

**N. PUIG, *Bayer, Cepsa, Repsol, Puig, Schering y La Seda. Constructores de la química española.* Lid, Madrid, 2003, 265 pp.**

La industria química ha sido uno de los sectores más dinámicos e innovadores del tejido productivo de los países desarrollados, pero también uno de los que menos atención ha despertado entre los historiadores de la economía y la empresa. Un vacío historiográfico que, por fortuna, ha comenzado a ser subsanado en los últimos años, gracias a investigaciones como la que recoge este último libro de Núria Puig (Universidad Complutense de Madrid). La autora presenta la historia de seis de las firmas más representativas de la industria química española, a saber *Bayer, Cepsa, Repsol, Puig, Schering y La Seda*, seleccionadas en función de su posición dominante en el sector y de la importancia, en cantidad y calidad, de sus fuentes de archivo. Analiza de forma pormenorizada sus trayectorias, estrategias de crecimiento, resultados y red de relaciones, sin perder de vista en ningún momento la evolución general de la química española y mundial, todo ello para contribuir, en último término, al estudio del proceso de modernización económica y social de España en el siglo XX.

La industria química, nacida con la primera revolución industrial, llegó a España a comienzos del siglo pasado, de la mano de la industria alemana. Desde entonces, los gigantes de la química mundial, primero europeos y después norteamericanos, se disputaron el mercado español, atraídos por sus amplias perspectivas de expansión y por la escasez de competidores nacionales e internacionales. Una primera etapa, caracterizada por la apertura de representaciones comerciales en el territorio peninsular, dejó enseguida paso a la implantación de unidades de producción industrial, por lo general asociadas a los capitales locales. La fabricación in situ aportaba importantes ventajas a los extranjeros, especialmente la eliminación de las barreras proteccionistas que gravaban los intercambios comerciales; el acceso directo a las prácticas institucionales, hábitos empresariales y gustos autóctonos; y la reducción de los costes de producción, fruto de la confluencia de una mano de obra barata y una débil actividad investigadora. Los empresarios extranjeros introdujeron en España, a través de filiales y sucursales, una serie de inversiones, tecnologías y modelos de organización y gestión empresarial, que resultaron decisivos para el crecimiento y la modernización de la química española (gracias al incremento de la rentabilidad, la ampliación de la gama productiva, la expansión de las exportaciones, etc.). La contrapartida fue la subordinación de esta industria a las grandes multinacionales extranjeras. En la actualidad, aunque las empresas nacionales han incrementado perceptiblemente su competitividad internacional (España constituye el séptimo productor químico y farmacéutico mundial), el mercado continúa dominado por unas pocas firmas, entre ellas las grandes líderes tradicionales, que realizan una intensa labor de I+D y una expansión exterior sin tregua.

En el proceso de formación de la química española durante el siglo XX confluyeron, señala la autora, diversos actores: las multinacionales extranjeras (en su mayoría asociadas a los capitales locales); las empresas familiares y multifamiliares españolas (normalmente asistidas, en materia financiera, técnica y comercial, por las multinacionales extranjeras); las empresas públicas del INI y el grupo financiero industrial del Banco Urquijo. En línea con una de las últimas investigaciones sobre el tema (Cabrera y Rey, 2002), Puig considera que la inestabilidad y la incertidumbre políticas reinantes en la España del siglo XX, unidas a la supresión de los cauces de representación vigentes en los países liberales, modelaron una clase empresarial extraordinariamente adaptable, tanto que durante el Franquismo fue capaz de convivir con dos culturas económicas teóricamente distintas, una corporativa y otra liberal. Efectivamente, incluso en los momentos de mayor apogeo del nacionalismo político y económico (caso de las dos primeras décadas del Franquismo), los protagonistas de la química española tuvieron la certeza de que era necesario contar con el asesoramiento y la asistencia exteriores. De ahí que buscaran o se dejaran buscar por las principales multinacionales del sector, que demostraran una gran capacidad de adaptación a sus socios extranjeros y que manifestaran una disponibilidad continua a la hora de negociar, colaborar y aprender con ellos. Esta cooperación llevó aparejada una provechosa división del trabajo entre los directores de las empresas españolas y los empresarios extranjeros: los primeros prestaron su conocimiento del mercado y su relación con los poderes públicos; los segundos solucionaron los problemas técnicos y de organización empresarial. A la postre, esta estrategia, de colaboración y no competencia, resultó favorable para ambas partes, española y extranjera, sobre todo en términos de beneficios y supervivencia.

