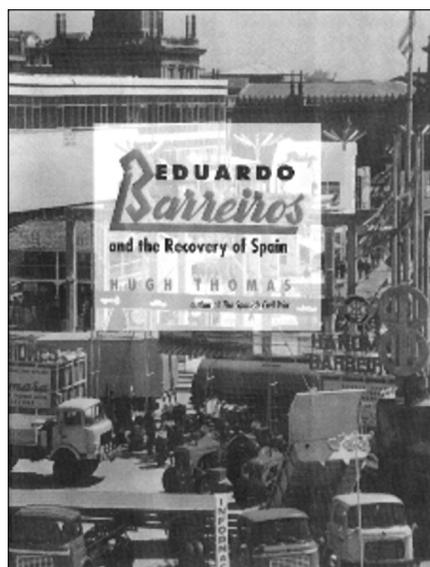


NOTAS CRÍTICAS

EDUARDO BARREIROS AND THE RECOVERY OF SPAIN

Hugh Thomas,
Yale University Press, 2009.



El autor de la biografía de Eduardo Barreiros (1919-1992) es el conocido historiador británico Hugh Thomas, autor de «*The Spanish Civil War*», uno de los especialistas de nuestra guerra civil y en general de la historia de España. La obra es un encargo hecho en su momento por la Fundación Eduardo Barreiros. Narra con detalle la peripecia profesional, aunque con menos énfasis en lo personal y vital, de uno de los empresarios españoles más destacados que emergieron en las fases más duras y últimas del franquismo.

El libro destaca cómo partiendo prácticamente de la nada, Eduardo Barreiros levantó en España un imperio empresarial basado en el mundo del motor, contribuyendo de forma decisiva a la motorización e industrialización de España. El *New York Times*, en 1965, consideró a Barreiros un *self-made man* y uno de los seis hombres de negocios más importantes de Europa.

El autor describe sus orígenes humildes. Nace en Gundiás (Orense), una aldea perdida de Galicia. Prácticamente sin estudios, deja la escuela a los 12 años para ayudar como cobrador en la línea de autobuses de su padre y empieza a asistir a un taller mecánico con un jornal de 2 pesetas al día como aprendiz.

Al estallar la Guerra Civil, se hace conductor de autobuses y tras ella crea, con sus hermanos Valeriano, Graciliano y Celso, un pequeño taller donde revisa y adapta vehículos. Más tarde, acomete lo que será fundamental en su posterior carrera: la transformación de motores de gasolina en diesel. Funda BECOSA (Barreiros Empresa Constructora, S.A.) e inicia trabajos de obras públicas en la provincia de Orense fabricando parte de la maquinaria que utiliza en la construcción de carreteras.

En 1945, con un capital de 10.000.000 de pesetas funda BARRIROS DIESEL, compra 20.000 metros de terreno en lo que será la futura factoría de Villaverde, y continúa con éxito la fabricación de motores y otro tipo de maquinaria,

así como inicia la comercialización de nuevos tipos de camiones. Todo en una época en la que el régimen, a través de los sucesivos ministros de industria, eran contrarios a la creación de industrias privadas competidoras del INI (ENASA, fabricante de camiones Pegaso, y SEAT, de automóviles), siendo necesaria la concesión de la licencia de fabricación correspondiente.

En 1962 empiezan los primeros contactos con el gigante americano Chrysler. Nunca había habido contactos de esa envergadura entre una gran empresa española y una gran empresa americana. La negociación resultó larga y compleja por los problemas surgidos con los auditores americanos, poco acostumbrados a la cultura contable española. Pero al final el acuerdo llegaría en octubre de 1963, pasando Chrysler a controlar el 40 por 100 de la empresa española. Este porcentaje supondría más de 20.000.000 de dólares, la mayor inversión extranjera en España en esa época, creándose BARRIROS-CHRYSLER. Como consecuencia de esta unión comenzaría en España la fabricación del famoso DODGE DART, así como los automóviles SIMCA.

