

Noviembre 1996

Documento de Trabajo

9608

**LOS ORIGENES DE LA INDUSTRIA
DE LA AUTOMOCIÓN EN ESPAÑA
Y LA INTERVENCIÓN DEL INI
A TRAVÉS DE ENASA**

José María López Carrillo (*)

(*) Universidad Europea de Madrid
Departamento de Historia Contemporánea

Este trabajo ha sido financiado por la Fundación Empresa Pública

Programa de Historia Económica
FUNDACION EMPRESA PUBLICA. Pza. Marqués de Salamanca, 8. 28006 Madrid.
Tfo.: 577 70 09 - 578 22 50; Fax: 575 56 41

ÍNDICE

	<u>Página</u>
1. INTRODUCCIÓN	1
2. LA AUTOMOCIÓN EN ESPAÑA ANTES DE LA GUERRA CIVIL	6
2.1. Una visión general	6
2.2. La Hispano Suiza	14
2.2.1. El arranque (1904-1911). Las dificultades del mercado español	14
2.2.2. La Hispano Suiza sale al exterior: la Hispano Suiza francesa	26
2.2.3. La Hispano Suiza durante la I Guerra Mundial . .	33
2.2.4. Presencia en el exterior. Reordenación de la actividad en el interior. La Hispano Guadalu-jara (1916-1923)	39
2.2.5. El repliegue de Hispano Suiza. Fin de la parti-cipación en la sociedad francesa (1923-1931) . .	45
2.2.6. El declive de la Hispano Suiza (1931-1946) . .	49
3. EL INI ANTE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA DE AUTOMOCIÓN EN 1941 . .	62
3.1. El objetivo autárquico de la política del nuevo Estado	62
3.2. Las posibilidades de la industria privada nacional de automoción al término de la Guerra Civil	70
3.3. Las actuaciones del INI con el cransfondo de la II Guerra Mundial (1941-1946)	76
4. LOS PRIMEROS AÑOS DE ENASA	90
4.1. Los primeros trabajos del CETA y la constitución de ENASA	90
4.2. La adquisición de los activos de Hispano Suiza	96
4.3. La etapa inicial de ENASA (1946-1954)	104
5. CONCLUSIÓN	116
6. APÉNDICES	122
7. BIBLIOGRAFÍA	130

1. INTRODUCCIÓN^(*)

La industria de automoción en España es uno de los sectores productivos que más rápido desarrollo experimentó en las décadas que siguieron a la Guerra Civil, fundamentalmente desde finales de los 50. Comenzó prácticamente bajo la iniciativa del Instituto Nacional de Industria (INI), cuando creó en 1946 la Empresa Nacional de Autocamiones S.A. (ENASA) para acometer la fabricación de vehículos industriales (autobuses, autocares y camiones) y continuó con la posterior creación siete años más tarde, en 1953, de la SEAT para acometer la fabricación de turismos. Gracias a una demanda creciente y en continua expansión a lo largo de la veintena de años siguientes a la creación de estas empresas, así como a una política proteccionista respecto a la competencia extranjera, el sector de la automoción llegaría a suponer un 4,4% del valor total de la producción industrial española en 1970⁽¹⁾. Teniendo en cuenta su práctica inexistencia en fechas anteriores a la contienda, se trata de un sector que ha protagonizado un alto índice de crecimiento, constituyéndose al tiempo en uno de los más importantes por el efecto dinamizador que ejerce en otros a través de las relaciones con la industria auxiliar y proveedora de materiales básicos.

El sector de automoción abarca un conjunto de actividades de fabricación de vehículos muy variada que va desde la de turismos (generalmente denominados como automóviles propiamente) hasta la de vehículos industriales (autobuses, autocares y camiones), pasando por la de motores, de maquinaria agrícola (fundamentalmente tractores) e incluso de motocicletas. Este estudio se va a centrar en la industria de vehículos

(*) Quisiera expresar mi sincero agradecimiento al Prof. Santiago Sánchez Renedo por su contribución discursiva y documental, como coordinador del Centro Histórico Pegaso, a la preparación del presente trabajo, así como por la supervisión final del texto definitivo.
Por otra parte, también deseo hacer extensivo mi reconocimiento a Miguel Ángel Martínez Sevilla, colaborador del mencionado Centro, por su labor de apoyo investigador y desinteresadas sugerencias bibliográficas.

(1) ANESMO, *Anuario Español del Motor 1971*, ANESMO, Madrid, 1972, p. 4.

con destino al transporte de mercancías y pasajeros y, más concretamente, en la de vehículos industriales, sus antecedentes, su situación al producirse la iniciativa del INI, las razones de esta iniciativa y su evolución inmediatamente posterior. La denominación de vehículos industriales, a su vez, abarca segmentos de producción muy diferenciados y de problemática técnica y de mercados muy diferente. Así, podemos distinguir entre vehículos de gama pesada, media o ligera, y aun dentro de ésta (fundamentalmente furgones y furgonetas) se podría distinguir entre los específicamente fabricados con ese exclusivo fin y los derivados de modelos de automóviles turismo, adaptados para su explotación comercial mediante determinadas variaciones técnicas de chasis y carrocería. Esta heterogénea composición del sector dificulta la selección de datos e informaciones estadísticas, a menudo no diferenciadas convenientemente, sobre todo en los referidos a períodos alejados en el tiempo, donde a la falta de estadísticas sistemáticas se une esta dificultad adicional de globalización de los datos. En realidad hasta la década de los sesenta no se empieza a disponer de información sistemática y diferenciada sobre producción, parque, matriculaciones, importaciones, exportaciones, etc., desde el momento en que el sector comienza a tener una presencia significativa en la estructura industrial del país.

Aparte de esta clasificación de las actividades, una característica esencial del sector de automoción, derivada de la complejidad del fabricado final, radica en la utilización que hace de productos procedentes de otros, de tal modo que un alto porcentaje del valor de la producción (en general superior al 50%) lo aporta la industria auxiliar. Ésta engloba una compleja y dilatada serie de elementos y componentes que se montan en el vehículo final que va desde la tornillería y las piezas simples hasta productos químicos (pinturas, caucho, sustancias líquidas, etc.), pasando por aparatos de precisión (manómetros, relojes, indicadores, etc.). En 1965, por ejemplo, la tabla *Input-Output* de la economía española estimaba así la participación de los siguientes sectores significativos: el siderometalúrgico suministraba entre un 28% y un 30% del valor

de la producción; el conjunto de los sectores de madera, corcho, cuero y caucho un 4,6%; la construcción de maquinaria un 2,6%⁽²⁾. Debido a esta característica, la industria auxiliar desempeña un papel muy importante, tanto en el orden técnico como económico, hasta tal punto que sus posibles problemas estructurales en un momento dado (atomización o concentración empresarial, nivel de calidad de sus producciones, grado de equipamiento y tecnología, etc), revierten en la industria principal. A la vez, el grado de desarrollo de ésta es un factor determinante para el de la auxiliar, ya que una parte importante de su demanda se deriva de los pedidos de aquélla.

La debilidad de la industria auxiliar española a lo largo del primer tercio de siglo sería una causa más del retraso en la implantación y consolidación de la de automoción en España. La necesidad de elementos y componentes del vehículo con los niveles de calidad adecuados hacia imprescindible su suministro del exterior. La importación de estos materiales, generalmente sometidos a protección arancelaria, encarecía los costes de fabricación y restaba competitividad a las muchas empresas que se crearon durante ese período de tiempo. A esta carencia industrial básica se unirían otras causas, como la debilidad del mercado interno, tanto el de turismos como el de camiones y autobuses, que no permitiría la fabricación de series mínimamente económicas, lo que unido a la baja competitividad de los fabricantes españoles determina que estuviera abastecido en alta proporción por la importación. Pero la competitividad de una empresa no radica sólo en estos importantes factores de tipo económico que acabamos de mencionar, el mercado y los costes de aprovisionamiento. Un factor absolutamente determinante es el tecnológico. La capacidad propia y autónoma de diseño de motores y vehículos con prestaciones equiparables a sus competidores determina, junto con los factores económicos, la posibilidad de supervivencia. Algunas empresas españolas dispusieron de esta capacidad tecnológica

(2) Banco Urquijo, *La industria del automóvil en España*, Servicio de Estudios Económicos del Banco Urquijo, Madrid, 1970, p. 20.

en grado aceptable pero la falta de incentivos económicos internos frenó sus posibilidades de desarrollo y, en consecuencia, la industria española de automoción ha tenido un desenvolvimiento muy diferenciado del experimentado por el resto de países industrializados. De entre los intentos empresariales en España es de destacar el caso de la Hispano Suiza, sociedad constituida en 1904, que desde un principio gozó de un reconocido prestigio internacional de calidad. En este trabajo dedicaremos especial atención al estudio de su evolución por considerarlo el ejemplo más paradigmático y concluyente de la problemática del sector en España. A través de él se puede arrojar luz sobre las razones del retraso español con respecto a otros países europeos a pesar de haber contado con tan estimable capacidad tecnológica y a pesar de las estrategias empresariales que los responsables ensayaron dentro y fuera de España para lograr su consolidación internacional, objetivo que resultaría finalmente fallido. La Hispano Suiza declinaría en su actividad de fabricante de vehículos a motor en los años previos a la Guerra Civil y cesaría prácticamente en 1946, tras el traspaso del grueso de sus instalaciones, maquinaria y patentes de vehículos industriales a ENASA, creada y participada al 100% por el INI con el objetivo de implantar la industria de automoción en España. Todos estos aspectos de la evolución de la empresa se analizan en el capítulo 2, el cual comienza con una visión general del sector en España y en Europa.

Las actuaciones del INI se desenvuelven en un contexto de política económica autárquica y nacionalista a cuyo ideario sirve y debe su razón de ser. El carácter de esta política oficial del nuevo régimen y el marco legal establecido para su ejecución es analizado en el capítulo 3, en particular en lo que afecta a la industria de automoción. Las dificultades para la implantación de ésta en aquel penoso contexto dieron lugar a largas y complicadas negociaciones hasta llegar a la tardía creación de ENASA en 1946.

La actuación del INI a través de ENASA estaba planificada sobre la base de la construcción de una fábrica nueva en terrenos de los alrededores de Madrid. En dicha

instalación se acometería la producción de nuevos modelos de vehículos industriales diseñados con tecnología propia. A tal fin el INI había creado unos meses antes, a principios de 1946, el Centro de Estudios Técnicos de Automoción (CETA) como un organismo dependiente directamente del INI. El CETA desarrolló efectivamente estos modelos, así como otro tipo de motores de aplicación aeronáutica, marinos, etc., pero ENASA no dispuso de la nueva fábrica hasta 1954, con bastante retraso con respecto a las previsiones en los estudios iniciales. Las dificultades previsibles para su construcción, dadas las circunstancias de escasez de los materiales apropiados en la época, y la perentoriedad de resolver de forma inmediata el problema nacional de disponibilidad de medios de transporte, fue un factor importante, entre otros que no lo eran menos, para que se negociara la adquisición de las instalaciones de Hispano Suiza. La condición de industria de interés militar de la empresa catalana en ese momento también fue un argumento importante. La Hispano Suiza tenía el compromiso de abastecer con motores de aviación a las fuerzas aéreas españolas, además de abastecer regularmente de otro tipo de equipamiento bélico. De ahí que se adoptara la decisión de adquisición por parte de ENASA de sus activos por razones no estrictamente ligadas a la fabricación de camiones solamente, ya que incluía también estas secciones militares. Con ello, el INI podía comenzar su acción en el campo de los vehículos industriales siguiendo con la actividad en curso en la fábrica de Barcelona, pero cargando al tiempo con la cumplimentación de un objetivo de carácter militar que le era realmente ajeno a la nueva empresa pública, mientras que el CETA se hacía cargo del departamento técnico y continuaba con el desarrollo de los proyectos y prototipos en curso. Así pues, en la primera etapa de la vida de ENASA, que es el objeto del capítulo 4, ésta ha de diversificar su atención en muchos frentes: desde la reestructuración y reposición de maquinaria necesaria en la fábrica de Barcelona, hasta el mantenimiento de su continuidad en la fabricación tanto de camiones como de material para las Fuerzas Armadas, al tiempo que atendía a la construcción de la nueva fábrica en Madrid. El objetivo a corto plazo de producción de camiones se revelaría imposible en estas condiciones.

2. LA AUTOMOCIÓN EN ESPAÑA ANTES DE LA GUERRA CIVIL

2.1. Una visión general

La industria mundial de automoción ha atravesado transformaciones extraordinarias desde el nacimiento de un grupo de artesanos en Alemania y Francia hasta llegar a ser una estructura mundial de empresas organizadas según principios absolutamente diferentes. En primer lugar se produjo la gran mutación de la década de 1910 a partir de las innovaciones en las fábricas norteamericanas. La segunda gran mutación se produciría en Europa en la década de 1950, a partir del momento en que los fabricantes europeos combinaron la fabricación en serie con la obtención de un producto diferenciado del norteamericano, situándose por primera vez en condiciones de concurrir con éste en el mercado. Todavía se produciría una ulterior mutación a finales de los 60, cuando la industria japonesa logra importantes avances en los controles de calidad de los componentes y en la organización de la producción⁽³⁾. Cada una de estas mutaciones se ha desarrollado en tres fases: una innovación técnica arrastra, con las ganancias de productividad, una explosión de la demanda en el mercado interior, y se traduce rápidamente en una amenaza repentina en el mercado exterior para los fabricantes de las otras zonas. Cada una tiene igualmente una dimensión política, pues fue la consecuencia, al menos parcialmente, de la adopción de algunas políticas gubernamentales domésticas y provocó respuestas de los gobiernos de los países productores que eran afectados por la amenaza a su comercio exterior.

En la demanda de automóviles se da una alta elasticidad renta, de forma que la expansión de su mercado requiere alta renta per capita, lo que propició que en el mercado norteamericano se diera con adelanto la expansión del sector y la liberalización de su fuerza dinamizadora para el resto de

(3) Para una más amplia exposición de las transformaciones habidas en la industria automovilística: Altshuler, A.; Anderson, M.; Jones, D.; Roos, D. y Womack, J.: *Quel avenir pour l'automobile?*, Atlas/Economica, París, 1985, pp. 21-45.

la economía⁽⁴⁾. El vehículo automóvil fue ganando importancia para el transporte terrestre con respecto a otras alternativas, como el ferrocarril, y su producción a escala se propagó a Europa desde los EE.UU., hasta el punto de que puede considerarse como el símbolo del desarrollo industrial y económico del siglo XX de la misma forma que el ferrocarril es considerado el del siglo XIX.

No obstante, las condiciones para expandir el mercado europeo no eran similares a las que se daban en EE.UU. En 1923, la de los cuatro primeros países de Europa es un 6% de la estadounidense, es decir, la producción mundial se compone casi exclusivamente de la norteamericana⁽⁵⁾. A lo largo de la década de los 20, la participación estadounidense en la producción anual mundial no baja del 80%. El 35% del mercado europeo estaba captado por la industria norteamericana en 1929, al que se destinaba el 10% de la producción interna (más de 500.000 unidades exportadas)⁽⁶⁾, en concurrencia con la práctica totalidad de los 700.000 vehículos fabricados en Europa.

Por ello, en Europa se tuvo en la primera postguerra un compartido principio de protección como medio de promoción de las industrias nacionales de automoción para lograr la sustitución de importaciones norteamericanas, en tanto que un proceso inverso ocurría en EE.UU., donde las altas tasas proteccionistas del período anterior a la guerra se reducen en el período postbelico de manera acelerada.

La crisis de 1929 provocaría a principios de la década de 1930 un bache en este proceso de desarrollo de la

(4) Hernández Andreu, J., *España y la crisis de 1929*, Madrid, 1986, p. 35, al analizar la actividad de los nuevos sectores líderes a principios del siglo (máquinas de combustión interna, electricidad y química), concluye: «Sólo en EE. UU. la renta per capita fue lo suficientemente alta para conducir los nuevos leading sectors a un ritmo que permitió relativamente el pleno empleo en la década de 1920, sin intervención pública para aumentar la demanda efectiva».

(5) Apéndice 1: Producción de vehículos a motor (1923-1950).

(6) Altshuler, A. y otros (1985), p. 26.

industria en Europa, aún muy alejada de la norteamericana, y los gobiernos reaccionaron elevando aún más las barreras arancelarias.

Ahora bien, sus efectos negativos en la demanda de vehículos fueron mucho más importantes en EE. UU. que en Europa. La alta elasticidad-renta del producto, factor tan favorable en la década anterior en EE.UU. para expandir el mercado, por efectos de la crisis con sus secuelas de paro y descenso de la renta, se transforma en un factor negativo ahora. En Europa, sin embargo, los efectos de la crisis no son tan demoledores al incidir ésta en un mercado aún corto e incipiente y no existir una industria de automoción desarrollada de las características de la estadounidense, de forma que en vísperas de la II Guerra Mundial se acortaron distancias, aunque éstas seguían siendo abismales y la industria europea no alcanzaría su auge hasta bastante después de la guerra.

En España la fabricación de automóviles empezó muy pronto, como en Europa, a finales del XIX. Pero podemos afirmar que estos antecedentes y los posteriores intentos en la primera mitad del XX no superaron nunca la barrera de series extremadamente cortas, las cuales en ningún momento llegaron a conseguir una participación apreciable en el mercado ni significaron mínimamente un impulso dinamizador de otros sectores industriales. Las necesidades del mercado fueron mayoritariamente atendidas por la importación.

Se registraron durante este período muchas iniciativas, especialmente en Cataluña, pero casi todas tuvieron una vida efímera en su objetivo y sólo unos pocos superaron realmente la fase de construcción de prototipos para pasar a una producción en serie, aunque fueran pequeñas series, con una mínima posibilidad de concurrir competitivamente con los vehículos de importación. Como ocurriera en los orígenes de la industria europea, muchas de estas iniciativas surgieron con una vocación deportiva y elitista más que comercial. No obstante, en algunas de éstas se aprecian actuaciones encaminadas a conseguir una producción concebida empresarialmente

buscando tener una incidencia notable en el mercado. Son los casos de marcas como David, Elizalde, Hereter, España, Ricart-España, Ricart-Pérez, etc, y sobre todas ellas la Hispano Suiza, con mucho la más importante iniciativa privada española, que llegó a desarrollar una notable tecnología propia en este campo. La corta producción, que hacía que este sector fuera poco significativo para el conjunto industrial nacional hace que se dispongan de escasas estadísticas que nos permitan su cuantificación. En cualquier caso la capacidad de producción anual de los fabricantes españoles, según se desprende de informes militares⁽⁷⁾, estaría a comienzos de los años 20 alrededor de los mil vehículos al año, de los cuales la mitad cuanto menos saldrían de los talleres de la Hispano Suiza. Las vehículos matriculados anualmente eran mayoritariamente extranjeros entre 1925 y 1935⁽⁸⁾. La diferencia entre matriculados totales e importados arroja cifras muy superiores a las estimaciones militares. Esto podría ser debido en parte a un error en tal estimación a falta de datos más precisos, pero la desviación tan grande se explicaría fundamentalmente por la matriculación de vehículos Ford y General Motors que salían al mercado nacional de las plantas de montaje que ambas empresas tenían en España.

En los años centrales de la década de los 20, la matriculación había superado los 100.000 vehículos y el parque nacional se puede estimar en unos 80.000, de los cuales, un tercio aproximadamente estaba matriculado en las provincias de Madrid y Barcelona. En 1935, el parque es de unos 200.000 vehículos. Esta activación de la demanda, que se traduce en un notable aumento del parque en 12 años, no encontró una industria doméstica preparada para aprovechar la coyuntura favorable. El Real Decreto-Ley de 23 de julio de 1930, estableciendo el aumento de los derechos de aduanas en la importación de automóviles vigentes desde el arancel de 1922,

(7) San Román, E., *La industria del automóvil en España: el nacimiento de la SEAT*, Fundación Empresa Pública, (Documento de Trabajo, nº 9503), Madrid, 1995, pp. 17-20.

(8) Apéndice 2: Vehículos matriculados e importados en España (1900-1944).

se justifica por las variaciones en la cotización de la moneda para «reducir el volumen de nuestra exportación de numerario como consecuencia obligada de la adquisición de determinadas mercaderías que, por su especial naturaleza, no encuentran partida de compensación en el equilibrio de nuestra balanza comercial». Con ello se espera que sean eficaces «a producir la plena prosperidad de industrias que como la fabricación de velocípedos, ... si no tienen el carácter de fundamentales en la vida económica nacional, significan un esfuerzo meritorio que procede alentar». Pero estas medidas protecciónistas que se intensificaron en 1930 no fueron argumento suficiente. Elizalde había dejado de fabricar automóviles en 1928, centrándose en la producción de motores de aviación. La casa David lanzó sus últimas series ya en 1922-23, dedicando su actividad a la comercialización de las marcas francesas Citroën y Berliet. Surgen iniciativas como Ricart-España, de la fusión de Ricart y Autos España, estimulada por los éxitos logrados en el campo deportivo por los prototipos desarrollados por el ingeniero Ricart, pero inmediatamente quedan abortadas por incapacidad financiera y comercial en 1930. En 1929, el Marqués de Pescara, financiero italiano, se anima a iniciar una aventura constructora al amparo de las medidas de la Dictadura. Surge así el Nacional Pescara, cuyo éxito será también exclusivamente en lo deportivo y en lo económico un nuevo intento fallido. Cerró en 1933. La casa Landa, después de una ampliación de capital en 1922, terminó cerrando en los 30: «Allá por los años 30 la producción iba de capa caída y ... decidió cerrar la factoría, luego de haber fabricado más de un centenar de vehículos»⁽⁹⁾. En el territorio nacional únicamente Ford Motor Ibérica y General Motor Peninsular con sus respectivas fábricas de montaje implantadas en Barcelona estaban en condiciones empresariales para responder a esta demanda. En menor medida lo estaba también la FIAT italiana desde su instalación en la factoría de la Hispano de Guadalajara en 1931. Allí montaba un modelo de turismo utilitario. En 1931 adquiriría la sociedad, pero su presencia lejos de

(9) Ciuró, J. (1994), *Historia del automóvil en España*, CEAC, Barcelona, p. 191.

consolidarse acabaría desapareciendo en 1933⁽¹⁰⁾, a causa de desacuerdos con los términos de nacionalización de componentes que imponía el Gobierno republicano en la Ley del Automóvil de 1931.

