

El motor español. La aportación de Eduardo Barreiros a la historia de la automoción

José Luis García Ruiz
Universidad Complutense de Madrid
jlgarciaruiz@ccee.ucm.es

Manuel Santos Redondo
Universidad Complutense de Madrid
manuelsantos@ccee.ucm.es

Introducción

Superada la fase autárquica del franquismo, empezó el verdadero crecimiento de la industria automovilística española. Entre 1958 y 1972, la producción de esa industria creció al 21,7 por 100 anual, cuando la media fue del 10,4, logrando que su contribución al crecimiento industrial total fuera del 13,3 por 100 y su participación en el valor añadido de 1972 del 10,6 por 100, sólo superada por la del sector químico que también había experimentado una rápida evolución. En ambos sectores, llama la atención la importancia que llegó a tener el capital extranjero (mayor en el automóvil que en el químico), muy por encima de la media: en 1974, casi el 50 por 100 del capital social de las empresas automovilísticas estaba en manos foráneas, frente al 11,7 por 100 en el caso general. Por ello, una cuarta parte de los pagos al exterior por asistencia técnica y uso de patentes tenían su origen en la automoción¹.

La industria del automóvil en España, durante la vigencia del paradigma de producción en masa, tuvo dos fases²: 1) Una primera etapa de formación, hasta 1967; 2) Una segunda etapa de "estandarización" del mercado, 1967-1973. Durante la etapa de formación, la industria automovilística nació como una típica industria de sustitución de importaciones, ayudada por una fuerte intervención del Estado que constituiría dos "campeones nacionales": en 1946 ENASA y en 1950 SEAT. El volumen de la demanda superaba con creces las posibilidades de la oferta y el mercado no funcionó de forma competitiva, puesto que el acceso no era libre para los fabricantes y existía una fuerte protección arancelaria (entre los derechos de aduanas y el Impuesto de Compensación de Gravámenes Internos, el comprador de un vehículo importado pagaba un recargo del 90 por 100) que se completaba con la exigüidad de los contingentes de importación autorizados cada año. Por ello, ocurría que "el exceso de demanda en relación con la oferta y la protección del mercado orientaron a los fabricantes [incluso a las multinacionales extranjeras] hacia una política de producir al máximo, sin tener en cuenta los costes o la calidad del producto, en la seguridad de que prácticamente cualquier automóvil tendría colocación en el mercado"³.

¹Muñoz, Roldán y Serrano (1978), pp. 122 y 147.

²Bueno Lastra y Ramos Barrado (1981) y Castaño Collado (1985), Capítulo I.

³Castaño Collado (1985), p. 24.

La situación cambió después de 1967, cuando desaparecieron los fuertes excesos de demanda y, además, se sintieron los efectos de la política estabilizadora que acompañó la devaluación monetaria (decretos del 19 y 27 de noviembre de 1967). Por ello surgieron las primeras estrategias competitivas, que descansaron más sobre el producto (ampliación de la gama o mayores facilidades de compra) que sobre los precios sometidos todavía a regulación. Además, se mantuvo el statu quo, con la denegación sistemática de nuevos entrantes en el mercado, hasta que en noviembre y diciembre de 1972 fueron aprobados los llamados "decretos Ford", por tratarse de medidas legislativas hechas a medida de las exigencias del fabricante norteamericano que deseaba instalarse en España⁴.

Este es el contexto en que se desarrolló la actividad automovilística de Eduardo Barreiros y el grupo empresarial que creó en torno a Barreiros Diesel, S.A. En este trabajo se pretende presentar un resumen de la trayectoria de este grupo entre 1954 y 1969⁵, para, a continuación, incidir en dos aspectos básicos para su comprensión: por el lado de las luces, las aportaciones tecnológicas, muy singulares en un caso como el español tan dependiente de las patentes extranjeras; por el lado de las sombras, los problemas financieros que obligaron a Barreiros a buscar el apoyo de un socio poderoso y, al final, precipitaron el fracaso de esta singladura empresarial. Terminaremos exponiendo algunas conclusiones.

1. Resumen de la trayectoria de Eduardo Barreiros y Barreiros Diesel, S.A.

El 24 de octubre de 1919 nació en Gundiás, parroquia de San Miguel del Campo, en la provincia de Orense, quien iba a ser el mayor empresario privado en la historia del automóvil español: Eduardo Barreiros Rodríguez⁶. Su padre, Eduardo Barreiros Nespereira, tras pasar algunos años en Canarias, adquirió en 1927 una línea de autobuses que hacía la ruta entre Orense y Los Peares (20 kilómetros), y allí empezó a trabajar el joven Barreiros como revisor a la edad de 12 años. No tuvo tiempo, por tanto, de adquirir una formación escolar o académica avanzada. Desde la infancia, no conocería otra cosa que el rugido de los motores, por los que mostraría gran afición.

En 1945 Eduardo Barreiros se inició en las obras públicas, constituyendo BECOSA en 1956, con la que acudió a concursos para mejoras de carreteras y obras en los puertos. Pero en 1949 Barreiros volvió a los motores, especializándose en la transformación a diesel de aquellos vehículos industriales que los rusos habían dejado en España, los famosos 3HC. Por sus manos pasarían miles de motores de este tipo, logrando fama y, sobre todo, el dinero suficiente para trasladarse a Madrid y comprar terrenos en el kilómetro 7 de la carretera de Andalucía donde desarrollar a mayor escala esta actividad, con patente propia desde 1951.

Hay que tener en cuenta que la producción de automóviles era en esa época una actividad con grandes requerimientos de capital, de organización empresarial y de técnicas de marketing. En cambio, la producción de camiones se basaba en series cortas y con una

⁴Véase García Ruiz (2000a) para una introducción a la historia de la industria automovilística española en la segunda mitad del siglo XX.

⁵La historia completa se cuenta en García Ruiz y Santos Redondo (2001), resultado de una investigación financiada por la Fundación Eduardo Barreiros y la Comunidad de Madrid (proyecto 06/0070/99).

⁶Una biografía breve de Eduardo Barreiros, en García Ruiz (2000b) y una más amplia en el capítulo primero de García Ruiz y Santos Redondo (2001), escrito por el segundo de los autores.

tecnología en general más simple y, por tanto, más asequible a empresas como las españolas. Por otra parte, en los motores de los vehículos industriales se había producido un cambio tecnológico importante que sólo después de la Segunda Guerra Mundial se generalizó en la industria: la implantación del motor diesel. El principal problema en todas partes en lo que se refiere a vehículos industriales era cómo conseguir motores diesel para los camiones de gasolina ya existentes, y cómo fabricar nuevos camiones con motores diesel.

En 1954 se constituiría Barreiros Diesel, S.A., para explotar el motor EB-6, que Eduardo Barreiros había conseguido desarrollar a partir de un modelo Perkins, patentándolo a su nombre. De los motores intentó pasar a la fabricación de vehículos industriales, pero las autorizaciones precisas del Ministerio de Industria se demorarían a causa de las presiones ejercidas por el “campeón nacional” del INI en este sector, es decir, ENASA⁷. Esta oposición fue constante por parte de Juan Antonio Suanzes, el presidente y forjador del INI, quien se negó durante toda su vida a recibir en su despacho a Barreiros⁸.

Un hecho decisivo para desbloquear la situación fue que Barreiros ganara en 1957 un concurso para el suministro de 220 camiones al Ejército portugués. En una España tan necesitada de exportaciones, a partir de ese momento, las puertas empezaron a abrirse para las ambiciones de Barreiros. El prototipo de aquel camión, conocido hoy como “El Abuelo”, fue realizado en buena medida con piezas de desgüace, pero se le dio un diseño tan espectacular que consiguió impresionar a las autoridades portuguesas.

En los primeros años 60, la producción de camiones por parte de Barreiros Diesel creció hasta el punto de alcanzar a la de ENASA. La financiación de este vertiginoso proceso se hizo principalmente con recursos propios, pero también con la ayuda de algunas entidades bancarias, entre las que destacó el Banco de Vizcaya, que llegó a tomar una participación en la sociedad. El único freno parecía ser la imposibilidad de descontar el gran volumen de letras que surgían de las ventas a plazos. El precio de los camiones era muy elevado y no resultaba fácil cobrarlos al contado. En 1962 Eduardo Barreiros hizo un llamamiento general a las autoridades políticas y los principales bancos para que le ayudasen a movilizar la cartera de papel y así proseguir las inversiones necesarias, pero la respuesta fue totalmente insuficiente.

Por entonces, Eduardo Barreiros empezó a pensar en la posibilidad de aliarse con un fabricante extranjero de automóviles que le diese cobertura financiera pero que, a la vez, le dejase continuar con su propia producción de vehículos industriales. Esta sería, además, una forma de ampliar las posibilidades productivas de Barreiros Diesel. Tras algunos intentos frustrados con empresas británicas, Barreiros terminaría contactando con la Chrysler norteamericana, cuyo presidente, Lynn Townsend, estaba dispuesto a lanzarse fuera del mercado interno siguiendo el camino antes abierto por Ford y General Motors. Townsend tenía sus propias ideas y pensaba que sería más eficaz plantear joint ventures con empresas locales que crear filiales ex novo, como Ford, o hacerse con el control absoluto de

⁷El paso de Barreiros por las horcas caudinas del "condicionamiento industrial" se detalla en García Ruiz y Santos Redondo (2001). Baste decir ahora que la autorización para fabricar camiones se solicitó en diciembre de 1955 y se concedió definitivamente en enero de 1961. ¡Cinco largos años tuvieron que pasar!

⁸Eduardo Barreiros solicitó ser recibido por Juan Antonio Suanzes por cartas fechadas el 27 de junio de 1957 y el 23 de abril de 1960, en un tono muy amable (“por su condición de paisano”, etc., pues ambos eran gallegos). Sin embargo, Suanzes no accedió a lo solicitado, y en notas manuscritas de 1966 se mostró muy orgulloso de su actitud, frente a la complacencia que ahora parecían tener Franco, el Gobierno y hasta el nuevo presidente del INI. AS, Caja 87, R. 5.799.

marcas de prestigio, como General Motors. Esa sería la forma en que Chrysler entró en la Rootes británica, la Simca francesa y, también, en Barreiros Diesel.

La experiencia demostró que Townsend tenía una agenda oculta, pues la intención era utilizar su poder de negociación para conseguir “compras atadas” (es decir, adquisiciones forzadas de vehículos destacatalogados, piezas y repuestos) y vender patentes y financiación en las mejores condiciones. El trato que Chrysler dio en México a la familia Azcárraga y su empresa Auto Mex ha sido bien estudiado y resulta paradigmático. En España ocurriría otro tanto con la familia Barreiros. Sin embargo, Eduardo Barreiros sólo vio en el acuerdo con Chrysler la solución a sus urgentes necesidades financieras y la posibilidad de ampliar la oferta con turismos de clase media y alta, cuya sofisticada tecnología era inalcanzable para las empresas españolas. En 1963 se firmó el pacto y en 1965 saldrían a la calle los primeros Dodge, que serían acompañados al año siguiente por los más modestos Simcas. La inversión norteamericana inicial fue de tal magnitud (más de 1.000 millones de pesetas) que, aunque se volcaron ingentes recursos en las divisiones Dodge y Simca, no parecía ponerse en peligro la fabricación de los vehículos industriales Barreiros.

