voluntad española de fabricar bombas atómicas a partir del plutonio irradiado en Vandellós 1 se desvaneció definitivamente a mediados de los años ochenta. COGEMA y la empresa propietaria de Vandellós 1, HIFRENSA, acordaron que el plutonio procedente de la central hispanofrancesa tendría un destino únicamente civil (reactores rápidos, investigación) y permanecería bajo la vigilancia de Euratom y del Organismo Internacional de la Energía Atómica⁵¹. El Gobierno socialista español prestó más atención que sus predecesores a la no proliferación nuclear, en gran medida por la presión de USA y la voluntad de no perjudicar a la industria nuclear española (Tecnatom, Sener, Equipos Nucleares), con un peso creciente en el mercado mundial. Solo a partir de entonces, Francia incluyó en sus ofertas la provisión de controles (bilaterales y multilaterales) garantes de la utilización pacífica de la energía nuclear⁵².

⁴⁹ Sánchez (2017).

⁵⁰ Nota de Louis Amigues, sous-directeur des Questions Atomiques et Spatiales, 13/1/1984, AMAE-F, EUROPE, Espagne, 1981-1985, vol. 5138.

⁵¹ En el acuerdo anterior (CEA-HIFRENSA, 1967) se establecía que el plutonio irradiado en el reactor de Vandellós 1 sería reprocesado en Francia (Marcoule y La Hague) y en su mayor parte devuelto a España, que podría utilizarlo *libremente* (no se especificaba su uso civil o militar), a condición de no ponerlo a disposición de terceros países y permitir una cierta supervisión del CEA (que no de USA ni de los organismos internacionales). Sánchez (2017): 169.

⁵² «Coopération franco-espagnole dans le domaine nucléaire», informe del embajador Emmanuel de Margerie, 14/3/1979, AMAE-F, EUROPE, Espagne, 1977-1981, vol.

A finales de la década, Francia encontraría una nueva oportunidad de negocio (y aprendizaje) en el desmantelamiento de centrales y gestión de sus residuos radiactivos. El punto de partida fue el cierre anticipado de Vandellós 1, a raíz de un accidente ocurrido en 1989 y la revocación al año siguiente del permiso de explotación. Francia contaba entonces con más de cincuenta reactores operativos agrupados en diecisiete centrales. Solo había procedido al cierre de los grupos UNGG de Marcoule y Chinon 1 y 2, y planeaba el cierre de Saint Laurent des Eaux, Bugey y Chinon 3 en los dos años siguientes⁵³. La asistencia a España se presentaba, por tanto, como una ocasión excelente para ganar experiencia con vistas a futuros proyectos de desmantelamiento dentro y fuera de Francia. Así, ENRESA y l'Agence Nationale pour la Gestion des Déchets Radioactifs (ANDRA) contrajeron diversos compromisos para el intercambio de especialistas entre las instalaciones nucleares de ambos países, el envío de información técnica, la elaboración conjunta de estudios geológicos y fisicoquímicos, el asesoramiento en la preparación de los Planes Generales Nacionales de Residuos Radiactivos, y la colaboración en la construcción de centros de almacenamiento: El Cabril (residuos de media y baja radiactividad) se construyó a imagen y semejanza de los centros franceses de La Manche y Aube, y los estudios de ENRESA sobre el «Almacenamiento temporal individualizado», el «Almacenamiento temporal centralizado» y el «Almacenamiento geológico profundo» (residuos de alta radiactividad) presentan una clara (y declarada) impronta francesa⁵⁴.

V. AVIONES: LA VENTA Y COFABRICACIÓN DE MATERIAL DE DEFENSA

Desde los Pactos de 1953, Estados Unidos marcó la pauta del sector español de la defensa. Pero las potencias europeas también intentaron participar en el proceso de modernización militar emprendido en España, buscando mercados para sus productos e interlocutores para sus intereses políticos y económicos. Francia contaba con uno de los complejos militares-industriales más grandes del planeta, mimado por el Estado y representado por una decena de *champions nationaux*, públicos y privados. Todos ellos necesitaban rebasar los estrechos márgenes del mercado doméstico (monopsónico) para recuperar

6239.

⁵³ «Incident à la centrale nucléaire de Vandellós 1», Telegrama del MAE-F, 3/11/1989, AMAE-F, EUROPE, Espagne, 1986-1990, vol. 6239.

⁵⁴ Así se indica en sus webs corporativas: www.enresa.es y www.andra.fr (consultado en julio 2019).

inversiones y buscar beneficios en las economías de escala: «C'est une nécessité pour le budget militaire de la France. [...] L'Armée française n'aurait pas un équipement aussi moderne si notre industrie d'armement devait se contenter du marché intérieur [...] Si ce n'est pas nous, ce sont nos concurrents soviétiques, anglais, américains ou autres, qui décrocheront les contrats»⁵⁵. Francia mantenía en los años ochenta el tercer puesto de los exportadores mundiales de armas, después de USA y la URSS⁵⁶. Competir con la tecnología norteamericana en los mercados occidentales resultaba con frecuencia factible. Alcanzar sus precios de venta y facilidades de pago era mucho más complicado. La solución pasaba por ofrecer compensaciones industriales, en particular ayudas al desarrollo de la industria local y el permiso de venta a terceros del material fabricado en España con licencia francesa.