A partir del año 1963, y hasta 1969, la empresa de Barreiros en asociación con Chrysler atraviesa un período de crecimiento y brillo singular, a pesar de las dificultades de integrar y hacer compatible las dos culturas empresariales tan distintas entre ambos socios. La

empresa se tecnificó con las incorporaciones de los últimos adelantos informáticos (IBM), y los honores oficiales y los reconocimientos públicos se sucedieron sin cesar para Eduardo Barreiros. El tamaño y la plantilla del conglomerado de empresas no cesó de crecer. El banco de Vizcaya, con el que trabajaba el grupo, apoyó claramente esta expansión. Se produjo una diversificación hacia el sector de la construcción con una importante actividad en infraestructuras y viviendas a través de BECOSA. La aceptación de la persona de Barreiros por la alta sociedad española fue también clara. Incluso en el campo educativo se creó una escuela de adiestramiento técnico. La expansión exportadora no cesó de aumentar y se consiguieron importantes mercados en el Norte de África.

No obstante, en 1964 se producirían los primeros desencuentros entre los altos empleados del socio americano desplazados a España y los de la firma española. Pero hacia 1967 los desacuerdos con los americanos se harían más evidentes. Las necesidades de nuevas inyecciones de capital en el grupo las veía Chrysler como una oportunidad de pasar a tener el control de la empresa. Y, por otra parte, presionó para que Barreiros se desprendiera de algunos de sus más directos y antiguos colaboradores. Todo en un contexto de ventas difíciles de sus dos modelos de automóviles (Dod-

ge y Simca), aunque los modelos industriales siguieron teniendo éxitos comerciales.

Los problemas de endeudamiento aumentaron y la solución sólo podía venir con aumentos de capital que la familia Barreiros no podía acometer. Chrysler se convertiría en el socio mayoritario. Tenía interés en controlar la empresa y prefería la fabricación de coches de alta gama frente a los vehículos industriales. Chrysler pasaría, tras la oportuna autorización del Gobierno español, a controlar el 77,2 por 100 de la empresa. A partir de entonces, las dificultades de entendimiento entre los dirigentes españoles, incluido Eduardo Barreiros, y los americanos no dejaron de crecer. En opinión de estos últimos, Barreiros y sus allegados lo sabían todo de ingeniería pero nada de *marketing*. De esta forma Eduardo Barreiros fue convirtiéndose en una figura decorativa. Finalmente, en 1969, la crisis interna acabó resolviéndose con la venta de todo el paquete accionario de Barreiros a Chrysler, con la consiguiente salida de su familia y directivos más allegados de la empresa.

Tras esto, Eduardo Barreiros abriría una nueva etapa en su vida profesional. En un acuerdo final con CHRYSLER ESPAÑA se había comprometido a no trabajar en temas relacionados con la industria del motor en los siguientes cinco años. Su orientación profesional dio un vuelco y pasó al mundo agropecuario. El que había sido calificado como el Henry Ford español se convirtió en

un agricultor ganadero. Adquirió una enorme finca en La Mancha, «Puerto Vallehermoso», y allí inició un ambicioso proyecto de desarrollo de ganado vacuno de alta calidad. Transformó aquellas tierras, invirtió en ganado selecto, y se rodeó de expertos agropecuarios de calidad.

Cinco años después, en 1973, Eduardo Barreiros estaba plenamente identificado con su nueva tarea. El negocio se ampliaría también al área vitivinícola que después acabaría vendiendo. También se introdujo en el campo inmobiliario. Pero a finales de los años setenta nuevos problemas financieros empezaron a ahogar el *holding* financiero del grupo y le llevaron a una situación muy difícil, obligándole a vender gran parte de sus activos, incluida la gran finca «Puerto Vallehermoso».

La suspensión de pagos, acaecida en 1980, llevaría a Eduardo Barreiros a comenzar una nueva etapa, esta vez la última, regresando de nuevo al sector del motor. Tras una tentativa fallida de introducirse en Arabia Saudí, alcanzó sorprendentemente un acuerdo para instalarse en la Cuba de Fidel Castro. El régimen cubano había decidido impulsar una industria del motor nacional y Barreiros apareció como una oportunidad para Castro.