En 1966 Barreiros Diesel alcanzó el cénit, con todos sus elementos trabajando a pleno rendimiento (Cuadro 1). La visita del jefe del Estado, el general Franco, ocurrida en enero de ese año, supuso el espaldarazo oficial definitivo. Se llegó incluso a plantear formalmente la posibilidad de comprar competidores como SAVA y ENASA, pero no se consiguió.

CUADRO 1. Reparto de la producción automovilística total española entre las empresas del sector, 1963-1969 (cuotas porcentuales)

	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969
AISA	1,3	1,3	1,3	1,2	1,1	1,1	1,2
AUTHISA	0,0	0,0	0,0	0,1	4,0	5,3	3,8
Barreiros Diesel	4,1	3,5	4,7	18,1	10,4	10,0	9,5
Borgward	0,8	0,5	0,4	0,2	0,0	0,0	0,0
Citroën	14,6	14,2	17,1	12,4	10,1	10,2	8,0
ENASA	4,3	3,3	3,1	3,0	2,7	2,4	2,4
ENMASA	1,0	1,1	0,6	0,6	0,4	0,3	0,3
FADISA	1,5	1,1	0,5	0,3	0,3	0,8	0,9
IMOSA	4,0	4,6	4,4	3,3	2,6	2,0	1,7
LAI	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0
Metalúrgica Santa Ana	2,4	2,0	1,8	1,4	1,4	1,5	1,6
Motor Ibérica	4,1	3,3	2,9	1,7	1,3	1,3	1,4
MUNISA	1,5	0,9	0,2	0,2	0,0	0,0	0,0
NAZAR	0,8	0,5	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Renault	19,2	19,0	20,4	18,8	19,9	18,0	18,7
SAVA	2,8	2,1	1,9	1,4	1,1	0,9	1,0
SEAT	35,5	41,2	39,3	36,9	44,5	45,9	48,7
TRIMAK	0,9	0,9	0,9	0,0	0,0	0,0	0,0
VIASA	1,2	0,4	0,2	0,3	0,2	0,3	0,8

Notas: Las cifras incluyen turismos, camiones, furgonetas y autobuses.

Fuente: Anuario Automovilista de España.

Por debajo de la exitosa imagen que trascendía al público y los medios de comunicación, se libraba una batalla entre el “grupo Barreiros” y el “grupo Chrysler”, pues

los criterios de organización y los objetivos últimos diferían cada vez más⁹. Bastó que en 1967 las ventas cayeran fuertemente por debajo de las previsiones -en parte debido a la política anti-inflacionista- para que las necesidades financieras afloraran de nuevo con toda crudeza. De los dos socios, sólo el “grupo Chrysler” podía hacer frente a esta situación, y Eduardo Barreiros tuvo que dejar que la participación de los norteamericanos saltase del 40 al 77 por 100, perdiendo el control de la empresa. A partir de entonces, la familia Barreiros vivió el infierno de ver cómo todo lo que habían creado con tanto esfuerzo se les iba de las manos. Chrysler redujo drásticamente las inversiones en vehículos industriales y buscó reforzar la penetración de sus turismos¹⁰. En 1969 Eduardo Barreiros y sus hermanos, visiblemente disgustados con la política de Chrysler, pero incapaces siquiera de aportar los recursos que demandaba una nueva ampliación de capital, tiraron la toalla. Para entonces, lo que había sido una empresa muy rentable en sus orígenes registraba acumulación de pérdidas.

Si la entrada de Chrysler en Barreiros Diesel se explica dentro de la política general de la multinacional, con la salida ocurre otro tanto. En 1970 Chrysler España, sucesora de Barreiros Diesel, surgía a la vez que Chrysler UK y Chrysler France, es decir, en todos los casos se daba por cerrada la etapa de las joint ventures para pasar a una estrategia más à la Ford. Pero el mediocre resultado de este primer desembarco en Europa no varió y, tras el estallido de la crisis del petróleo, en 1978 Chrysler vendería todas sus filiales en el Viejo Continente a Peugeot y tendría que pasar por una profunda reconversión bajo el liderazgo del célebre Lee Iacocca.

La historia de la aportación de Barreiros a la automoción española consta, por tanto de dos partes: una, la más notoria para el público por afectar a un producto de masas con una importante publicidad, que supuso el intento fallido de entrar con fuerza en el mercado de turismos con el vehículo de lujo Dodge y el vehículo utilitario Simca; otra, menos atractiva por referirse a vehículos industriales, que supuso una contribución importante a la motorización y el crecimiento del país, y consistió en la producción de motores diesel, con una tecnología adecuada técnica y empresarialmente, para los camiones ya existentes y, más tarde, la producción de camiones equipados con esos motores. En esta última parte podemos encontrar una aportación más genuina y, por eso, en ella centraremos este artículo.

2. La gran aportación: vehículos industriales con tecnología propia

2. 1. Patentes y marcas de la transformación de motores¹¹

La preocupación creativa que bullía en el pequeño taller orensano de Eduardo Barreiros anterior a la constitución de Barreiros Diesel, S.A., tuvo su primer fruto en el diseño de un motor diesel de dos tiempos. En abril de 1951, Eduardo Barreiros le cuenta a

⁹Detalles del conflicto entre Chrysler y Barreiros se encuentran en García Ruiz (2001).

¹⁰Los datos básicos para estudiar la evolución de la producción y las ventas de Barreiros Diesel han sido publicados en García Ruiz (2000c).

¹¹Agradecemos a J. Patricio Saiz González la ayuda que ha prestado para el acceso a los expedientes del AHOEPM. También agradecemos los comentarios recibidos de D. Juan Gayá y D. Mario Gamarra, en la entrevista celebrada el 11 de diciembre de 1999, y de D. Julián Merino, en entrevista celebrada el 21 de marzo de 2000.

un colaborador su entusiasmo por el prototipo conseguido, y habla de la conveniencia de encontrar un modelista bueno para "hacer el modelo a nuestro gusto": "He de decirte también que en breve haremos totalmente un motor de dos tiempos que será revolucionario, tendrá 30 centímetros de longitud, altura la de los motores corrientes y 80 H.P. [CV] a 2.000 R.M. [r.p.m.] Como vendrás pronto, ya lo verás dibujado. Desde luego, es cosa que entusiasma a Peña y a Manolo [sus ayudantes] por lo ingenioso que es, además están convencidos del gran rendimiento que dará"¹².

Este sencillo motor Diesel a dos tiempos no fue después explotado comercialmente por Barreiros Diesel, pero nos da idea de las excepcionales cualidades como mecánico de Eduardo Barreiros; cualidades que iban a servirle mucho a lo largo de su carrera empresarial. Más adelante, contará con un ejército de ingenieros y mecánicos a su servicio, pero sus mayores éxitos vendrán siempre dirigiendo actividades que previamente ha realizado con sus manos. Del mismo estilo creativo y artesano será la transformación que le hará rico y famoso, de motores de gasolina a diesel, y que tuvo desde el principio la preocupación de patentar. En efecto, en abril de 1951, Eduardo Barreiros inscribió como "patente de invención" un "sistema de conversión de motores de gasolina a diesel"¹³. La memoria que acompañaba la solicitud describía en lenguaje llano las transformaciones que eran precisas:

El sistema tiene como base el aumento de compresión en los motores de gasolina, hasta hacerla llegar a la escala de los motores diesel, y comprende en primer lugar un aumento conveniente en la altura del émbolo o en la longitud de la biela, con lo que naturalmente se reduce la cámara y se produce el buscado aumento de la compresión en la misma.

Ahora bien, al elevar la compresión se incurre en el peligro de rotura de alguna de las partes bajas del motor, como por ejemplo del cigüeñal, bielas, etc., por lo que se propone que cuando estas partes no ofrezcan suficiente garantía de fortaleza, reducir la cilindrada por medio de camisas que reduzcan hasta el punto conveniente el diámetro interior del cilindro.

Una vez conseguida la compresión necesaria, dentro de la escala diesel, se trata de acoplar el sistema de inyección para que el motor pueda considerarse como tal.

[...] la aplicación del presente sistema de conversión en diesel de los motores de gasolina, comprenderá la transformación o sustitución de más o menos partes, según las características particulares del mismo en lo que a esta transformación se refiere; así hay motores en los que bastará reducir la cilindrada si procede y acoplar el equipo de inyección según se ha mencionado anteriormente.

La memoria continuaba detallando diferentes aspectos del proceso, pormenorizados según el motor que se desease transformar, argumentando cada paso. Sin embargo, dos meses después, Eduardo Barreiros presentó una mejora a esta patente, que basó en la experiencia adquirida en las transformaciones ya realizadas, por lo que patentó nuevos procedimientos: "Se ha llegado a la conclusión de que además de poder transformar los motores de gasolina en diesel mediante la reducción de la cámara de explosión por alargamiento de pistones o bielas, se puede lograr el mismo resultado mediante la colocación de culatas o culatines especiales, basándose para su construcción en los tipos conocidos de motores diesel de origen"¹⁴.

¹²Carta de Eduardo Barreiros a Enrique [¿el encargado Enrique Amenedo?], de fecha 25 de abril de 1951, en ABDE, Caja 1.

¹³Patente de invención n° 197.417, concedida el 13 de mayo de 1951, en AHOEPM.

¹⁴Patente de invención n° 198.618, concedida con fecha 7 de julio de 1951, en AHOEPM.

Eduardo Barreiros estaba convencido de que había dado con una buena oportunidad de negocio y quería aprovecharla a fondo. En el campo de los vehículos industriales, en la España de la posguerra, la palabra mágica era "diesel". Y esto no sólo por la posguerra y la autarquía, sino porque antes de 1936 la tecnología disponible había sido de gasolina, y ahora se estaba quedando obsoleta¹⁵. Había tres factores que hacían rentable la transformación de los motores de gasolina en diesel: 1) Disponibilidad de motores, en su mayoría robustos y sobredimensionados, como corresponde a camiones militares de fabricación soviética; 2) Diferencia de precio muy alta a favor del gasóleo; 3) Escasez de divisas y dificultades ligadas a la autarquía para importar motores nuevos.

El siguiente paso fue registrar los nombres comerciales a utilizar. El 2 de agosto de 1951, Eduardo Barreiros Rodríguez, declarando como domicilio el de Orense, c/ Cardenal Quevedo nº 9, inscribiría en el Registro de la Propiedad Industrial el nombre comercial "E. BARREIROS", para distinguir las transacciones mercantiles de su negocio de "Compra y venta, construcción y montaje y reparación de toda clase de máquinas y motores, incluso eléctricos, material de transporte, construcciones metálicas, mecánicas en general, construcción de obras públicas y privadas, maderas y materiales de construcción, transportes y cuanto con él se relaciona", según reza, escrito a mano, en el impreso de solicitud. No hubo ninguna reclamación, y el nombre comercial fue concedido el 28 de abril de 1952¹⁶.