Los militares franceses y españoles habían mantenido desde los años cincuenta un flujo continuo de intercambios: informaciones, visitas, maniobras conjuntas, autorizaciones de escala y sobrevuelo, formación de oficiales españoles en prestigiosas escuelas francesas, etc. Estas relaciones desembocaron en la conclusión del acuerdo de cooperación militar de 1970, aplicable a todas las operaciones bilaterales de compraventa de armas⁵⁷. Ese año se concertó el suministro a España de treinta aviones Mirage IIIE y doscientos carros de combate AMX-30, a los que en los años siguientes se añadirían varias decenas de Mirage F1, carros AMX-30 y submarinos Agosta, con sus municiones y repuestos. En 1983, con Narcís Serra como ministro de Defensa, se renovó el acuerdo de 1970 y se concluyeron nuevas operaciones (Mirages F1, helicópteros Superpuma y Cougar, misiles Milan, Matra, Exocet y Hot, sistemas de detección y navegación, redes electrónicas de transmisión, etc.)⁵⁸, que requirieron la apertura de partidas presupuestarias extraordinarias⁵⁹. Salvo en contadas ocasiones, como las guerras de Ifni y Argelia, Francia

⁵⁵ Declaraciones del ministro de Defensa Charles Hernu. Ref. Favier y Martin-Roland (1990): 396.

⁵⁶ Según datos del Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI).

⁵⁷ Las condiciones de la asistencia técnica y los planes de instrucción se regularon en protocolos específicos firmados para cada transacción. Más detalles en Sánchez (2015).

⁵⁸ «Espagne. Relations dans le domaine d'armements», Ministerio de Defensa, Delegación General de Armamento, 8/6/1982, AMAE-F, EUROPE, Espagne, 1981-1985, vol. 5177.

⁵⁹ Con todo, el gasto militar en España era netamente inferior al de sus dos principales socios extranjeros: 2,35 % del gasto total frente al 4,06 % de Francia y al 6,39 % de USA entre 1980 y 1989. Sabaté (2015).

confirió a la colaboración militar con España un carácter comercial y no estratégico. Las operaciones se efectuaron, no obstante, de Estado a Estado. Las empresas participaron, pero no tuvieron posibilidad de efectuar inversiones (ni adquisiciones, ni *joint-ventures*, ni *greenfields*). Durante la Transición española, el comercio bilateral de armas siguió una trayectoria ascendente, que no resultó perturbada ni por el cambio de régimen político en España ni por los desencuentros en torno a ETA y la CEE. Aunque se perdieron algunos grandes contratos (adjudicados a USA —Mc Donnell Douglas— y la RFA —MBB—), Francia lideró los suministros exteriores de armas a España entre 1979 y 1985, con el 51,6% del total (frente al 30,9% de Estados Unidos y el 3% de Alemania)⁶⁰. En 1980 el consejero económico de la Embajada de Francia en España calculaba que los equipos armamentísticos suponían alrededor del 61,55% del total de las ventas francesas a España⁶¹.

Todos los contratos de armamento contemplaron una amplia participación de la industria española en los procesos de fabricación (mínima del 25% y con frecuencia superior al 80%). Los primeros aviones y carros de combate se importaron enteros, pero el resto se construyeron en España mediante acuerdos de cofabricación, que dejaron un amplio margen de participación a las empresas españolas del sector de la defensa, en su mayoría integradas en el Instituto Nacional de Industria (INI). Al principio, la industria local se encargó, bajo supervisión francesa, del ensamblaje de las piezas y conjuntos importados y de la fabricación de elementos secundarios de bajo-medio contenido tecnológico (cables, motores eléctricos, cajas de velocidades, etc.). Después, accedió a operaciones de mayor contenido tecnológico, participando incluso en la concepción de nuevos prototipos (como el submarino S-80). Los acuerdos de cofabricación no solo beneficiaron a las grandes empresas del INI (CASA, Bazán, Santa Bárbara), sino también a la industria auxiliar, que se repartió cientos de contratos de construcción y mantenimiento. Además, las instalaciones españolas se ampliaron y modernizaron para recibir y fabricar los nuevos equipos (bases aéreas de Manises en Valencia y Los Llanos en Albacete, talleres de Santa Bárbara en Sevilla, astilleros de Bazán en Cartagena, factorías de CASA en Sevilla y Getafe). Y numerosos ingenieros, técnicos y mecánicos aprendieron en Francia o con instructores franceses su correcto montaje, manejo y mantenimiento.

El caso de los aviones Mirage muestra el alcance de las compensaciones industriales derivadas de los contratos armamentísticos. Las sociedades

⁶⁰ Véase: www.sipri.org/databases/armstransfers (consultado en junio 2019).

⁶¹ Informe de Robert Dantou, jefe del Servicio de Expansión Económica de la Embajada de Francia en España, 25/1/1980, CAEF, B55301.

constructoras, Avions Marcel Dassault Breguet Aviation-AMDBA (principal), SNECMA (motores), Thomson-CSF (equipos electrónicos) y Matra (misiles), cedieron a la industria española la fabricación del 30% de los Mirage, además de fuselajes, radares y otras piezas destinadas a aviones y helicópteros de concepción francesa. Las principales empresas españolas beneficiarias fueron CASA y otras firmas aeronáuticas vinculadas al INI (HASA, AISA, ENMASA). El Ejército francés del Aire se encargó del adiestramiento de los pilotos y mecánicos españoles en bases militares de uno y otro lado de los Pirineos. Además, los españoles siguieron cursos de especialización en las sedes de AMDBA (simulador de vuelo, radioelectrónica, centrales, mecánica, fotografía, hidráulica, electricidad, armamento, servomandos y equipos), SNECMA (motores e instrucción técnica) y Thomson-CSF (radar, mantenimiento e instrucción)⁶².