Esta situación de práctica desaparición de los vehículos españoles del mercado se muestra en las matriculaciones por marcas de los años 1928 y 1929⁽¹¹⁾ correspondientes a Madrid y, Barcelona, donde se concentraba un tercio del parque automovilístico nacional, y a Andalucía, con un parque sensiblemente menor. En todas estas zonas, la presencia de vehículos españoles queda reducida a Hispano Suiza, salvo en Madrid, donde se registra una mínima matriculación de la marca Landa en 1929. Las cifras ponen de manifiesto la apabullante presencia de las empresas norteamericanas y europeas en el mercado de estas zonas del país. La presencia de Hispano Suiza, además de exclusiva de la producción nacional, resulta de carácter testimonial. Su subsistencia se basó fundamentalmente en la calidad excepcional de sus fabricados que competían en la gama alta de turismos de lujo y pudo mantener esta actividad de tan estrecho horizonte comercial gracias al mantenimiento de otras líneas de producción en sus instalaciones.

En la década de los 30 la participación de los vehículos estadounidenses en el mercado español es muy importante, sobre todo en el de los industriales. El Cuadro 1 muestra la evolución de las importaciones y el peso relativo de los vehículos norteamericanos en el total. El año 1929 representa un máximo en la importación de camiones. La caída del mercado español de vehículos industriales que se produjo después de 1929 afectó más negativamente a los fabricantes europeos que a los americanos, que ganaron posición relativa. En cambio, la recuperación que se inicia a partir del año 1932 tuvo un efecto de signo contrario y se tradujo en un incremento de la participación europea en el mercado español, en detriment-

(10) Lage, M., *Hispano Suiza/Pegaso. Un siglo de camiones y autobuses*, IVECO Pegaso/Lunwerg, Barcelona, 1992, p. 66.

(11) Apéndice 3: Coches matriculados en Madrid, Barcelona y Andalucía durante los años 1928 y 1929.

to de la norteamericana que, aun con esto, siguió conservando una posición claramente mayoritaria. Los constructores norteamericanos siguieron siendo los principales proveedores de camiones.

La presencia española de Ford y General Motors -los dos gigantes de la industria de automoción americana- reviste gran importancia para la evolución del sector en España. Su establecimiento se produjo en forma paralela a su instalación en los países industriales de la Europa occidental, sobre todo en Gran Bretaña y Alemania. Pero las distintas condiciones económicas, de infraestructura industrial y de mercado en España malograrian en gran parte un desarrollo similar. Junto a la debilidad de los constructores nacionales, estas fábricas representaban un impulso en todos los sentidos. En primer lugar, eran un estímulo a la demanda, por cuanto se propiciaba el diseño de vehículos adaptados a las necesidades locales en que los importados desde los centros matrices y a precios más aceptables. En segundo lugar, eran un estímulo al fomento de la industria nacional y más en particular a la auxiliar del automóvil, ya que gradualmente fueron aumentando la incorpora-

CUADRO 1. IMPORTACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMÓVILES EN ESPAÑA (1928-1933)

Años	TURISMOS			CAMIONES	
	Total	% sobre total importación		Total	% s/total importación EE.UU.
		EE.UU.	EE.UU.+Canadá		
1928	sd	--	--	6.685	75%
1929	sd	--	--	9.067	79%
1930	9.387	53%	54%	8.448	74%
1931	1.706	49%	49%	5.402	85%
1932	4.913	10%	27%	3.394	61%
1933	9.407	2%	25%	4.044	61%

Fuente: Rev. *Economía Española*, núm. 19, julio de 1934, pp. 59-83.

ción de materiales, elementos y componentes de procedencia local en la medida en que estos subconjuntos cumplieran las normas de calidad exigida y respondieran a los planos y diseños facilitados por los contratistas principales. A esto habría que añadir la asimilación de técnicas de organización de trabajo, estructuración de procesos de la cadena de montaje en fases, diseño de modelos con elementos y piezas intercambiables, etc. Todos estos incentivos sirvieron de forma importante como base para el lanzamiento de la industria automovilística en los países europeos en el período de entreguerras. Ya vimos como este proceso vino acompañado de una acción intervencionista de los gobiernos, que emprendieron una fuerte política proteccionista con el objetivo de sustituir importaciones. En España también se realizó una acción pública similar, pero resultó insuficiente. El proceso no transcurrió del mismo modo y no se produjo un despegue similar en esos años. El resultado es la constatación negativa de que el diferencial de desarrollo de la industria de automoción española frente a la europea se agrandara considerablemente en este primer tercio de siglo, siguiendo este sector un camino en sentido opuesto al del sector industrial en general, que achica distancias en ese período⁽¹²⁾. Reviste gran interés esta constatación por el efecto dinamizador de la automoción en el resto de los sectores, efecto que en España tuvo mucha menos entidad que en los países industrializados de Europa.

El crecimiento industrial sufriría un traumatismo con la Guerra Civil. Los talleres y fábricas de automóviles y motores fueron dedicados a la producción de material bélico. Todas ellas fueron intervenidas durante el conflicto y puestas al servicio de la economía de guerra bajo el control de comités populares y de obreros, que decidieron la producción y el uso de las máquinas y utillaje. Esta circunstancia causaría el deterioro y el desgaste de los equipamientos, al dedicarse maquinaria y aparatos a usos inadecuados muchas veces, sometiéndolos a rendimientos excesivos, haciéndolos trabajar

(12) Carreras, A., «La industria: atraso y modernización», en Nadal, J.; Carreras, A. y Sudriá, C. (1991), pp. 280-312.

sobre pasando los límites de tolerancias aceptables, no llevando a cabo el mantenimiento adecuado y alargando los tiempos de funcionamiento continuado, etc. Todo ello tendría como resultado el mal estado general de las instalaciones de estas empresas recién terminada la guerra y restablecida la normalidad en la postguerra⁽¹³⁾.

Resumiendo, el tamaño del mercado y el bajo nivel de industrialización general eran factores contrarios al desarrollo de la industria de automoción española. Un alto porcentaje de población dependiente de la agricultura, unos niveles de renta por debajo de la media europea, una escasa red de carreteras, la casi inexistente industria auxiliar donde apoyar la industria automovilística sin recurrir a la importación de materiales y componentes sometidos a su vez a altos aranceles, habían sido factores poco atractivos para una inversión, con las características de capital intensivo, como era la requerida para la puesta en marcha de empresas en este sector.

2.2. La Hispano Suiza

2.2.1. El arranque (1904-1911). Las dificultades del mercado español

La empresa «Hispano Suiza, Fábrica de Automóviles, S.A.» se constituyó el 14 de junio de 1904, como consecuencia de las sucesivas dificultades financieras de algunos intentos fallidos anteriores por consolidar la actividad de fabricación de automóviles.

El primer intento lo protagonizó el Capitán de Artillería Emilio de la Cuadra en 1898, cuando fundó la «Compañía General de Coches Automóviles Emilio de la Cuadra, Sociedad en Comandita» con el objetivo de construir vehículos

(13) Lage, M. (1992), p. 102; Nissan, *Nissan Motor Ibérica. Desde 1920, pioneros de la automoción*, N.M.I., Barcelona, 1990 (sin paginar). En el texto dedicado a los años de la postguerra, destaca las dificultades para mantener sus instalaciones activas, hasta que en 1945 quedaron inactivas. La actividad fabril quedó prácticamente reducida a la producción de recambios con destino al mantenimiento del parque existente.

con motor eléctrico⁽¹⁴⁾. Al año siguiente se incorporó a la empresa el ingeniero suizo Mark Birkigt, llamado a ocupar un puesto de la máxima relevancia técnica en la futura Hispano Suiza, con el objetivo de acometer la construcción de un chasis de autobús eléctrico. El proyecto resultaría un completo fracaso. A propuesta de Birkigt, la empresa orienta su actividad hacia la fabricación de vehículos propulsados por motor de explosión. Birkigt desarrolló sus primeros automóviles de este tipo a mediados de 1901⁽¹⁵⁾. En noviembre cerró la empresa por dificultades financieras, cuando se llevaban fabricados 2 chasis, dejando sin construir un tercero.

Tras la quiebra de De la Cuadra, un grupo de clientes se hicieron cargo de los activos de la empresa, propiciando su continuidad bajo la denominación social «J. Castro, Fábrica Hispano Suiza de Automóviles, Sociedad en Comandita». Con el adjetivo «hispano suiza» en la denominación de la nueva sociedad se hace referencia al papel fundamental que asume el suizo Mark Birkigt, sobre el que recae toda la responsabilidad técnica en la proyección de nuevos productos.

Sin embargo, la nueva iniciativa correría la misma suerte que su antecesora y se declararía en suspensión de pagos en marzo de 1904, tras haber vendido ocho automóviles⁽¹⁶⁾, aunque al igual que ocurriera con la anterior, los prototipos diseñados fueron extraordinariamente acogidos por la prensa especializada y por los potenciales clientes.

La comisión encargada de examinar la situación contable de J. Castro elaboró un dictamen, en el que se basó un folleto o memoria de 1 de abril de 1904, editado con el fin de constituir una sociedad anónima que continuara con la

(14) Ciuró, J. (1994), pp. 25-31.

(15) Lage, M. (1992), p. 21. El motor de este chasis se denominó «Centauro» y fue acogido calurosamente por la prensa local, siendo declarado como el primer automóvil enteramente nacional, salvo algunos componentes -como carburador, cojinete, neumáticos y otros-, «piezas que nadie aún había realizado en España».

(16) Ciuró, J. (1994), pp. 33-35.

fabricación de los vehículos de J. Castro y fundamentara la actividad en cimientos financieros sólidos. En este documento se plantea la inviabilidad económica de la empresa, dado que su capacidad no permite superar el ritmo de un vehículo cada tres o cuatro meses⁽¹⁷⁾. Por tanto, se impone lograr una mayor producción y realizar economías de escala, para lo que es necesario aumentar los recursos de la empresa. Se cuantifica el capital social necesario en 500.000 pts. El objetivo de producción se fija en un mínimo de tres vehículos al mes⁽¹⁸⁾. Los firmantes de este folleto fueron Salvador Andreu, Francisco Seix, Tomás Recolons, Damián Mateu y Martín Trias, personas importantes en el mundo de los negocios barcelonés y acreedores en su mayoría de J. Castro⁽¹⁹⁾.

En mayo se liquidó la empresa «J. Castro» y el 14 de junio se crea la «Hispano Suiza, Fábrica de Automóviles, S.A.»⁽²⁰⁾ como fórmula para alumbrar el nacimiento de una industria aprovechando el buen nivel tecnológico de los vehículos diseñados por Birkigt.

Ahora bien, la confianza en la calidad del producto viene constatada por el hecho de que Birkigt, no sólo prosiguió al frente de la dirección técnica, desde donde proyectaría los prodigiosos Hispano Suiza en los siguientes treinta años, sino que participó accionarialmente en la nueva empresa⁽²¹⁾. Pero la confianza en los resultados económicos de la empresa no parece tan consistente si tenemos en cuenta la forma en que se realizó la inversión de recursos financieros que se estimaban imprescindibles para su viabilidad.

(17) Revista *Carga Útil*, núm. 49, octubre-noviembre de 1981, p. 11.

(18) Lage, M. (1992), p. 27.

(19) Entre los firmantes destacamos la presencia del industrial D. Mateu, fundador de la Hispano Suiza, S.A. y su primer presidente hasta su muerte en 1935, figura de la máxima relevancia en la historia empresarial de la automoción en España y Europa.

(20) El primer Consejo de Administración lo forman: Damián Mateu (presidente), Sixto Quintana, Ramón Batlló, Francisco Seix, Rodolfo Lunesdelle, Martín Trias, Tomás Recolons, Tomás V. Solá y Juan Gazán.

(21) Lage, M. (1992), p. 30.

La nueva sociedad se constituía con un capital social de 500.000 pts, dividido en 1.000 acciones de 500 pts cada una. Pero, según sus bases constitutivas, la suscripción sería nula si en el término de dos meses no se hubieran solicitado 500 acciones. Con ello se abría la puerta para echar a andar con la mitad del capital suscrito. No hubo solicitudes suficientes, pero la empresa comenzó, a pesar de ello, con un capital fijado en la constitución real de 250.000 pts (dividido en 500 acciones de 500 pts nominales). Este capital tampoco fue enteramente suscrito, pero lo fue en más de un 50%. A finales del ejercicio de 1904, a los seis meses de constituida la empresa, el capital efectivo desembolsado era de 162.000 pts., correspondiente a 324 acciones, quedando otras 176 pendientes en cartera.

A pesar de la corta aportación de capital con que se abre la trayectoria de la nueva empresa, se inicia un período que podemos considerar expansivo a pesar de algún altibajo. En 1906 se abordaron importantes iniciativas⁽²²⁾.

En primer lugar, se empezó a organizar la red de representaciones y agencias para la venta de chasis. En Madrid (el mercado más importante, junto con el de Barcelona) se otorgó la primera concesión de Hispano Suiza (en mayo de 1907 se afianzaría con la instalación de un garaje dotado de un taller de reparaciones). En París, después de haber concurrido al Salón del Automóvil, se decide la apertura de una agencia comercial que tendría una vida efímera, pues sería cerrada al año siguiente por «costosa e improductiva»⁽²³⁾, aunque muy probablemente fuera acelerado su cierre por la crisis de la empresa en 1907. El éxito de la exposición francesa hizo crecer el optimismo ante las expectativas empresariales. Hispano Suiza participó también en la Exposición de Birmingham de aquel año y obtuvo compromisos de compra por parte del distribuidor

(22) En el Apéndice 4 -Esquema de la evolución de Hispano Suiza- se presentan gráficamente los hitos más importantes de la empresa desde su nacimiento hasta su práctica extinción en la década de los 60.

(23) Memoria de Hispano Suiza, 1917, pp. 6-9.

inglés Barnett's Motors y otros europeos.

En segundo lugar, las buenas expectativas se confirmaron con el hecho de la venta de una licencia a la Sociedad d'Automobiles de Gèneve (SAG) para realizar la producción de vehículos Hispano Suiza en los Ateliers Picard, Pictet & Cie. En las condiciones de esta licencia de incluía el pago de 300 FS por cada una de las 300 primeras unidades fabricadas⁽²⁴⁾. La importancia económica de esta operación es patente si comparamos esta cifra con los objetivos iniciales mínimos planteados por Hispano Suiza de tres vehículos mensuales. La empresa helvética comprometía una cifra equivalente a cien meses de producción de la casa matriz española.

En tercer lugar, en ese expansivo año, animados por las expectativas, se acordó una ampliación de capital en la Junta Extraordinaria celebrada entre junio y julio de 1906, hasta 1.500.000 pts.

El objetivo de esta ampliación era, por una parte, la adquisición de maquinaria y nuevos locales para alcanzar mayores cotas de producción y competitividad, respondiendo al reto comercial que se le plantea en los mercados europeos y, por otra parte, la conveniencia de adquirir un inmueble adecuado donde trasladar todas las instalaciones. A este fin se concierta la compra por 450.000 ptas de la finca de «La Farinera Grant», en la calle de la Sagrera, con edificio y construcciones anexas⁽²⁵⁾.

En ese mismo año, la empresa comenzó a plantearse la fabricación de vehículos industriales, sobre la base de dos motores de turismo de 24 y 40 cv, pero ninguno de los dos llegaría a comercializarse.

Las optimistas expectativas de 1906 se verían

(24) Lage, M. (1992), pp. 33-34.

(25) Memoria de Hispano Suiza, 1906, p. 7.

defraudadas en 1907. Las causas radican, para el Consejo de Administración, en la caída de las ventas debido, sobre todo, a la no confirmación de importantes contratas para la exportación, con las que se contaba. Así pues, la empresa había incurrido en un importante inmovilizado por el incremento de existencias que no se han transformado en las ventas esperadas. Por ello, entró en un grave problema de tesorería⁽²⁶⁾.

La crisis y las soluciones posibles fueron causa de enfrentamientos entre los miembros del Consejo de Administración, lo que llevó a su remodelación, permaneciendo los más entusiastas y dedicados a mantener avales personales y sustituyendo a los que no estaban dispuestos a ello. Los integrantes del nuevo Consejo resolvieron hacer frente a la situación «dispuestos a realizar sacrificios personales y pecuniarios» porque «lo que importaba ante todo era levantar nuestro crédito, fuertemente quebrantado». Así, se hizo frente a deudas sociales «supliendo con el particular numerario y con el crédito de la firma personal» la falta de crédito, la escasez de numerario de la sociedad. En estas condiciones, la decisión de adquisición del inmueble de La Sagrera quedó paralizada y se suprimió la agencia de París.

De nuevo el ejercicio de 1908 fue de recuperación de la confianza en el futuro, para dar paso inmediatamente a uno difícil en 1909, en el que la actividad se vio afectada por los disturbios laborales originados por los sucesos de la Semana Trágica en Barcelona. Es de destacar que en 1908 es cuando la empresa lanza su primera gama de autobuses y camiones. Hasta entonces, en los cuatro años que llevaba de funcionamiento se habían fabricado unas 200 unidades de tres modelos de turismos (20/30, 25/30 y 30/40 cv) en 24 series distintas⁽²⁷⁾. Estos datos sugieren algunas reflexiones. La producción media mensual a lo largo de ese período es de cuatro vehículos, cifra que supera el objetivo inicial mínimo de tres vehículos en que se

(26) Memoria de Hispano Suiza, 1907, pp. 6-12.

(27) Ciuró, J. (1994), p. 60.

estimaba la condición de viabilidad. Si consideramos la caída de ventas en 1907, las cifras para los años anteriores y el año siguiente (1908) resultaron aún más favorables. Esto confirma las expectativas positivas que llevaron a la ampliación de 1906. Es decir, la empresa tuvo un arranque fulgurante. Pero estos datos nos muestran una característica de su proceso productivo que encierra una dificultad para conseguir su consolidación económica. Si consideramos que en ese primer cuatrienio se lanzaron al mercado unos diez modelos distintos, con sus motores base⁽²⁸⁾, si tenemos en cuenta las variantes que se produjeran en elementos y motorizaciones de cada tipo en su construcción efectiva, tendremos una gran diversificación de la gama ofertada y, por tanto, de productos a poner en fabricación. Esta característica del proceso de producción juega contra la minimización de costes: una excesiva variedad de productos ofertados para una demanda que no cubre en cantidades de óptimo económico su fabricación. El cambio constante en el taller para fabricar un producto distinto cada vez, con sus modificaciones de maquinaria, utillaje, aprovisionamiento de elementos no comunes, etc, supone el encarecimiento de los costes medidos en tiempos de preparación para la producción⁽²⁹⁾.

Esta característica del proceso de producción de Hispano Suiza continuaría en los años siguientes⁽³⁰⁾ y supondría un grave escollo en su intento de resistir la competencia extranjera en el mercado español.

(28) Apéndices 5 y 6: Tipos y modelos de turismos Hispano Suiza, y Tipos y modelos de vehículos industriales Hispano Suiza.

(29) Este razonamiento es válido aunque el proceso de producción estuviera muy lejos aún de la organización en fases de la fábrica de Ford. Precisamente, lo que la cadena de Ford exige para su efectividad es la normalización de los productos para hacer posible su fabricación en serie continuada. Dicho de otro modo, la normalización es lo que conduce a la racionalización del proceso y a su abaratamiento, mientras que la diversificación lo impide.

(30) Lage, M. (1992), p. 49, resalta que en el período 1911-1914 Birkigt desarrolló 23 modelos distintos de vehículos y motores y Ciuró, J. (1994), p. 63, que en 1914 Hispano Suiza tenía 30 tipos de chasis y motores en cartera.

La iniciativa del lanzamiento en 1908 de un tipo de vehículo para el transporte colectivo de viajeros surgió como una oferta para resolver el problema de las comunicaciones entre poblaciones cercanas a las que el ferrocarril no llegaba. Para ello se aprovechó el chasis de un modelo de turismo, con motor de nuevo diseño, el 12/15 cv, y un bastidor debidamente reforzado. Ese mismo año se diseñó un modelo específico para transporte de viajeros de mayor potencia, el 25/30 cv. El turismo 12/15 cv ha sido calificado como el precursor del utilitario por su escasa potencia, su escaso consumo y su reducido precio: 7.000 pts⁽³¹⁾. Tuvo gran aceptación técnica, pero los pedidos del mismo no pudieron ser atendidos con la capacidad de producción existente.

La estrategia comercial para impulsar la demanda de los autobuses consistió en su participación en las empresas de transportes mediante la aportación de los vehículos. Una vez amortizado el vehículo y recuperado su valor por Hispano Suiza, cesaba su participación. Se trataba de una fórmula con cierto parecido a las actuales operaciones de *leasing*, ya que si el transportista fracasaba y no cumplía sus expectativas de ingresos, la Hispano Suiza recuperaba la propiedad del vehículo⁽³²⁾. A finales de 1909 funcionaban seis de estas líneas, con recorridos generalmente cortos y cuyo objetivo era el acercamiento de pasajeros a las estaciones de tren. En 1910 eran 30, las cuales cubrían trayectos por un total de 1.273 Km, 29 de ellos inferiores a los 100 Kms y 19 no llegaban a 50 Km. El parque de ómnibus en explotación era de 64 unidades, 52 del modelo más potente y 12 del primero derivado de un chasis de turismo. Estas cifras nos dan idea de la debilidad del mercado a pesar de las estrategias comerciales desarrolladas por la empresa. Del tipo pequeño, el 12/15 cv, se vendieron durante los tres años en que estuvieron en producción hasta 1911, 12

(31) Revista Carga Útil, núm. 49, noviembre-diciembre de 1981, p. 19.