A continuación, se procedió a registrar una marca para la actividad específica de la transformación de motores gasolina en diesel. El 6 de diciembre de 1952, Eduardo Barreiros Rodríguez, residente en Orense, solicita registrar la marca "Barreiros Diesel", con un tipo de letra que será popular en España durante dos decenios, vinculada a los "motores de explosión y de combustión interna, así como sus piezas y accesorios". La idea del nombre de "Barreiros Diesel" salió de Orense, de la misma cabeza y las mismas manos que transformaban en un taller los motores de gasolina en diesel. El registro de esta marca tuvo objeciones inesperadas. La AMA, que es la agrupación de los fabricantes de automóviles de los Estados Unidos, se opuso el 28 de marzo de 1953 alegando que sus "legítimos intereses resultarían perjudicados si mediante la concesión del registro de marca nº 253.480 [la solicitada por Barreiros] se estableciese un injusto monopolio sobre la denominación Diesel". La argumentación señalaba: "Diesel es un apellido alemán del famoso inventor Dr. Diesel, autor de un tipo especial de motor; si se concediera el registro solicitado, el titular del mismo, que no se llama Diesel, sino Barreiros y Rodríguez, podría creerse autorizado para impedir que nadie más que él utilizase la denominación Diesel". Por consiguiente, la AMA consideraba que debía limitarse la concesión al vocablo "Barreiros", "teniendo en cuenta que Diesel es hoy de dominio público para designar un tipo especial de motores". No era el primer conflicto sobre este tema, pues existían dos antecedentes donde se había

¹⁵Es importante destacar que esta situación no era una particularidad ni del atraso industrial español ni del franquismo. Todavía la Segunda Guerra Mundial se hizo con camiones de gasolina. Lo que sí era específicamente español era la política autárquica, que dificultaba la importación de motores o de piezas. Esto, unido al atraso industrial y a la falta de recursos de la posguerra, hacía que la introducción en España de la innovación tecnológica que significaba el diesel resultase muy difícil y tuviesen cabida todo tipo de transformaciones artesanales o heterodoxas. Pero incluso éstas eran menos sui generis de lo que estamos acostumbrados a pensar, pues la transformación de motores de gasolina a diesel se había realizado con éxito en Alemania, y el tan criticado gasógeno se había fabricado en Francia con anterioridad. No olvidemos que el contacto de los ingenieros españoles con la tecnología internacional era habitual en los tiempos de la producción artesanal en el sector de la automoción.

¹⁶Expediente de nombre comercial nº 27.975, en AHOEPM.

obligado la eliminación de la palabra Diesel de la marca¹⁷. Idéntico recurso, con el mismo texto y presentado por el mismo agente de la propiedad industrial, presentó la empresa Fairbanks, Morse & Co., de Chicago. El expediente quedó en suspenso hasta que Eduardo Barreiros accedió a suprimir el vocablo en disputa, y con fecha 15 de diciembre de 1952 se inscribió definitivamente la marca "Barreiros"¹⁸.

Es importante señalar que, ya en abril de 1951, Eduardo Barreiros había buscado un diseñador para grabar en la culata de los motores transformados la expresión "Barreiros Diesel" y, a finales de ese año, empezaron a ser habituales los anuncios con ese nombre. Por ello, no se renunció a esa denominación comercial, e incluso la sociedad fundada más tarde se llamó Barreiros Diesel, S.A.¹⁹. En su contestación a las oposiciones formuladas, Eduardo Barreiros argumentó que no pretendía exclusividad, sino señalar la "especialidad y conocimientos sobre los motores de tipo Diesel". En esto no se equivocó: en España, para camioneros y taxistas, el motor Barreiros fue sinónimo de robustez y...de diesel. Era un nombre comercial acertado e, igualmente, fue acertado insistir en él a pesar de que no fuera posible inscribirlo en el Registro²⁰.

2.2. El motor Perkins P-6 y la patente del EB-6

Cuando se iba agotando el mercado de la transformación de motores, o lo que es casi lo mismo, cuando se iban agotando los motores rusos ZIS-5, conocidos como 3HC (que es como la gente leía el nombre en caracteres cirílicos), comenzaron a llegar a España, tras los acuerdos con Estados Unidos de 1953, camiones americanos GMC, de tres ejes, con motor de gasolina, procedentes del sobrante de la Segunda Guerra Mundial. Eran buenos camiones, pero no permitían una transformación a diesel satisfactoria. Había, pues, que fabricar y vender un motor nuevo, y el más adecuado parecía ser el Perkins P-6, de seis cilindros, fabricado en Inglaterra. Eduardo Barreiros viajó a este país, en agosto de 1956, acompañado por Tomás de Bordegaray, para negociar la fabricación en España de esos motores bajo licencia, pero la gestión no tuvo éxito²¹.

Hacía cuatro años que Barreiros venía estudiando los motores Perkins, que había conseguido a través de los representantes de la casa, y también muchos otros motores alternativos. Con la firma de Valeriano Rodríguez, se escribió a los concesionarios que se anunciaban en la prensa, solicitando información amplia sobre las características de los motores, sus precios, condiciones de pago y plazos de entrega, "ya que en la actualidad desearía adquirir un motor de este tipo". La respuesta era inmediata y muy detallada. Por ejemplo, el representante de La Coruña, Recambios y Talleres Conde, indicaba que los

¹⁷El texto de la alegación señala concretamente: "Como antecedentes dignos de ser tenidos en cuenta he de referirme a las concesiones de los registros de marca números 238.079 y 240.519 en que se obligó a los solicitantes a eliminar la palabra Diesel de la marca".

¹⁸Expediente de marca nº 253.480, en AHOEPM.

¹⁹El Registro Mercantil es mucho menos exigente para las denominaciones sociales que el Patentes y Marcas a la hora de conceder nombres comerciales o marcas de productos.

²⁰Chrysler España solicitó la renovación de la denominación "Barreiros Diesel (gráfica)", nº 253.480, y se le concedió el 15 de diciembre de 1972. Fue renovada el 29 de noviembre de 1976, "por el tiempo que le reste de vida legal a partir de la fecha de concesión primitiva" (en total 20 años). El 25 marzo 1977 hay un recibo de pago de tasas por expediente de rehabilitación.

²¹Cabe anotar que antes de Perkins se tomó contacto con Südwerke, de Essen, pero esta empresa no se tomó en serio la posibilidad de que en España se pudiesen fabricar motores diesel. Entrevista a D. José Graciliano Barreiros Rodríguez, celebrada el 4 de abril de 2000.

motores Perkins -los que estaban en boga por entonces- salían por 135.000 pesetas, a lo que había que añadir entre cinco y dieciocho mil pesetas por la caja de cambios, según fuera de cuatro o cinco velocidades. Este representante llegó a proponer a Barreiros que trabajaran a comisión para él, a razón de 5.000 pesetas por cada motor vendido²².

Al final, Barreiros llegó a la conclusión de que el Perkins P-6 era el motor más adecuado. Ahora, el camino más directo para Barreiros era conseguir un acuerdo con la casa matriz, como antes lo había intentado en la transformación de motores con Atlas Imperial y luego lo haría con éxito con David Brown, Hanomag y otras empresas extranjeras²³. Pero los contactos entre Barreiros y Perkins no fructificaron. Entender bien lo que aquí ocurrió es una de las claves principales para valorar la aportación de Barreiros a la automoción en España y también para entender su leyenda, la creada tanto por sus amigos como por sus enemigos.

A la Perkins de Peterborough (Inglaterra) le interesaba vender en España los motores que fabricaba en su país, y no parecía muy dispuesta en principio a licenciar su nombre y la patente para que se fabricaran en España. A Barreiros podía resultarle atractivo hacerse cargo de la distribución de estos prestigiosos motores, pero lo que de verdad pretendía era utilizar la capacidad de producción que había desarrollado para fabricar esos motores en Villaverde, con destino al mercado español y a la exportación al área de influencia española. Las negociaciones así planteadas fueron difíciles y se enturbiaron por la negativa de Perkins a apoyar la exportación desde España. Eduardo Barreiros, en la solicitud presentada el 30 de diciembre de 1955 para la ampliación de industria destinada a producir camiones, afirmaba esperar llegar a un acuerdo con Perkins, pues "la asociación con dicha Casa, además de reforzar la calidad de nuestros productos, nos permitirá exportar a Sud-América y a Oriente Medio, amparándonos en el prestigio mundial que tiene la marca Perkins". Eduardo Barreiros estaba dispuesto a trabajar con Perkins pagando regalías o bien creando una sociedad donde el socio extranjero tendría un 25 por 100, adoptando el comportamiento pragmático con el capital extranjero que siempre le caracterizó²⁴. El proceso de frustración de estas expectativas, lo contaría en una carta dirigida al ministro de Industria de fecha 22 de mayo de 1957, insistiendo en el argumento de la exportación que, sin embargo, no fue el único: "La propia Perkins inglesa fue la que se puso voluntariamente en contacto con nosotros en 1956, ante el temor de que con nuestros motores se acabasen sus exportaciones a España. En principio, no hubo inconveniente por nuestra parte en aceptar la colaboración, porque una marca 'Perkins-Barreiros-España' abriría más fácilmente el mercado de exportación nacional y pensamos patrióticamente en nuestras necesidades de divisas. Pero Perkins nos prohibía la exportación y esto no lo podíamos aceptar"²⁵.

También influyeron en todo este asunto las maniobras de Antonio Torres Espinosa, subsecretario de Comercio entre febrero de 1952 y febrero de 1955, que, tras abandonar el

²²Véase ABDE, Caja 5.

²³Atlas Imperial Diesel Engine, de Oakland, California, contestó a Eduardo Barreiros que no era técnicamente satisfactoria la transformación de los motores de gasolina a diesel. Véase en ABDE, Caja 1, el cruce de cartas entre ambos, del 11 y 20 de enero de 1950. Eduardo Barreiros siempre insistió en la publicidad sobre el eslogan "y además, es un motor español", pero nunca tuvo pretensiones autárquicas ni sueños visionarios, sino un asombroso conocimiento del estado de la técnica que no despreciaba en absoluto la cooperación con líderes de otros países.

²⁴AGA, Caja 6.467, Expediente 51.182.

²⁵ABDE, Caja 2.

cargo oficial impulsó las negociaciones de Perkins con Transformaciones Diesel, S.A., una empresa fundada en Zaragoza el 1 de febrero de 1954, con dedicación similar a la de Eduardo Barreiros. A esta iniciativa se sumaría a finales de 1955 Pedro García de Zúñiga Mochales, cuya empresa CREFISA se había convertido en la distribuidora exclusiva de Barreiros Diesel, con la que tuvo un comportamiento extremadamente desleal. Al final, en diciembre de 1956, llegaría el acuerdo, que cambiaría la denominación social de la empresa zaragozana a Perkins Hispania, S.A., ampliaría su capital de 5 a 70 millones de pesetas y trasladaría sus instalaciones a la Avenida de Aragón, 310, en Madrid. Gracias a los contactos de Torres Espinosa, que fue nombrado presidente, Perkins Hispania podría importar hasta 500 motores, con la condición de fabricar en España las piezas de recambio. García de Zúñiga sería el primer ejecutivo hasta su cese en noviembre de 1958²⁶. En ese momento, el principal ingeniero de ENASA, Wifredo P. Ricart, no dudaría en denunciar que el motor EB-6 estaba "calcado o copiado sin autorización de los motores de la Casa Perkins inglesa" y en pedir que el INI apoyase a Perkins Hispania en su lucha con Barreiros²⁷.