CASA se benefició de compensaciones industriales complementarias: AMDBA le compró aviones C-101, C-212, C-295, C-235 y C-400, le ayudó a promocionar sus aparatos en América Latina, Oriente Medio y los territorios francófonos de África, y facilitó su acceso a proyectos europeos como el consorcio Airbus Industrie, denominado después European Aeronautic Defence and Space (EADS) y actualmente Airbus Group. En los años ochenta, CASA lideró la exportación española de sistemas de armas, con el mercado francés como primer destino, seguido de varios países latinoamericanos (Argentina, Venezuela, Chile, México, Colombia) y asiáticos (Emiratos Árabes, Arabia Saudí)⁶³. Decenas de Mirage fueron vendidos (y sus pilotos y técnicos adiestrados) en acciones comerciales conjuntas entre España y Francia, lo que redundó en beneficio de la posición comercial de ambos países en América Latina y Oriente Medio.

La industria de la defensa es un sector de fronteras difusas. Buena parte de sus bienes y servicios tienen un carácter dual civil-militar, de manera que aparecen dispersos en multitud de sectores productivos y asociados a numerosas firmas, tanto contratistas principales como subcontratistas⁶⁴. Así, los procesos de compra, ensamblaje y fabricación de los Mirage generaron múltiples externalidades para el sector civil y la industria auxiliar de componentes, sobre todo la aviación civil (Iberia), las ingenierías (Sener), los fabricantes de piezas de automoción (Bressel, Marconi Española), la construcción (Dragados y Construcciones) y el textil (Interhorce)⁶⁵.

⁶² Información de cursos y listado de participantes en Archivo Histórico del Ejército del Aire, caja A10951.

⁶³ Fisas (1988, 1991).

⁶⁴ García Alonso (2010): 15-21.

⁶⁵ Sánchez (2019).

VI. ORDENADORES: LA EXPANSIÓN DE LA INDUSTRIA INFORMÁTICA Y ELECTRÓNICA

Fue en los años cincuenta cuando se inició tímidamente en España la demanda de equipos para el almacenamiento y tratamiento automático de la información⁶⁶. RENFE adquirió un IBM 650 en 1958, la JEN un UNIVAC modelo UCT en 1959 y FEMSA un Bull G30 en 1963. El procesamiento electrónico de datos se convirtió en una herramienta imprescindible para la modernización, automatización y reducción de costes en la Administración, la empresa y el sector financiero. En 1975 el número de unidades centrales instaladas en España alcanzó las 1988, en su mayoría importadas de USA⁶⁷. En los años siguientes, la miniaturización, abaratamiento y aumento de potencia de los equipos permitieron el desarrollo del ordenador personal, con lo que la informática entró de lleno en el mercado de consumo. Sin embargo, a principios de los años ochenta, el grado de penetración en España del sector electrónico-informático apenas llegaba al 60 % de la media de Europa occidental, y el microordenador solo se había instalado en el 3 % de los hogares⁶⁸.

El primer Plan Electrónico e Informático Nacional (PEIN), aprobado en 1984, despertó grandes expectativas entre las empresas francesas del sector. Bull (material informático) y Thomson (electrónica gran consumo y componentes), ambas públicas, intentaron aprovechar las subvenciones y ventajas fiscales del PEIN para incrementar su presencia en España⁶⁹. El mercado no les resultaba desconocido, puesto que habían realizado exportaciones desde principios de siglo⁷⁰. En 1952 la empresa Guillermo Truninger S. A., afincada en Barcelona, adquirió la representación de los sistemas de tabuladoras de la Compagnie des Machines Bull. SEAT, FEMSA y el Instituto Nacional de Previsión de Barcelona figuraron entre sus primeros clientes. En los años del desarrollismo, Bull amplió su red comercial y vendió modelos Gamma y serie 400 a bancos, empresas y administraciones (Banco de Vizcaya, Altos Hornos, Iberduero, Telefónica, ministerios, Ejército, Policía, Guardia Civil y el Instituto Nacional de Estadística, fundamentalmente)⁷¹. Thomson, por su parte,

⁶⁶ Hubo iniciativas tecnológicas anteriores sin cobertura empresarial. López (1994).

⁶⁷ De Diego (1995): 94.

⁶⁸ Castells *et al.* (1986): 82, 105 y 273-274.

⁶⁹ También lo hicieron los demás fabricantes foráneos, que entre 1984 y 1986 absorbieron en conjunto más del 86 % de las inversiones, el 95 % de la producción y el 97 % de las exportaciones. De Diego (1995): 140.

⁷⁰ Fornés (2016): 21-22 y 24.

⁷¹ Arroyo (2005): 40.

disponía en España de una decena de filiales, que en 1984 empleaban a unos 2500 trabajadores y alcanzaban un volumen de negocios de más de 2000 millones de francos. Estas filiales gestionaban, además, numerosas importaciones y contratos de asistencia técnica, en especial las sociedades del grupo Thomson Grand Public (Compañía Europea para el Equipamiento Doméstico S. A. —CEDOSA—, dedicada a la fabricación de televisores, vídeos y cadenas HiFi; Orega Ibérica S. A., fabricante de componentes electrónicos) y las filiales de Thomson CSF (Thomson CSF España y Equipos Electrónicos, productoras de una amplia gama de aparatos electrónicos). Entre los destinatarios de sus equipos, destacaban el Ejército, la aviación civil, RTVE y la CTNE.