(32) Lage, M. (1992), pp. 34-42.

unidades, y del mayor, el 25/30 cv, 69 unidades.

Estos modelos de chasis para autobús se adaptaron posteriormente para transporte de mercancías y, de esta forma, la marca lanzó sus dos primeros tipos de camiones al mercado en 1910. Aquellos primeros vehículos industriales hubieron de competir con la tracción animal en unas vías de comunicación no idóneas para su uso. De ellos se vendieron 7 unidades del modelo 12/15 cv y 31 del 25/30. La importancia económica de los camiones era menor que la de los autobuses. Las ventas del modelo 25/30, diseñado exclusivamente como vehículo industrial, arrojan una cifra, en su versión para autobuses, que duplica la de los camiones. Esta relación entre ambos tipos de vehículos siempre se mantendría sensiblemente a favor de los autobuses en la actividad productiva de Hispano Suiza. No es más que un reflejo del mayor desarrollo en la primera mitad del siglo XX del transporte mecánico de viajeros por carretera que el experimentado por el de mercancías. El carro a tracción animal resistió la competencia del camión hasta los años de la postguerra.

La empresa atravesó, como decíamos anteriormente, una situación difícil en 1909, a pesar de que aumentó considerablemente la demanda del nuevo modelo 12/15. A los problemas de capitalización se unieron esta vez las dificultades laborales debidas a huelgas y pérdidas de horas de trabajo por los acontecimientos derivados de la Semana Trágica de Barcelona. Durante 1910 siguieron estas complicaciones con más acentuada gravedad. En agosto de ese año se declaró una huelga que se prolongaría hasta diciembre. En la Memoria de la empresa correspondiente a ese ejercicio se da cuenta de la misma, sus causas, sus efectos y las medidas de reacción adoptadas por la Dirección⁽³³⁾.

Según se relata en esa Memoria, la huelga respondía «a un plan de conflictos parciales concebidos por elementos perturbadores del arte metalúrgico de esta ciudad». En

(33) Memoria de Hispano Suiza, 1910, pp. 7-13.

cualquier caso, las reivindicaciones obreras consistían en la obtención de una disminución de la jornada laboral. La concesión de tal reivindicación sin contrapartida de rebaja salarial es considerada inadmisible por la empresa, ya que esta situación la colocaría en absoluta inferioridad con respecto a fabricantes extranjeros, de suerte que «los costes de producción harían ineficaz el margen protector consignado en el arancel».

El hecho fue que la prolongada duración de la huelga tuvo dos tipos de efectos gravemente negativos para la empresa.

Por una parte, la actividad se redujo en un tercio y, por otra, la inseguridad en la producción y entrega en fecha de los vehículos fue causa de anulación de pedidos. Esto sería especialmente significativo en cuanto a la anulación de pedidos del exterior, donde la calidad técnica del vehículo empezaba a abrir brecha, aunque muy modestamente. La Memoria da cuenta de cómo algunas agencias con las que se habían concertado acuerdos para su distribución en otros países tomaron la iniciativa de suspender tales acuerdos ante la falta de seguridad de disponer de abastecimiento regular de los vehículos que lograran vender.

Ante esta situación, la Dirección de la empresa tomó una decisión fundamental. Decidió instalar una fábrica en Francia, como único medio de estar presente en el mercado europeo. Las dificultades para obtener un abastecimiento adecuado de componentes y materias primas esenciales están presentes en esta decisión y no sólo la circunstancia de desorden en la producción causada por la conflictividad sociolaboral. Así se desprende de las razones que se dan para el asentamiento en Francia, que «no sólo constituía una conveniencia, sino una absoluta necesidad ... por ser la construcción de automóviles más barata que en España, ... para la adquisición de aquellas primeras materias que hemos de comprar en el extranjero por no producirse en España, ... para poder realizar un intercambio de obreros diestros ... [y] para aprovechar las ventajas que reportan un número de industrias

complementarias de los automóviles que existen en Francia y de las que carecemos en España»⁽³⁴⁾.

Es de destacar el hecho de que la falta de capacidad de producción para satisfacer los pedidos del pequeño turismo 12/15 lanzado en 1908 impulsara a una inversión interna inmediata, con anterioridad a la decisión de abrir la sucursal francesa. Los pedidos de aquel modelo superaron la capacidad de producción y este desequilibrio motivó una nueva ampliación de capital aprobada en Junta General Extraordinaria de junio de 1910. En esta Junta se fija un objetivo de producción de 300 chasis para obtener una reducción de gastos generales y una ganancia en competitividad significativas⁽³⁵⁾. Se trataba de casi duplicar la producción de chasis de 1909, que fue de 171⁽³⁶⁾. Se pasó de un capital social de 1.500.000 pts a 2.500.000. Las razones justificativas son de interés porque la inversión más importante para aumentar la producción habría de ser el equipamiento de los nuevos inmuebles donde se habían de trasladar las instalaciones actualmente en locales arrendados. La finca de La Sagrera era ya propiedad de la empresa y su ocupación no se había realizado precisamente por la necesidad de no cesar en la producción, dados los retrasos en la cumplimentación de pedidos. Las razones para justificar la ampliación que esgrime el Consejo de Administración son dos: la primera, es la adquisición de más maquinaria, aunque esta partida es de un volumen menos significativo. La segunda, es la más relevante y se refiere a la necesidad de dotar a la empresa de un importante capital circulante, debido a algunas características de la explotación de la actividad empresa-

(34) Memoria de Hispano Suiza, 1910, p. 13.

(35) Informe del Consejo de Administración a la Junta General Extraordinaria, 14 de abril de 1910, p. 9.

(36) Las cifras son muy elocuentes de las expectativas de la empresa. Entre 1904 y 1908 se fabricaron 200 unidades. En el ejercicio siguiente y, a pesar de la pérdida de horas laborales, la producción se acerca a esa cifra. Con más recursos y contando con la vuelta a la normalidad laboral, se fija un objetivo de incremento de la misma en un 75%.

rial⁽³⁷⁾. Se refería a la debilidad de la industria auxiliar nacional que obligaba al abastecimiento de muchos elementos del exterior, lo que alargaba los tiempos de aprovisionamiento y obligaba a aumentar los stocks para no correr el riesgo de desatender pedidos a causa de no disponer de inmediato de los componentes necesarios. La estrategia de introducción comercial en el mercado de vehículos industriales, por otra parte, exigía la capacidad de la empresa para conceder plazo y crédito a los compradores (ya vimos cómo comenzó su participación en las propias empresas de transporte), lo que aumentaba el periodo de recuperación de tesorería y la necesidad de disponer anticipadamente de esos recursos para no perjudicar el ritmo de producción. En estos razonamientos del Consejo de Administración de Hispano Suiza aparece clara la dificultad que encontraba la iniciativa privada en España para el desarrollo de su actividad en un entorno de débil industrialización general del país, que la llevaba a plantear un esfuerzo financiero más exigente que el que sería necesario en otro donde estuviera mejor garantizado el suministro regular por la industria de componentes. También denota la voluntad de asumir mayores riesgos comerciales para inducir a una demanda de vehículos industriales que parece prácticamente inexistente por sí sola.

La ampliación fue aprobada, como decimos, en junio de 1910, tras el difícil ejercicio de 1909, en el cual la persistente buena acogida del modelo 12/15 abría expectativas halagüeñas a pesar de la inestabilidad laboral. Dos meses después, en agosto de 1910, comenzarían las huelgas ya aludidas y que harían que el ejercicio de 1910 resultara mucho más crítico que el anterior, y se registrara una importante caída de la producción al tiempo que un deterioro de la posición comercial de la empresa. Ante esta situación, se decide la ubicación en el exterior, en un intento de superar los problemas internos, por tantos motivos, para dar solidez a la empresa. No parece que se pueda achacar a la iniciativa privada una falta de predisposición a asumir riesgos y aceptar el reto

(37) *Informe del Consejo de Administración a la Junta General Extraordinaria*, 14 de abril de 1910, pp. 11-12.

de la competencia. La Hispano Suiza lo intentó en España y las dificultades del entorno nacional no supusieron el abandono de la actividad, como en tantos otros casos, sino que la indujeron a dar un paso al frente para superar esos inconvenientes estructurales, decidiendo su consolidación empresarial por medio de su implantación en el mercado exterior con un producto técnicamente competitivo y buscando las ventajas económicas derivadas de su localización para ganar en competitividad de precios. La presencia de Hispano Suiza en el país vecino comenzaría en 1911, y supone una absoluta novedad en la industria automovilística el que, en tan temprana fecha, el Consejo de Administración adopte esta estrategia multinacional.

No obstante esta decisión, la voluntad de continuidad de la fábrica de Barcelona queda constatada por el hecho de que, paralelamente al establecimiento en Francia desde principios de 1911, se realiza el traslado previsto de las instalaciones a la nueva fábrica de La Sagrera, donde ese año se lanzarían dos nuevos modelos para vehículos industriales que sustituirían a los dos anteriores. También comenzaría ese mismo año la exportación de las primeras unidades a Iberoamérica.

2.2.2. La Hispano Suiza sale al exterior. La Hispano Suiza francesa

La primera instalación de Hispano Suiza en Francia se localizó en un antiguo inmueble destinado a cocheras de tranvías, situado en Levallois-Perret, en las cercanías de París. El local se arrendó por dos años y en él se pusieron en marcha, a partir de abril de 1911, un taller, un departamento de diseño y otro de pruebas, además de la estructura administrativa y comercial. Al frente de estos departamentos estaban técnicos y profesionales franceses, bajo la dirección de Birkigt, que trasladó su residencia. En julio salió el primer chasis producido por esta sucursal⁽³⁸⁾. Al final del año, la

(38) Era un modelo «Alfonso XIII», versión deportiva que había triunfado en la prueba Coupe de l'Auto de Boulogne el año anterior; Revista *Carga Útil*, núm. 49, octubre-noviembre de 1981, p. 14.

producción de turismos superaba la de la fábrica central de Barcelona.

Al año siguiente, 1912, disminuye la producción de la filial francesa. La Dirección Técnica de Hispano Suiza, trasladada con Birkigt a aquella sucursal desde el primer momento, centra su actividad en dos desarrollos paralelos: el de un nuevo modelo de turismo pequeño y el de la construcción de carrocerías en serie para vender coches completos.

Para los modelos de lujo se disponía en París de suficientes carroceros acreditados y competitivos, por lo que la Hispano Suiza se limitaba a trasladar al carrocero designado la elección del cliente. Pero la conquista del mercado es intentada por los fabricantes -presionados por el desenvolvimiento de los modos de fabricación en EE.UU.- mediante la oferta de coches totalmente equipados con carrocerías seriadas y de bajo precio. En cuanto al vehículo pequeño, se entiende que es el producto que la demanda viene reclamando. La empresa orienta su acción innovadora siguiendo las claras tendencias del mercado. Ambos proyectos quedarían incompletos, truncados por la Primera Guerra Mundial que, al estallar en 1914, originó el cierre temporal de la sucursal.

En ese año de 1912, la Hispano Suiza decidió la compra de nuevos terrenos en París donde instalarse definitivamente y abandonar las viejas instalaciones arrendadas de Levallois-Perret. Tales terrenos se adquirieron en Bois-Colombes, también en las cercanías de París. Las obras de construcción de la nueva fábrica comenzaron en 1912 y terminaron a principios de 1914. Pero la actividad de la misma cesó a los pocos meses. La Gran Guerra, al estallar en julio, hizo parar la producción de los turismos de lujo que ya salían de ella.

La financiación del proyecto en Bois-Colombes se abordó mediante la emisión de 4.000 obligaciones hipotecarias de 500 pts de nominal (que supusieron la captación de 2.000.000 de pts) enteramente colocadas en el mercado español. No hubo suscripción por parte de ahorradores o inversionistas franceses.

ses. En el *Informe del Consejo de Administración a la Junta Extraordinaria* que había de aprobar esta emisión⁽³⁹⁾ se razonan estas decisiones no sin algunas vacilaciones y dudas con respecto a la nacionalidad de los obligacionistas. En cuanto a la forma de captación del capital, se estudió si habría de ser mediante ampliación de capital o emitiendo obligaciones, decidiéndose por esta última para no perjudicar a los accionistas antiguos, pues «a mayor número de partícipes ... corresponde ... un beneficio individual más reducido», y eso se entendió como un trato injusto a los viejos accionistas que habían afrontado los extremados sacrificios que se exigieron en los primeros años de la empresa. Este singular razonamiento nos acerca a la castiza naturaleza de nuestros capitalistas, incluso de los más intrépidos, como lo eran los de la Hispano Suiza. Se completa este retrato con la patriótica decisión de colocar la emisión al ahorrador nacional. A este respecto, es de destacar el hecho de que se desestimaran ofertas de colaboración de capitalistas franceses, dispuestos a suscribir ampliaciones de capital, ante el temor de que «después de la fábrica de París, fuese la fábrica central la que pasase también a manos de capitalistas franceses», lo que pone de manifiesto una especie de complejo de inferioridad para mantener el control mayoritario de la empresa. Es un reflejo de falta de confianza que es prácticamente explicitado cuando se argumenta con respecto al capitalista español que, a pesar de este temor al capital extranjero, si bien «nuestro patriotismo nos inclinaba a dirigir un llamamiento al capital español ... nos era difícil sustraernos al halago y comodidad que ofrecía la solución francesa», y añadía: «no podíamos dejar de tener en cuenta el retraimiento casi sistemático que se observa en los capitalistas españoles siempre que se trata de aportar elementos y medios a la industria nacional». El dilema entre las dudas en relación al capital nacional y los temores con respecto al extranjero se resolvería no por razones de conveniencia empresarial, sino por patriotismo, el cual venía «alentado y robustecido por benévolas indicaciones que la más

(39) *Informe del Consejo de Administración a la Junta General Extraordinaria*, 14 de marzo de 1913, pp. 4-7.

Augusta y Elevada personalidad de nuestra querida Patria se dignó hacer llegar hasta nosotros». Patriotismos al margen, la decisión de marginar totalmente al inversor francés, además de sintomática del modo de proceder en los negocios empresariales en España, bien pudo tener gran importancia para el futuro desarrollo de la filial francesa. Al final de la Primera Guerra Mundial se produjo un contencioso con el Gobierno francés, basado formalmente en el carácter no nacional de la empresa, que tendría graves consecuencias como veremos. Podemos muy bien pensar que este problema habría sido muy distinto, y sus consecuencias menos graves de haber estado presente el capital francés en proporción significativa en el accionariado de la empresa.

La sucursal francesa cerró sus puertas a causa del conflicto bélico, retornando a Barcelona la Dirección Técnica de la marca, con Birkigt a la cabeza. La empresa se concentra de nuevo en su fábrica central y en los problemas tradicionales del mercado interno de falta de materias primas y productos auxiliares, problemas ahora agravados por el cese de actividad productiva en Europa. Pero, de nuevo, el impulso regio provocó una importante decisión empresarial, esta vez en el orden técnico. Hispano Suiza se decide a proyectar y fabricar por primera vez un motor para aviación, una nueva sección en la que desarrollaría posteriormente una brillante trayectoria en paralelo con la automovilística. En enero de 1915 se efectuaron las primera pruebas del motor en cuyo diseño se había puesto a trabajar Mark Birkigt en septiembre de 1914. A finales de 1915 estaba a punto este nuevo producto, un motor de 150 cv con características técnicas novedosas para la época, que se denominó V8⁽⁴⁰⁾. El motor fue ofertado al Ejecutivo galo. Sometido a pruebas por los responsables técnicos de la Aviación francesa y superadas, el Gobierno lo homologó. Pero el hecho de que se tratara de un producto militar de diseño extranjero originó una polémica en el Parlamento, mayoritariamente inclinado a rechazarlo por esa razón y más volcado a orientar las fuertes sumas que se dedicaban a esta partida al estudio

(40) Lage, M. (1992), pp. 60-62.

y diseño de nuevos motores en la industria francesa.

Finalmente, el problema se resolvió quedando totalmente homologado el motor en unas pruebas comparativas con otros de otras marcas en diciembre de 1915. El Gobierno francés pasó un pedido inicial de 50 motores y, para su producción y suministro, se abrió de nuevo la fábrica de Bois-Colombes, dedicada por entero a la construcción del V8 en territorio francés. A partir de ese momento, la sucursal francesa sería denominada internamente en la Hispano Suiza, la «Hispano Suiza, Sección de Aviación». Durante la Guerra, entre 1915 y 1918, se produjeron para las escuadrillas de cazas aliadas cerca de 50.000 motores de 150 cv y sus evolucionados más potentes hasta de 300 cv, estudiados y fabricados también en esos años⁽⁴¹⁾. De la categoría técnica de este producto da idea el que 16 empresas francesas más una británica, una estadounidense, tres italianas y, posteriormente, la Mitsubishi japonesa, construyeron estos modelos y sus derivados bajo licencia. La trascendencia para la empresa de la innovación técnica que supuso el V8 en su original actividad en la automoción fue enorme, ya que constituyó el punto de partida de una nueva generación de turismos Hispano Suiza entre 1919 y 1929, que situaron a Hispano Suiza en lo más alto del prestigio automovilístico europeo⁽⁴²⁾.

La sucursal atravesó al final de la Guerra y en los años inmediatos de postguerra una situación conflictiva con el fisco local, que acabaría en su liquidación y refundación como una sociedad francesa.

El problema se originó por decisión del Gobierno de gravar con un impuesto extraordinario de guerra las propiedades e intereses extranjeros en Francia. Ya en la Memoria de 1918 se apunta el recelo de que, ante la intensidad de esta presión fiscal, hubiera que plantear la conveniencia de la liquidación

(41) Grayson, S., «Mark Birkigt and the Hispano-Suiza V-12», Rev. Automobile Quarterly, núm. 2, 1978, pp. 160-169.

(42) Lage, M. (1992), p. 60.

de la sucursal. Estos recehos se ven confirmados en 1921⁽⁴³⁾. Según se desprende de las argumentaciones del Consejo de Administración de Hispano Suiza, las pretensiones del ejecutivo francés son desorbitadas e inspiradas en una actitud chauvinista, ya que suponían «unas exacciones que podrían hacer ruinosa la liquidación». Es decir, no sólo amenazaba la supervivencia de la sucursal, sino que penalizaba la demora en su liquidación.

Este asunto dio origen a un contencioso. Los defensores de los intereses de la sociedad española se apoyan en un Tratado Internacional de 1862 por el que se eximía a los súbditos españoles afincados en Francia de los impuestos de guerra. El conflicto se somete por ambas partes al arbitraje de una personalidad independiente: el ex-presidente de la Confederación Helvética, Sr. Adoz. El incidente tuvo un efecto indirecto para la empresa, no menos negativo a la larga. Fue causa de divergencias en el seno del Consejo entre Birkigt y el resto de los miembros, a causa de la interpretación de los contratos que regulaban los derechos sobre patentes desarrolladas por el diseñador suizo Birkigt. Éste había sido nombrado consejero de Hispano Suiza en 1917, en plena actividad de la sucursal fabricando motores de aviación. Ahora, ante las inciertas expectativas de continuidad de la producción de los modelos por él registrados y sobre cuyos derechos conservaba la propiedad, se plantea este nuevo problema, que se salda en principio con la renuncia de Birkigt al puesto de consejero y con la recuperación de su libertad para negociar la continuidad de fabricación de sus productos en territorio galo por otra vía, si Hispano Suiza decidía liquidar totalmente sus intereses allí.

En 1922 el fallo del arbitraje fue favorable a la sociedad española, reconociéndola exenta de los impuestos pretendidos por la Hacienda francesa. Pero, a juicio del Consejo de Hispano Suiza, la actitud del Ejecutivo es claramente contraria al capital extranjero y, a pesar del triunfo legal, se confirma en su propósito de realizar los intereses

(43) Memoria de Hispano Suiza, 1921, pp. 6-8.

en Francia de forma inmediata⁽⁴⁴⁾. Al mismo tiempo, se han superado las mencionadas divergencias del Consejo con Mark Birkigt, que vuelve a integrarse como consejero ese mismo año. Birkigt continuó así ligado a la empresa española, pero trasladó su residencia a París para negociar la liquidación de la sucursal jugando un papel fundamental en la creación de la nueva sociedad Hispano Suiza francesa, de la que sería máximo responsable técnico.

Finalmente, el 23 de mayo de 1923, Birkigt logró constituir la «Société Française Hispano-Suiza, S.A.», con la colaboración de su amigo y jurista Pierre Forgeot, con un capital social de 21.500.000 FF, que ejercería su actividad en las instalaciones de Bois-Colombes, cuyos activos se apropió. Según Lage⁽⁴⁵⁾, la composición de este capital quedó en un 51% en manos del ingeniero suizo, que accedía así a la esfera de los hombres de negocios desde su pasado de técnico prestigioso, mientras que el 49% restante fue suscrito personalmente por Damián Mateu, presidente de la Hispano Suiza española. Acaba así la presencia de Hispano Suiza en Francia y finaliza su intento de expansión transnacional iniciado doce años antes con los talleres de Levallois-Perret.

En la Memoria de 1924, el Consejo da cuenta del resultado final de la realización de sus instalaciones en Francia, reflejándose el resultado en el Balance del ejercicio. En él aparece la partida «Reparto a cuenta de beneficios 1924, 10.000.000 FF, equivalente a 3.265.000 pts», que se refiere a esta realización.

A partir de ese momento, ambas empresas funcionaron independientemente, aun con las colaboraciones que se desprendían de las vinculaciones personales de Mateu y Birkigt en ellas. En los primeros años, en Barcelona se construyeron algunas piezas de forja en exclusiva para los modelos de

(44) Memoria de Hispano Suiza, 1922, p. 7.