La reacción de Barreiros ante la imposibilidad de llegar a un acuerdo con Perkins fue explorar la legislación sobre patentes, y aquí el industrial orensano demostró mucho más savoir faire que la firma inglesa. En julio de 1954, Eduardo Barreiros solicitó y obtuvo un conjunto de cinco patentes de introducción, por diez años, para los "perfeccionamientos introducidos en los motores de combustión interna del tipo de inyección de carburante", que se describen en detalle utilizando un lenguaje mucho más técnico que en el caso de la transformación de motores de gasolina en diesel²⁸. Se refería cada patente a un procedimiento "no practicado en España [y que] se ejecuta en Inglaterra por la casa Perkins". Este grupo de patentes, perfectamente legales de acuerdo con el derecho de patentes español e internacional, era el que permitiría la fabricación del EB-6. Perkins hubiera tenido prioridad, puesto que a ellos pertenecía la "patente de invención" en Inglaterra, pero no habían inscrito la correspondiente "patente de introducción" en España, por mala gestión o, más probablemente, porque no creyeron que nadie en la España de aquellos años fuese capaz de fabricar su motor con un nivel de calidad aceptable. La legislación aplicable en la España de los años 50 era el Estatuto de la Propiedad Industrial de 1929. El artículo 51 indicaba que España respetaría la prioridad de los países firmantes de la Unión Internacional (20 de marzo de 1883) durante el plazo de un año. Es decir, una persona que presentase una patente en Inglaterra disponía de un año para extenderla a España u otros países. Pasado ese tiempo, cualquiera podía registrar la "patente de

²⁶Véase la correspondencia mantenida en 1959 entre Tomás de Bordegaray Arroyo y Eduardo Barreiros, en ABDE, Caja 3.

²⁷Informe sobre la conveniencia de una colaboración de la sociedad Perkins Hispania, S.A., con otras industrias del INI para facilitar y activar su desenvolvimiento, en AS, Caja 4, R. 347.

²⁸Los expedientes de las patentes de introducción tienen los números: 216.240, "perfeccionamientos introducidos en los motores de combustión interna"; 216.260, "perfeccionamientos introducidos en los motores de combustión interna del tipo de inyección de carburante e ignición por comprensión"; 216.263, "perfeccionamientos introducidos en los dispositivos de arranque de los motores de combustión interna"; 216.264, "perfeccionamientos introducidos en los motores de combustión interna del tipo de inyección de carburante"; 216.282, "perfeccionamientos introducidos en los motores de combustión interna". AHOEPM. Cabe anotar que la solicitud de registro fue presentada por Manuel Soto Rodríguez, residente en Ferraz, 17, lo que presumiblemente se haría para que Barreiros pasara más desapercibido.

introducción". La "patente de invención" protegía durante veinte años y la "de introducción" sólo durante diez.

Si, tras analizar las relaciones con Perkins, quedan dudas acerca de la actitud de Eduardo Barreiros con el capital extranjero, basta considerar el contrato que, en julio de 1957, firmó con los ingenieros británicos de Ricardo & Co., para desarrollar el motor diesel ligero que sería tan célebre entre los taxistas²⁹. También puede repararse en los numerosos contratos con empresas extranjeras que firmaron las filiales creadas en los últimos años cincuenta y primeros sesenta, y que son tratados más adelante.

El motor EB-6 fue perfeccionado con el tiempo hasta convertirse en el A-26 de la última etapa. También lo fue el EB-4, que se conocería con el nombre de A-24. En 1957 se empezó a fabricar un motor nuevo, el EB-150, al que se añadiría, poco después, el EB-100. Ambos pasarían a llamarse, más tarde, B-26 y B-24. Otros motores que surgirían antes del pacto con Chrysler fueron: el EB-3, en 1958 (luego, A-23); el EB-55, en 1960 (luego, C-24); el EB-110 y el EB-70, en 1963 (luego, D-26 y D-24, respectivamente). En 1965 se iniciaría la fabricación de motores de gasolina con el motor del Dodge-Dart, en 1967 el motor del Simca 1.000 y en 1968 el motor B-36³⁰.

2.3. El emblema de Barreiros

Fue en 1955 cuando Eduardo Barrerios Rodríguez registró como marca un dibujo formado por el "enlace caprichoso" de las iniciales E.B., apareciendo en el centro un rectángulo en el que se lee la denominación "Barreiros", para distinguir "toda clase de motores de explosión, de gas y de combustión interna, turbinas de gas" (marca nº 297.531); "toda clase de piezas y accesorias para motores" (marca nº 297.532); "automóviles, motocicletas, bicicletas, velocípedos, tractores en general, toda clase de vehículos, sus piezas y accesorios" (marca nº 297.533); y "toda clase de órganos y mecanismos de transmisión y sus partes, mandos hidráulicos para frenos, amortiguadores, variadores de velocidad y sus accesorios, aceites y líquidos para frenos, suspensores y amortiguadores" (marca nº 297.602)³¹. El primer dibujo que se presentó para inscribir la marca contenía las palabras "Barreiros Diesel", pero, en coherencia con la resolución sobre el apelativo "Diesel" antes comentada, se suprimió esta palabra, sin que se hiciese esfuerzo alguno por

²⁹El contrato inicial tiene fecha de 13 de julio de 1957 y fue renovado el 28 de enero de 1969. AGA, Caja 71/5.134, Expediente 210-SM-4.

³⁰Boletín de Barreiros Diesel, S.A., 15 de octubre de 1968, en ABPS, Caja 1. Todos estos motores conocerían diferentes versiones, habiéndose citado sólo las más importantes.

³¹Todas estas marcas referidas al emblema (297.531, 297.532, 297.533 y 297.602), junto con el nombre comercial "E. Barreiros" (27.975) y la marca "Barreiros" (253.480) fueron cedidas en 1956 por Eduardo Barrerios a Barreiros Diesel, S.A., por 6.000 pesetas. Las patentes de introducción (216.240, 216.260, 216.263, 216.264 y 216.282) se cederían a la sociedad en 1957 por 500.000 pesetas. Actas del Consejo de Administración de Barreiros Diesel, S.A., 2 de noviembre de 1956 y 14 de febrero de 1957, en ABDE, Caja 65. Las marcas nº 297.531, 297.532 y 297.533 se intentaron renovar por Eduardo Barreiros con fecha 31 de diciembre de 1985, con la intervención del agente de la propiedad industrial Jaime Gómez-Acebo Modet, que había sido el habitual en las tramitaciones de Chrysler España. Sin embargo, en los tres casos la solicitud no prosperó, y se hizo constar en el expediente la caducidad de las marcas, "habida cuenta que la presente renovación figura presentada sin aportar la autorización preceptiva [...] se propone su anulación y, al propio tiempo, se declara en caducidad la marca de referencia [...] por no hallarse al corriente de sus pagos reglamentarios [desde julio de 1976]".

centrar el vocablo "Barreiros". Quizás, una indicación de que, pese a todo, se pensaba en la utilización del nombre completo.

El INI, haciendo gala de su constante hostilidad hacia Barreiros, llegó a decir que Eduardo Barreiros plagió a Perkins hasta en el emblema, pues el "ocho" no sería sino una copia del símbolo de la empresa británica. No hay ningún fundamento serio para apoyar esta idea. La utilización comercial de un emblema y una imagen corporativa suele responder a la estudiada estrategia de los profesionales de publicidad y relaciones públicas de la empresa. Pero en este caso, la idea intuitiva de que la unión de las iniciales del nombre del emprendedor, "E" y "B", pudieran simbolizar a una gran empresa no es sino un rasgo de creatividad y lucidez digno de ser atribuido en exclusiva al empresario orensano.

3. El origen de los problemas: la falta de financiación

3.1. Las vías de financiación: el papel de los comerciantes-banqueros y el Banco de Vizcaya.

Los pasos dados por Eduardo Barreiros antes de la constitución de la sociedad Barreiros Diesel, S.A., tuvieron pocos apoyos de financiación exterior y fueron más bien el resultado de la reinversión de los cuantiosos beneficios que le proporcionó la transformación de los motores de gasolina en diesel: en marzo de 1953, eran 200 los motores transformados, pero antes de acabar el decenio esa cifra se elevaría hasta los 5.000, incluyendo la instalación de los motores EB-4 y EB-6. Sin embargo, existe constancia de pequeños préstamos a la Empresa Barreiros, a finales del decenio de 1940, por parte del Banco de Crédito Industrial y el Banco Pastor, además de una cuenta de crédito personal de 100.000 pesetas, concedido por la Caja de Ahorros Provincial de Orense, en 1951, cuyo director, Ricardo Martín Esperanza fue un hombre decisivo en las presentaciones que permitieron la exportación en 1958 de dos centenares de vehículos militares TT a Portugal³².

Pero, en esta primera etapa, hubo sobre todo préstamos de comerciantes-banqueros, destacando los obtenidos de Manuel González y Cía., S.L., importante almacenista de Orense³³. A finales de 1951, se le solicitaron 400.000 pesetas para ampliar las instalaciones de transformación de motores, que hasta ahora sólo permitían hacer uno a la semana. Manuel González González, el propietario de la casa comercial citada, creyó que era mejor constituir una sociedad y que este dinero fuese su aportación, pero la familia Barreiros consideró que esta solución "se presenta muy difícil por las distintas actividades que llevamos a cabo y que están íntimamente relacionadas, usando frecuentemente de los medios de una para la otra, sin que medien intereses que en caso de hacer sociedad tendrían

³²ABDE, Caja 1.

³³Otros prestamistas circunstanciales, entre 1950 y la primavera de 1956, fueron: Bernardino Ramos que le prestó 90.000 pesetas; Elías González Vázquez que, entre abril de 1950 y enero de 1956, le prestó 150.000 pesetas; Asunción García Gallego, que le prestó hasta 350.000 pesetas, al 7 por 100 de interés anual más un 4 por 100 sobre los beneficios; Marcelino Rodríguez de Dios, que le prestó hasta 200.000 pesetas; Francisco Pacios Pacios, que le prestó desde 1950 cantidades que llegaron a ser de 310.000 pesetas en 1952-1953; Asunción Rumbao, que le prestó hasta 200.000 pesetas. Prestamistas menores fueron Concha Fernández (60.000 pesetas), Manuel Capela (60.000 pesetas, al 10 por 100 anual) y Carmen Durán, que fue la última en liquidar, en mayo de 1956, una cantidad total de 105.000 pesetas, incluyendo réditos. ABDE, Cajas 1 y 2.

que intervenir, con el consiguiente trastorno y complicación". Al final, el 1 de enero de 1952, se firmó una escritura privada de préstamo, por la que Manuel González entregaba a Eduardo Barreiros la cantidad de 300.000 pesetas, que devengaría un interés lineal del 4 por 100 (es decir, 12.000 pesetas anuales) y una participación en los beneficios consistente en 1.000 pesetas por cada motor transformado de gasolina a diesel (se estimaba una producción entre 50 y 70 motores anuales). Eduardo Barreiros Nespereira actuaría como fiador y, además, el préstamo se documentaría en letra de cambio. Lo más llamativo era lo referido al vencimiento del préstamo: "Este préstamo se hace por un año, prorrogable de año en año si no acuerdan [las partes] rescindirlo en cualquiera de ellos. Para llevar a cabo la rescisión, es indispensable avisar con una antelación de dos meses a la fecha del vencimiento por la parte interesada en tal rescisión a la otra parte". Es decir, el préstamo era indefinido, algo difícil de conseguir en la banca privada.

