

**José Luis GARCÍA RUIZ y Manuel SANTOS REDONDO, *¿Es un motor español! Historia Empresarial de Barreiros*, Fundación Eduardo Barreiros, Editorial Síntesis, Madrid, 2001, 365 pp.**

A principios del siglo XXI las ventas en el extranjero del sector automovilístico se sitúan cerca de los 30.000 millones de euros anuales, constituyen la primera partida del comercio exterior y contribuyen en más de un 30 % a la exportación total de bienes de la economía española. La industria hispana muestra una clara ventaja comparativa en dicha especialidad, siendo ésta el resultado de las políticas aplicadas, la dimensión y situación del mercado español y la acumulación de conocimientos de los trabajadores y empresarios del sector. Uno de éstos fue Eduardo Barreiros, cuyo dedo meñique seccionado testimoniaba el origen de su ascensión desde el trabajo manual hasta el vértice empresarial de la España de posguerra. La iniciativa del industrial gallego fue decisiva para el surgimiento de uno de los principales distritos automovilísticos de España: el de Villaverde.

García Ruiz y Santos Redondo han realizado una investigación madura y profunda sobre la aventura industrial en automoción del empresario orensano. A diferencia de algunos trabajos hagiográficos de encargo, demasiado habituales en la historia empresarial, el libro comentado parte de un conocimiento hondo del período y del sector (capítulos 1 y 2). El núcleo duro del trabajo lo constituyen los capítulos del 3 al 5, centrados en estudiar la trayectoria empresarial del capitán de industria gallego y en evaluar su principal iniciativa productiva: Barreiros Diesel. Finalmente, los autores dedican el capítulo 6 a las filiales del grupo y acaban el trabajo con unas conclusiones sintéticas. El conjunto del libro destaca por el buen uso tanto de fuentes primarias (archivos Barreiros, General de la Administración o Histórico del BBVA) como otras de empresas (desde memorias hasta publicaciones especializadas). Los autores también han entrevistado a miembros de la familia y a técnicos con responsabilidad en la empresa.

García Ruiz y Santos Redondo ofrecen las claves para entender el éxito del innovador de Gundiás. Acumuló conocimiento trabajando de ayudante de mecánico en la línea familiar de autobuses Orense-Los Peares y no sentía el desdén de los privilegiados hacia el trabajo manual. En medio de la carencia autárquica y contra la opinión mayoritaria, comenzó a transformar viejos motores de gasolina a diesel (cuyo combustible, el gas-oil, no explota sino que se quema al alcanzar compresiones muy altas). Los motores de los robustos camiones rusos de ayuda a la República fueron reconvertidos al gas-oil y dieron lugar a un sustancial negocio. En 1952, después de haber vendido centenares de motores, se trasladó a Madrid para ampliar mercado y acercarse a los organismos oficiales. Barreiros fue muy competitivo en precios: cobraba alrededor de 50.000 pesetas por motor reconvertido, mientras que un Perkins Diesel P-6 valía unas 135.000 pesetas. En 1954, inspirándose en dicho último motor y pese a la acusación de copia por ENASA, logró patentar su propio motor EB-6. Para los autores, «el camión de lujo Pegaso, tecnológica-

mente avanzado, era mucho menos adecuado para la España de los cincuenta que el camión barato y resistente de Barreiros» (p.78).

En el transcurso de los cincuenta, Barreiros Diesel intentó abordar la construcción de camiones y tractores, chocando con la oposición del INI y del Ministerio de Industria. Pero a partir de 1957 el triunfo en un concurso para proveer de camiones al ejército portugués y una demostración efectuada en El Pardo, acabaron por facilitarle las autorizaciones administrativas. En dicho momento el Banco de Vizcaya pasó a ser accionista de la firma (también ocuparía un lugar destacado en la financiación de las más importantes filiales de Barreiros). El paso a la fabricación de camiones y tractores es enjuicido positivamente por los autores.

A principios de los sesenta Barreiros intentó abordar la fabricación de automóviles de lujo. Contactó sucesivamente con Aston Martin, Jaguar y Rootes. Participó en la compra de utillaje de Borgward, para luego revenderlo a un grupo mexicano de Monterrey. Por último, exploró a los americanos y después de filtrar con General Motors, acabó casándose con Chrysler. En octubre de 1963 la corporación estadounidense adquiría el 40 % del capital de Barreiros Diesel. Para los autores, «...la entrada de Chrysler parece el error crucial de Barreiros» (p.88). Se decidió comenzar fabricando Dodges, lo que implicó abultadas compras de componentes a la casa matriz. Más tarde se apostó por los SIMCA. Para 1966 se trabajó con una previsión de ventas de 21.000 Dodge-Dart y 62.000 Simca. La realidad quedó muy lejos, siendo el incumplimiento muy superior en los autos de lujo, con menos de 7.000 unidades matriculadas (contra cerca de 35.000 en los Simca).