(45) Lage, M. (1992), p. 74.

turismos Hispano Suiza, tanto de París como de Barcelona. Esta actividad se desarrollaba en los talleres de fundición que la empresa española había instalado en la localidad de Ripoll durante la Primera Guerra Mundial. Pero, en general, los modelos españoles llevaron montadas más piezas fabricadas en la propia empresa que los modelos franceses, que montaban más piezas adquiridas a terceros⁽⁴⁶⁾.

La sociedad francesa desarrolló una gran actividad productiva en sus dos secciones -de automóviles turismos y aviación⁽⁴⁷⁾- hasta su nacionalización en 1937 por el Gobierno del Frente Popular francés.

2.2.3. *La Hispano Suiza durante la Primera Guerra Mundial*

En junio de 1911 se culminó el traslado de todas las instalaciones al nuevo inmueble de la calle de La Sagrera, en Barcelona. Durante estos años previos a la Primera Guerra Mundial, la atención se concentra en la actividad de la sucursal de París, donde se prevé un futuro más sólido, hasta culminar con la creación de la fábrica de Bois-Colombes. En este período, la empresa lanzó al mercado nuevos modelos de turismos y también de vehículos industriales, derivados de estos o fruto de un proyecto técnico específico. La producción de camiones sigue ganando en interés económico para la empresa, en paralelo al desarrollo de turismos.

A partir de 1912 se lanzaron dos nuevos tipos de vehículos industriales que sustituirían a los dos anteriores lanzados en 1908. Estos modelos, 15/20 y 30/40, estarían en producción hasta 1930/1931. En 1915 se lanzó un tercer modelo, el 40/50, que se fabricaría hasta la Guerra Civil española.

(46) Lage, M. (1992), p. 74.

(47) Boniface, J.M. y Jeudy, J.G., *Les camions de la Victoire. Le Service Automobile pendant la Grand Guerre (1914/1918)*, Massin, París, 1996. Esta obra demuestra que Hispano Suiza sólo se asentó en Francia en los campos de la aeronáutica y el automóvil, pero nunca en el de los vehículos industriales.

Esta gama de vehículos conformaría la oferta de Hispano Suiza en el mercado de camiones y autobuses hasta los años 30, naturalmente sometidos a múltiples adaptaciones técnicas y de carrozado, según los diferentes usos públicos y privados a que fueran destinados.

Las características, precios y producciones de estos vehículos se exponen resumidamente en el Cuadro 2.

CUADRO 2. VEHÍCULOS INDUSTRIALES DE HISPANO SUIZA, 1912-1930

CARACTERÍSTICAS	MODELOS		
	15/20	30/40	40/50
Potencia (cv)	27	43	53,5
Precio chasis (1922)	15.000	21.000	22.000
Número de plazas del autobús Precio del autobús (1922)	14 23.000	20/22 33.500	30 38.500
Carga útil del camión (Kg.) Precio del camión (1922)	1.740 19.500	3.585 25.500	4.000 27.500
Producción	36 (*)	1.626	795

(*) 1912-1913.

Fuente: Elaborado a partir de Lage, M. (1992), pp. 45-46.

A pesar de que las cifras de producción del 15/20 no son representativas por estar referidas a sólo dos años, podemos afirmar que el modelo de la marca que más circuló por las carreteras españolas en el primer tercio del siglo fue el 30/40, sobre todo como autobús. Hay que tener en cuenta, sin embargo, que este camión había sido presentado en su fase de prototipo en 1911 al Arma de Artillería del Ministerio de la Guerra, por lo que puede ser considerado el primer vehículo militar de Hispano Suiza. Durante la Guerra del 14, el Gobierno español sintió la necesidad de acentuar el equipamiento de vehículos automóviles y pasó pedidos a Hispano Suiza. Del mismo

modo se produce en 1915 la homologación por el Ejército español del nuevo tipo 40/50. Así pues, en las cifras va incluida una cantidad indeterminada de unidades con destino militar⁽⁴⁸⁾.

La corta capacidad de carga del modelo más introducido y el escaso volumen de las unidades que circulaban (deducibles a la baja sobre el total de la producción a causa de los vehículos que fueran dándose de baja por diversas razones), nos arroja un dato significativo de la débil estructura del transporte de mercancías por carretera en España, si bien hay que tener en cuenta la preponderancia que había de vehículos similares norteamericanos, que nos permite estimar un número mayor para el parque nacional de vehículos industriales pero que, en todo caso, no invalida la conclusión.

Cuando se produce en 1914 la apertura de la fábrica de Bois-Colombes y su inmediata paralización unos meses más tarde a causa del estallido bélico, se plantean a la empresa española nuevos problemas en paralelo y, en cierto modo, derivados de la misma. Al hecho distorsionador de los planes empresariales que supone el propio cierre de la sucursal recién creada, se une el agravamiento del problema tradicional de abastecimiento de materiales, que dejan de ser importados con regularidad a causa del conflicto y no resultan fácilmente sustituibles por la producción nacional.

Con el trasfondo de las circunstancias creadas por la Primera Guerra Mundial, la empresa llevó a cabo una serie de actuaciones en distintos campos para afianzar su continuidad y consolidar su situación.

(48) Nos encontramos aquí con un precedente español en el campo de la transferencia dual de la innovación tecnológica, tanto intra como intersectorial. Por un lado, se puede observar cómo del automóvil se pasa genéricamente al autobús, y de éste al camión -civil y militar-; por otro lado, es incuestionable en estos primeros estadios creativos la relación económica y militar entre las industrias de automoción terrestre y aeronáutica, en el área de la propulsión aérea. Para más detalle, véase Sánchez Renedo, S.J., *La política de Estado en materia de Industria de Interés para la Defensa Nacional: la creatividad española en tecnología dual ante el resto del Mercado Único Europeo de la Defensa*, Madrid, Facultad de Ciencias Políticas y Sociología (Departamento de Estudios Internacionales), Universidad Complutense de Madrid, 1995 (Tesis Doctoral inédita).

La primera de ellas importante se refiere al desarrollo del motor de aviación V8, como ya hemos visto, propiciado fundamentalmente por el impulso de su demanda durante la contienda.

Junto a la anterior, en el mercado interior se abren nuevas perspectivas por la decisión de la Administración Pública de incrementar su dotación automovilística⁽⁴⁹⁾, y también por las expectativas de futuro que se abren debido al cierre de los principales centros productores de Europa, durante un período que se preveía largo. Esta circunstancia brindaba la oportunidad para desarrollar la empresa y transformarla en competitiva para cuando se normalizaran la actividad y los mercados.

Pero estos proyectos positivos se veían empañados por la tradicional insuficiencia nacional de disponibilidad de primeras materias y productos básicos. Para superar este problema, la dirección de Hispano Suiza impulsó acciones para trasladar a la industria sidero-metalúrgica la aceptación de este reto en lo que a la adecuada producción de elementos y componentes para la automoción se refiere. Éstas se hicieron con la mediación de las autoridades estatales en un intento de plan inductor de la iniciativa privada hacia un equilibrado desarrollo industrial. En realidad, la materialización de este plan de actuación no comportó un intervencionismo activo del Gobierno que resultara determinante, y se redujo al establecimiento de una serie de ensayos de producción por parte de empresas españolas de una serie de materiales indicados por Hispano Suiza, con sus características técnicas, de calidad, etc, que eran considerados por ésta como necesarios para ir conformando un mayor grado de independencia nacional y una menor necesidad de su importación por Hispano Suiza. El

(49) En el *Informe del Consejo de Administración a la Junta Extraordinaria* de 11 de diciembre de 1915, se da cuenta del éxito de las gestiones cerca de la Administración Pública para conseguir que fuera consecuente con la Ley de Protección a la Industria y el Trabajo nacionales y se suministrara de vehículos automóviles de la «hasta ahora única en España» fábrica capacitada para asegurar dicho suministro, pp. 6-7.

planteamiento de estos ensayos de producción auxiliar venían fundamentados ante el Gobierno por la conveniencia de su consecución como único medio de garantizar el abastecimiento por parte de Hispano Suiza de los pedidos que el Sector Público pretendía pasarle⁽⁵⁰⁾, dadas las circunstancias por las que atravesaba Europa.

Con estas iniciativas emprendidas, y para llevarlas a cabo, la empresa aprobó una importante ampliación de capital en diciembre de 1915, por 4.000.000 de pts. El nuevo capital quedó ahora en 6.500.000 pts. En realidad, se emitieron acciones por 4.250.000, ya que quedaban 500 acciones por un valor nominal de 250.000 pts que estaban pendientes de emisión desde la última ampliación acordada en 1910⁽⁵¹⁾.

Pero el resultado de las actuaciones para obtener una respuesta adecuada de la industria nacional fueron decepcionantes. En las *Memorias* de los años sucesivos hay una constante mención de este hecho. Ante esta situación, la empresa actúa en dos direcciones⁽⁵²⁾. Por una parte, se intenta el aprovisionamiento de la industria americana, tanto para materiales como para maquinaria. Además, se toma la resolución de acometer la fabricación propia de piezas tradicionalmente encargadas a terceros. Para ello hay que montar nuevas secciones en la planta y se adquiere un taller de forja en Ripoll, donde se instalarían las dependencias auxiliares necesarias para asegurar en «el porvenir la independencia y normalidad de nuestra industria». Con ello, la Hispano Suiza pretendió

(50) *Memoria de Hispano Suiza*, 1914, pp. 8-9.

(51) Con motivo de tal ampliación, volvió a plantearse el problema del perjuicio patrimonial de los anteriores accionistas frente a los nuevos. Para compensarles se emitieron 4.500 títulos que denominaron «cédulas hipotecarias» por valor de 250 pts cada una, los cuales no representaban derecho alguno sobre los activos de la sociedad sino un derecho sobre los beneficios que se obtuvieran. Tales cédulas fueron repartidas gratuitamente a razón de una por cada acción antigua. Se amortizarían por el nominal por sorteo, con cargo a los beneficios sobrantes en cada ejercicio, una vez que se amortizaran las obligaciones y se hubiera repartido un dividendo mínimo de un 6%. *Informe del Consejo de Administración a la Junta General Extraordinaria* de 11 de diciembre de 1915, pp. 14-15.

(52) *Memoria de Hispano Suiza*, 1915, pp. 6-8.

asegurar la disponibilidad de piezas estampadas y largueros sin dependencia de irregulares suministros, con un taller propio de forja y embutido. El equipamiento adecuado de máquinas y elementos resultaría penoso y costoso, dada la situación de beligerantes de los países europeos suministradores, donde los fabricantes tenían problemas de producción y exportación, sobre todo de Gran Bretaña, donde se había contratado la instalación de un tren de martinetes. La prensa de embutir incluso no se podría poner en marcha de forma inmediata, a causa de la quiebra de la empresa suministradora. La Forja de Ripoll no se consideraría totalmente instalada y en pleno funcionamiento hasta 1920.

En la *Memoria* de 1916 se juzga que el aprovisionamiento va a peor⁽⁵³⁾. A los problemas nacionales de insuficiencia para asegurar el suministro, se une la informalidad de los proveedores americanos, derivada de la inestabilidad del transporte en tiempos de guerra. Además, el flete se encarece y el seguro eleva la cuota. Todos estos factores impiden una elaboración regular. Por el contrario, el desordenado aprovisionamiento de piezas finales retrasa el montaje de los chasis, en unos casos por su falta de disponibilidad, mientras que en otros, su exceso provoca un alto stock de existencias sin posibilidad de aplicación inmediata. En resumen, que el alza de costes por transportes y por excesivos inmovilizados en almacén no cesa de presionar al alza los precios de venta del chasis. Esta situación mejora en 1917, año en que funciona regularmente el abastecimiento y aumenta el suministro de la industria auxiliar nacional que, aunque se muestra todavía «como temerosa, es de esperar que tomará mayor impulso»⁽⁵⁴⁾. Pero en los años siguientes se volvería a reproducir el problema hasta el punto de que en 1919 las esperanzas en las industrias auxiliares que habían de desarrollarse en el país están defraudadas⁽⁵⁵⁾.

(53) *Memoria de Hispano Suiza*, 1916, pp. 6-7.

(54) *Memoria de Hispano Suiza*, 1917, p. 6.

(55) *Memoria de Hispano Suiza*, 1918, p. 7.

2.2.4. Presencia en el exterior. Reordenación de la actividad en el interior. La Hispano Guadalajara (1916-1923)

La reapertura de la sucursal francesa para la producción del motor V8 de aviación, supuso para la Hispano Suiza un cambio importante para su estructura empresarial en un doble aspecto.

En primer lugar, supuso la diversificación de su actividad productiva más allá de la automoción, al introducirse y consolidarse con el tiempo en el campo aeronáutico.

En segundo lugar, la buena aceptación del producto y su producción, en volúmenes hasta entonces desconocidos para la empresa, propiciaron la buena situación de la sucursal francesa de la empresa española al terminar la guerra para reanudar el diseño y producción de nuevos modelos de turismo Hispano Suiza para el mercado europeo.

A partir de ese momento, comenzaría un desenvolvimiento muy positivo de la sucursal en su doble actividad en las secciones de aviación y de turismos de lujo.

Por eso la filial francesa volvió a concentrar inmediatamente la atención, por más que los contenciosos fiscales con el gobierno francés cambiarian el signo de estas favorables expectativas.

La actividad en el interior se reorientó en función de la actividad en la sucursal francesa y de las expectativas despertadas por la demanda pública de vehículos militares y del nuevo motor de aviación, que significaba para el Ejército la posibilidad de disponer por primera vez de un motor de fabricación nacional.

La fábrica de Barcelona continuó con la actividad normal en automoción. Pero esta actividad comenzó desde entonces a girar más sobre la fabricación de vehículos industriales, en detrimento de los turismos. La fabricación de los turismos comenzó a desarrollarse primordialmente en

Francia, aunque en España se lanzaran también algunos modelos como el pequeño chasis 8/10 -el más pequeño fabricado por Hispano Suiza- y el sumptuoso modelo de 32 cv. Las cifras de fabricación de estos tipos nuevos, así como las de los que ya estaban en producción desde años atrás, fueron muy bajas. Por contra, fue adquiriendo más importancia la producción de elementos, sobre todo en la Forja de Ripoll, para la pujante filial francesa.

Más interés relativo cobró la producción de vehículos industriales alentada, fundamentalmente, por la demanda de vehículos militares. La fabricación de estos vehículos se haría precisamente en una nueva factoría localizada en Guadalajara, que comenzó su actividad en 1917. A partir de ese momento, en la fábrica de Barcelona sólo se seguirían fabricando los camiones y autobuses en versión normal para el mercado privado.

En el campo de los vehículos industriales, la Hispano Suiza no tenía competidor nacional. Únicamente Elizalde ponía en el mercado un chasis de ómnibus y camión sensiblemente de menos capacidad que los Hispano Suiza⁽⁵⁶⁾.

En Junta Extraordinaria de 28 de noviembre de 1918, la empresa aprobó una nueva ampliación de capital que lo elevó a 10.000.000 de pts. Con ello se pretendía abordar una mejora de equipamiento y la consolidación de las instalaciones de la Forja de Ripoll.

Pero pronto comenzaron una serie de disturbios laborales que socavaron la capacidad de producción. En los primeros meses de 1919, los obreros se unieron a una sistemática labor sindical generalizada en toda la región de boicot a la producción hasta el punto de que, en junio de ese año, fue prácticamente nula⁽⁵⁷⁾. La respuesta de la Federación Patronal fue el lock-out y la Hispano Suiza suspendió sus trabajos en

(56) Ver Apéndice 7: Características y precios de los automóviles fabricados en España en 1920.

(57) Memoria de Hispano Suiza, 1919, pp. 5-6.

noviembre, permaneciendo inactiva hasta enero del año siguiente. Coincidieron estos hechos con la puesta a punto finalmente de la Forja de Ripoll. No es de extrañar que estas circunstancias hicieran bajar los ánimos del Consejo de Administración y aumentaran las dudas sobre las posibilidades de desarrollo en el país, y se reforzara la esperanza en obtener más pedidos de la Administración para sus productos y en alcanzar mayores cotas en un mercado exterior, a través de la sucursal francesa. A los perjuicios causados por las huelgas y el cierre patronal había que sumar la continuidad de las alzas de costes de los materiales de aprovisionamiento.

La normalidad laboral no empezaría a encauzarse hasta 1921, coincidiendo entonces con el grave tropiezo con el fisco francés, que quebró las esperanzas de cimentar en aquella filial la presencia de la marca española en el mercado europeo.

La fábrica inaugurada en Guadalajara en 1917 desarrollaba su actividad mientras tanto con mayor grado de normalidad. Las causas que condujeron a su creación y en la forma en que se creó, revisten cierto interés para explicar la evolución posterior de la Hispano Suiza en España.

El Ejército español había de atender a sus necesidades, en particular las derivadas de su presencia en África. Junto al abastecimiento de camiones se planteaba el de otros artículos importados como motores de avión, armamento, munición, etc. Para el suministro de camiones y aviones equipados con motores Hispano Suiza se creó la empresa «La Hispano, Fábrica Nacional de Automóviles y Material de Guerra, S.A.» que, por estar ubicada en Guadalajara, es comúnmente conocida como la Hispano Guadalajara. Dicha sociedad se constituyó independientemente de la de Barcelona, si bien la participación accionarial correspondía mayoritariamente a ésta⁽⁵⁸⁾. Trabajó con los planos y diseños de la Hispano

(58) En la Memoria de Hispano Suiza de 1916, p. 10, se dice que esta nueva sociedad habría de estar «unida a la Hispano Suiza por lazos íntimos y sólidos», es decir, no se define una relación en los términos que corresponden a una sociedad mayoritariamente participada y que suponen sencillamente su control.

Suiza, se abasteció de materiales salidos de la Forja de Ripoll, etc, pero su dirección y desenvolvimiento recayó en personalidades independientes y nombradas por la Administración⁽⁵⁹⁾.

La constitución de esta nueva sociedad no responde a razones de estrategia financiera o comercial de la empresa. Nace por razones «patrióticas» y a impulsos del propio Rey Alfonso XIII. La falta de planteamientos empresariales en su desenvolvimiento conduciría a su crisis primero, a comienzos de la década de los 20, y a su desaparición, después, en la Guerra Civil.

La razón fundamental de su constitución radicó en el desarrollo del motor V8 para aviación por Hispano Suiza, en 1915, y las expectativas que abrió a la modernización de las Fuerzas Aéreas españolas.

Cuando estalló la Guerra de 1914, la dotación de la Rama de Aviación, bajo el Servicio de Aeronáutica Militar (SAM) era mínima: disponía de unos treinta aparatos repartidos entre los aeródromos de Marruecos -Tetuán, Melilla y Larache- y el único peninsular en Cuatro Vientos, que tenía más bien el carácter de escuela de vuelo. Los aviones eran casi todos extranjeros y los motores lo eran todos⁽⁶⁰⁾. La guerra supuso el fin del aprovisionamiento exterior y eso afectaba gravemente al problema de disponibilidad de motores. A partir de ese momento, el SAM trató de conseguir un motor de aviación español, para lo cual potenció los Talleres de Cuatro Vientos y contactó con Hispano Suiza, impulsando también así el estudio que conduciría al motor V8 diseñado por Birkigt. A la puesta

(59) El presidente de la Hispano Guadalajara fue Damián Mateu y vicepresidente Francisco Areitio, presidente y consejero, respectivamente, de Hispano Suiza. La dirección de la fábrica se confió al ingeniero militar Antonio Hernández Núñez. Para la dirección de la Sección de Aviación fue designado el capitán Eduardo Barrón, que dejó la de los Talleres de Aviación en Cuatro Vientos. Salas Larrazábal, J., *De la tela al titanio. El ayer y hoy de la creatividad aeronáutica en España*, Espasa-Calpe, Madrid, 1983, p. 46; Ciuró, J. (1994), p. 97; Lage, M. (1992), p. 64.

(60) Salas Larrazábal, J., *De la tela al titanio. El ayer y hoy de la creatividad aeronáutica en España*, Espasa-Calpe, Madrid, 1983, pp. 27-30.

en fabricación de este motor en la sucursal francesa para abastecer a la aviación aliada accedió el Ministerio de Guerra español. Pero los talleres de Barcelona también se dedicaron a su construcción para atender a la fuerte demanda exterior. La producción de motores en Barcelona se abordó con ese fin exclusivamente; sólo alguna unidad aislada saldría con destino a la Aviación Militar Española. El dimensionamiento de la fábrica de Barcelona, atendiendo a las secciones de turismos, vehículos industriales y aviación, junto con las dificultades de aprovisionamiento de equipos y materiales, hacían difícil lograr aumentos de producción. La actividad de la sección de aviación en Barcelona se planteó como complementaria de la sucursal francesa, por eso se prolongó exclusivamente durante los años del conflicto, hasta que el armisticio supuso su abandono total.

La situación de desabastecimiento nacional de motores de avión a pesar de disponer de los planos de fabricación de un producto de contrastada calidad en una empresa privada española, es lo que lleva a que en 1916, al tiempo prácticamente que se creaba la «Section d'Aviation» en la sucursal francesa, se plantee a través de las más altas instancias nacionales la solución del problema de una forma que podemos calificar de intervencionista por vía indirecta, induciendo al Consejo de Administración de Hispano Suiza a su creación.

A pesar de las dificultades de abastecimiento que planteaban muy serias dudas sobre la viabilidad económica de la nueva sociedad, ésta se creó con capital privado exclusivamente, y la Hispano Suiza participó con el propósito de abastecer de camiones e incluso de motores de aviación al Ejército. No existe razón económica para tal decisión y las razones que impulsaron al Consejo de Administración a emprender esta aventura en aquellas circunstancias parecen ajena al interés empresarial y, de hecho, sólo se aducen motivaciones «patrióticas» en respuesta a las instancias regias para crear

una gran empresa española⁽⁶¹⁾.