Sólo en la primavera de 1953, Eduardo Barreiros empezó a pensar en la creación de una sociedad anónima como forma idónea para sus planes de futuro. Buscó socios entre sus allegados, pero también exploró otras posibilidades. Las respuestas no siempre fueron positivas, como en el caso de aquel presunto inversor con el que contactó el director de una compañía de seguros y resultó que prefería concentrar su actividad "en operaciones comerciales y financieras de rápida realización, y ni su mentalidad ni su organización le permiten efectuar inversiones industriales a largo plazo"³⁴. Por entonces, el comerciante-banquero Manuel González exigió la liquidación de su préstamo, a lo que Eduardo Barreiros contestó rogándole un aplazamiento:

Lamento de veras estos retrasos [en la liquidación prevista del préstamo], sobre todo con Vd. por las innumerables facilidades que me ha dado siempre y me está dando en la actualidad. He intentado en más de una ocasión hacer algún envío, sacándolo de transformaciones, pero como las inversiones que tenemos que realizar para llevar adelante, en la escala que lo estamos llevando, la transformación de motores son tan elevadas, pues tenemos que hacer los pedidos en grandes cantidades para tener siempre en Almacén buen surtido de todo y que de esta forma la marcha y producción no tenga paralizaciones. Por otro lado, las obras de Castellón [se refiere a las obras públicas en el Puerto de Castellón] siguen al mismo ritmo y llevamos ya varios meses sin certificar porque esperan nueva consignación para la ampliación de obra que estamos haciendo. Y pararlas, no podemos hacerlo, porque nos supondría una gran pérdida en la paralización y en el comienzo y dificultad en encontrar personal ya entrenado como el que tenemos y que se le saca rendimiento. De todas formas, y como le digo al principio, espero que de esta vez sea la vencida y nos paguen en plazo corto, tanto lo de Castellón como lo que hay pendiente por Orense, y de esta forma pagarle yo a mi vez a Vd., cosa que deseo vivamente desde hace tiempo³⁵.

Eduardo Barreiros consiguió el aplazamiento solicitado y, a duras penas, fue poniéndose al día a lo largo de 1954³⁶. El último día de ese año se procedió a un reconocimiento de deuda con el prestamista, en concepto de intereses y participación en beneficios, por 189.000 pesetas, que se documentó en dos letras de 70.000, una de 35.000 y

³⁴Carta de Victor Ricci Maccarini, delegado general y director para España de la Compañía Adriática de Seguros a Eduardo Barreiros Rodríguez, de fecha 27 de marzo de 1953, en ABDE, Caja 1.

³⁵Carta de Eduardo Barreiros Rodríguez a Manuel González González, de fecha 17 de septiembre de 1953, en ABDE, Caja 1.

³⁶Carta de Eduardo Barreiros Rodríguez a Manuel González y Cía., S.L., de fecha 31 de agosto de 1954, en ABDE, Caja 1.

otra de 14.000, "las cuales el D. Manuel González González pondrá en circulación cuando lo crea oportuno". Ese monto representaba una tasa interna de retorno en torno al 30 por 100 anual, por lo que no extraño que la familia Barreiros considerara que para proseguir sus actividades resultaba más adecuado convertirse en sociedad anónima y buscar la financiación de los bancos³⁷. En febrero de 1956, Eduardo Barreiros manifestó su deseo de "cancelar todo lo que hay recibido por ahí", refiriéndose a todos esos pequeños préstamos de comerciantes-banqueros y gente acaudalada, siempre de origen gallego³⁸. Al mes siguiente, se procedió a su liquidación, donde destacaba de nuevo el préstamo debido a los sucesores de Manuel González, pues éste había fallecido.

Tras la constitución de Barreiros Diesel, S.A., en 1954, mientras estuvo bajo control de la familia Barreiros, es decir, hasta finales de 1967, la principal fuente de financiación fue el Banco de Vizcaya. Tomás de Bordegaray Arroyo, consejero y director general de esta entidad financiera, era una persona que creía profundamente en las posibilidades de la automoción española, y no sólo financió a Barreiros Diesel, sino también a empresas privadas como IMOSA o Metalúrgica Santa Ana, además de las que tenían participación estatal como SEAT o ENASA, donde resultaba obligado hacerlo.

En el momento de nacer Barreiros Diesel, el Banco de Vizcaya ya era accionista de Motor Ibérica e IMOSA³⁹. Luego, en 1955, su interés alcanzó a Citroën Hispania, pero no llegaría a ser accionista de esta empresa⁴⁰. Desde el principio, el apoyo financiero no faltó para los proyectos de Barreiros Diesel, pero hasta mayo de 1957 no se habló de "la aspiración del Banco de participar en un futuro no lejano en el capital de la Sociedad"⁴¹. En octubre, el mismo Bordegaray mostraría su orgullo por "haber logrado" el ofrecimiento de 20 millones de pesetas en la ampliación prevista para enero del año siguiente (Cuadro 2)⁴². Sin embargo, el interés del director general chocó con la oposición del consejero Leandro José de Torrónategui, que representaba al banco en empresas del INI. Finalmente, el 10 de junio de 1958 se tomó la decisión de suscribir los anunciados 20 millones⁴³. Joaquín Eulate de la Mata sería el segundo representante del Banco de Vizcaya en el Consejo de Barreiros⁴⁴.

CUADRO 2. Distribución del capital social de Barreiros Diesel, S.A. en 1959

Accionistas	Inversión (millones de pesetas)	Porcentaje
Familia Barreiros	248.725.000	82,909
Financiera Española, S.A. (Bco. de Vizcaya)	20.000.000	6,667
José María Sanchiz Sancho	15.000.000	5,000
Castellana de Inversiones, S.A. (Familia Bordegaray)	14.400.000	4,800
Constantino Lobo Montero	500.000	0,167
Antonio Melchor de las Heras	500.000	0,167
Francisco Franco Salgado-Araujo	375.000	0,125
Pedro Nieto Antúnez	200.000	0,066

³⁷Véase también la carta de Manuel Gómez Masid a E. Barreiros, de fecha 3 de marzo de 1956, en ABDE, Caja 2.

³⁸Carta de Eduardo Barreiros a Manuel Gómez Masid, de fecha 9 de febrero de 1956, en ABDE, Caja 2.

³⁹ACDPBV, 10 y 31 de diciembre de 1954.

⁴⁰ACDPBV, 9 de noviembre de 1955.

⁴¹ACDPBV, 23 de mayo de 1957.

⁴²ACDPBV, 25 de octubre de 1957.

⁴³ACDPBV, 4 y 10 de junio de 1958.

⁴⁴ACDPBV, 27 de noviembre de 1958.

Tomás de Bordegaray Arroyo	100.000	0,033
Fernando Fuertes de Villavicencio	100.000	0,033
Ricardo Catoira Garaboa	100.000	0,033

Fuente: ABDE, Caja 191.

La participación accionarial del Banco de Vizcaya se produjo con antelación a su condición de prestamista. Fue en 1959, como consecuencia de la expansión de la empresa y, también, del Plan de Estabilización que frenó las ventas, cuando los requerimientos de Barreiros Diesel y sus recién creadas filiales se dispararon, y entró en acción el crédito del Banco de Vizcaya: MOSA conseguiría hasta 60 millones en líneas de descuento y 70 en créditos; Barreiros Diesel, hasta 160 millones en descuento; Rheinsthal Hanomag Barreiros, créditos documentarios por 361 millones (70 por 100, Banco de Vizcaya; 30 por 100, Banco Popular Español); GISA y CEESA, descuento hasta 20 millones; DIMASA, hasta 6 millones en descuento y 10 en créditos; Ropin (luego, David Brown Engranajes), hasta 15 millones en descuento; DITASA, hasta 20 millones en descuento. En todas las operaciones, el banco requirió la garantía personal de la familia Barreiros, además de afectar letras e incluso bloquear fondos, como en el caso de la operación de Hanomag que pretendía la importación de 4.000 tractores⁴⁵. De este modo, el Banco de Vizcaya se convertía, de lejos, en el primer financiador del Grupo, desplazando al Banco Pastor⁴⁶, y accionista no sólo de la matriz, sino de la distribuidora DIMASA (20 por 100, a través de Financiera Española, S.A., una sociedad instrumental).

Durante 1960 y 1961, el Banco de Vizcaya recibió menores requerimientos por parte del Grupo Barreiros. En 1960, sólo se anotan: 79 millones de Hanomag, a fin de proseguir la importación de tractores (60 por 100, Banco de Vizcaya; 40 por 100, Banco Popular Español); 40 millones a SATE, garantizados por Hanomag y letras en un 90 por 100. Quizás por ello, el Banco de Vizcaya accedió en octubre a abandonar la retención como garantía del 25 por 100 del importe de los efectos cobrados por MOSA⁴⁷. En ese año, el banco entraría en el accionariado de DITASA y AUTISA, aquí junto al Banco Herrero⁴⁸. Luego, en 1961, Barreiros Diesel tuvo que ampliar sus líneas de descuento con el Banco de Vizcaya hasta 260 millones⁴⁹.

El panorama fue diferente en 1962. Ya en enero, tras rebajar una petición de SATE de 180 a 150 millones, el Banco de Vizcaya empezó a estudiar al Grupo en su conjunto y decidió acceder en general a las demandas formuladas, pero estableciendo los nuevos límites como "topes": Barreiros Diesel, 450 millones; GISA, 72,5; Hanomag, 187; Ratclife, 18; Barreiros AEC, 30⁵⁰. Sin embargo, poco duró la disciplina, pues al cabo de unos días se concedía un aval de más de 50 millones por cuatro años, "como atención personal", que permitiría a Barreiros hacerse con maquinaria procedente de la quiebra de la Borgward alemana (véase Capítulo 2), y, en mayo, DITASA vería ampliadas hasta 150 millones sus líneas de descuento⁵¹.

⁴⁵ACDPBV, 8, 27 y 29 de julio, 1, 18 y 27 de agosto, 24 de septiembre y 16 de octubre de 1959.

⁴⁶El Banco Pastor fue el primer banco privado que apoyó a Barreiros Diesel, S.A., seguido a distancia por el Banco de La Coruña, el Banco Simeón y también el Banco Hispano Americano. Véase carta de Manuel Gómez Masid a Valeriano Barreiros Rodríguez, de fecha 10 de octubre de 1957, en ABDE, Caja 2.

⁴⁷ACDPBV, 5 de julio y 21 de octubre de 1960.

⁴⁸ACDPBV, 2 de febrero y 12 de agosto de 1960.

⁴⁹ACDPBV, 23 de febrero de 1961.

⁵⁰ACDPBV, 13 y 23 de enero de 1962.

⁵¹ACDPBV, 5 de febrero y 12 de mayo de 1962.

El director del banco Joaquín Nebreda, que seguía estrechamente la evolución de las empresas del sector del automóvil donde el Banco de Vizcaya tenía intereses, supo exponer que las distribuidoras de Barreiros carecían de la "base bancaria precisa para su desenvolvimiento en la financiación de las ventas a plazo"⁵² y conseguiría que se ampliaran los límites de AUTISA (hasta 15 millones en descuento a 90 días y 30 millones a mayor plazo) y DIMASA (hasta 50 millones en descuento y 15 millones en créditos), y hasta participar directamente en el capital de TAGRISA con 700 acciones compradas a la Compañía Española del Corcho⁵³.

A finales de julio de 1962, el Banco de Vizcaya estaba preocupado por la inmovilización de recursos que implicaba el crecido volumen de crédito otorgado a Barreiros, y exploró la posibilidad de redescantar los efectos en el Banco de España. Se solicitaron informes a un ingeniero industrial y un profesor mercantil designados por el Ministerio de Hacienda, y el banco central señaló un límite de 400 millones para el citado redescuento. Los cinco bancos que, en mayor o menor medida, ayudaban a Barreiros se repartirían estas operaciones, es decir, los Bancos de Vizcaya, Popular Español, Central, Español de Crédito (Banesto) e Hispano Americano. El Vizcaya se mostró entonces muy conforme con esta idea de repartir riesgos y, en agosto, cuando hubo que ampliar a Barreiros Diesel el descuento a largo plazo, la entidad financiera pidió que su contribución tuviera "más bien un carácter de simbólica"⁵⁴. Al final, 40 millones serían aportados por el Banco de Vizcaya y 30 por cada uno de los Bancos Popular Español, Central y Banesto. El Banco Hispano Americano se retiró y también lo hizo su asociado el Banco Herrero, que además se negó a avalar a AUTISA⁵⁵.