Para aumentar sus posibilidades en España, las empresas francesas buscaron la alianza con socios locales, normalmente mediante la formación de *joint ventures* a partir de la adquisición de acciones en empresas españolas (la Compagnie Internationale de Services en Informatique-CISI, filial del CEA, adquirió el 41,19 % del Centro de Cálculo de Sabadell, y Seresco pasó a ser filial del grupo Générale de Service Informatique-GSI). Paralelamente, continuaron cediendo licencias y firmando contratos de asistencia técnica (v.g. Bull cedió la fabricación de componentes a Telesincro, empresa creada en 1963 por el ingeniero industrial, y futuro ministro socialista de Industria, Joan Majó). Gobierno y empresarios trataron de promocionar la formación de especialistas españoles en Francia, insistiendo en las ventajas de un aprendizaje global y no tan dependiente del producto como el que proporcionaban los fabricantes norteamericanos⁷². Así, muchos informáticos españoles, en su mayoría catalanes, completaron su formación académica en Francia, siguiendo los planes de estudios inaugurados por el Plan Calcul (1966-75) del gobierno De Gaulle: análisis, programación, lenguaje informático y procesamiento de datos. Damià Aragonés, catedrático y director de la Escuela de Ingenieros Industriales de Barcelona; Manuel Martí y Ramon Puigjaner, decanos de la Facultat d'Informàtica de Barcelona, y Ramon Companys, primer presidente de la Asociación de Técnicos de Informática (ATI), son solo algunos ejemplos destacados⁷³.

La colaboración Bull-Telesincro gozó de un amplio apoyo gubernamental en París y Madrid, por la voluntad de ambos estados de frenar la expansión de las multinacionales estadounidenses (ATT, IBM, Digital Co.) y japonesas (Fujitsu, Sony, Sanyo), que utilizaban el mercado español como

⁷² Véanse López (1994); Arroyo (2005); Fornés (2016), y Barceló (2008). Este último autor trabajó en la Bull de 1972 a 1989.

⁷³ Fornés (2016): 17.

plataforma para la exportación a la CEE⁷⁴. La alianza con Bull fue continuada por la Sociedad Española de Comunicaciones e Informática S.A. —SECOINSA— (INI), en la que se integró Telesincro desde 1976. A través de Telesincro y SECOINSA, Bull intentó convencer a los responsables españoles de la necesidad de crear, siguiendo el modelo francés, una industria nacional de informática organizada en torno a un gran fabricante interior (SECOINSA) y un gran socio tecnológico extranjero (Bull). Al final, aunque el primer socio tecnológico fue la japonesa Fujitsu, SECOINSA acabó siendo adquirida por Bull.

En 1983 Francia exportó a España productos informáticos y electrónicos por valor de 1422 millones de francos, obteniendo un saldo favorable de 903,6 millones de francos⁷⁵. Sin embargo, USA mantuvo la supremacía en el mercado español, tanto en el suministro a grandes empresas como en la informática de oficina. Incluso las filiales españolas de multinacionales francesas, como Saint Gobain, se equiparon con ordenadores IBM. El INI, que según los responsables franceses prometió privilegiar a Bull y a sus suministradores tradicionales (Thomson), entabló negociaciones paralelas con estadounidenses (IBM, Digital Co.), alemanes (Nixdorf, Siemens) y japoneses (Fujitsu, Hitachi), que a menudo ofrecían mejores condiciones y por tanto resultaban vencedores en los concursos públicos. Solchaga da cuenta en sus memorias de presiones por parte del primer ministro Laurent Fabius y de la ministra de Comercio Exterior Edith Cresson para que el Ministerio español de Industria intercediese en favor de la electrónica e informática francesas⁷⁶.

Durante el intervalo abordado en este estudio, se firmaron algunos contratos relevantes: suministro a la Generalitat de Catalunya de 3000 ordenadores Thomson MO5 y Bull Micral 30 (10 millones de francos); cofabricación de 24000 terminales Bull Questar T destinadas a los ministerios de Asuntos Exteriores y Justicia; construcción por Matra de tres satélites de comunicación Hispasat, y venta de equipos electrónicos y material de telecomunicaciones a los cuerpos de seguridad del estado español (280 millones de francos al año). Pero fueron excepcionales. La mayoría de los grandes proyectos escaparon a las empresas francesas, incapaces de igualar las ofertas financieras y tecnológicas de sus competidoras europeas, norteamericanas y japonesas: macroproyectos como

⁷⁴ Castells *et al.* (1986): 149.

⁷⁵ «Les relations de la France avec l'Espagne dans les secteurs de l'Électronique, de l'Informatique et de l'Espace», nota del Ministère du Redéploiement Industriel et du Commerce Extérieur, 5/10/1984, AMAE-F, EUROPE, Espagne, 1981-1985, vol. 5138.

⁷⁶ Solchaga (1997): 58-59.

el sistema de teletexto o los equipamientos electrónicos del metro y el ferrocarril fueron atribuidos a empresas no francesas.

VII. CONCLUSIONES

Los socialistas franceses y españoles llegaron al poder cuando ya había finalizado el largo ciclo de crecimiento económico posterior a la Segunda Guerra Mundial. Unos y otros acabarían por adoptar las recetas económicas liberales que triunfaban en Europa (camino a Maastricht), alejadas de la tradición socialdemócrata anterior, e identificadas con privatizaciones, desregulaciones y precarización del mercado laboral. Los primeros gobiernos de González y Mitterrand heredaron los contenciosos de ETA y la CEE, a los que comenzó a ponerse remedio en 1984, iniciándose un clima de mayor cordialidad, equilibrio y reciprocidad.