En la Hispano Guadalajara se pretendía también proyectar aviones equipados con los motores de Hispano Suiza. De hecho, se llegaron a diseñar varios prototipos en 1918 que superaron las pruebas de homologación, pero la Aviación Militar «aunque dueña de los derechos de fabricación, no pidió ningún aparato más de este tipo»⁽⁶²⁾. La razón era que entraron cantidades importantes de aparatos de guerra aliados después de la I Guerra Mundial. Posteriormente, se realizaron otros diseños con resultados igualmente positivos en 1920, pero que no resultaron competitivos con los prestigiosos Fokker o De Havilland extranjeros. Finalmente, la Hispano Guadalajara renunció a su política de mantener una línea propia en materia de innovación aeronáutica, adquiriendo los derechos de fabricación de los aviones De Havilland.

Estos aviones se produjeron en Guadalajara entre 1919 y 1923, pero ni un solo motor se montó en ellos de procedencia nacional. Después de la guerra había cesado totalmente la producción de motores de aviación en España. Los motores Hispano Suiza montados en los mencionados aparatos en Guadalajara eran importados de Francia⁽⁶³⁾. Las razones de esta contradicción no están claras. Si la Hispano Guadalajara perseguía como uno de sus objetivos la elaboración e instalación de los motores Hispano Suiza de sus aviones, esta situación de dependencia de los franceses pudiera obedecer a los intereses de la propia Hispano Suiza, que había decidido su fabricación en el país vecino y, probablemente, no conside-

(61) En la Memoria de Hispano Suiza de 1915, pp. 10-11, al anunciar el proyecto de crear la factoría de Guadalajara, se argumenta en base a que ha sido «requerido nuestro patriotismo» y, dados los compromisos adquiridos de aprovisionamiento al Ejército, «no podemos desconocer los peligros que ofrece una fábrica en el litoral de la península», así que «atendiendo más que a móviles financieros, a nuestro patriotismo, estimulado en todo momento por la más alta representación del Estado, no hemos vacilado en orientar nuestras gestiones hacia la realización del expresado proyecto».

(62) Salas Larrazábal, J. (1983), p. 47.

(63) Salas Larrazábal, J. (1983), p. 49.

rara óptima la inversión en la dotación de medios a la fábrica de Guadalajara. Sólo posteriormente, tras la crisis definitiva de 1923 que se saldó con su absorción por parte de Hispano Suiza, se trató un contrato de 100 motores que habría de suponer la reanudación de la Sección de Aviación, pero en la fábrica de Barcelona, sección que había desaparecido totalmente con el armisticio. Nunca llegaron a construirse los motores en Guadalajara.

La Sección de Automovilismo de la Hispano Guadalajara se dedicó, como dijimos, a la producción de camiones militares, aunque también se llegaron a montar algunos turismos de lujo. Entre 1916 y 1923 se realizaron todas las unidades en versión militar de los modelos de vehículos industriales que eran fabricados en Barcelona, en sus versiones civiles de camión y autobús para transporte comercial.

La inviabilidad de la Hispano Guadalajara se manifestaría en la crisis que atravesó en 1923, que dio origen a una transformación total de su estructura empresarial.

2.2.5. El repliegue de Hispano Suiza. Fin de la participación en la sociedad francesa (1923-1931)

El año 1923 marca un punto importante en la evolución de Hispano Suiza. El hecho fundamental y más trascendente fue la desaparición de la sucursal francesa.

Con la transformación de ésta en sociedad independiente de la española, se consumó el fin de su esperanza en mantener una presencia sólida en el mercado europeo. La nueva Hispano Suiza francesa, con fuerte participación del capital privado español, se dedicaría plenamente a la producción de motores de aviación y turismos de lujo, bajo la dirección técnica de Birkigt. La española continuó con la de turismos para el mercado nacional, aprovechando la vinculación que existía entre ambas a través de consejeros comunes, lo que le permitía disponer de las innovaciones que Birkigt continuaba introduciendo en la Hispano Suiza francesa. Pero a partir de

este momento, la historia de la famosa marca se escribió en Francia y la sociedad española comenzó su eclipse en el campo de los automóviles de turismo⁽⁶⁴⁾. Una buena partida de negocio para la Hispano Suiza española, junto con el cobro de patentes por todas las innovaciones técnicas realizadas en su trayectoria anterior, consistió en la fundición de piezas gruesas, como bastidores y ejes, para la francesa en la Forja de Ripoll. Como consecuencia, se repliega a la actividad de su factoría de Barcelona, donde continúa la producción de turismos y vehículos industriales. La de estos últimos quedó exclusivamente en manos de la empresa española, siguiendo un desarrollo propio no ligado a la Hispano Suiza francesa.

Otro hecho fundamental ocurrido en 1923 fue la crisis de la Hispano Guadalajara, que se saldaría con su absorción por Hispano Suiza de Barcelona.

Como vimos, la Hispano Guadalajara fabricaba aviones bajo licencia De Havilland. El contrato contemplaba también la prestación de asistencia técnica por parte de la casa licenciataria. En 1923 se produjo, por efecto de su absorción por otra, el abandono de la actividad aeronáutica por esta casa y, con ello, el cese de sus servicios. Esto causó un grave trastorno técnico, ya que los servicios de estudios de la empresa española no estaban en condiciones de sustituirla con garantía⁽⁶⁵⁾. Además, los modelos que montaba quedaron en situación de «a extinguir» por la misma razón. Ese mismo año, la Aviación Militar celebró un concurso para seleccionar los futuros tipos de aviones. La Hispano Guadalajara se encontró sin modelos que ofrecer al mismo. Esta poco brillante situación técnica de la Sección Aeronáutica de la Hispano Guadalajara se prolongaría hasta finales de los 20, cuando obtuvo, cinco años después, una nueva licencia de cazas franceses Nieuport, homologados por la Fuerza Aérea española⁽⁶⁶⁾.

(64) Lage, M. (1992), p. 74.

(65) Salas Larrazábal, J. (1983), p. 53.

(66) Salas Larrazábal, J. (1983), pp. 70-72.

Las difíciles condiciones en que se desarrollaban las actividades de la Sección Aeronáutica plantearon problemas de viabilidad de la empresa. Su desaparición se evitó por medio de su absorción en 1923 por la Hispano Suiza, que la transformó en una filial.

En la nueva posición se reestructuró su dirección y se redefinieron los objetivos de las distintas secciones. Una consecuencia inmediata fue la entrada ahora de Hispano Suiza en una actividad nueva: la construcción de aviones, a través de la Sección Aeronáutica de la nueva filial.

Como resultado de estos hechos, la Hispano Suiza reanudó la fabricación de motores de aviación en Barcelona, sustituyendo así las importaciones anteriores de la sucursal francesa, que había dejado de serlo. En todos los aviones que salieron de Guadalajara entre 1923 y 1931 -período en que funcionó como sucursal de Hispano Suiza-, se montaron motores fabricados en La Sagrera. Con ello se aseguraba al Ejército español la producción nacional de motores de aviación, lo que era posible por la vinculación que perduró entre las dos Hispano Suiza, la francesa y la española, por la presencia relevante de Mateu y Birkigt en los Consejos de ambas empresas.

En cuanto a la Sección de Automovilismo de la Hispano Guadalajara, se reestructuró en el sentido de ampliar su actividad buscando una vía de recuperación financiera. Además de los vehículos militares, en Guadalajara se fabricaron camiones y autobuses especiales hasta 1931. Buena parte de los mismos iba destinada también a satisfacer pedidos de la Administración Pública. Este período coincidió básicamente con la Dictadura. Cuando se emprendió el proyecto público del Circuito Nacional de Firmes Especiales, de Guadalajara salieron modelos 40/50 especialmente preparados para su uso en los trabajos públicos de adecuación de las carreteras. Del mismo modo, cuando se creó CAMPSA, de Guadalajara partieron camiones cisternas apropiados para el transporte de los combustibles.

La supervivencia de la Hispano Guadalajara dependía

en gran medida de los pedidos del Sector Público. Así, al coincidir estos cambios en su estructura con la Dictadura de Primo de Rivera, la empresa se benefició de sus medidas proteccionistas y de impulso a través del gasto público.

Pero las medidas de la Dictadura no fueron bastantes para consolidar la industria de automoción en general ni Hispano Suiza en particular. El escaso desarrollo del mercado interno de camiones resultará un grave obstáculo, así como el freno a la venta de autobuses derivado de las nuevas normativas de regulación de la concesión de licencias. Del mismo modo que lo era la difícil andadura de la sucursal de material militar en Guadalajara. La marcha de esta última dependía de la generosidad de los presupuestos del Estado para con este tipo de material. Mientras se dio este apoyo presupuestario, la empresa aguantó con su diversificada actividad en la automoción con destino al mercado privado y público y en la aeronáutica. Cuando cesó esta política con el cambio de régimen y coincidiendo con los efectos de la crisis económica general en los años 30, se recrudecerían los problemas de supervivencia. En la presentación de la *Memoria* de la sociedad del año 1928, al conmemorar los 25 años de la misma y repasar los esfuerzos que exigió, se decía muy significativamente: «Pero si en otros tiempos este empeño ha contado sólo con el propio esfuerzo ... ahora está afianzado por las fundadas esperanzas que la actitud actual del Gobierno de la Nación y de su Presidente, el Excmo. Sr. D. Miguel Primo de Rivera, le hace concebir, con sus decisiones en favor de la industria»⁽⁶⁷⁾.

Durante este periodo, los vehículos industriales se convierten en el soporte económico más importante de Hispano Suiza. Se desarrollaron los modelos en producción y se lanzó algún nuevo tipo, como el 50/60, que estaría en fabricación hasta la década de los 30. La Hispano Suiza incorpora a su Dirección Técnica de Barcelona nuevos técnicos extranjeros, con

(67) *Memoria de Hispano Suiza, 1928*, p. 9.

el fin precisamente de renovar las gamas de camiones⁽⁶⁸⁾.

Mientras tanto, declina la relevancia de los turismos. Se lanzan nuevos modelos diseñados por Birkigt, pero el mercado es reducido. La Hispano Suiza comienza a seguir la misma senda que marcaron todos los constructores de automóviles españoles con anterioridad: el camino hacia su desaparición del mercado. En Francia, por contra, la Hispano Suiza proseguía una expansión que la colocó en la cumbre del prestigio automovilístico en paralelo al constante progreso tecnológico en el diseño de sus motores de aviación.

Las primeras exportaciones a Iberoamérica de vehículos industriales se iniciaron en esta década de los 20, en especial a Argentina, donde se nombró un representante oficial que comenzó importando chasis y motores que montaba y carrozaba en Buenos Aires⁽⁶⁹⁾. Posteriormente, acometió la fabricación local de algunos elementos como ballestas, largueros, etc. Con el tiempo fue adquiriendo una cierta independencia de la casa matriz sólo explicable sobre la base de la escasa capacidad de ésta para imponer sus reglas comerciales, hasta el punto de que en los años 30, bajo la denominación de Hispano-Argentina, desarrolló un motor Diesel propio, sin relación técnica alguna con los creados en España, que instalaría en vehículos distintos a los Hispano Suiza españoles.

2.2.6. *El declive de la Hispano Suiza (1931-1946)*

En 1929 la empresa cumplió 25 años. En la Junta celebrada en ese año para aprobar la Memoria del año anterior se ensalzaba la orientación de la Dictadura en favor de la industria. En la Junta del año siguiente, el tono es diametralmente opuesto. Los propósitos del Gobierno no se habían traducido ya, a juicio del Consejo de Administración, en

(68) Lage, M. (1992), pp. 77-78.

(69) Lage, M. (1992), pp. 93-97.

hechos. La falta de pedidos oficiales, tanto de coches como de camiones y motores de aviación, dañaban los intereses de la sociedad⁽⁷⁰⁾. En base a estas dificultades es por lo que la empresa se plantea la emisión de obligaciones por 20.000.000 de pts, de las que en 1929 sólo se emitieron 7.500.000 pts.

En las *Memorias* de la empresa es constante la demanda de protección aduanera, especialmente con respecto a los vehículos industriales. El endurecimiento arancelario de 1930 es considerado insuficiente precisamente por no alcanzar a los vehículos industriales⁽⁷¹⁾. Pero si la falta de competitividad con el exterior es el problema que afecta fundamentalmente a los productos de automoción que salían de la fábrica de Barcelona, la cuestión que más afecta directamente a la de Guadalajara es el retramiento de los pedidos gubernamentales, tanto de material bélico como de vehículos especiales.

La crisis económica derivada del 29, y la crisis política española que supuso el cambio de régimen con la declaración de la II República en 1931, resultaron factores que agudizaron los problemas de la empresa. Las reducciones presupuestarias cerraron toda posibilidad de viabilidad de la sucursal alcarreña. En 1931 la Hispano Suiza vendió la mayoría de sus acciones de Hispano Guadalajara a la FIAT italiana⁽⁷²⁾, desentendiéndose totalmente de su administración hasta el punto de no mantener ningún representante en el Consejo de Administración a partir de ese momento⁽⁷³⁾. La venta a FIAT se realizó cediendo la Sección Automovilística con separación de la Sección de Aeronáutica que, por su carácter estratégico, siguió en propiedad y bajo control españoles. Hispano Suiza siguió así con la fabricación de motores en Barcelona que se incorporaban en los aviones fabricados por ella misma en las instalaciones que conservaba en Guadalajara.

(70) *Memoria de Hispano Suiza*, 1929, pp. 5-6.

(71) *Memoria de Hispano Suiza*, 1930, pp. 5-6.

(72) *Memoria de Hispano Suiza*, 1931, pp. 7-8.

(73) Lage, M. (1992), p. 66.

En los últimos meses de la monarquía, la industria aeronáutica ya se mantenía muy precariamente. La fábrica de Guadalajara había terminado el montaje de los últimos De Havilland, comenzando en 1930 la fabricación de los cazas Nieuport, y ultimaba las pruebas de un modelo de diseño propio. Pero las limitaciones presupuestarias que impone la República afectan especialmente al material de aviación⁽⁷⁴⁾ y las cifras de producción de Guadalajara alcanzarían volúmenes mínimos en sus dos modelos de fabricación⁽⁷⁵⁾. Cuando estalló la guerra civil, la factoría fue puesta bajo control militar, dedicándose a la reparación y reconstrucción de aparatos⁽⁷⁶⁾. Con el curso de la guerra y los avances de los nacionales hacia Madrid, el Gobierno republicano decidió trasladar las instalaciones de Guadalajara (SAF núm. 1)⁽⁷⁷⁾, así como las de Aeronáutica Industrial (AISA) en Cuatro Vientos (SAF núm. 5), a Alicante, donde se fundieron en un solo establecimiento industrial (el SAF núm. 15) que se encargó en principio de continuar con los tipos de avión en curso de producción anteriormente en estas dos factorías. Los motores se siguieron fabricando en La Sagrera (SAF núm. 9), intervenida a partir de 1937 tras la promulgación del Estatuto de Colectivización de Empresas por la Generalitat de Cataluña. Después de la guerra, AISA volvería a reubicarse en sus terrenos originales, pero la factoría de Guadalajara ya no se reabriría, quedando definitivamente improductivos y desocupados los más de 7.000 m² de naves que ocupara la antigua Sección de Aviación de la Hispano Suiza en

(74) Salas Larrazábal, J. (1983), p. 103. Reproduce parcialmente un artículo de Ortiz Echagüe en la Revista de Aeronáutica de mayo de 1932, en el que se dice: «De un plan de trabajo que se aproximaba a los 30 millones en 1929, la industria se ve reducida al reparto de la modesta cifra de 6 millones. De las excesivas facilidades administrativas se llega, por otra parte, a la excesiva meticulosidad. Del plan de los 12 años y los 1.000 aviones, al cabo de ellos, se llega a la carencia absoluta de plan».

(75) Salas Larrazábal, J. (1983), pp. 105-107. Considera excesivo el dato de 125 Nieuport, mientras que del E.30 de diseño nacional calcula una cifra de 40.

(76) Salas Larrazábal, J. (1983), pp. 125-128.

(77) Las siglas SAF responden a los Servicios de Aeronáutica y Fabricación creados por la República, dentro de las medidas de economía de guerra adoptadas.

Guadalajara⁽⁷⁸⁾. Durante la guerra civil y mientras en la zona republicana se desmantelaba la fábrica de la forma que hemos visto, el Consejo de Administración de la Hispano Suiza se traslada en su mayor parte a la nacional, donde decidió montar un centro de trabajo en Sevilla, la Hispano Suiza de Sevilla, en unos talleres que tomaron en arriendo en 1937⁽⁷⁹⁾ y que se dedicaron a la reconstrucción de los cazas FIAT con desperfectos en combate. Las instalaciones de Sevilla se financiaron con créditos⁽⁸⁰⁾, y fue posible por la colaboración prestada por la Hispano Suiza francesa, ayuda que se materializó incluso en la cesión de maquinaria; lo mismo podemos decir de la FIAT de Turín, que comenzó con un acuerdo para la reparación de aparatos y motores, y continuó con la adquisición de maquinaria más moderna que permitió, en la fase final de la guerra, la firma de un contrato con el Gobierno nacional para la construcción de 100 aviones bajo licencia FIAT. Pero, en ningún caso se decidió el Consejo de Administración por la fabricación de motores de avión en la zona nacional.

Al terminar la Guerra Civil, la Hispano Suiza compró los terrenos y dependencias que ocupaba desde 1937 en Sevilla, potenciando la factoría inicial. Así pues, se abandonaron definitivamente las naves de Guadalajara y se continuó con las de Sevilla, donde se trasladó y se instaló toda la maquinaria de la vieja Hispano Guadalajara, dispersa por el Levante español, que se pudo recuperar por la empresa. En la nueva ubicación se montaría el mencionado lote de aparatos FIAT, como hemos dicho, por encargo del Ejército entre 1938 y 1941. La fabricación de motores de avión en la postguerra se continuó en Barcelona tras la recuperación del control de la facto-

(78) En la Memoria de Hispano Suiza, 1939, p. 8, la dirección de la empresa justifica tal abandono en los daños materiales sufridos en las instalaciones y la falta de la totalidad de la maquinaria. En cambio, Salas Larrazábal, J. (1983), p. 148, se lamenta de este derroche de recursos escasos.

(79) Salas Larrazábal, J. (1983), p. 134

(80) Memoria de Hispano Suiza, 1939, pp. 7-11.

ría⁽⁸¹⁾. Por esas fechas, Hispano Suiza ya no mantenía relación alguna con la Hispano Suiza francesa, desde que ésta fuera nacionalizada por el Gobierno del Frente Popular en 1937. La Ley sobre Fabricación de Armamentos, de 25 de julio de 1936, promulgada en Francia, puso en marcha un complejo proceso de expropiación y nacionalización de empresas privadas relacionadas con el armamento y el equipamiento para la Defensa que afectó a la sociedad francesa con capital mayoritariamente extranjero⁽⁸²⁾. La Hispano Suiza francesa, junto con la Gnôme & Rhône, tenían la cifra de negocios más importante en el sector ya que poseían más de 4.000 máquinas-herramientas entre ambas, lo que las convertía en las más potentes del sector en Francia y, por tanto, en el objetivo más codiciado por el plan nacionalizador. La expropiación de la Hispano Suiza se ejecutó bajo el argumento del accionariado de la firma, estimado como un factor inadmisible en la fabricación de material de combate. Pero las dificultades jurídicas para proceder a la misma fueron resueltas por medio de una astuta fórmula que obviaba formalmente el problema. Se creó la «Société Française de Exploitation du Materiel Hispano-Suiza», con participación mayoritaria del Estado, a la cual, a partir de mayo de 1937, se transferirían mediante compra a plazos las patentes y los modelos de motores y armamentos diversos producidos en Francia. La nueva empresa, además, alquilaría la fábrica de Bois-Colombes. Así, los funcionarios estatales no intervendrían más que de un modo intermedio, gestionando la producción y adaptando las nuevas innovaciones sin intervenir en la casa matriz, que seguía existiendo independiente. La fórmula no sedujo a M. Birkigt, que terminaría por abandonar toda actividad profesional en Francia, lo que supuso que «uno de los creadores de la aviación francesa abandonara la escena»⁽⁸³⁾. Esta situación había propiciado también la vuelta de Birkigt a España terminada la Guerra Civil, donde trabajaba en el diseño de un nuevo motor más potente, el 12-Z-89.

(81) Salas Larrazábal, J. (1983), pp. 148-151.

(82) Chadeau, E., *Histoire de l'industrie aéronautique en France, 1900-1950*, París, Fayard, 1987, pp. 232-249.

(83) Chadeau, E. (1987), p. 249.

El nuevo Estado, por decreto de 26 de abril de 1940, había marcado las directrices para la industria aeronáutica, dictando normas para su reorganización en concordancia con la Ley de protección a la industria de «interés nacional», de 24 de octubre de 1939 y otras normativas sobre materia de aviación y aeronáutica⁽⁸⁴⁾. Como consecuencia de la normativa desarrollada a partir de este decreto, las industrias de aviación quedaron clasificadas en tres grupos: industrias aeronáuticas básicas (Grupo AA), en las que se encuadraban los fabricantes de aviones y motores de avión; industrias aeronáuticas accesorias (AB); y auxiliares (AC). Hispano Suiza quedaba clasificada en el Grupo AA, junto a los otros tres fabricantes relevantes del sector: AISA, CASA y Elizalde.

Posteriormente, por leyes de 18 de abril y 5 de mayo de 1941, se regulaba la necesaria creación de empresas mixtas para la construcción de aviones de bombardeo y transporte, y de combate. Por esas fechas, Hispano Suiza terminaba la construcción de los 100 aviones FIAT y las empresas mixtas para abordar la producción de grandes series de aviones de caza, bombardeo y transporte aún no se habían concretado. Las cuotas de fabricación de estos aviones serían asignadas a Hispano Suiza y a Construcciones Aeronáuticas (CASA). En virtud de la legislación anterior sobre creación de empresas mixtas, se nombraron comisiones encargadas de la valoración de los activos de estas empresas para fijar la participación estatal.