Todavía se arrancaron algunos sobregiros y descubiertos circunstanciales en los últimos meses de 1962, aunque siempre con advertencias de que era "la última vez" o que, en el caso de descuentos, debería tratarse de "compradores finales de los vehículos o de distribuidores con solvencia"⁵⁶. El cierre del grifo de la financiación llegaría en abril de 1963, cuando se denegaron sendas peticiones de Hanomag y David Brown Engranajes, "de acuerdo con la pauta trazada respecto de las sociedades del Grupo Barreiros, en el sentido de no incrementar los riesgos actualmente en vigor"⁵⁷. De momento, se accedería a mantener las participaciones sociales, suscribiendo las ampliaciones de capital correspondientes⁵⁸. A 28 de junio de 1963, Barreiros Diesel seguía disfrutando de crédito puro por sólo 60 millones concedidos por el Banco de Crédito Industrial, pequeños préstamos de entidades oficiales como el Banco Hipotecario, el Instituto de Crédito a la Reconstrucción Nacional y el Instituto Nacional de la Vivienda por 8,5 millones, 20 millones del Banco de Vizcaya (que vencían el 4 de agosto de 1963) y 60 millones del Popular Español (que vencían el 27 de septiembre de 1963)⁵⁹. En el epígrafe siguiente analizaremos con más detalle la decisiva crisis financiera de 1962.

3.2. La crisis financiera de 1962

⁵²ACDPBV, 7 de junio de 1962.

⁵³ACDPBV, 14 de junio y 6 de julio de 1962.

⁵⁴ACDPBV, 28 de julio y 6 de agosto de 1962.

⁵⁵ACDPBV, 11 de agosto de 1962.

⁵⁶ACDPBV, 1 y 13 de septiembre de 1962.

⁵⁷ACDPBV, 11 de abril de 1963.

⁵⁸ACDPBV, 16, 17 y 19 de octubre de 1963.

⁵⁹ABDE, Caja 202.

El año 1962 fue angustioso para Barreiros Diesel, desde el punto de vista de la búsqueda de financiación para sus crecidas ventas. Ya en 1958 y 1959 las cifras de papel descontado resultaban muy abultadas. Respectivamente, 491,33 y 817,19 millones, hasta 90 días; 106,78 y 190,19 millones, en plazos superiores que llegaban hasta los dos años. Como se advierte en el detalle del balance correspondiente al 31 de diciembre de 1959, sólo existía como crédito puro una póliza de 20 millones de pesetas, contratada con el Banco de Vizcaya, "del cual se hace un uso muy comedido". El único banco con el que se operaba entonces, aparte del de Vizcaya, era el Banco Popular Español, pero sólo en líneas de descuento. En 1960 se consiguió trabajar, también en ese ámbito, con el Banco de La Coruña, de modo que las líneas de descuento se repartieron como sigue: A corto plazo, 220 millones el Banco de Vizcaya, 90 el Banco Popular Español y 20 el Banco de La Coruña; a largo plazo, 130 millones el Banco de Vizcaya, 60 el Banco Popular Español y 10 el Banco de La Coruña⁶⁰.

Pero el momento clave para entender cómo las necesidades financieras fueron el factor desencadenante que puso a Barreiros Diesel en manos del gigante Chrysler ocurrió durante la crisis de 1962. Joaquín Nebreda dice acertadamente que fueron las "escaseces comerciales y financieras [las que] recomendaban la entrada de un socio poderoso y solvente", es decir, la verdadera razón para abrir la puerta a Chrysler⁶¹.

En un Memorándum para el Ministerio de Industria, Eduardo Barreiros manifestaba en 1962 su interés por "alcanzar una producción diaria de 50 camiones y dumpers de diversos tonelajes, 50 tractores de tipos varios y 150 motores de pequeña, media y gran potencia, para equipar los vehículos citados anteriormente y el resto para cubrir las necesidades del mercado, tanto interior como exterior. Con dicha producción se conseguiría una disminución de nuestros costos, consecuencia de la fabricación en gran serie, siendo los primeros beneficiados los compradores nacionales, que lograrían motores, tractores, camiones y dumpers, netamente españoles de calidades y precios internacionales"⁶². Las sucesivas ampliaciones de capital, desarrolladas entre 1954 y 1958, que habían hecho saltar los fondos propios de 10 a 300 millones de pesetas, se habían realizado con autofinanciación, por reinversión de los extraordinarios beneficios conseguidos. Luego, habían llegado los créditos y clasificaciones del Banco de Vizcaya, Banco Popular Español y Banco de La Coruña, antes señalados, y muy recientemente los del Banco Español de Crédito, el Banco Central y el Banco Exterior. También un crédito de 60 millones del Banco de Crédito Industrial, que se había juzgado necesario en 1959 para hacer frente a la recesión provocada por el Plan de Estabilización, que impedía autofinanciar con el resultado de las ventas las inversiones previstas: "como cada vez el aumento de nuestras actividades es mayor, en la misma forma que hemos ampliado nuestras instalaciones, tenemos que ampliar la base bancaria", concluía Eduardo Barreiros en el informe citado.

Pero a Eduardo Barreiros lo que de verdad le preocupaba en 1962 era la movilización de las ventas a plazo, cuyo vencimiento debería ser superior al año, pues, como también se decía en el memorándum, "para plazos de 6 a 12 meses es muy poco probable el incremento del número de personas que entren en el mercado potencial, ya que

⁶⁰ABDE, Caja 191.

⁶¹Cita de D. Joaquín Nebreda en su carta a Da. Mariluz Barreiros, de fecha 10 de febrero de 1999, que ha podido ser consultada por los investigadores. Opinión que ha sido confirmada en entrevista celebrada con el Sr. Nebreda el 22 de febrero de 2000.

⁶²Memorándum al Ministerio de Industria, 1962, en ABDE, Caja 3.

se trata de pagos mensuales de 10, 20 o 40 mil pesetas, según los casos". En enero de ese año, Luis Valls Taberner le hizo llegar un informe que sobre el asunto había elaborado un técnico del Banco Popular Español (posiblemente el cubano Alberto de Insúa), que ayuda a entender la posición de la banca española. En el informe se calificaba la venta a plazos de "maravillosa institución creada por la moderna técnica económica capitalista", pero, a la vez, se la tachaba de "peligrosa", no sólo por su naturaleza, sino por la imprecisa legislación española. Una ley de 10 de agosto de 1960, completada por una orden ministerial de 24 de septiembre, facultaba a los bancos privados y al Banco Exterior de España para la concesión de créditos por plazo superior a los 90 días y hasta los 18 meses. Los efectos representativos de estas operaciones serían redescontables en el Banco de España, pero de manera discrecional, por lo que podría ocurrir que "el mismo día en que el Banco está preparando la documentación para hacer efectivo el redescuento [...] sale en el Boletín Oficial del Estado una Orden Ministerial, a propuesta del Comité del Crédito, modificando TODAS, ALGUNAS O UNA de las condiciones [...] en el sentido de RESTRINGIR LAS FACILIDADES [...] ¿Interpretaría entonces el Comité del Crédito que la frase 'sin efecto retroactivo' significaría que se referiría a cada una de las operaciones de compraventa que se realicen a partir de la publicación de la mencionada Orden Ministerial [o afectaría] a la REALIZACIÓN DE LOS REDESCUENTOS DE LOS EFECTOS YA DESCONTADOS CON ANTERIORIDAD A LA O.M. [...]?" (las mayúsculas son del autor del informe). Los efectos redescontables por el Banco de España deberían provenir de una operación o transacción real, instrumentada con letras de cambio legalmente perfeccionadas y el contrato de compra-venta a crédito estaría referido a máquinas y equipos determinados por las disposiciones gubernamentales, con pago al contado del 20 por 100 y plazo máximo de financiación hasta 36 meses. El tipo de interés aplicable sería el 5,5 por 100, aparte de las comisiones, impuestos y primas de seguros exigibles en cada caso⁶³.

Barreiros cuidaba mucho la calidad del papel que enviaba al descuento. Se solicitaba siempre por cada cliente un informe especial de un banco y de una agencia de informes, y las letras se entregaban con tres firmas: la del cliente, la del distribuidor y el endoso de Barreiros Diesel⁶⁴. Además, según se argumentaba en el memorándum que seguimos,

la buena calidad de nuestros fabricados, unido a una asistencia técnica real, manteniendo contacto permanente con los usuarios de los mismos, mediante los Equipos Técnicos Móviles y Agentes e Inspectores de Venta y la red más extensa de España de Talleres Oficiales, hace que nuestros clientes estén contentos, evitando así incidentes que, en muchos casos, darían lugar a la devolución de los efectos. También debe tenerse en cuenta que el no tener devoluciones es

⁶³Los informes internos del Grupo Barreiros establecen que los tipos de interés que le aplicaban los bancos en los descuentos iban del 5 al 7 por 100, representando un sobrecoste a 36 meses del 7,71 al 10,79 por 100. ABDE, Caja 191. La Compañía Española de Seguros de Crédito y Caución, creada en 1928 para coordinar actuaciones entre el Estado y las compañías de seguros, tenía un póliza de seguro contra el riesgo de pérdida por insolvencia en la modalidad de ventas a plazo en general, que permitía indemnizar al banco en caso de que los efectos tomados no fueran pagados a su vencimiento. La prima básica era del 0,40 por 100. ABDE, Caja 86.

⁶⁴Los informes recogían, con un carácter muy general, el patrimonio y moralidad del cliente, los datos básicos de su actividad y respuestas simples a preguntas complejas como: ¿es arriesgado o prudente? ¿cumple bien sus compromisos? ¿propera o declina? Este tipo de informes también eran utilizados por la banca privada para decidir sobre sus operaciones.

debido al ahorro que supone en los gastos de explotación de un vehículo el que consuma gas-oil en vez de gasolina. La economía de combustible en pesetas llega a arrojar de un 60 a un 80 por 100, lo cual permite a nuestros clientes atender los pagos sin forzar sus ahorros, ni acudir al crédito. Los Bancos con los que trabajamos hasta la fecha nos admiten el Papel [a] largo [plazo] por el 100 por 100 de su valor, dado el buen resultado del mismo. Estas operaciones se hacen, en unos casos, mediante Pólizas de Crédito y en otros con efectos financieros, respaldados ambos por Papel de largo plazo.

Entre 1957 y febrero de 1961, Barreiros Diesel había tenido 15.431 clientes: 7.218 de motores, 572 de camiones, 82 de tractores y 7.559 de recambios. De ellos, sólo 1.028 habían presentado algún tipo de incidencia⁶⁵. El papel descontado por ventas aplazadas sumaba 1.157 millones de pesetas, con la evolución que presenta el Cuadro 3. El porcentaje medio de devoluciones resultaba aceptable (8,25 por 100), aunque era preocupante su comportamiento en los últimos tiempos. En cualquier caso, una buena parte de las devoluciones se debían a errores que se solucionaban rápidamente -aunque con coste-, por lo que Barreiros Diesel estimaba que el citado 8,25 por 100, en verdad era un 4,11 por 100. Además, los efectos reclamados judicialmente eran el 0,119 por 100 y los fallidos sólo el 0,0113 por 100.