Tras largas negociaciones el acuerdo llegó y Barreiros se asentó en Cuba acompañado de sus directivos expertos en este sector. Allí, y

pese a las dificultades de desarrollar una actividad nueva e importante en un país impregnado de burocracia comunista, consiguió lanzar la construcción de motores y sobre todo «la dieselización» del parque de camiones cubano. Diseñó nuevos tipos de motores y entre ellos algunos importantes para la recolección de la caña de azúcar, la principal riqueza de la isla.

Al igual que había sucedido en su factoría de Villaverde, después en su explotación agraria manchega y ahora en la isla caribeña, Eduardo Barreiros destacó siempre por un cuidado personal y especial por el bienestar de sus trabajadores, que éstos siempre reconocieron y agradecieron al sentirse tratados como una gran familia.

Desde 1981, en que firma el contrato con los cubanos, hasta su muerte en La Habana en 1992, Eduardo Barreiros fue un empresario innovador, trabajador infatigable y excelente patrono.

Hugh Thomas cuenta muy bien y con todo detalle el periplo de la trayectoria de la empresa Barreiros. La tensión que supuso implantar la cultura americana en una empresa netamente española, el choque entre los austeros trabajadores españoles y los arrogantes hombres de Detroit, la supeditación de los intereses de la entidad española a los intereses mundiales del coloso americano y, por último, la avidez de Chrysler para controlar el Grupo Barreiros, lo que al final sucedió, está muy bien

contado a lo largo de los capítulos del libro.

Pero el autor también destaca la habilidad de Eduardo Barreiros para lidiar, a lo largo de su trayectoria profesional, con elementos tan distintos como los burócratas franquistas, los peculiares expertos norteamericanos (ingenieros, contables y comerciales) y las especiales estructuras castristas.

Barreiros, que se definía como apolítico, no veía contradicción alguna en el hecho de trabajar tanto con Castro como con Franco.

Para finalizar, el autor reconoce haber aprendido mucho al escribir la biografía de quien tuvo «el mundo en sus manos, aunque fuese un momento».

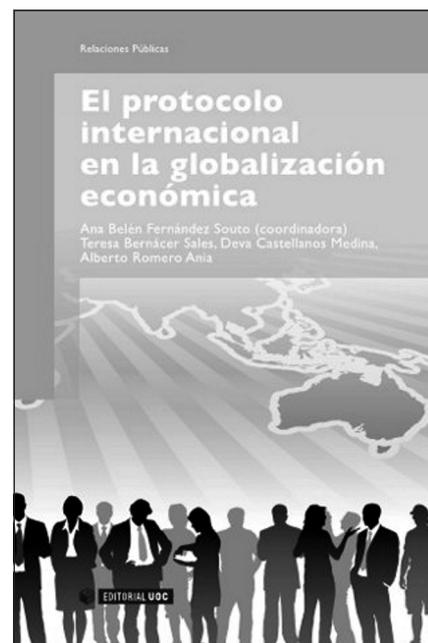
MJL

RESEÑAS

EL PROTOCOLO INTERNACIONAL EN LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA

Ana Belén Fernández Souto (coordinadora), Teresa Bernácer Sales, Deva Castellanos Medina y Alberto Romero Ania
Editorial UOC, 2010

Saber comportarse con los demás es algo importante. Es cierto que cuando se tiene un mínimo de cultura y educación no parece algo difícil. Pero las cosas se complican



sin duda cuando tenemos que relacionarnos con ámbitos y gentes con culturas muy diferentes a la nuestra. Aplicar los criterios propios culturales a otras personas o entidades alejadas de lo nuestro puede ser fuente de problemas importantes.

Por otra parte, sucede que la imparable globalización económica produce un continuo contacto e interacción entre personas y entidades muy alejadas de nuestros parámetros culturales.