Tras estas y otras consideraciones introductorias, Puig pasa a examinar los casos particulares de las seis empresas (cinco sectores) protagonistas de la química española. Analiza, en primer lugar, la evolución de Fabricación Nacional de Colorantes y Explosivos (FNCE), empresa catalana y multifamiliar dedicada a la producción de colorantes sintéticos, que progresó bajo el paraguas, financiero, técnico y comercial, de las multinacionales IG Farben (durante los años veinte y treinta) y Bayer y Basf (desde el final de la segunda guerra mundial hasta su liquidación en la década de los noventa). En el capítulo siguiente, la autora aborda el sector de la farmaquímica, representado por las filiales de cuatro multinacionales alemanas, Bayer, Schering, Merck y Boehringer, que llegaron a España en el primer tercio del siglo XX, crecieron al calor de las guerras española y mundial y fueron adquiridas por industriales españoles, en particular del Banco Urquijo, tras la derrota de Alemania en 1945. Constituye el tercer caso de estudio la empresa de fibras químicas La Seda, desde su fundación por el grupo holandés AKU en 1925 hasta su nacionalización en 1991, pasando por dos etapas bien definidas, la primera de control por parte de la sociedad madre extranjera (hasta el estallido de la guerra civil) y la segunda de control por parte del grupo Urquijo (desde principios de los años cuarenta). A continuación, se analiza la historia de la industria del perfume, cuya aparente irrelevancia nada tiene que ver, afirma la autora, con su papel real en la formación de la química española, consecuencia de su posición competitiva en los mercados nacional e internacional, sobre todo el grupo familiar Puig Beauty & Fashion Group, integrado por Perfumerías Gal, Myrurgia y Antonio Puig. Cierra la investigación el sector de la petroquímica, otro de los pocos que ha logrado una cierta proyección internacional. España no entró en la era petroquímica hasta los años sesenta, con una década de retraso respecto a

los principales países occidentales. De ahí que el desarrollo de este sector fuera más una consecuencia que un motor de la industrialización del país. Nació y creció fuertemente subordinado al estado (a través del INI) y a las grandes compañías norteamericanas (entre ellas Caltex, Esso y Gulf Oil), y hoy se aglutina en torno a dos grandes grupos, Cepsa y Repsol, que cuentan con socios y plantas productivas en varios continentes.

Obviamente, la evolución de la química española dependió de los ritmos de crecimiento de la economía nacional, pero en ocasiones logró superar los obstáculos que la política económica impuso al desarrollo. Así ocurrió durante la guerra civil y la etapa autárquica, en que no se cortaron los contactos con los empresarios extranjeros, y se asistió, en gran parte como resultado de lo anterior, a un crecimiento sostenido, aunque moderado, de las principales magnitudes del sector. Ante la acción proteccionista e interventora de la Administración franquista, las empresas extranjeras optaron por varias estrategias de entrada en el mercado español, que normalmente simultanearon: presionar para mantener las importaciones desde las matrices, salvando las trabas impuestas al comercio exterior (aranceles y contingentes); construir plantas industriales en suelo español, intentando superar el porcentaje máximo de participación extranjera que establecía la legislación (25%); y tejer alianzas con socios locales, que intercederían ante los poderes públicos y a la vez aplacarían sus posibles susceptibilidades ante la dependencia extranjera. En el contexto de expansión de los años sesenta, en que el crecimiento del mercado español coincidió con una cierta saturación de los mercados más maduros, la química experimentó un importante desarrollo, que se prolongó hasta mediados de los años setenta, cuando, como otros muchos sectores industriales, sufrió las consecuencias de la crisis internacional del petróleo y nacional del fin del Franquismo.