CUADRO 3. Evolución del papel descontado por Barreiros Diesel, 1957-1961 (febrero) (millones de pesetas)

	Papel descontado	Papel devuelto	% de devoluciones
1957	130	3,9	3,00
1958	190	9,6	5,05
1959	290	15,6	5,38
1960	440	56	12,73
1961 (hasta febrero)	107	10,3	9,63
TOTAL	1.157	95,4	8,25

Fuente: ABDE, Caja 191.

En 1961, tras largas negociaciones, se consiguió ampliar la base bancaria con la incorporación de otras entidades, tanto para Barreiros Diesel, como para el Grupo recién creado. En este proceso, Eduardo Barreiros no dudó en inmovilizar recursos para ayudar a las distribuidoras, ni en solicitar la intervención directa del mismísimo Jefe del Estado. Así se cuenta en el memorándum citado anteriormente:

En 1961, y ante el volumen que van adquiriendo las ventas a plazos, Barreiros acude en ayuda de sus Distribuidoras para solucionarles el problema de falta de líneas de descuento, financiando, prácticamente, la mitad de las operaciones de venta [esto supuso una inmovilización de 600 millones de pesetas en papel imposible de descontar]. En el mismo año, Barreiros plantea y reitera ante los Organismos Oficiales la necesidad de arbitrar medios, similares a los de otros países, que permitan resolver el problema de las ventas a plazos de bienes de equipo. En este año, y a través del Comité del Crédito a Medio y Largo Plazo, se nos concede una línea especial de 200 millones de pesetas para el procedente de las referidas ventas aplazadas. A finales de dicho año, el Presidente y el Vicepresidente exponen ante S.E. el Jefe del Estado los problemas que pueden resultar de no conseguirse la financiación en las ventas a plazos, y apuntan los riesgos que ocasionarán⁶⁶.

⁶⁵ ABDE, Caja 191.

⁶⁶ Memorándum para el Ministerio de Industria, 1962, en ABDE, 3.

Sabiendo que sus posibilidades con la banca nacional -sobre todo en crédito puro- se estaban agotando, a finales de 1961, Barreiros exploró la posibilidad de obtener en el extranjero hasta 25 millones de dólares, en un préstamo a un plazo no inferior a 3 años y 7 por 100 de interés. El IEME dio su consentimiento inicial el 3 de enero de 1962, pero la banca extranjera solicitó el aval del Banco de España, y éste fue denegado⁶⁷.

Al poco, tras aprobarse nuevas medidas gubernamentales para la movilización de las ventas a plazo, Eduardo Barreiros realizó un llamamiento muy amplio a los principales bancos nacionales para conseguir ampliar sus líneas de descuento, no sin antes poner en antecedentes al propio ministro de la Presidencia, almirante Carrero Blanco. Se dirigió correspondencia entre el 7 de febrero y el 8 de marzo de 1962 a los bancos Zaragozano, Hispano Americano, Español de Crédito, Santander, Exterior de España, Mercantil e Industrial, Bilbao y Rural y Mediterráneo. En todas las cartas se decía que "con el fin de acogernos a la fórmula de financiación de ventas a plazos de bienes de equipo establecida en la Orden ministerial de 12 de Enero del año en curso, desearíamos de ese Banco la apertura de una línea especial de redescuento por el Banco de España, a fin de encauzar por la misma los efectos representativos de la parte aplazada -80 por 100- en el precio de venta de nuestros fabricados". Se aducía que el papel estaría muy dividido, con tres firmas de garantía (cliente, distribuidor y Barreiros Diesel) y asegurado con Crédito y Caución.

Sólo el Banco Español de Crédito accedió a conceder una línea de 100 millones, "sobre la base de que se encuentre acogida a la nueva disposición reguladora de las ventas a plazo", pero el Banco de Santander dijo que "los límites que en este Banco tenemos establecidos para operaciones de la índole que usted nos propone, se hallan ya cubiertos con papel tomado a firmas que son de antiguo clientes de nuestro Banco", y el Banco de Bilbao lamentaba "no ver viabilidad de acceder a lo que nos interesan, ya que, por el cúmulo de peticiones de la misma naturaleza que se nos vienen formulando, hemos de discriminar con un criterio de natural selección aquéllos que correspondan a nuestra clientela habitual". El resto ni siquiera contestó.

Considerando muy insuficiente la reacción de la banca, Eduardo Barreiros no dudó en dirigirse por carta, de fecha 3 de mayo de 1962, a numerosas autoridades gubernativas, quejándose de que "por las respuestas que nos han dado [los bancos] no vemos posible la utilización de las facilidades otorgadas en esta Orden [la del 12 de enero de 1962], toda vez que sólo uno, en forma relativamente amplia, nos ha atendido acogiéndonos a esa Disposición". En consecuencia, Barreiros Diesel se encontraba con una enorme cartera de efectos -incluyendo los de los distribuidores que no podían descontar por su cuenta- en condiciones de inmovilización, lo que obligaría a "disminuir la fabricación considerablemente y, con ello, la plantilla de personal". Esto ocurría "cuando el país necesita reactivación, desarrollo e industrialización; cuando se viene aconsejando la creación de nuevos puestos de trabajo que absorban el excedente de mano de obra agrícola que tanto recarga el campo español; cuando la economía española necesita la mecanización del campo y la mejora del transporte, elementos ambos que tanto influyen en la misma; cuando nuestras instalaciones se han preparado incluso en el periodo de estabilización con maquinaria y personal, para series que permitan afrontar la competencia en una futura liberalización o incorporación al Mercado Común; cuando nuestros parques de tractores y camiones son los más pequeños de Europa en cifras relativas". Por todo ello, Eduardo Barreiros solicitaba que el Gobierno le permitiese una de las siguientes soluciones: 1)

⁶⁷ABDE, Caja 191. La autorización del IEME, en AHBE, Fondo IEME, R. 40.

Descontar directamente en el Banco de España; 2) Obligar a algunos bancos a aceptar el papel sobrante; 3) Canalizar las operaciones a través de un banco pequeño, que incluso se estaría dispuestos a crear o comprar; 4) Conseguir el aval del Banco de España exigido por la banca extranjera para atender a Barreiros Diesel; 5) Cualquier otra fórmula que propusiese el Gobierno. La carta fue dirigida a Mariano Navarro Rubio, ministro de Hacienda, Camilo Alonso Vega, ministro de la Gobernación, Fermín Sanz Orrio, ministro de Trabajo, y José Solís Ruiz, ministro secretario general del Movimiento.

Con anterioridad, en el memorándum dirigido al Ministerio de Industria, se decía que "de no facilitarse inmediatamente (antes del 20 de julio) una línea de descuento en el Banco de España, de 500 millones de pesetas, para cubrir las necesidades de este año, el Grupo de Empresas Barreiros se verá obligado a: 1) Suspender sus programas de fabricación; 2) Iniciar el expediente de crisis laboral; 3) Gestionar privada u oficialmente el pago aplazado por falta de liquidez, a pesar de no tener ningún problema de tesorería, ya que los efectos a descontar exceden en mucho de las obligaciones contraídas; 4) Solicitar del Estado un proceso de incautación en las condiciones que se estime pertinentes, dado que se trata de una Empresa francamente próspera y con perfectas posibilidades de futuro".

El 12 de mayo de 1962 tuvo lugar en la Subsecretaría del Tesoro del Ministerio de Hacienda una reunión de Valeriano Barreiros y otros representantes de Barreiros Diesel (Chaves, Fernández Quintas, Martín Alonso) con el subsecretario del Tesoro (Álvaro Lacalle), el administrador del Comité de Crédito a Medio y Largo Plazo (Gonzalo Lacalle), el director general de Banca, Bolsa e Inversiones (José Salgado Torres). Al iniciarse la sesión, Álvaro Lacalle expuso que el Estado había favorecido a Barreiros Diesel con un préstamo de 60 millones por parte del Banco de Crédito Industrial, "caso único a grandes Empresas, ya que las concesiones de dicho Banco son a Empresas hasta de 100 millones", y los redescuentos garantizados al Banco Español de Crédito, primero de 200 millones y ahora de otros 100. Por su parte, Salgado Torres rechazó la posibilidad de que una empresa industrial pudiera acceder al redescuento directo en el Banco de España, hasta el punto de que estaba dispuesto a presentar su dimisión si esto ocurría, y le pareció inviable la creación de un nuevo banco pequeño, pues las líneas de redescuento estarían en proporción a su tamaño. En su opinión, Barreiros Diesel debería acudir a la Bolsa, "lo cual traería consigo un mejor conocimiento y una mayor confianza en el Grupo". Finalmente, Gonzalo Lacalle, tras manifestar que con "50 Barreiros" se solucionaría el desarrollo de España, pidió mayor transparencia frente a la banca, por lo que habría que nombrar un profesor mercantil de Hacienda, adscrito al Comité de Crédito a Medio y Largo Plazo, para que, con carácter reservado, hiciera un estudio de la situación real. Todos los representantes gubernamentales convinieron en que para solucionar la "crisis de crecimiento" por la que atravesaba Barreiros Diesel había que ampliar la base bancaria, incluyendo a las entidades especializadas que pronto operarían en este ámbito. De momento, se comprometían a apoyar a Barreiros para que consiguiera líneas de 300 millones en el Banco Central, 50 en el Hispano Americano y otros 50 en el Banco Popular Español⁶⁸.

⁶⁸ABDE, Caja 86. Parecía existir un problema de credibilidad en torno a las cifras que ofrecía Barreiros Diesel, siempre presentadas con excesiva ampulosidad y algunas contradicciones. Por ejemplo, el citado Memorándum para el Ministerio de Industria, de 1962, daba una cifra de 12.711 motores diesel producidos en 1961 y el gráfico que le acompañaba elevaba esa cifra hasta los 18.000, cuando estadísticas elaboradas con posterioridad y más depuradas establecen que en ese año no se llegaron a producir 8.000. Además, el hecho de que se girasen letras entre Barreiros Diesel y sus filiales inducía a pensar en la existencia de "papel de colusión".

Tras la reunión, José Salgado dirigió una carta al ministro de Comercio transmitiéndole que se había llegado a la conclusión de que era preciso hacer una "recomendación especial y oficiosa a los Bancos" para que acudieran en ayuda de Barreiros, pues "por su origen, nacimiento y desarrollo, por la importancia que tiene en el orden social, por lo que representa en la economía española y prestigio de la industria en el interior y en el exterior, el programa de 'Barreiros' hay que considerarlo como un hecho aislado y del mayor interés". El director general añadía un dato a tener en cuenta, y es que Barreiros concedía mayor financiación a sus clientes de la que permitía la ley del 12 de enero de 1962, pues la entrada inicial quedaba reducida al 10 por 100 del valor del chasis, incluyendo los gastos de la operación de la parte aplazada, con lo que se cubría el 20 por 100 de la operación pero no del valor del vehículo como estaba estipulado⁶⁹.

En mayo de 1962, la situación de Barreiros Diesel era como presenta el Cuadro 4. Se puede ver la proliferación de líneas de descuento a corto plazo, pero la escasa presencia de las que en realidad necesitaba el Grupo, es decir, las que admitían papel a largo plazo. En cualquier caso, el cuadro permite comprobar el éxito de las gestiones de la familia Barreiros cerca de las autoridades políticas.