De ahí la evidente y urgente necesidad de conocer estos parámetros culturales de «otros» para adaptar o acompasar nuestra relación a esos ambientes y personas.

Es bajo estas premisas como cobra sentido el libro que se reseña. Se trata de una breve publicación de apenas 160 páginas cuyo título podría haber sido algo así como

«Guía Práctica del Protocolo Internacional». Su coordinadora y autora principal es Ana Belén Fernández Souto, doctora en Publicidad y Relaciones Públicas y profesora de la Universidad de Vigo. Colaboran también en la publicación Teresa Bernácer, que fue Directora de protocolo del Ministerio del Interior, Deva Castellanos, licenciada en Comunicaciones y que ha desarrollado su actividad en diversos departamentos de comunicación, y Alberto Romero, profesor de protocolo en el Centro Universitario de Estudios Sociales y Aplicados.

El propósito de este manual lo resumen los autores al señalar que su objetivo ha sido ofrecer una guía práctica y al mismo tiempo simplificada de los principales aspectos diferenciadores entre interlocutores a nivel mundial. En definitiva, ofrecer una pauta para todas aquellas personas que, bien a título individual o de representación, interactúen en su quehacer diario con gentes de otras culturas.

Bajo el prisma propuesto de sencillez y claridad, la obra se estructura en cinco grandes capítulos.

El primero se dedica a ofrecer una introducción histórica del protocolo. Se repasan así la perspectiva musulmana, la oriental y la occidental (Congreso de Viena). Se pasa revista luego al protocolo en las organizaciones internacionales.

El capítulo siguiente trata del protocolo en los negocios internacionales, con referencias a las informa-

ciones que más interesan a quienes actúan en estos escenarios.

El capítulo III dedica un análisis muy pormenorizado de las principales curiosidades culturales y protocolarias en un total de 37 países relevantes. Son en cualquier caso aquéllos que tienen una mayor relación con España, y van desde grandes países como Estados Unidos y Rusia, hasta pequeños como Panamá o Hungría. Para cada país se presenta, en forma resumida y fácilmente legible, lo más importante en materia de tradiciones y costumbres, saludo, y protocolo.

Esta parte es sin duda la más extensa de la guía y probablemente resulta también la más útil. Con el fin de mostrar con más detalle el contenido, se podría escoger uno de esos 37 países y ver lo que contiene en ese caso. Si tomamos, por ejemplo, el caso de Portugal, un país «aparentemente» parecido a España, se comprueba sin embargo cómo existen verdaderas diferencias culturales que es preciso tener en cuenta.

Así, en el apartado de «costumbres y tradiciones», se pone de relieve que la cultura de los portugueses se parece a la de España, pero especialmente a la España del Norte.

Algunas peculiaridades solo portuguesas serían: la invitación a casas particulares sólo se produce cuando ya existe una relación personal, no es necesario acudir con un obsequio, en la primera visita a

una organización no es apropiado llevar un regalo, la comida de negocios más habitual es el almuerzo y la forma de vestir es conservadora.

En cuanto al tema «saludo», se destaca que el estatus profesional es importante; la correspondencia escrita es muy formalista; anteponer el título de «Excelentísimo Señor» al apellido, es casi obligado; y el saludo más habitual en el ámbito empresarial es el apretón de manos.

Y, finalmente, la sección dedicada a Portugal se cierra con la orden de procedimientos vigente en el Protocolo del Estado del país vecino.

Para los demás países analizados se sigue una pauta metodológica similar.

En el capítulo IV se ofrece un desarrollo de los principales aspectos que deben tenerse en cuenta en la planificación de un encuentro con delegaciones extranjeras.

Por último, el capítulo final presenta en forma de decálogo los consejos más significativos, desarrollados a lo largo del libro.

La obra resulta una aportación muy útil porque es en realidad una verdadera guía para moverse en países de culturas diferentes, y porque su sentido práctico, sencillez expositiva, y brevedad la hacen especialmente valiosa para quienes juegan un papel activo en un mundo cada días más globalizado económicamente.

MJL