Estas valoraciones concluyeron a mediados de 1943, fijándose la aportación pública, en lo que respecta a los bienes de Sevilla, en 10 millones⁽⁸⁵⁾. Se constituyó así una nueva sociedad mixta, que se denominó Hispano Aviación, S.A. (HASA), con participación minoritaria del INI, ya constituido también en 1941, y participación mayoritaria de Hispano Suiza,

(84) Leyes de Jurisdicción Industrial y Aérea, de 9-11-1939; Ley de Organización y Defensa de la Industria, de 24-11-1939; decreto de 15-12-1939, creando el Consejo Asesor de Industrias Aeronáuticas; Decreto de 30-12-1939, fijando Normas de Protección a la Industria Aeronáutica; Decreto de 10-2-1940, concediendo Auxilios para el Desarrollo de Industrias Declaradas de «interés nacional».

(85) Memoria de Hispano Suiza, 1941, p. 8.

con 20 millones de pts⁽⁸⁶⁾. La nueva sociedad se apropió de las instalaciones que Hispano Suiza había levantado en Sevilla, con el objeto de fabricar en ellas aviones para el Ejército del Aire español, cuyos motores serían los desarrollados y fabricados por la Hispano Suiza. Hispano Suiza mantendría su presencia accionarial en HASA hasta 1967, año en que vendió sus acciones al INI y a CASA. En cuanto a la producción de motores, seguirían haciéndose en Barcelona, pero con grandes dificultades al término de la II Guerra Mundial, debido a que la Hispano Suiza hubiera necesitado el intercambio técnico con la francesa para sacar adelante un nuevo motor tan complejo como el que se proponía⁽⁸⁷⁾, y ese intercambio fue ya imposible en 1945, no ya por el distanciamiento político de Francia respecto a España, sino también por la pérdida de interés de la industria francesa por los motores convencionales, que empiezan a ser radicalmente superados por la más innovadora propulsión a reacción, la cual era demandada por las FF.AA. para equipar los cazas de combate, buscando asegurar la superioridad aérea en caso de conflicto. La industria aeronáutica estaba ya evolucionando a la aeroespacial. Esta difícil situación en el campo de los motores de aviación para la fábrica de Barcelona se vería agravada en 1946 con la entrada de ENASA, cuyo objetivo de autocamiones la hacía dejar en segundo plano el negocio aeronáutico, de dudosas perspectivas técnicas⁽⁸⁸⁾.

La actividad de la empresa declina en todo este período. El lanzamiento de nuevos modelos de turismo y ómnibus en los dos primeros años de la década de los 30 no tiene efecto comercial relevante y la empresa ha de afrontar sus problemas de competitividad en unos momentos difíciles de caída del mercado y de las matriculaciones de vehículos. La leve recuperación del mercado en 1933 se traduce también en un aumento de las ventas de Hispano Suiza, pero para ello ha

(86) *Memoria de Hispano Suiza, 1944*, pp. 8-9.

(87) Salas Larrazábal, J. (1983), pp. 197-198.

(88) Salas Larrazábal, J. (1983), p. 196, señala que el «error más craso del plan de la postguerra fue la elección del Hispano 12-Z como motor para los Me 109», que eran los Messerschmitt para cuya fabricación en HASA se había llegado a un acuerdo.

habido que «sujetar los precios a los fijados en los pliegos de condiciones» de los suministros gubernamentales⁽⁸⁹⁾ para poder competir con las ofertas de la industria extranjera. La supervivencia de la empresa depende del Sector Público. La sucursal de Guadalajara totalmente y la de la fábrica de Barcelona en gran medida por la producción de motores de avión. Pero la fábrica de Barcelona dependía, fundamentalmente, del mercado de vehículos industriales, de la recuperación que se diera en éste y en las posibilidades de ganar presencia en él por parte de Hispano Suiza. Este mercado estaba dominado por las marcas americanas, que empezaban a ceder participación a los constructores europeos en 1933 y 1934. El reto para la Hispano Suiza era el establecimiento de una estrategia empresarial que le permitiera ganar cuota a costa de las importaciones. Pero la sustitución de importaciones de vehículos industriales extranjeros no requería sólo medidas proteccionistas arancelarias como pedía la dirección de la empresa continuamente. La década de los 30 se caracterizó en el campo de los vehículos industriales por la aplicación de los motores diesel, en sustitución progresiva de los motores de gasolina. Los motores diesel supusieron la verdadera revolución del transporte de mercancías por carretera, desde que en los años 20 se hiciera factible su aplicación al automóvil y al avión de forma económica. Hasta entonces sólo había sido posible su aplicación a los motores marinos⁽⁹⁰⁾. Los avances innovadores en esta tecnología que permitieron la obtención de altos rendimientos por medio del aumento de revoluciones sin aumentar el número de cilindros, la extendió a la automoción y abrió una expectativa real de disponibilidad de vehículos dotados de gran potencia para el transporte de grandes cargas. Esta innovación tuvo gran importancia para la industria europea por lo que suponía en cuanto a ahorro de combustible, ya que los nuevos motores proporcionaban mayores rendimientos por

(89) *Memorias de Hispano Suiza, 1933, p. 6; y 1934, pp. 6-7.*

(90) Lage, M. (1992), p. 97. Expone cómo técnicamente fue posible adaptar a camiones y autobuses los motores de «aceite pesado», hasta entonces sólo en funcionamiento en plantas industriales y barcos, a partir de que se experimentara la solución en Alemania por parte de Daimler-Benz y Man, utilizando bombas de inyección de Bosch.

combustible consumido y este consistía en otro derivado del petróleo, al igual que la gasolina, pero más económico. El plan de la empresa para aumentar su penetración en el mercado de vehículos industriales debía basarse forzosamente en la puesta al día en esta técnica que se generalizaba en toda Europa. Así lo comprendió el Consejo de Administración de Hispano Suiza y, en octubre de 1933, suscribió un contrato de licencia de fabricación y venta en España de los motores de «aceite pesado» de la casa húngara Ganz-Jendrassik, con experiencia en este tipo de mecánica desde principios de siglo. Al tiempo, se emprendió el estudio de uno propio de estas características. Esta doble estrategia de innovación tecnológica, compaginando desarrollo propio con explotación de licencia de otra marca, resultaría poco eficaz a la larga.

En primer lugar, los motores Ganz fueron montados en algunas unidades del modelo 40/50 y de los nuevos modelos de vehículo industrial de esta década, el 50/60 y el T69, pero no resultaron una solución eficaz, como prueba el hecho de que la producción de estos motores no había llegado a ser de 20 unidades en total cuando estalló la guerra civil⁽⁹¹⁾.

En segundo lugar, en el desarrollo de un motor diesel propio de la marca, la empresa cosechó su más rotundo fracaso técnico, junto a otros tantos éxitos anteriores, lo que sentenció su definitivo declive.

Las primeras irrupciones de Hispano Suiza en el campo de los motores diesel se produjeron a principios de los años 30. Por encargo de la empresa Sociedad de Motores Super Diesel, acometió la producción de 100 motores para ser montados en embarcaciones. Estos motores habían sido diseñados por W. Ricart en 1931, en su faceta de ingeniero consultor independiente, para Superdiesel, por lo que dirigió y supervisó su producción⁽⁹²⁾. Los intentos de acoplamiento de estos motores

(91) Lage, M. (1992), p. 100.

(92) Mosquera, C. y Coma-Cros, E., *Ricart-Pegaso. La pasión del automóvil*, Arcturis, Barcelona, 1988, p. 29.

a camiones demostraron su inviabilidad.

Después de este fallido intento, en 1935 se intentaría por primera vez el desarrollo de un motor propio. En su intento colaborarían los técnicos de Hispano Suiza capitaneados por Birkigt y el ingeniero húngaro, propietario de Ganz, Jendrassik, quien desarrolló la bomba de inyección, la pieza más delicada de los motores diesel⁽⁹³⁾.

El proyecto del diesel de Hispano Suiza no avanzó. Al estallar la Guerra Civil, los estudios técnicos quedaron paralizados. Al terminar se reanudan dichos estudios, sobre todo a partir de 1941-1942, años en que Birkigt regresa a España de nuevo a causa de la situación creada en Francia. Pero esto significaba que Hispano Suiza no estaba técnicamente bien situada para acometer este reto que era a esas alturas determinante para la supervivencia futura de la empresa en el campo de los vehículos industriales.

Ocurrió algo similar que con los motores de avión. En uno, la innovación técnica significaba la motorización diesel, y en otro, consistía en las turbinas a reacción. En la postguerra española, Hispano Suiza se presentó sin avances en estos dos campos esenciales. La característica presencia de la marca en la vanguardia tecnológica en el pasado ya es un mero recuerdo. En el terreno de la aviación y de los turismos esa vanguardia ha residido en la Hispano Suiza francesa, independiente de la española, aunque con estrechos lazos de colaboración que se extendieron hasta 1945⁽⁹⁴⁾. En el terreno de los vehículos industriales sus imprescindibles esfuerzos por recuperar posición tecnológica desarrollando el diesel se encuentran aún en un estado de proyecto a largo plazo.

Así, al acabar la Guerra Civil española, la empresa

(93) Lage, M. (1992), pp. 97-98.

(94) En 1940, Hispano Suiza española nombró consejero a P. Forgeot, presidente de la Sociedad Francesa Hispano Suiza (*Memoria de Hispano Suiza, 1939*, pp. 10-11), que se suma a la presencia anterior de M. Birkigt en el Consejo.

presenta, por razones tecnológicas, una difícil viabilidad en el nuevo marco industrial que se conforma por el nuevo Estado.

En 1939, la empresa ha de hacer frente a algunos otros problemas adicionales no de orden tecnológico. Ha de encarar la renovación de equipos y maquinaria dañados en Barcelona a causa de los años de uso con fines de economía de guerra, tras su colectivización y puesta bajo la dirección de un comité de obreros. También ha de afrontar los créditos asumidos durante la guerra para poner en marcha la factoría aeronáutica de Sevilla. Para ello se acometieron dos actuaciones⁽⁹⁵⁾. Por una parte, se pusieron en circulación las obligaciones pendientes, mantenidas en cartera desde su aprobación en 1929, por valor de 12.500.000 pts. Por otra parte, en Junta Extraordinaria en 1940 se decide la ampliación de capital por 5.000.000 de pts, que colocó el capital social en 15.000.000.

Esta inyección de recursos propios y ajenos era a consecuencia de un renovado optimismo ante las nuevas perspectivas que se abrían. La recuperación de la normalidad laboral y productiva⁽⁹⁶⁾, la esperada desaparición de la competencia extranjera y los anuncios gubernamentales de concursos para aprovisionamiento de vehículos militares y oficiales son -junto al asentamiento de la empresa en el campo de aviación, con producción de motores en Barcelona y de aviones en Sevilla- los factores que lo explican. Estas esperanzas no se verían refrendadas al nivel que el Consejo de Administración ansiaba del nuevo régimen. En la Memoria de 1945⁽⁹⁷⁾ se da cuenta de los muchos inconvenientes con que tropieza la empresa en postguerra para lograr sus fines. El retraso en los aprovisionamientos, las restricciones de fluido eléctrico, todos estos inconvenientes afectan a la debida cumplimentación de los

(95) *Memoria de Hispano Suiza, 1939*, p. 10.

(96) En la *Memoria de Hispano Suiza de 1939*, pp. 9-10, se resalta el valor básico que para la empresa significaba el que ahora «hay orden, disciplina y trabajo, nociones todas ellas que teníamos bien olvidadas desde 1931».

(97) *Memoria de Hispano Suiza, 1945*, pp. 5-6.

contratos con el Estado. Junto a eso, los gastos se incrementan «por nuevas cargas de carácter laboral y de previsión social». Pero, en gran medida, la caída de las perspectivas se debió a la propia incapacidad técnica de Hispano Suiza en esos momentos. Cuando, al amparo de la legislación para impulsar la industria, Hispano Suiza presentó un proyecto para construir vehículos industriales, hubo de hacerlo en colaboración con Alfa Romeo, porque no disponía de un modelo propio adecuado que le hubiera permitido aspirar a su desarrollo y consolidación autónomamente. Su proyecto de motorización diesel sólo se veía factible a largo plazo y lo único que podía aportar Hispano Suiza al proyecto eran sus instalaciones para fabricar en ellas un vehículo idóneo de diseño extranjero. Las instalaciones, además, necesitaban una remodelación profunda que exigía fuertes inversiones y ello lleva, a su vez, a la empresa a la necesidad de asegurar no sólo los beneficios inherentes a su calificación como industria de interés nacional, sino también el apoyo de los pedidos gubernamentales de sus productos actuales -camiones con motorización a gasolina- para avanzar en las inversiones y ampliaciones necesarias en el equipamiento de instalaciones y maquinaria. Los problemas de importación de estos equipamientos era una razón añadida más para recabar el amparo público en todos los sentidos y fue motivo para que la empresa desarrollara internamente la construcción de útiles y máquinas especiales, sobre todo tras la reincorporación de Birkigt en 1941 al equipo técnico de la fábrica de La Sagrera⁽⁹⁸⁾.

A esto se suma un nuevo factor derivado de su condición de empresa de interés militar. En base a ello se le impuso, terminada la contienda, la fabricación de un cañón-ametralladora aéreo de 20 mm para equipar con armamento fijo a los aviones de caza. Este cañón, diseñado con anterioridad, no se había producido en España, sino en Suiza y Francia⁽⁹⁹⁾, lo

(98) *Memoria de Hispano Suiza, 1941*, p. 6.

(99) En Tarbes (Francia), existía una fábrica de la Sociedad de Exploración de Material Hispano-Suiza, constituida en 1937, como fórmula de nacionalización por parte del Gobierno del Frente Popular francés. Esta fábrica fue separada de dicha sociedad, lo que propició que la Hispano Suiza, con el apoyo del Gobierno español, gestionara el tras-

que había supuesto para la empresa un concepto más de sus pingües ingresos por cobro de licencias sobre sus patentes⁽¹⁰⁰⁾. El cierre de fronteras de nuestra postguerra y las consiguientes dificultades de su abastecimiento originaron esta decisión. La producción de estos cañones y su munición correspondiente requirió el diseño y fabricación en la propia fábrica de las máquinas especiales y útiles adecuados⁽¹⁰¹⁾.

A las debilidades de la empresa en esos momentos se unió la decidida acción intervencionista del Estado a través del INI desde 1941 para ahogar toda posibilidad de supervivencia de la Hispano Suiza como empresa privada. El INI terminó haciéndose cargo de las diversas actividades de Hispano Suiza, excepto de las secciones de turismos y de maquinaria⁽¹⁰²⁾. A partir de ese momento la Hispano Suiza subsistió como empresa y marca concentrando su actividad en una fábrica en Hostalfrachs, donde se dedicó fundamentalmente a la construcción de maquinaria y utilaje, ya que la actividad de fabricación de vehículos automóviles quedó en un plano absolutamente irrelevante. En 1956 presentó al mercado sus últimos modelos de furgonetas y coches, de los que se llegaron a fabricar 400 unidades en los cuatro años siguientes⁽¹⁰³⁾. Por esas fechas iniciaba ya su actuación la SEAT, impulsada también por el INI, que selló la desaparición definitiva del mercado de automoción de la vieja y prestigiosa marca española, después de cincuenta años de presencia llenos de avatares, triunfos técnicos espléndidos y fracasos que resultaron definitivos.

lado a Barcelona de «un cierto número de máquinas» en 1943, en plena ocupación alemana de Francia (*Memoria de Hispano Suiza, 1943*, p. 7).

(100) Lage, M. (1992), p. 102.

(101) *Memoria de Hispano Suiza, 1944*, p. 7.

(102) Esta última abordaba la construcción de máquinas-herramientas, como tornos y fresadoras que se comercializaban bajo la firma «Hijo de Miguel Mateu, S.A.». (Lage, M. (1992), p. 105).

(103) Lage, M. (1992), pp. 125-126.

3. EL INI ANTE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA DE AUTOMOCIÓN EN 1941

3.1. El objetivo autárquico de la política del nuevo Estado

El nuevo Estado que surge en España tras la Guerra Civil emprendió una política autárquica de industrialización cuyo principio inspirador es la sustitución de importaciones con un doble objetivo.

Uno, de orden pragmático, venía impuesto por una situación real de partida: aminorar al máximo el gasto de divisas escasas. Este factor tenía que condicionar forzosamente la política económica del nuevo régimen, cuya aversión al endeudamiento exterior era un componente esencial de su ideología económica.

Otro, de carácter netamente político, sería el de evitar a todo trance la dependencia exterior en materia económica y de defensa para erradicar cualquier riesgo de presión sobre el nuevo orden instaurado.

El medio estratégico para lograr estos objetivos está recogido en la normativa emanada del nuevo Gobierno para relanzar la industria nacional en la primera etapa de su andadura. Dicho diseño marca una doble vía autárquica y nacionalista. Se pretendía, por una parte, el autoabastecimiento de inputs, materias primas, productos básicos, bienes intermedios y finales al máximo. Y por otra parte, se imponía una vía nacionalista al dificultar el protagonismo de la inversión extranjera en el impulso a la producción nacional.

Las medidas de apoyo e impulso a la industrialización se iniciaron con el Decreto de 20 de agosto de 1938 y la Orden complementaria de 17 de noviembre del mismo año, por medio de los cuales se someten a previa y expresa autorización del Ministerio de Industria la implantación en territorio español de industrias de nueva planta, así como la ampliación o transformación de las ya existentes. Terminada la guerra, se revisan y se fijan los preceptos por medio del Decreto de 8 de

septiembre de 1939 y la Orden de 12 de septiembre de 1939, por los que se regula la actividad industrial de la iniciativa privada de forma que pueda «marchar por el camino del interés nacional que marca el nuevo Estado». Se dividían las industrias en dos grupos: las que requerían para su normal funcionamiento de la importación de maquinaria y primeras materias no producidas en España y las que no. La concesión de tales importaciones imprescindibles se llevaría a cabo a solicitud de las empresas autorizadas y clasificadas para ello, y el Ministerio de Industria y Comercio cuidaría de que «los cupos de divisas ... se apliquen por orden de conveniencia al mayor interés nacional que ofrezcan las peticiones». No obstante, en las leyes posteriores que se analizan a continuación, se matizaría que en las mismas se supeditaría su aprobación a la posibilidad de suministro nacional o de sustitución por producto similar de producción nacional.

Las disposiciones fundamentales para crear una industria nacional fuerte y autárquica están contenidas en las dos Leyes de Protección y Fomento de la Industria Nacional, promulgadas en 1939. La primera de ellas, de Fomento a Industrias de Interés Nacional, de 24 de octubre; la segunda, de Ordenación y Defensa de la Industria Nacional, de 24 de noviembre.

En ellas late una clara desconfianza hacia la iniciativa privada cuando, al declarar como objetivo necesario «redimir a España de la importación de productos exóticos, capaces de producirse en nuestra Nación», cree aconsejable impulsarla a través de garantías y beneficios al «no haber logrado hasta hoy, no obstante las posibilidades del mercado interior, el que la iniciativa privada satisfaga esa necesidad». Debido a este dato de partida y al objetivo autárquico propuesto, se dispone que podrá ser declarada una industria de interés nacional «cuando las necesidades de la defensa o la economía nacional aconsejen su implantación y se haga preciso estimular la iniciativa privada».

Una vez declarada una empresa de como tal, gozaría

de una serie de beneficios fiscales (reducción de impuestos y de aranceles), derechos de expropiación forzosa y otras garantías, a cambio de los cuales el Estado intervendría en su marcha mediante la designación de un consejero y un interventor delegado del Estado.

Para hacer efectivo este artículo, se dispone su ordenación y defensa, en base a que «la industria se considera parte integrante del Patrimonio Nacional y subordinada al interés supremo de la Nación» y, a tales efectos, se clasifican las industrias en Industrias para la Defensa Nacional, Industrias Auxiliares para la Defensa Nacional e Industrias Básicas para la Economía Nacional⁽¹⁰⁴⁾. Posteriormente, en otro decreto de febrero de 1940, se concretan las condiciones exigidas a las mismas para ser consideradas de interés nacional y disfrutar de los beneficios inherentes, cuando no están íntimamente relacionadas con la defensa, así como las características de los proyectos presentados, tanto de nueva industria como de perfeccionamiento de las ya existentes, para obtener la calificación. En el art. 13 de este decreto se establece el procedimiento, desde la solicitud hasta su concesión, con detalle del largo proceso de información sobre el expediente por parte de los ministerios militares, el de Hacienda, la Dirección General de Comercio y Política Arancelaria, hasta la propuesta de la sección correspondiente de la Dirección General de Industria y el informe del Consejo de Industria, como pasos previos a la elevación al Consejo de Ministros, por parte del Ministro de Industria, para su aprobación y concesión. A partir del momento de la concesión, la empresa queda sometida a la inspección por un consejero delegado (art. 15) nombrado por Industria, el cual está investido de la facultad de vetar los acuerdos sociales, como arma para vigilar la correcta aplicación del auxilio concedido a la empresa. Las decisiones de este inspector, de encontrar la resistencia reiterada de la empresa podía suponer la cancelación de los beneficios otorgados.

(104) Entre las básicas se clasifican «las de transporte y fabricación del material que utilicen» (Ley de 24 de noviembre de 1939, BOE del 15 de diciembre, art. 3, apartados c y d).

Para las nuevas industrias, de manera especial, se establece en el decreto de noviembre de 1939, en su art. 5º, que el capital social ha de ser en sus tres cuartas partes al menos de propiedad española. Así, la participación extranjera, en forma de inversión de capital o de aportación de utillaje, no excederá del 25%. Asimismo, los directores técnicos o administrativos, gerentes y apoderados habían de ser en su totalidad españoles. En el Consejo de Administración, la representación extranjera podrá llegar a ser la proporcional a su participación en el capital social pero, en ningún caso, podrá un extranjero ostentar la Presidencia del Consejo ni los cargos directivos que, en todo momento, han de ser ostentados por personas de nacionalidad española.

Para las industrias clasificadas como de interés para la Defensa, estas condiciones se extreman y se dispone que el capital ha de ser íntegramente español.