A la hora de hacer balance de su actividad industrial en España, las autoridades francesas la tildaban de modesta y decepcionante. Consideraban que la proximidad geográfica, la antigüedad de relaciones, la ambición de los programas industriales de ambos países y el aval final de Francia en los temas de ETA y la CEE tendrían que haber aportado más recompensas⁷⁷. Pero los proyectos resultaban limitados en número y magnitud. No satisfacían las enormes expectativas planteadas. ¿Qué frenó la cooperación industrial franco-española? En primer lugar, la crisis económica, que redujo la construcción de infraestructuras y equipamientos públicos, sectores de gran interés para el Gobierno y las multinacionales francesas. También el Tratado Preferencial de 1970 entre España y la CEE, que favoreció las exportaciones españolas y penalizó las importaciones francesas. Por ello, los empresarios de la industria francesa defendieron de forma prácticamente unánime el ingreso de España en Europa, aunque fueron los agricultores del Midi, espoleados por líderes sindicales en busca de soluciones a la crisis y por políticos ávidos de votos en la región, los que consiguieron imponer sus reivindicaciones en la política y el imaginario colectivo. Fundamental fue también la férrea competencia de Estados Unidos, Alemania, Japón y otras potencias extranjeras, cuyas ofertas financieras y tecnológicas desbancaron a menudo las bazas francesas de interlocución con Europa y ayuda al desarrollo de la industria española. Pudo influir, por último, el retroceso del francés frente al inglés, que jugó en beneficio de los proyectos anglosajones.

⁷⁷ «Relations économiques franco-espagnoles», nota del MAE-F, 21/10/1985, AMAE-F. EUROPE, Espagne, 1982-1985, vol. 5145.

Del análisis de la acción industrial francesa en España en tiempos de Mitterrand y González se desprenden tres grandes conclusiones. Primera, siguiendo las directrices de su planificación indicativa, Francia privilegió los grandes proyectos y la alta tecnología, en gran medida ligados al sector público. De hecho, el gran promotor de la actividad empresarial francesa en España fue el Estado francés, contratista principal de los macroproyectos nucleares, armamentísticos e informáticos. Los planes gubernamentales perdieron así de vista la potencialidad del sector servicios (dominado por la gran distribución), más vinculado a la iniciativa privada y en expansión sostenida al compás de la terciarización de ambas economías.

Segunda, las estrategias utilizadas para ampliar y consolidar posiciones al sur de los Pirineos se transformaron poco con el cambio de régimen político en España, exceptuando la mayor atención prestada a los ámbitos regional y europeo. Continuó la búsqueda de socios locales, la puesta en marcha de instituciones y convenios bilaterales en ámbitos de interés común, y la desvinculación de las actividades económicas de los temas política y socialmente más delicados (la dictadura primero, ETA y la CEE después).

Tercera, las externalidades derivadas de los grandes proyectos industriales de Francia en España fueron poco perceptibles en el corto plazo, pero fundamentales a medio y largo plazo. Gobierno y multinacionales contribuyeron a la formación de un capital humano (ingenieros, técnicos, investigadores, profesores, cuadros medios y superiores) que resultó crucial para garantizar el éxito de la modernización económica pendiente. La capacitación del personal español permitió pasar del ensamblaje de piezas y conjuntos importados a la fabricación propia de productos avanzados; sustituir los contratos «llave en mano» por empresas mixtas en las que extranjeros y nacionales se repartieron las tareas de diseño y construcción, y crear cada vez más centros locales de I+D+i, aunque muchos dependientes del exterior y especializados en las fases de menor contenido tecnológico. Este *learning process* fue a menudo recíproco: las empresas locales mejoraron procesos y productos, mientras que las multinacionales foráneas acumularon experiencias, corrigieron errores y perfeccionaron sus estrategias de expansión en el mercado mundial. Además, los macroproyectos estatales produjeron efectos intersectoriales sobre un gran número de empresas principales y auxiliares. Citemos algunos ejemplos: la formación adquirida en la construcción y desmantelamiento de infraestructuras nucleares se aplicó de forma genérica en la utilización de nuevos materiales, el transporte de grandes equipos y sustancias peligrosas, la mejora de los controles de calidad y la internalización de los estándares internacionales de vigilancia y seguridad. Muchos de los técnicos y mecánicos formados en el seno del Ejército acabaron trabajando para el sector

civil, así en la aviación comercial o en pymes relacionadas con la electrónica. Y Francia y España ampliaron su proyección industrial internacional al cooperar en terceros países, v. g. al vender a Venezuela y Egipto carros AMX-30 fabricados en España o levantar complejos nucleares en China. Al fin y al cabo, no parece que los resultados de la política industrial francesa en España resultaran tan modestos y decepcionantes como indicaron sus promotores.