El estudio de las seis firmas seleccionadas lleva a Nuria Puig a reivindicar –reto-mando uno de los debates tradicionales de la Historia de la Empresa–, la existencia de espíritu empresarial en España. La peculiaridad española no radica, según la autora, en la ausencia de empresas y empresarios con interés, experiencia y posibilidades (como ha demostrado el Banco Urquijo), sino ante todo en las condiciones en las que se ha modernizado el país, en las oportunidades que se han generado y en la actitud tecnológica de los agentes que han intervenido en el proceso de industrialización. Ahora bien, una diferencia de peso entre las empresas españolas y las de los países más desarrollados es la importancia entre las primeras del capitalismo familiar, al menos en lo que a la industria química se refiere. En efecto, no fueron las grandes empresas de tipo “chadleriano” (grandes, innovadoras, integradas, burocratizadas y diversificadas) las principales impulsoras de la modernización del tejido empresarial químico español, sino las empresas de tipo familiar, que se adaptaron fácilmente a las transformaciones económicas en curso, reunieron los recursos humanos, materiales, financieros y tecnológicos necesarios y alcanzaron una posición dominante en los mercados nacional e internacional, por la doble vía de la exportación y la implantación de filiales y sucursales. Partiendo de las apreciaciones anteriores, Puig invita a desarrollar para el caso español un marco teórico y conceptual distinto al que ha inspirado la historia empresarial de los países más ricos y creativos del mundo.

La idea-fuerza que se desprende de este trabajo es que las relaciones exteriores desempeñaron un papel clave en el desarrollo de la química española. El nacimiento y la evolución del sector sólo fue posible gracias a la asistencia, técnica, financiera y comer-

cial, de las grandes multinacionales europeas y norteamericanas, asistencia que se canalizó fundamentalmente a través de la implantación industrial, sin que el nacionalismo vigente lo impidiera. Pero la presencia extranjera no respondió a un patrón colonial, de control unilateral, sino a una asociación de intereses entre los empresarios nacionales y foráneos, lo cual jugó en beneficio mutuo: los extranjeros consiguieron allanar los obstáculos para la entrada y permanencia en el mercado español; los españoles aprendieron nuevas técnicas de gestión y comercialización, aunque bastante menos en materia de investigación y desarrollo científico-técnico. Fruto de esta cooperación, se formó un denso entramado empresarial, integrado por múltiples asociaciones, acuerdos, compromisos, alianzas e intereses, tanto económicos como políticos. Buena parte de las características históricas examinadas persisten aún en la actualidad: la química española sigue presentando un elevado grado de internacionalización y privilegiando la importación de tecnología extranjera sobre la inversión en I+D. Este ha sido, posiblemente, el inevitable precio a pagar por la ayuda exterior, por la transformación de los niveles de vida y las pautas de consumo de la sociedad española, en definitiva por la modernización de España en el siglo XX.

Recoge este libro los resultados de una intensa labor de investigación, que actualiza trabajos anteriores y saca a la luz documentación hasta ahora inédita, acompañándose de un amplio aparato bibliográfico, estadístico y fotográfico. Núria Puig reconstruye minuciosamente la trayectoria empresarial de Bayer, Cepsa, Repsol, Puig, Schering y La Seda; traza las grandes líneas evolutivas de la química española, en particular de los colorantes, la farmaquímica, la química textil, la perfumería y la petroquímica; y ofrece una historia sintética, pero a la vez muy completa, de la experiencia de los países y empresas que han dominado secularmente este sector, de sus fuerzas motoras y pautas de crecimiento, de su influencia sobre la periferia mundial. Se trata, en definitiva, de un libro de referencia, tanto por la rica información que proporciona, como por el modelo de análisis que utiliza, con un esquema perfectamente aplicable a otras industrias. Un libro que, en consecuencia, no sólo contribuirá al conocimiento de la industria química, sino al avance de la Historia de la Empresa en su conjunto.

ESTHER M. SÁNCHEZ