CUADRO 4. Desglose de las facilidades crediticias concedidas al Grupo Barreiros, mayo de 1962 (cifra en millones de pesetas)

Empresa	Banco	Cifra	Tipo	Empresa	Banco	Cifra	Tipo		
B. DIESEL	Banesto	315	DLP	D. BROWN	Aragón	2	DCP		
	Central	300	DLP		Crédito Industrial	30	CTO		
	Crédit Lyonnais	5	DCP		La Coruña	10	DCP		
	Crédito Industrial	60	CTO		Exterior	5	DCP		
	Exterior	5	DCP		Hispano Suizo	10	DCP		
	Exterior	10	DLP		Vizcaya	55	DCP		
	General de Comercio	6	DCP		Zaragozano	8	DCP		
	Hispano Americano	10	DCP		GISA	Bilbao	0,5	DCP	
	Hispano Americano	50	DLP			Hispano Suizo	5	DCP	
	Hispano Suizo	50	DCP			Vizcaya	160	DCP	
	La Coruña	20	DCP			Mercantil e Industrial	1	DCP	
	La Coruña	30	DLP			Popular Español	0,5	DCP	
	Madrid	6	DCP			Rural y Mediterráneo	0,5	DCP	
	Popular Español	60	CTO			Vizcaya	72,5	DCP	
	Popular Español	100	DCP			Zaragozano	5	DCP	
	Popular Español	100	DLP			HANOMAG B.	Exterior	5	DCP
	Rural y Mediterráneo	5	DCP				La Coruña	10	DCP
	Vizcaya	20	CTO		Popular Español		40	DCP	
	Vizcaya	451	DCP		Vizcaya		25	CTO	
	Zaragozano	18	DCP	Zaragozano	10		DCP		
BECOSA	Hispano Suizo	7,5	DCP	MOSA	Zaragozano	12	DLP		
	La Coruña	2,5	DCP		Central	4	DCP		
	Vizcaya	32,5	DCP		Hispano Suizo	10	DCP		
CABSA	Zaragozano	1	DCP		Hispano Suizo	23,4	DLP		
	Banesto	1,5	DCP		La Coruña	5	DCP		
	Bilbao	1,5	DCP		La Coruña	15	DLP		
	Central	2	DCP		Popular Español	30	DCP		

⁶⁹La carta del director general de Banca, Bolsa e Inversiones al ministro de Comercio, de fecha 16 de mayo de 1962, se conserva en AHBE, Fondo IEME, R. 139.

	Hispano Suizo	20	DCP		Popular Español	60	DLP
	Ibérico	0,5	DCP		Rural y Mediterráneo	3	DLP
	Rural y Mediterráneo	5	DCP		Santander	3,5	DCP
	Vizcaya	25	DCP		Vizcaya	60	DCP
	Zaragozano	5	DCP		Vizcaya	166	DLP
CEESA	Central	2	DCP	SATE	Crédito e Inversiones	1,5	DCP
	Crédit Lyonnais	2	DCP		Popular Español	10	DCP
	Hispano Suizo	5	DCP		Popular Español	20	DLP
	Ibérico	1	DCP		Vizcaya	20	DCP
	Popular Español	1,5	DCP		Vizcaya	150	DLP
	Rural y Mediterráneo	3	DCP				
	Vizcaya	30	DCP				
	Zaragozano	5	DCP				

Notas: DCP=Descuento a corto plazo. DCL=Descuento a largo plazo. CTO=Cuenta de crédito.

Fuente: ABDE, Caja 191.

La suma de las líneas de descuento de Barreiros Diesel importaba 805 millones a largo plazo, cuando la previsión de las ventas elevaba la cifra necesaria a 1.006 millones, sobre la base de unas ventas en el periodo mayo-diciembre de 6.030 motores, 3.467 camiones y 2.840 tractores. Para 1963 el desfase sería mayor, pues se aventuraba una venta de 9.500 motores, 6.000 camiones y 4.800 tractores, lo que representaría una cifra de ventas aplazadas a más de 90 días de 3.120 millones de pesetas, implicando la necesidad de conseguir líneas que totalizaran 1.901 millones de pesetas. No hubo más remedio que dar instrucciones para congelar las inversiones y reducir las existencias a la mitad, "ya que al estabilizarnos [dice el informe del que proceden los datos] en una producción fija no necesitamos un stock tan fuerte como cuando estábamos aumentando las producciones". Barreiros apostaba por que estas medidas fueran temporales: "Una vez pasados estos seis meses [la segunda mitad de 1962], esperamos que se haya resuelto el problema de las ventas aplazadas y, si así no fuese, ya tendremos unas Reservas que nos sirvan de colchón para reducir las producciones, hoy estabilizadas, a las cifras adecuadas a un plazo de venta más corto. Nosotros confiamos que esta medida no habrá necesidad de tomarla porque para esa fecha tendrá que existir un instrumento o disposiciones oficiales que solucionen las ventas a plazos, si no queremos que la producción industrial de España sufra un colapso con repercusiones desastrosas en toda la Economía del país"⁷⁰.

Conclusiones

El grupo de automoción Barreiros, cuya empresa principal fue Barreiros Diesel, fundada en 1954, constituye un caso excepcional en el sector de automoción español -y probablemente en la economía española de la época- por: 1) haber combinado como ninguna otra la producción de turismos y vehículos industriales pesados; 2) aportar desarrollos tecnológicos propios; 3) su nacimiento desde cero en un sector con importantes requerimientos de capital; 4) su espectacular expansión hasta ser una de las empresas españolas más importante y conocida en el exterior; 5) haber sobrevivido a la hostilidad del INI de Suanzes y sus "campeones nacionales" en la industria automovilística; y 6) su

⁷⁰ABDE, Caja 191.

carácter familiar, no sólo en los comienzos, sino incluso cuando era ya una gran empresa asociada al gigante norteamericano Chrysler.

En lo que respecta a la tecnología, cabe resaltar que Barreiros Diesel fue una empresa que basó su éxito en la fabricación de productos con un buen nivel de calidad pero, sobre todo, adecuados a lo que requería el mercado español en ese momento. Los productos Barreiros tenían calidad suficiente, en el puro sentido tecnológico, pero también en el sentido empresarial. Hay que tener en cuenta que la calidad industrial no es puro virtuosismo tecnológico, sino que debe entenderse y medirse en relación con el objetivo que tiene que cumplir la máquina y, por supuesto, también con su precio. Esta fue la ventaja competitiva de Barreiros frente a su poderoso rival, la empresa estatal ENASA, cuyos camiones Pegaso no sólo eran más caros, sino también más complicados de conducir, mantener y reparar.

Eduardo Barreiros nunca desdeñó la colaboración con empresas extranjeras, pero quiso evitar que ésta se limitara a la importación y distribución de sus productos en España. Barreiros siempre buscó que los acuerdos se tradujesen en un aumento de la producción industrial española, objetivo en el que coincidía plenamente con la política económica de la época. Precisamente así es cómo se explica el conflicto surgido en las relaciones que se establecieron en los años cincuenta entre Barreiros y el fabricante de motores Perkins. Perkins tuvo más interés en distribuir en España sus productos fabricados en Inglaterra que en suministrar tecnología y componentes a una empresa con producción propia como era Barreiros Diesel que, además, tenía pretensiones exportadoras. Las estrategias empresariales eran claramente antagónicas y, además, el INI se entrometió apoyando a Perkins en contra de Barreiros. En la primavera de 1954, Eduardo Barreiros optó por patentar en España sus motores EB-4 y EB-6, que estaban basados en los Perkins.

El mayor freno que encontró Barreiros Diesel a sus planes de expansión fue la falta de financiación. El hecho de que el sector no fuera declarado oficialmente "de interés preferente" hasta 1972 imposibilitó un mayor y más rápido acceso al crédito oficial, y la banca privada parecía carecer de los ingentes recursos que siempre requiere la automoción y concentraba sus concesiones en los "campeones nacionales" (ENASA y SEAT). Sólo el Banco de Vizcaya se implicó abiertamente en Barreiros Diesel, hasta el punto de tomar una importante participación en la empresa y sus filiales; sin embargo, la financiación sufrió bruscas discontinuidades que, finalmente, condujeron a la empresa en una posición de inferioridad hasta las manos de la Chrysler de Lynn Townsend que buscaba extender su influencia por Europa.

Bibliografía

Fuentes primarias

Archivo Barreiros-Documentación de Empresa (ABDE)

Archivo General de la Administración (AGA)

Archivo Histórico de la Oficina Española de Patentes y Marcas (AHOEPM)

Archivo Histórico del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria-Actas de la Comisión Permanente del Banco de Vizcaya (ACDPBV)

Archivo Histórico del Banco de España (AHBE)

Archivo Suanzes (AS)

Entrevistas a D. José Graciliano Barreiros Rodríguez, D. Mario Gamarra, D. Juan Gayá, D. Julián Merino y D. Joaquín Nebreda.

Libros y revistas

ANUARIO AUTOMOVILISTA DE ESPAÑA

BUENO LASTRA, J. y RAMOS BARRADO, A (1981): La industria del automóvil en España, Madrid: Bolsa de Madrid Servicio de Estudios.

CASTAÑO COLLADO, C. (1985): Cambio tecnológico y mercado de trabajo en la industria del automóvil, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

GARCÍA RUIZ, J.L. (2000a): "La evolución de la industria automovilística española, 1946-1999: una perspectiva comparada", en Revista de Historia Industrial, Ns. 17/18 (en prensa).

GARCÍA RUIZ, J.L. (2000b): "Eduardo Barreiros Rodríguez (1919-1992)", en E. Torres (dir.): Los 100 empresarios españoles del siglo XX, Madrid: LID.

GARCÍA RUIZ, J.L. (2000c): "Barreiros Diesel y el desarrollo de la automoción en España, 1954-1969", en Documento de Trabajo, N. 2003, Madrid: Fundación Empresa Pública, Programa de Historia Económica.

GARCÍA RUIZ, J.L. (2001): "Barreiros Diesel and Chrysler Corporation, 1963-1969: causes of a failed internationalisation". Ponencia presentada al encuentro Américanisation et transferts culturels dans la sphère économique au XXe siècle, Roubaix, 20-22 de septiembre de 2001.

GARCÍA RUIZ, J.L. y SANTOS REDONDO, M. (2001): ¡Es un motor español! Historia empresarial de Barreiros. Texto mecanografiado sin publicar.

MUÑOZ, J., ROLDÁN, S. y SERRANO, A. (1978): La internacionalización del capital en España, 1959-1977, Madrid: Edicusa.

Abreviaturas empleadas para las filiales del Grupo Barreiros y otras entidades

AMA=Automobile Manufacturers Association

AUTISA = Automóviles, Tractores y Motores, S.A. (filial comercial)

BECOSA = Barreiros Empresa Constructora, S.A. (filial de construcción)

CABSA = Cía. Anónima de Bombas, S.A. (filial industrial)

CEESA = Constructora Eléctrica Española, S.A. (filial industrial)

CREFISA=Créditos y Financiaciones, S.A.

DIMASA = Distribuidora Catalana de Maquinaria y Automóviles, S.A. (filial comercial)

DITASA = Distribuidora de Industria, Transporte y Marina, S.A. (filial comercial)

ENASA=Empresa Nacional de Autocamiones, S.A.

GISA = Galicia Industrial, S.A. (filial industrial)

IEME=Instituto Español de Moneda Extranjera

IMOSA=Industrias del Motor, S.A.

INI=Instituto Nacional de Industria

MOSA = El Motor Nacional, S.A. (filial comercial)

SATE = S.A. de Tractores Españoles (filial comercial)

SEAT=Sociedad Española de Automóviles de Turismo

TAGRISA = Transportes Agrícolas e Industriales, S.A. (filial comercial)