Bibliografía

- Acuña, R. L. (1986). *Como los dientes de una sierra (Francia-España de 1975 a 1985, una década)*. Barcelona: Plaza y Janés.
- Arroyo, L. (2005). *100 años de informática y telecomunicaciones: España siglo xx*. Madrid: Fundación Rogelio Segovia para el Desarrollo de las Telecomunicaciones.
- Avilés, J. (2010). *El terrorismo en España. De ETA a Al Qaeda*. Madrid: Arco.
- Ballesteros, F. (1996). *Análisis comparativo de la evolución en el programa económico del PSOE y la política económica del gobierno socialista*. Barcelona: ESADE.
- Barceló, M. (2008). *Una història de la informàtica*. Barcelona: Universitat Oberta de Catalunya.
- Bassols, R. (1995). *España en Europa. Historia de la adhesión a la CEE, 1957-1985*. Madrid: Política Exterior.
- Bidegain, E. (2011). *Iparretarrak: historia de una organización política armada*. Tafalla: Txalaparta.
- Buckley, P. J. (2009). Business history and international business. *Business History*, 3, 307-333. Disponible en: <https://doi.org/10.1080/00076790902871560>.
- Burns, T. (1996). *Conversaciones con el socialismo*. Barcelona: Plaza y Janés.
- Busturia, D. (dir.) (1994). *Del reencuentro a la convergencia. Historia de las relaciones bilaterales hispano-francesas*. Madrid: Asociación Diálogo.
- Casanova, I. (2008). *ETA, 1958-2008. Medio siglo de historia*. Tafalla: Txalaparta.
- Castells, M. et al. (1986). *El desafío tecnológico. España y las nuevas tecnologías*. Madrid: Alianza.
- Castro, L. (2015). *La bomba atómica española. La energía nuclear en la Transición*. Luis Castro (autoedición).
- Castro, R. (2010a). *Génesis y transformación de un modelo de inversión internacional: el capital francés en la España del siglo xx* [tesis doctoral]. Universidad Complutense de Madrid.
- (2010b). «Máquinas de vender». Una historia de la gran distribución francesa en España desde los años sesenta. *Revista de Historia Industrial*, 44 (3), 97-137.
- (2012). *La banca francesa en la España del siglo xx*. Madrid: Banco de España.
- Cavallaro, M. E. (2009). *Los orígenes de la integración de España en Europa: desde el franquismo hasta los años de la transición*. Madrid: Sílex.
- (2013). La Francia di Giscard d'Estaing da madrina ad ostacolo dell'integrazione della Spagna in Europa. En M. E. Cavallaro y G. Levi (eds.). *Italia e Spagna nel processo di integrazione europea, 1950-1992* (pp. 99-121). Soveria Mannelli: Rubbettino.

- Cohen, E. (1992). *Le Colbertisme «high tech». Économie des Telecom et du Grand Projet*. Paris: Hachette. Disponible en: <https://doi.org/10.3917/hache.cohen.1992.01>.
- Crespo, J. (2004). *España en Europa, 1945-2000. Del ostracismo a la modernidad*. Madrid: Marcial Pons.
- Dänzel-Kantof, B. y Torres, F. (2013). *L'énergie de la France: du Zoé aux EPR, une histoire du programme nucléaire français*. Paris: F. Bourin.
- De Diego, E. (1995). *Historia de la industria en España: la electrónica y la informática*. Madrid: Escuela de Organización Industrial.
- De la Torre, J. y Rubio-Varas, M. (2018). Learning by Doing: The First Spanish Nuclear Plant. *Business History Review*, 92, 29-55. Disponible en: <https://doi.org/10.1017/S0007680518000053>.
- Delgado, L. y López, S. M. (eds.) (2019). *Ciencia en Transición. El lastre franquista ante el reto de la modernización*. Madrid: Sílex.
- Delgado, L., Martín, R. y Pardo, R. (eds.) (2016). *La apertura internacional de España. Entre el franquismo y la democracia, 1953-1986*. Madrid: Sílex.
- Díez, L. (2011). *Las cloacas de la Transición*. Madrid: Espasa.
- Dumas, R. (1996). *Le fil et la pelote. Mémoires*. Paris: Plon.
- (2007). *Affaires étrangères, vol. 1. 1981-1988*. Paris: Fayard.
- Étienvre, J. P. y Urquijo, J. R. (eds.) (1989). *España, Francia y la Comunidad Europea*. Madrid: Casa de Velázquez; CSIC.
- Favier, P. y Martin-Roland, M. (1990). *La décennie Mitterrand (Vol.1. Les ruptures, 1981-1984; Vol.2. Les épreuves, 1984-1988)*. Paris: Points.
- Fernández de Sevilla, T. (2017). Growth amid a storm: Renault in Spain during the stagflation crisis, 1974-1985. *Business History* 59 (1), 121-140. Disponible en: <https://doi.org/10.1080/00076791.2016.1223050>.
- Fernández Soldevilla, G. (2016). *La voluntad del «gudari»: génesis y metástasis de la violencia de ETA*. Madrid: Tecnos.
- Fernández, D. y Matías, G. (2006). Ajuste estructural de la economía española y negociaciones con las Comunidades Europeas durante el primer gobierno socialista (1982-1985). *Historia del Presente*, 8, 40-60.
- Fisas, V. (1988). Las exportaciones españolas de armamento a América Latina en la década de los ochenta. *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, 14-15, 41-62.
- (1991). *Las armas de la democracia: Exportaciones españolas de armamento*. Barcelona: Crítica.
- Fonteneau, A. y Muet, P. A. (1985). *La gauche face à la crise*. Paris: Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques.
- Fornés, J. (2016). *De la práctica a la profesión. Los informáticos en España, 1950-1982* [tesis doctoral]. Universitat Autònoma de Barcelona.
- Gabriel-Oyhamburu, K. (2015). *Du nationalisme au terrorisme basque: pourquoi l'hystérèse de l'ETA*. Paris: L'Harmattan.
- García Alonso, J. M. (2010). *La base industrial de la Defensa en España*. Madrid: Ministerio de Defensa.
- García Crespo, G. (2019). «Contra viento y marea». La mediación del Conseil National du Patronat Français en defensa de la entrada de España en el Mercado Común