El rígido sometimiento al interés nacional viene recalculado por la disposición de que «los jefes directos de las Empresas son responsables ante el Estado del cumplimiento, con elevado espíritu de subordinación al interés nacional, de las disposiciones y orientaciones del Gobierno», responsabilidad que se extiende subsidiariamente a los Consejos y Juntas.

La defensa de la producción nacional viene regulada en una doble vía: por la vía de garantizar la demanda del Estado y por la de asegurar su no concurrencia desleal. En cuanto a la primera, dispone que en todas las obras y adquisiciones del Estado y Organismos Oficiales se emplearán artículos de fabricación española. En cuanto a la segunda, dispone que las industrias del Estado no podrán competir ventajosamente con las particulares y, si el Estado llegara a adquirir patentes de productos que no se fabriquen en España, su explotación sería ofrecida en concurso público a la iniciativa privada y sólo si no concurrieran éstas, el Estado podría efectuar las instalaciones que creyera convenientes.

Esta política intervencionista y autárquica la hubo

de afrontar el nuevo Estado en su primera etapa, en un contexto inmediato de deterioro general de las relaciones internacionales, de rearme y preparación de los países industriales para la II Guerra Mundial. Contexto en el que la peculiaridad del nuevo régimen le colocaba automáticamente junto a las potencias del Eje y provocaba su rechazo diplomático internacional general por parte de los Estados democráticos occidentales. La guerra estallaría en Europa tres meses después de alcanzada la paz en la guerra española, lo que aumentaría la situación de aislamiento internacional del Régimen y se traduciría en grandes dificultades de aprovisionamiento de tecnología y bienes de equipo, estrangulando la viabilidad de que surgiera una industria nacional al amparo de la política industrial protectora del Gobierno⁽¹⁰⁵⁾.

La pobre situación de partida de España en cuanto a equipamiento industrial, la contracción de la producción a causa de la Guerra Civil y la escasa capacidad de ahorro interno completan de por sí un cuadro en el que la reconstrucción por medio de una política autárquica resulta un objetivo imposible. Más aún si se añade la insuficiencia estructural de recursos básicos de la economía española.

Por otra parte, el estímulo exportador que supuso la guerra para los países neutrales, que pudo haber paliado el problema de la escasez de divisas, no se pudo aprovechar.

En primer lugar, la exportación española se basaba tradicionalmente en productos agrícolas, fundamentalmente agrios, cuyo consumo fue restringido en los tradicionales mercados europeos a causa de las restricciones que las necesidades de una economía de guerra les impusieron. Así pues, a pesar de los beneficios obtenidos por las exportaciones de wolframio, textiles y otras partidas, que sí se vieron

(105) En Martín Aceña, P. y Comín, F. (*INI, 50 años de industrialización en España*, Espasa-Calpe, Madrid, 1991, pp. 67 y 78) se señala cómo antes de crear el INI, el Estado intentó durante dos años y medio fomentar la inversión industrial por medios tradicionales, pero intensificando los mecanismos de control hasta el punto de que resultarían limitativos en lugar de incentivadores.

favorecidas por la coyuntura bélica, el hundimiento de la demanda de alimentos anuló aquellas ganancias extraordinarias, al tratarse esta última partida del principal componente de las exportaciones españolas. De esta forma, su caída impidió que se diera una recuperación de medios de pago exteriores como resultado de las oportunidades brindadas por la contienda al comercio internacional de los países que no participaron en ella⁽¹⁰⁶⁾.

En segundo lugar, la situación de endeudamiento con Alemania impide que las exportaciones a este mercado se traduzcan en ingreso de divisas para España. Con ellas se saldaba la deuda contraída durante la Guerra Civil española, ante la negativa alemana a cualquier negociación que supusiera aplazamiento de su pago. El III Reich cobró el grueso de su deuda durante la II Guerra Mundial⁽¹⁰⁷⁾.

El retraso español en su industrialización se nos muestra a principios de los 40 con todas las características del círculo vicioso del subdesarrollo, con el agravante de la escuálida capacidad exportadora que se planteó en esos años por las razones apuntadas.

Ante esta situación parece que la salida posible, la rotura del círculo, no es otra que la captación de recursos financieros del exterior. El recurso al endeudamiento, supliendo la insuficiencia del ahorro doméstico con la entrada del ahorro exterior en cantidad suficiente y en condiciones favorables, bien por la vía del crédito, bien por la apertura a la inversión directa exterior, es un camino que quedó inédito. La opción que eligió el nuevo Estado fue el cierre decidido a esta vía de desarrollo, la cual suponía un indudable vínculo de dependencia con repercusiones políticas no deseadas por el régimen.

La puesta en marcha por parte del gobierno de su

(106) Catalán, J., *La economía española y la II G. M.*, Ariel, Barcelona, 1995, pp. 188-205.

(107) Catalán, J. (1995), pp. 209-213.

política industrial supuso el desarrollo de un alto grado de intervención del Estado en la actividad, regulando las condiciones legales, económicas y laborales en que se desenvuelven tales actividades, estableciendo controles de precios en productos estratégicos, protegiendo a los sectores productores internos de la competencia extranjera por medio de aranceles, controles de cambios, restricción de la libertad de efectuar importaciones por medio de la concesión de licencias, contingentación, acuerdos bilaterales, etc.

Pero toda esta serie de medidas interventoras no implicaban forzosamente la intervención gubernamental directa en la actividad económica a través de la creación de empresas públicas. Si el Gobierno lo hizo así (y el INI se crea como instrumento para este exclusivo fin) es porque creía que existían otros factores que la justifican para asegurar la consecución del objetivo.

Estos factores que mueven al Gobierno a la intervención directa por medio del INI a través de la creación de empresas de propiedad y control públicos no son de índole estrictamente económica, responden a principios básicos y fundamentales que informan las actuaciones concretas. «La economía siempre es inevitablemente economía política y la política económica tendente a orientar la vida económica de un país es parte siempre de la política general»⁽¹⁰⁸⁾. Los principios inspiradores de la política general en última instancia dan forma a un marco institucional original donde se desenvuelve la actividad de los agentes económicos. De un sistema político de carácter autocrático derivó una política de fuerte intervención directa por medio de la creación de empresas públicas desde el instrumento expresamente concebido para ese fin que era el INI.

En primer lugar, se parte de hecho de una gran

(108) Fuentes Quintana, E., «Tres decenios de la economía española en perspectiva», en García Delgado, J.L. (dir.): *España, Economía*, Espasa-Calpe, Madrid, 1991, p. 3.

desconfianza en la efectividad de la iniciativa privada nacional para conseguir, sin apoyo público, los fines propuestos para los grandes sectores industriales estratégicos⁽¹⁰⁹⁾, como vimos al analizar las disposiciones para impulsar la industria nacional. De ahí la necesidad de suplirla cuando la actividad requiriese una inversión que desbordase sus disponibilidades y su predisposición a ejecutarla con sujeción a los intereses nacionales. En segundo lugar, frente a los fabricantes extranjeros instalados o que potencialmente pudieran instalar sus factorías en España, se persigue su subordinación a la nacionalización, es decir, que la propiedad, total o mayoritaria, y el control siempre han de ser nacionales, aunque ello suponga el pago de licencias de fabricación y *royalties*. La negociación de acuerdos de producción con fabricantes extranjeros se convierte en una tarea difícil, dadas las férreas condiciones en que tales colaboraciones quedan reguladas para evitar su desvío del interés nacional. Las empresas públicas resultan un instrumento más flexible y seguro que las privadas para llevar a cabo esas negociaciones sin riesgo de que se produzca tal desvío. En tercer lugar, se persigue la nacionalización al máximo del proceso de fabricación del producto, es decir, obtener la mayor apropiación posible del valor añadido en la producción sin consideración a la eficiencia. Se atiende al aprovechamiento total de los recursos nacionales en la consecución de la producción, sin atender a criterios de especialización y competitividad⁽¹¹⁰⁾.

(109) Martín Aceña, P. y Comín, F. (1991), p. 78. Ante el problema de estancamiento económico en los dos primeros años de postguerra y falta de efectividad de la política industrial puesta en marcha, las autoridades no rectificaron. Su diagnóstico fue que la causa radicaba en la incapacidad de la iniciativa privada y cambiaron su estrategia aumentando el grado de intervención. Para hacerla efectiva se creó el INI.

(110) Schwartz, P. y González, M.J., *Una historia del INI (1941-1976)*, Tecnos, Madrid, 1978, pp. 21-24. Al analizar el ideario económico de Suanzes, resaltan la ausencia en el mismo de la noción de coste de oportunidad. En lugar de ésta campeaba el «aprovechamiento al máximo de recursos nacionales no explotados». Su nacionalismo, que inspira su ideario, nos lo muestra como heredero del regeneracionismo español del primer tercio del siglo XX. Entre otras ideas regeneracionistas que inspiraban sus actuaciones, estaba la creencia en que cuanto mayor valor añadido se incorporase a un producto en la Patria, mejor, sin tomar en cuenta que su optimización ha de estar basada en la especialización.

Con este criterio antieconómico, por mucho que oficialmente no se exprese así, de espaldas al mercado y sin objetivo de maximización de beneficios, la empresa pública tiene más posibilidades de sostener su actividad productiva movilizando unos recursos que hipotéticamente pudieran ser objeto de un uso alternativo más eficiente⁽¹¹¹⁾.

Como quiera que la existencia del INI (y por tanto de la ENASA, por él creada) se debe exclusivamente a la estrategia de intervención directa, el propósito de este trabajo será el esclarecimiento de las actuaciones del INI para implantar una industria nacional de vehículos industriales dentro del marco más general de actuación que le viene marcado, con sus ventajas e inconvenientes. Se analizará el grado de predisposición de la iniciativa privada a entrar en el sector como alternativa a la intervención o como colaborador de la iniciativa del INI, ante la situación y expectativas del mercado en aquel momento. Siguiendo la argumentación para la industria en general de J. Segura en el «prólogo» al libro de Martín Aceña y Comín⁽¹¹²⁾, la consideración de si fue imprescindible la creación de ENASA para conseguir una industria netamente nacional de vehículos industriales entraña la imaginación de alternativas estratégicas que hubieran obtenido los mismos resultados, y su evaluación dependería exclusivamente de la aceptación de la idoneidad de los principios básicos que las informan.

3.2. Las posibilidades de la industria privada nacional de automoción al término de la Guerra Civil

Como veremos, el principio de nacionalización tuvo gran trascendencia en la forma en que finalmente se abordó el

(111) Martín Aceña, P. y Comín F. (1991), p. 28. El fenómeno no sería exclusivo de España: «Su generalización es un fenómeno de la postguerra mundial, cuando una ola de nacionalizaciones recorrió Europa y se amplió la presencia del Estado en la economía».

(112) Martín Aceña, P. y Comín, F. (1991), p. 17.

problema con la creación de ENASA en 1946. La existencia en España de la empresa Ford Motor Ibérica, poseedora de una fábrica de montaje en régimen de departamento franco, constituyó también una vía para lograr el objetivo de fabricación nacional. Esta vía se vio malograda para la intervención pública, en colaboración con la empresa norteamericana, por la exigencia española de participación mayoritaria y control de la gestión⁽¹¹³⁾. Después se materializaría en 1954 su nacionalización total y su transformación en una empresa privada española constructora de vehículos industriales -Motor Ibérica S.A. sería su nueva razón social- con patentes Ford, concurrente con ENASA en el mercado de vehículos de gama media y baja. Desaparecía así la presencia directa de 30 años de Ford en España a consecuencia de las condiciones impuestas por la política industrial del nuevo régimen de tan marcado tinte nacionalizador. La falta de aceptación por Ford de las exigencias de participación en la propiedad y control de la gestión no significó su salida inmediata de España. Pero las condiciones requeridas, que no definían una actitud propia del INI en exclusiva, sino que eran el reflejo de la orientación de la política industrial gubernamental, ponían de manifiesto la imposibilidad de su continuidad. La transformación posterior, en 1954, tras unos años de incierta subsistencia, en una empresa nacional de capital privado español, sin participación pública, nos muestra hasta qué punto era determinante el objetivo nacionalista, pero también nos deja ver hasta qué grado el intervencionismo público directo no era tan determinante ya a mediados de los 50, época en la que se empieza a producir la aceptación internacional del régimen con la firma en 1953 de los pactos hispano-norteamericanos de defensa mutua. Las actuaciones iniciales del INI en 1941, interfiriendo y suplantando a la iniciativa privada en el sector de automoción, liderando hegemónicamente los proyectos que culminarían con la creación de ENASA y SEAT, son ya impensables en 1954. La viabilidad práctica de Ford en España tras la Guerra Civil

(113) Las negociaciones estaban vivas aún en enero de 1946, como muestra el hecho de que el gerente de Ford Motor Ibérica se dirigiera al INI aludiendo incluso a la fabricación de un coche utilitario (Archivo INI, legajo 3164, núm. 4).

estaba afectada exclusivamente por la aceptación de las condiciones del INI en las negociaciones realizadas entre 1944 y 1945. En 1954, la situación había comenzado a cambiar y la iniciativa privada nacional hacia acto de presencia en el sector de automoción sin ser suplantada por el INI. Poco después se crearía Barreiros y, en el campo de la fabricación de vehículos industriales, se conformaría la concurrencia de empresas públicas y privadas en un sector productivo nuevo que empieza a consolidarse. Un tema importante a estudiar es, precisamente, hasta qué punto esta consolidación es debida al impulso inicial del INI⁽¹¹⁴⁾, uno de cuyos objetivos era precisamente éste, para lo cual se lanzó a sustituir a la iniciativa privada en un momento difícil, en el que ésta se inhibía ante las dificultades de la aventura empresarial a pesar de los incentivos gubernamentales.

Desde su creación en 1941 el INI abordó, entre otros proyectos de industrialización, el de implantar una industria nacional en el sector de automoción. Dada su práctica inexistencia, se deduce por parte de las autoridades del nuevo Estado que esta actuación directa es necesaria, ante el visible fracaso de los intentos llevados a cabo por la iniciativa privada durante el medio siglo anterior a la guerra del 36. Como ya hemos visto, durante ese período se había producido el desarrollo de la industria automovilística en el mundo, primero en EE.UU. y luego en Europa después de la I Guerra Mundial. La política intervencionista de los gobiernos, protegiendo a sus mercados nacionales con altos aranceles, en España no había resultado suficiente.

La situación interna después de la 1939 no había mejorado precisamente en lo que respecta a todas las circunstancias negativas para el desarrollo de la industria de automoción ya expuestas. El contexto externo estaba marcado por

(114) En el preámbulo de la Ley de 25 de septiembre de 1941, constitutiva del INI, se justifica por la necesidad de un organismo que «estimulando a la industria particular, propulse la creación de nuevas fuentes de producción ...» y «creando por sí las que el interés de la defensa nacional o los imperativos de nuestra economía exijan».

realidades poco propicias para crear expectativas de superación de esas dificultades por la iniciativa privada: la guerra mundial que estalla casi a continuación de la civil española coloca al régimen español en una difícil situación ante los contendientes, generadora de incertidumbres económicas para los agentes económicos respecto al futuro.

No es de extrañar que en esas circunstancias y con los antecedentes del sector, ante el objetivo de implantar una industria nacional de automoción, las autoridades del nuevo Estado y del INI estimaran que era indispensable que éste acometiera el esfuerzo inversor inicial por medio de la creación de empresas directamente participadas para garantizar su continuidad a pesar de las condiciones adversas de mercado, manteniéndose como objetivo de interés nacional la vertebración de la misma para el abastecimiento interno, por encima de los criterios de rendimiento de la actividad.

Cuando el INI afronta el problema de la automoción encuentra un desierto industrial. La producción total de vehículos en 1939 es prácticamente nula⁽¹¹⁵⁾. De las muchas empresas que se habían ido constituyendo desde finales del siglo XIX sólo sobreviven prácticamente dos con alguna infraestructura apreciable, la Hispano Suiza y Elizalde, ambas radicadas en Barcelona. Pero Elizalde había cesado en sus actividades automovilísticas en 1928, tras algunos intentos fallidos de ubicación en el sector automovilístico y el aeronáutico. Desde ese año había orientado su actividad hacia el campo aeronáutico, dedicando sus instalaciones exclusivamente a la construcción de motores de aviación para el ejército español, bajo licencia de la firma francesa Lorraine. Y es en ese sector donde mantenía una presencia importante a nivel nacional en 1939⁽¹¹⁶⁾. En el sector propiamente de automoción sólo existía la Hispano Suiza con una infraestructura técnica probada y un relativo equipamiento que podía significar una

(115) *Revista de Información del INI*, nº 42, mayo-junio, 1968, p. 39.

(116) Ciuró, J. (1994), pp. 146-147.

base de partida mínima para el objetivo nacional perseguido.

Al término de la guerra, tanto Hispano Suiza como Elizalde estaban catalogadas por el Gobierno como industrias de interés militar y como tales, sometidas a supervisión y a mantener un alto grado de nacionalización. Elizalde lo era por su exclusiva dedicación a material aeronáutico con destino a las Fuerzas Aéreas españolas. Hispano Suiza lo era por la misma razón y, además, porque también producía cañones-ametralladoras para equipamiento de aviones de combate, todo ello en sus instalaciones de Barcelona, donde producía y montaba sus modelos de vehículos industriales y turismos.

Cuando entre 1938 y 1939 el Ministerio de Industria pone en marcha su política de impulso a la industria nacional, la única empresa en activo en España fabricante de camiones era la Hispano Suiza. La sociedad catalana tenía ya pedidos del Ministerio del Ejército para sus camiones, lo que le permitía tener en funcionamiento su factoría, aunque para una corta serie de 500 vehículos anuales. La demanda del mercado no era considerada relevante para asegurar la continuidad de una serie de al menos 1.000 vehículos anuales, cifra considerada como un razonable objetivo por la propia empresa en aquellos momentos, que representaba el doble de la asegurada por la demanda del Gobierno y que, por otro lado, se ajustaba a las condiciones de volumen mínimo de producción exigido en los decretos reguladores de la industria automovilística, como veremos más adelante. La incertidumbre que planteaban estos datos disuadían al Consejo de Administración de abordar las inversiones necesarias para llegar a disponer de unas instalaciones dimensionadas para sostener series de producción mayores. A esto habría que añadir las exigencias para acometer la reconstrucción y reposición en muchos casos de la maquinaria dañada en la guerra civil. Todo ello en el contexto de la II Guerra Mundial recién iniciada que plantea inconvenientes adicionales a la economía española, como ya hemos analizado. La escasez de gasolina impide una normal recuperación de mercado de vehículos de todo tipo. Los problemas para la importación de bienes de equipo se incrementan y a la escasez de divisas se suma el

hecho de que los potenciales proveedores extranjeros han de atender a las necesidades domésticas de la economía de guerra. La importación de vehículos directamente se hace prácticamente imposible, dado que a las dificultades internas para la misma se une el que los fabricantes extranjeros dediquen la mayor parte de su actividad a la producción bélica.

La débil producción interna de vehículos industriales y la dificultad de su compra en el exterior se intentaban paliar mediante subastas de material procedente del Parque Móvil del Ejército⁽¹¹⁷⁾. La escasez de combustible se intentó superar por los usuarios mediante la utilización, bastante generalizada en aquella época, de los gasógenos, sistemas que por estar basados en el aprovechamiento de una fuente de energía sustitutiva más barata, abundante y de menor rendimiento, habían sido objeto de estudio para su aplicación industrial en España en los tiempos anteriores a 1936⁽¹¹⁸⁾ sin que llegaran a imponerse como una solución técnica adecuada en ningún momento. Ahora, la escasez de combustible hizo posible su proliferación, instalados en los vehículos de forma artesanal y rudimentaria en la mayoría de los casos. Así pues, las expectativas de reactivación de la actividad productora de vehículos industriales por parte del único fabricante español en la postguerra eran prácticamente inexistentes sin el apoyo estatal. Las actuaciones de Hispano Suiza se orientaron a recabar este apoyo para asegurar la fabricación de su vehículo a gasolina, único modelo en producción real en su fábrica. Para ello, gestionó intensamente en el Ministerio del Ejército la aceptación de un pedido de 1.000 unidades anuales a lo largo de aquellos años, hasta su cese en la actividad en 1946, por la enajenación de sus activos a favor de la recién creada ENASA. La obsolescencia tecnológica de la empresa ante el handicap del desarrollo de un motor diesel resultaría un escollo importante para su relanzamiento como empresa privada. Este factor negativo para Hispano Suiza cerró en gran medida

(117) Revista Informativa del INI, núm. 42, 1968, p. 38.

(118) Guillamón, G., «Camiones con gasógeno», en Revista Motoaviación, nº 5, junio, 1928, pp. 9-11.

la posibilidad de colaboración por parte del INI en sus proyectos. Muy al contrario, éste fue el argumento central esgrimido por el INI constantemente para desaconsejar las propuestas de Hispano Suiza ante las autoridades militares y no acceder en ningún momento a diseñar fórmulas de entendimiento que implicaran aportación financiera del INI a la Hispano Suiza, tal y como estaba su situación presente y sus expectativas de evolución técnica en el futuro. Las propuestas de colaboración en este sentido recabadas por Hispano Suiza ante el INI se basaban siempre en un principio básico: el Consejo de Administración de la empresa recababa la colaboración financiera del INI y su apoyo para asegurar el suministro de vehículos al sector público, y lo condicionaba al mantenimiento de la propiedad mayoritaria y la gestión de la empresa. Si a los aspectos negativos de tipo técnico de la empresa y de estrategia empresarial de su dirección, añadimos la desconfianza del INI en la capacidad de la iniciativa privada para conseguir el objetivo industrial perseguido en el sector de automoción, tendremos un buen puñado de razones para entender cómo no se produjo el relanzamiento en postguerra de la prestigiosa Hispano Suiza, ni por sí sola ni por medio de la intervención pública.