La crisis de ventas unidas a las dificultades financieras (patentes desde bastante antes de 1963) acabaron de truncar la rentabilidad de la empresa. El Banco de Vizcaya fue abandonando a la compañía y en 1967 el gobierno acabó autorizando la toma del control del 77 % del capital de Barreiros Diesel por Chrysler. El progresivo deterioro de las relaciones de Eduardo y su familia con los americanos acabó con la venta final del remanente de acciones en 1969. Durante los años setenta el empresario gallego probó suerte en el sector inmobiliario, el agropecuario y el minero, pero sin sonreírle la fortuna. Su madera de industrial volvió a salir a flote en la Cuba de Fidel de los años ochenta. Durante la última parte de su itinerario vital volvió a los motores pesados, creando el 'Taíno'. A principios de los noventa, con una Cuba asfixiada como la España de los cuarenta, Barreiros retomaba la transformación en diesel de los motores de camiones soviéticos.

Gabriel Tortella, en el prólogo del libro comentado, afirma que Barreiros «se encontró en su país con una serie de obstáculos institucionales que terminaron por cerrar el paso a la expansión empresarial que ambicionaba» (p. 13). Los autores, en algunas ocasiones, parecen darle la razón, aunque con importantes matizaciones que a Tortella se le escapan: «*Si el genio y el buen hacer de Barreiros hubiesen contado con los recursos de ENASA y no se hubiera dejado tentar por la fabricación de turismos, es muy posible que hoy hubiera un fabricante de vehículos genuinamente español*» (p. 95). «*...Barreiros Diesel siempre tuvo enfrente a los "campeones nacionales" impulsados por el INI y, por tanto, un sector muy influyente del franquismo*» (p. 330).

Pienso que, en su ambicioso texto, García Ruiz y Santos Redondo presentan suficientes evidencias acerca de la preeminencia de los factores no institucionales en el destino de la aventura industrial de Barreiros Diesel. Los resultados netos pasaron a ser nega-

tivos después del Plan de Estabilización. Puede que a partir de entonces detectarse una fuga hacia adelante, que induciría al estrangulamiento por exceso de cargas financieras. Además, tal como se desprende del libro, la alianza con Chrysler fue el abrazo del oso y se pecó por exceso de optimismo al apostar por el Dodge, auto de gran lujo, en una economía con pocos ricos. La gran diversificación de filiales tampoco ayudó mucho al saneamiento financiero. En el ámbito del vehículo industrial (corazón del negocio), el ambiente más liberal de los años sesenta no acabó siendo plenamente aprovechado por Barreiros, sino por Motor Ibérica y ENASA, la empresa pública que los autores enjuician con exceso de rigor: en 1966 los Pegaso de más de 7 toneladas y los Ebro de menos de 5 toneladas, se vendían mejor que los camiones Barreiros de los respectivos pesos; además, la hegemonía de Villaverde, circunscrita a los vehículos de entre 5 y 7 toneladas, acabó perdiéndose también en dicho segmento antes del fin del decenio.

Entre los aspectos polémicos del libro, pienso que los autores descartan con demasiada rapidez las posibilidades del automóvil nacional español («sueño bastante alejado de las posibilidades reales (tecnológicas y financieras) de la economía española» (p.327). La experiencia contemporánea de Corea del Sur sugiere que no era imposible para un país rezagado construir un vehículo autóctono a base de aprender de las experiencias de casas foráneas, aunar esfuerzos y apoyar la investigación y desarrollo en el país. Por otra parte, la pauta actual de especialización industrial española sugiere que si en algún sector industrial tenía sentido invertir dinero público en aquel momento histórico, éste era el de la automoción. La americanización de Barreiros no ayudó a avanzar en la superación de la dependencia tecnológica, como tampoco lo haría años más tarde la autorización de la *ren-trée* de Ford.

Aunque Barreiros perdiese la empresa, Villaverde es hoy una realidad bajo el signo de la corporación PSA. Ésta es, quizás, la principal herencia de los esfuerzos del capitán de industria gallego. Además, los camiones Barreiros redujeron los costes de transporte en la España del desarrollo y contribuyeron a la difusión del proceso de industrialización. Las externalidades generadas para el propio sector del automóvil gracias a la iniciativa del antiguo mecánico de Gundiás son difícilmente conmensurables. Por ejemplo, el ingeniero Juan Miguel Antoñanzas, formado en el departamento comercial de Barreiros Diesel, llegaría a presidente del INI en 1976 y estaría al frente de SEAT en el crucial periodo de 1977-1983.

El libro de García Ruiz y Santos Redondo no sólo trata sobre una constelación luminosa en el oscuro firmamento de la España autárquica sino que aborda el estudio de un sector aglutinante del actual sistema industrial español. El trabajo es analítico y está bien escrito. La obra destaca por bien documentada y ambiciosa. Recomiendo encarecidamente su lectura a todo estudioso de la historia económica contemporánea española y a cualquier ciudadano interesado en el origen de la actual prosperidad de la economía hispana.

JORDI CATALAN