- (1976-1986). *Comillas Journal of International Relations*, 14, 81-100. Disponible en: <https://doi.org/10.14422/cir.i14.y2019.007>.
- González, F. (2003). *Memorias del futuro, reflexiones sobre el tiempo presente*. Madrid: Aguilar.
- González-Fernández, A. (2018). «La tutela europea». Estereotipos, enfoques y estrategias para la integración ibérica en las comunidades europeas (1977-1985). *Mélanges de la Casa de Velázquez*, 48 (1), 287-308. Disponible en: <https://doi.org/10.4000/mcv.8087>.
- Guerra, A. y Tezanos J. F. (eds.) (1992). *La década del cambio. Diez años de Gobierno socialista (1982-1992)*. Madrid: Sistema.
- Hecht, G. (2004). *Le rayonnement de la France. Énergie nucléaire et identité nationale après la Seconde Guerre Mondiale*. Paris: Éditions La Découverte.
- Jacob, J. E. (1994). *Hills of conflict: Basque nationalism in France*. Reno: University of Nevada.
- Jones, G. (2005). *Multinationals and global capitalism from the nineteenth to the twenty-first century*. Oxford: Oxford University Press.
- (2014). Firms and Global Capitalism. En L. Neal y J. G. Williamson (eds.). *The Cambridge History of Capitalism, vol. 2. The Spread of Capitalism: from 1848 to the present* (pp. 169-200). Cambridge: Cambridge University Press. Disponible en: <https://doi.org/10.1017/CHO9781139095105.006>.
- Lemus, E. (2005). Las posiciones francesas ante la desaparición de Franco y el establecimiento de la monarquía. *Historia del Presente*, 6, 61-84.
- (2011). *Estados Unidos y la Transición española. Entre la Revolución de los Claveles y la Marcha Verde*. Madrid: Sílex.
- López, S. M. (1994). Los precedentes de la informática y la automática en España (1925-1971). En *Tècnica i societat en el món contemporani* (pp. 255-262). Sabadell: Museu d'Història de Sabadell.
- , Molero, J. y Santos-Arteaga, J. (2011). Poverty traps in a frictionless world: The effects of learning and technology assimilation. *Structural Change and Economic Dynamics*, 22, 106-115. Disponible en: <https://doi.org/10.1016/j.strueco.2010.12.001>.
- Maclean, M. (ed.) (1998). *The Mitterrand Years. Legacy and Evaluation*. Houndmills; London: Palgrave MacMillan. Disponible en: <https://doi.org/10.1007/978-1-349-26395-0>.
- Marín, J. M. (2008). Los socialistas en el poder (1982-1986). *Historia y Política*, 10, 43-71.
- Martín Arce, J. M. (2006). La fase dura de la reconversión industrial: 1983-1986. *Historia del Presente*, 8, 61-101.
- Martín García, Ó. (2010). Emisarios de la Moderación. La diplomacia pública británica ante el fin de las dictaduras ibéricas. *Hispania*, 242, 789-816. Disponible en: <https://doi.org/10.3989/hispania.2012.v72.i242.387>.
- Martín García, Óscar J. y Ortiz Heras, M. (coords.) (2010). *Claves internacionales en la transición española*. Madrid: Los libros de la Catarata.
- Milner, Helen (1992). International Theories of Cooperation among Nations: Strengths and Weaknesses, *World Politics*, 44, 466-496. Disponible en: <https://doi.org/10.2307/2010546>.
- Miralles, M. y Onetti, A. (2006). *GAL: la historia que sacudió al país*. Madrid: La Esfera de Los Libros.
- Mitterrand, F. (1986). *Réflexions sur la politique extérieure de la France. Introduction à vingt-cinq discours (1981-1985)*. Paris: Fayard.

- Molina, S. (2018). La construcción del enemigo. Francia, España y el problema agrario, 1968-1977. *Pasado y Memoria. Revista de Historia Contemporánea*, 17, 453-477.
- (2020). ¿Competitivas o complementarias? El debate agrario español en la transición democrática, 1975-1982. *Historia Agraria*, 80, 177-207. Disponible en: <https://doi.org/10.26882/histagrar.080e06m>.
- Morán Blanco, S. (1997). *ETA entre España y Francia*. Madrid: Complutense.
- Morán López, F. (1990). *España en su sitio*. Barcelona: Plaza y Janés.
- Moreno, A. (2010). Por fin Europa: la transición y el camino hacia la adhesión a la CEE. En S. Forner (ed.). *Coyuntura Internacional y política española, 1898-2004* (pp. 177-200). Madrid: Biblioteca Nueva; Universidad de Alicante.
- Moruzzi, J. F. y Boulaert, E. (1988). *Iparretarrak: separatisme et terrorisme en pays basque français*. Paris: Plon.
- Muñoz, A. (2012). *El amigo alemán: el SPD y el PSOE de la dictadura a la democracia*. Barcelona: RBA.
- Narula, R. y Dunning, J. (2010). Multinational Enterprises, Development and Globalization: Some Clarifications and a Research Agenda. *Oxford Development Studies*, 38, 263-287. Disponible en: <https://doi.org/10.1080/13600818.2010.505684>.
- Núñez, V. (2013). *Entre la reforma y la ampliación (1976-1986). Las negociaciones hispano-comunitarias en tiempos de transición y approfondissement* [tesis doctoral]. Universidad Complutense de Madrid.
- Ortuño, P. (2005). *Los socialistas europeos y la transición española, 1959-1977*. Madrid: Marcial Pons.
- Pardo, R. (2011). La política exterior de los gobiernos de Felipe González: ¿un nuevo papel para España en el escenario internacional. *Ayer*, 84, 73-97.
- Pereira J. C. (2004). El factor internacional en la transición española: la influencia del contexto internacional y el papel de las potencias centrales. *Studia Historica. Historia Contemporánea*, 22, 185-224.
- y Fernández, J. M. (dirs.) (2016). *La política exterior y la dimensión internacional de la Transición española. Testigos y protagonistas (1976-1996)*. Madrid: Thomson Reuters-Aranzadi.
- Pérez, J. A. (2011). Una sociedad en transformación (1982-1996). *Ayer*, 84, 99-127.
- Powell, Ch. (2003). España en Europa: de 1945 a nuestros días. *Ayer*, 49, 81-119.
- (2011). *El amigo americano. España y Estados Unidos: de la dictadura a la democracia*. Barcelona: Galaxia Guttenberg.
- Puig, N. y Álvaro, A. (2015). La huella del capital extranjero en España: un análisis comparado. *Revista de Historia Industrial*, 58, 249-285.
- Puig, N. y Castro, R. (2009). Patterns of International Investment in Spain, 1850-2005. *Business History Review*, 83, 505-537. Disponible en: <https://doi.org/10.1017/S0007680500002981>.
- Reventós, J. (1993). *Misión en París. Memorias de un embajador*. Barcelona: Península.
- Rodríguez, F. J., Delgado, L. y Cull, N. J. (2015). *US Public Diplomacy and Democratization in Spain. Selling democracy?* New York: Palgrave MacMillan.
- Ross, G., Hoffmann, S. y Malzacher, S. (1988). *El experimento Mitterrand*. Valencia: Edicions Alfons El Magnànim.

- Sabaté, O. (2015). *Military spending, institutional stability and fiscal capacity. Spain in comparative perspective (1850-2009)* [tesis doctoral]. Universitat de Barcelona.
- Sachs, J. y Wyplosz, Ch. (1986). The Economic Consequences of President Mitterrand. *Economic Policy*, 1 (2), 261-306. Disponible en: <https://doi.org/10.2307/1344559>.
- Sánchez, E. M. (2006). *Rumbo al Sur. Francia y la España del desarrollo*. Madrid: CSIC.
- (2015). French Military Action in Spain from Dictatorship to Democracy: Arms, Technology and Convergence. *Journal of Contemporary History*, 50, 376-399. Disponible en: <https://doi.org/10.1177/0022009414551104>.
- (2016). Francia y la España del tardofranquismo y la transición. Sinergias económicas en un marco de cambio político, 1970-1986. *Hispania*, 254, 847-882. Disponible en: <https://doi.org/10.3989/hispania.2016.024>.
- (2017). An alternative Route? France's Position in Spanish Nuclear Program, c.1950s-1980s. En M. Rubio, y J. De la Torre (eds.). *The Economic History of Nuclear Energy in Spain* (pp. 155-186). Cham: Palgrave MacMillan. Disponible en: https://doi.org/10.1007/978-3-319-59867-3_6.
- (2019). Francia, las Fuerzas Armadas españolas y el suministro de aviones Mirage. *Ayer*, 116, 77-104.
- Solchaga, C. (1997). *El fin de la edad dorada*. Madrid: Taurus.
- Soto, Á. (2005). *Transición y cambio en España, 1975-1996*. Madrid: Alianza.
- (2006). Felipe González, más reformista que socialdemócrata. Balance de una gestión. *Historia del Presente*, 8, 17-37.
- (2010). *Dictadura franquista y democracia*. Barcelona: Crítica.
- Trouvé, M. (2005). Une querelle agricole: le Midi de la France et l'adhésion de l'Espagne à la CEE (1975-1986). *Annales du Midi: revue archéologique, historique et philologique de la France méridionale*, 250, 203-227. Disponible en : <https://doi.org/10.3406/anami.2005.7090>.
- (2008). *L'Espagne et l'Europe. De la dictature de Franco à l'Union Européenne*. Bruxelles: PIE Peter Lang.
- (2011). François Mitterrand et l'Espagne (1981-1995). *Matériaux pour l'Histoire de Notre Temps*, 101-102, 17-19. Disponible en : <https://doi.org/10.3917/mate.101.0005>.
- Tusell, J. y Paniagua, J. (2008). *La España democrática: la transición a la democracia, consolidación de la democracia. El Gobierno socialista*. Madrid: El País.
- Urigüen, N. (2018). *A imagen y semejanza: la democracia cristiana alemana y su aportación a la transición española*. Madrid: CSIC.
- Védrine, H. (1996). *Les mondes de François Mitterrand. À l'Élysée, 1981-1995*. Paris : Fayard.
- Viñas, Á. (2003). *En las garras del águila: los pactos con Estados Unidos, de Francisco Franco a Felipe González (1945-1995)*. Barcelona: Crítica.
- Virard, M. P. (1993). *Comment Mitterrand a découvert l'économie*. Paris: Albin Michel.
- Vorms, Ch. y Aguilar, M. Á. (2003). *1983-2003. Veinte años de diálogo hispano-francés. Vingt ans de dialogue franco-espagnol*. Madrid: Asociación Diálogo.