3.3. Las actuaciones del INI con el trasfondo de la II Guerra Mundial (1941-1946)

El Ministerio de Industria promulgó un decreto dictando las normas para implantar la industria de fabricación de automóviles en Febrero de 1940. Con él se pretendía impulsar «con la decisión y urgencia que el caso requiere, la fabricación total del automóvil», huyendo de soluciones lentas y parciales como las «intentadas y fracasadas» en el pasado y que serían contradictorias con el talante con que el Gobierno quiere que se acometan problemas que considera «básicos en el resurgir de la Patria». Para ello, y dado el retraso industrial español, tanto en la producción de vehículos como en la de componentes por parte de la industria auxiliar, es conveniente que los proyectos se basen en la cooperación extranjera de «en-

tidades consagradas por el éxito en la industria del automóvil» para así lograr en breve plazo cubrir las necesidades del mercado español de vehículos. En cuanto a las industrias de componentes, se resalta su vital importancia como abastecedoras de elementos que hagan posible la fabricación total del vehículo en España y la necesidad de que «de una vez y definitivamente» resuelvan sus problemas «mediante el concierto de voluntades aunadas en el organismo adecuado». Se establece una relación de subordinación de las industrias auxiliares con las de vehículos en todo lo referente a suministros, en orden a cuantía y calidad suficientes de sus productos, así como a garantía en los plazos de entrega. Para la efectividad de esta subordinación, el Ministerio de Industria nombrará en ellas un delegado interventor. Tanto las fábricas de automóviles como las industrias auxiliares, cuando su importancia como soporte necesario de las anteriores así lo aconseje, gozarán de los beneficios de industria de interés nacional, tal y como son definidos en la ley de octubre de 1939.

Las realistas consideraciones sobre la necesidad de adquirir tecnología y recursos en el exterior, claramente expresadas en las intenciones del decreto, no coinciden, ni se compaginan bien con las normativas generales para la industrialización en general y la obtención de la calificación de industria de interés nacional, que, al imponer un severo condicionante al capital exterior, dificultaba a su vez la obtención de la deseada cooperación en la industria automovilística. En el marco regulador de la industrialización nacional, resultaría muy complejo para la iniciativa privada española la concertación con empresas extranjeras de su colaboración en cualquier proyecto de fabricación nacional de automóviles.

En el decreto se marcan las directrices que seguirá el Ministerio de Industria para impulsar esta industria. En lo que a vehículos industriales se refiere, los vehículos a fabricar se agrupan en dos segmentos, según sus características: camiones ligeros, con capacidad de carga entre 2,5 y 3

toneladas, potencia fiscal 25 HP⁽¹¹⁹⁾ y camión pesado, de 7 toneladas de carga, con motor diesel, potencia entre 38 y 50 HP. El proyecto de montaje habría de garantizar un potencial mínimo de fabricación anual de unidades, que se fijaban en 15.000 vehículos de gama media y 1.000 de la pesada.

El objetivo de producción de las fábricas de automóviles se concreta en una doble labor. En primer lugar, la fabricación íntegra del grupo motor, en sus diversos componentes (motor, embrague, caja de cambio, diferencial, eje propulsor) y, en segundo lugar, el montaje de todos los elementos y conjuntos, de fabricación propia o acopiados de terceros, que constituyen finalmente el vehículo terminado.

Así pues, queda dentro del objetivo de producción de la industria auxiliar el resto de componentes que no son propiamente el grupo motor⁽¹²⁰⁾.

El decreto apuntaba, por tanto, hacia la estructuración global de un marco regulador de la actividad, con la intención de impulsar a la iniciativa privada en todas las facetas de la producción automovilística. Con esta actuación reguladora el Gobierno pretendía, sin consideración de otros factores limitativos que invalidaran su voluntad, por una parte, conseguir a corto plazo la implantación de empresas nacionales de automoción con el dimensionamiento adecuado para asegurar su viabilidad y su solidez futura y, por otra parte, lograr un alto grado de nacionalización del producto final. Todo ello permitiría, en última instancia, una estimable capacidad de sustitución de importaciones y una mayor independencia.

(119) Para los turismos de gama alta, 5 o 7 asientos, carrocerías diferenciadas para uso civil, militar o furgoneta, se especifican equipados «con el mismo motor que el camión ligero».

(120) Los elementos objeto de producción de la industria auxiliar se agrupan en catorce apartados: Fundición (férrea, no férrea, aceros especiales), Gran Forja (ejes), Embutido y laminación (chapa), Carburadores y bombas, Carrocerías y cabinas, Rodamientos, Radiadores, Accesorios de la carrocería, Elementos eléctricos (bujías, dinamos, motor de arranque, baterías, faros, etc.), Cámaras y cubiertas, Forros de freno y embrague, Tapizado, Pinturas y Cristales.

dización de la industria nacional respecto al exterior.

Dadas las condiciones de regulación general de la actividad de automoción, a las iniciativas en este sector no les quedaba prácticamente más camino para su viabilidad que la presentación de proyectos ante el Ministerio que, cumpliendo con los objetivos de producción exigidos, supusieran su clasificación como empresa de «interés nacional» y, consecuentemente, el disfrute de sus beneficios, en particular la mayor facilidad de obtener licencias de importación de equipos y materiales. Por eso, en los meses siguientes a la aparición del decreto⁽¹²¹⁾, se registraron cuatro proyectos potenciales, correspondientes a Ford Motor Ibérica, Daimler Benz, FIAT Hispania e Hispano Suiza. Sólo dos de los mencionados proyectos se concretarían y serían objeto de negociaciones complejas, sirviendo de base de una u otra forma a las posteriores realizaciones que se harían -ya bajo la iniciativa del INI-: el proyecto de FIAT para turismos y el de Hispano Suiza para camiones.

En lo que se refiere al de Hispano Suiza, ésta lo presentó en colaboración con Lancia S.A.E. y Alfa Romeo, y fue autorizado por resolución de la Dirección General de Industria en noviembre de 1942. Tal resolución concedía el plazo de dos años para la puesta en marcha de una fábrica de camiones en Barcelona, contados a partir de la fecha de recepción de la maquinaria a importar⁽¹²²⁾.

El plan aceptado consistía en la fabricación de un

(121) El decreto concedía tres meses de plazo a la presentación del proyecto, pero en mayo y junio prorrogaría el plazo hasta agosto del mismo año, atendiendo instancias de los interesados, fundadas en la envergadura de los problemas a analizar, que en las circunstancias en que se desenvolvían no permitían el establecimiento de un proyecto solvente con tanta rapidez.

(122) En esa resolución se hace mención expresa de que, para la importación de maquinaria, habrá que probar documentalmente que no puede ser adquirida en el mercado español, y que la importación de piezas o elementos no podrá exceder del 31,1% del valor del producto final, habiendo de reducirse este porcentaje paulatinamente en los cinco años siguientes, hasta llegar a la total nacionalización del producto.

modelo de camión pesado Alfa Romeo adaptado a los requerimientos técnicos y de capacidad de carga del Ministerio. Este proyecto en que intervenía Hispano Suiza, no interfería sus gestiones para asegurar la supervivencia de sus instalaciones, a las que nos hemos referido anteriormente. Más bien se inscriben dentro de los intentos que sus dirigentes realizan para aprovechar todas las oportunidades posibles que apuntalaran la continuidad de su presencia en el sector, en el nuevo marco de la política industrial que se instaura.

Cuando este proyecto de colaboración es aprobado por el Ministerio en 1942, en el INI -creado en 1941- se dispone también de uno propio en estudio con el mismo propósito. El del INI consistía en la creación de una empresa mixta en colaboración con la suiza Saurer. El INI reclamó su intervención en el proyecto privado tramitado en el Ministerio de Industria en aras de una coordinación de esfuerzos dispersos hacia un sólo objetivo nacional. Nacería una cierta rivalidad entre el Ministerio y el INI por conflictos debidos a la delimitación de sus respectivas áreas de actuación en orden a la consecución del objetivo de industrialización mediante el impulso público.

El Ministerio intervenía a golpe de legislación, creando un marco legal institucional para impulsar y controlar el desarrollo de la actividad industrial. Se buscaba que esa actividad movilizase recursos y se desenvolviera de modo que la resultante de todo ello fuera una industria con capital mayoritariamente nacional, con gestión que garantizara al máximo la sustitución de importaciones, la promoción de los otros sectores de la economía nacional y la reducción al mínimo de la dependencia de abastecimiento de bienes desde el exterior.

El INI se crea para realizar una intervención directa, mediante la creación de empresas mixtas con participación pública mayoritaria en el capital y en la gestión. Así se movilizarían recursos que, de otra forma, se considera que permanecerían ociosos. Aunque la actuación del INI debe ser estatutariamente de carácter subsidiario con respecto a la

iniciativa privada y no concurrente, existe un claro principio inspirador de dichas actuaciones que le lleva a ser sustitutivo de la misma, al menos en este sector de automoción, donde se requerirán grandes desembolsos financieros. Este principio se asienta en una profunda desconfianza en que la iniciativa privada esté en disposición de afrontar estas inversiones necesarias y activar los recursos convenientemente. Porque se parte de la base de que el problema no reside tanto en la falta de recursos como en la voluntad de su empleo al servicio de los intereses nacionales. Esta desconfianza viene fundamentada para el INI, y sobre todo para su presidente, inspirador de sus actuaciones, en la observación de su histórica incapacidad para desenvolver y consolidar la industrialización nacional perseguida.

El proyecto presentado al Ministerio y aprobado por éste, pasó a ser dirigido por el INI y a ser considerado como una parte de su estrategia general para conseguir la implantación de la industria nacional de automoción. El INI, a través del Departamento del Automóvil creado al efecto, comenzó a entablar negociaciones con Hispano Suiza, la representación de la casa Lancia en Barcelona y la representación técnica de la marca italiana Alfa Romeo.

Las conversaciones entre las partes interesadas en este proyecto se desenvolverían en paralelo con las otras mantenidas con Saurer y pasarían por muchas vicisitudes. Los avatares de la guerra en Europa influirían en su desarrollo y finalmente, con la ocupación de Italia por Alemania en 1943 y la situación que se creó de práctica guerra civil, se estancaría el proyecto original definitivamente. Posteriormente se abandonaría también el proyecto de colaboración con Saurer, entrando el INI en un período de parálisis en sus actuaciones efectivas de cara al objetivo de fabricación nacional de automóviles. No será hasta 1946 cuando se lance el proyecto que sería el definitivo, el cual se empieza a ejecutar con la creación previa a principios de ese año del Centro de Estudios Técnicos de Automoción (CETA), con el objetivo de desarrollar una tecnología propia en el campo de la automoción, y culmina

con la creación de la Empresa Nacional de Autocamiones (ENASA) meses más tarde, con el objetivo a corto plazo de instalar una nueva factoría en Madrid para la producción en serie de vehículos industriales con técnica español aportada por el CETA.

Las negociaciones del INI en aquel periodo (1941-1946) para crear la industria de automoción se realizaron con el trasfondo de la guerra mundial, circunstancia que dificultaba la consecución de colaboración técnica de los constructores extranjeros en las condiciones que se habían impuesto el nuevo régimen y el INI. En 1943, con el giro definitivo que toman los acontecimientos bélicos, estos problemas se acrecientan y se abandona el proyecto Alfa Romeo, inviable con la ocupación militar y el desorden en la situación económica que se crea en Italia. La Alfa Romeo era una empresa bajo control del IRI italiano y la caída del fascismo afecta al normal funcionamiento de su actividad. Se producen depuraciones de directivos y de ingenieros de la empresa⁽¹²³⁾. Por parte española se empieza a dudar de la efectiva posibilidad de la parte italiana de lanzar el proyecto de fabricación de camiones Alfa Romeo en España. Se encuentran, incluso, con la imposibilidad de la empresa italiana de embarcar en puerto algunas unidades del modelo de camión que estaba previsto producir en España para ser experimentado aquí y corroborar su adaptación a las necesidades del mercado español⁽¹²⁴⁾.

Una vez abandonado el proyecto Alfa Romeo se iniciarián negociaciones con las alemanas Daimler Benz y MAN, en especial con la primera. Realmente estas negociaciones no se acometieron por parte del INI ni con entusiasmo ni con esperanza en que supusieran una solución acorde con los fines perseguidos. Los contactos germanos se iniciaron más bien forzados por la necesidad del INI de dar una muestra de actuación efectiva en el objetivo encomendado y asumido de

(123) Mosquera, C. y Coma-Cros, E. (1988), p. 39.

(124) Archivo INI, legajo 3164, núm. 113.

implantar la fabricación de camiones en España, en un momento en que en realidad se encontraba dicha actuación totalmente paralizada tras la imposibilidad del proyecto italiano y la escasa viabilidad que a esas alturas tenía el suizo. Verdaderamente, el INI se vio acosado y necesitado de dar una respuesta ante su inactividad, forzado por una nueva ofensiva de Hispano Suiza ante el Ministerio del Ejército para asegurar su funcionamiento y operatividad empresarial con los pedidos militares⁽¹²⁵⁾. Planteó en el mes de marzo de 1944 unos programas de abastecimiento posible en los que incluía los vehículos diesel, cuyos prototipos se anunciaban para fin de 1944 o principios de 1945. Esta nueva ofensiva de Hispano Suiza se produce ante la evidencia del abandono definitivo del proyecto Alfa Romeo, con lo que se cerraban puertas a su colaboración en él y, por tanto, a su viabilidad. También se produce ante el no menos evidente peligro para su viabilidad por medio de su colaboración con el proyecto que definitivamente lanzara el INI, dada, por una parte, la paralización de las actuaciones del Instituto en este sentido y, por otra, la falta de sintonía en la definición de la fórmula de colaboración. La ofensiva de Hispano Suiza tendría, en principio, una acogida favorable entre las autoridades militares, muy preocupadas a esas alturas por su no resuelto problema de abastecimiento nacional garantizado y la falta de respuesta efectiva del INI a dicho problema. El Ministerio condicionó, como siempre, su aprobación al informe previo del INI, para no interferir su actuación y originar descoordinación de actuaciones públicas encaminadas a un objetivo de interés nacional. El INI se vio así obligado a dar respuesta y mostrar dinamismo. No estaba en situación de rechazar abiertamente la propuesta, ya que no disponía de una alternativa realista a corto plazo que ofrecer. Así las cosas, no informó negativamente sobre el asunto, dejando abierta la posibilidad de su aceptación por las autoridades militares si lo creían conveniente, pero pedía un aplazamiento de la toma de decisión hasta que dispusiera en breve plazo del proyecto definitivo. Por esta razón y para superar la imagen de inacción, se desempolvaron negociaciones

(125) Archivo INI, legajo 3164, núms. 136-140.

y contactos con los alemanes que habían sido realizadas el año anterior sin gran profundidad, atendiendo a iniciativa e interés germanos y para ser posteriormente archivadas. Dichas negociaciones habían estado llenas de recelos y desconfianzas sobre la idoneidad de la solución. Se había llegado, incluso, a advertir por parte del Departamento del Automóvil, que había llevado el peso de las conversaciones, de la inconveniencia de facilitar toda la información disponible sobre las negociaciones con los italianos, por detectar una posible voluntad por parte alemana en obtenerla para otros fines. En cualquier caso, se reabrieron los contactos, esta vez a iniciativa del INI, en abril de 1944, con el fin perentorio de llegar a una solución, en un plazo breve de meses, que ofrecer a las autoridades gubernamentales. La ofensiva de Hispano Suiza que había propiciado en origen esta actuación tendría también -y quizá por ello- el efecto de enfriar las relaciones de la empresa con el INI, dificultando ulteriores negociaciones de colaboración. No olvidemos que Hispano Suiza disponía de las únicas instalaciones aprovechables en España para la fabricación de vehículos industriales y el INI había de tenerlas en cuenta. Aunque su propósito se inclinaba más hacia la implantación de una fábrica nueva, las dificultades que pudieran presentarse para disponer de ella con la celeridad que se quería aconsejaban no abandonar la posibilidad de considerar los activos de Hispano Suiza y aprovechar la disponibilidad nacional de recursos. Con Daimler Benz se llegaría a tener en octubre de 1944 redactado un preacuerdo plasmado en un borrador de contrato, pero la posibilidad de esta solución no llegó a ser considerada nunca en el INI más que formalmente, jamás creyeron en ella⁽¹²⁶⁾. Como probablemente tampoco creyeron en la efectividad de las negociaciones norteamericanas cuando, en noviembre de 1944, se dirigieron a la Embajada de los EE.UU. solicitando colaboración

(126) Dicho precontrato, sometido al visto bueno de Suanzes, después de manifestar su acuerdo, añade: «Sin embargo, por razones especiales, deténgase toda actuación sobre esta materia, y acentúese la mayor reserva y eliminación de comentarios sobre lo ya actuado, hasta nueva orden» (Archivo INI, legajo 3168, núm. 6).

empresarial americana⁽¹²⁷⁾. Las nuevas vías de negociación abiertas que se desarrollarían a lo largo de 1945 no condujeron a ningún resultado práctico. En la Memoria del INI de 1945 no se hace mención a ningún tipo de negociación con los alemanes, únicamente se cita la solicitud a la Misión Diplomática estadounidense, no sólo buscando asistencia técnica de empresa automovilística, sino también cooperación para la adquisición de maquinaria y utillaje a la industria americana.

El INI disponía a esas alturas de 1944-1945 de otra alternativa mucho más acorde con su ideología y sus principios sobre autarquía y nacionalización al máximo de la industria. El objetivo autárquico lo podemos considerar en su más ambicioso sentido como la consecución de un doble objetivo: el de aprovisionamiento de bienes nacionales y el de disponibilidad de tecnología propia. El primero era imposible de conseguir partiendo de la situación estructural industrial de España y de la industria auxiliar de la automovilística en particular, cualquiera que fuera la fórmula final que se adoptara. Pero la posibilidad de disponer de una autonomía tecnológica en el diseño de los vehículos industriales que se querían fabricar era una realidad al alcance de la política industrial del INI en esos momentos y como resultado de las complicadas negociaciones llevadas a cabo hasta entonces.

El requerimiento inicial de intervenir de forma directa en el sector de automoción se fue perfilando y concretando a medida que se avanzaba desde 1941 en su análisis, diferenciándose la distinta problemática técnica que planteaban la fabricación de automóviles turismos y vehículos industriales. Como consecuencia de esa distinción se establecieron dos caminos distintos para la consecución por separado de los dos objetivos, a la vez que se establecieron prioridades entre ambos. Se decidió acometer de forma prioritaria la fabricación de vehículos industriales. Tal decisión, propuesta por el INI

(127) En el Acta del Consejo de Administración del INI, de 27 de febrero de 1945, se da cuenta de este contacto buscando colaboración técnica «de empresa americana ... [para] la fábrica que, con capital español en su totalidad, proyecta crear el INI».

a Presidencia del Gobierno, fue respaldada por la superioridad gubernamental en base a dos razones⁽¹²⁸⁾. En primer lugar, en razón de su evidente mayor impacto en el resurgimiento económico nacional al contribuir a solucionar los problemas de escasez en los medios de transporte de personas y mercancías por carretera sin que el ferrocarril tuviera posibilidad de cubrir esta deficiencia. En segundo lugar, en razón a su carácter de industria de alto interés militar al contribuir a asegurar el aprovisionamiento nacional de medios de transporte a los ejércitos y disminuir la dependencia de proveedores externos. Por parte del INI se estimaba además que al desligar los dos objetivos, se podría avanzar mucho más rápidamente en el cumplimiento del de vehículos industriales, calculándose que en el plazo de dos años a partir del momento en que se adoptara la decisión y se emprendieran las acciones a tal fin, se podría disponer de una fábrica de nueva planta con el equipamiento necesario para comenzar la fabricación y aumentar paulatinamente la producción anual hasta llegar a cumplir con el programa previsto de necesidades nacionales de vehículos en un plazo de cinco años. La razón de esta estimación se asentaba en la consideración de la menor dificultad técnica que la fabricación de vehículos industriales presentaba en cuanto a equipamiento de maquinaria, abastecimiento de materiales básicos y componentes, exigencias de diseño, etc, con respecto a la de turismos.

A partir de ese momento las negociaciones sobre la implantación de una industria de automóviles turismos se desarrollaron buscando fórmulas de colaboración técnica con la FIAT. El Ministerio de Industria había admitido un proyecto para fabricación de turismos, presentado por capital privado español en colaboración con la firma italiana, del mismo modo que lo había hecho con el proyecto de Hispano Suiza en colaboración con Alfa Romeo y Lancia, para fabricación de camiones. Al igual que intervino el INI en el proyecto de camiones Alfa Romeo, como hemos visto, lo hizo también en el de turismos FIAT. Después de largas y tensas negociaciones en algún momento, debido fundamentalmente a las modificaciones

(128) Actas del Consejo de Administración del INI, 1943, 6 de agosto.

impuestas por el INI a las condiciones iniciales contenidas en el proyecto que venía siendo tramitado por el Ministerio de Industria hasta la intervención activa del INI en el mismo, los contactos culminarían con la creación en 1954 de la sociedad mixta SEAT, mayoritariamente participada por el INI, para la fabricación del modelo 600 de turismo utilitario con licencia FIAT.

En las conversaciones específicas que se desarrollaron tendentes a buscar la colaboración técnica de firmas extranjeras en la fabricación de vehículos industriales a partir de su aprobación por Presidencia de Gobierno, el INI intensificó los contactos que se habían emprendido forzosamente con Hispano Suiza y con los responsables técnicos de Alfa Romeo, a raíz de su intervención en el proyecto aprobado por el Ministerio de Industria. En el desarrollo de estas negociaciones tuvo un papel fundamental la participación de W. Ricart, ingeniero español, entonces Director del Departamento de Proyectos y Experiencias de Alfa Romeo. Su ligazón a la empresa del IRI italiano había comenzado a principios de 1936, con el propósito de colaborar en la aplicación de motores diesel para uso aeronáutico. Pocos meses después estalla la Guerra Civil en España y Ricart, por su cualificación profesional y dado el apoyo del régimen italiano a los sublevados en España, fue requerido como asesor técnico de la Aviación Nacional⁽¹²⁹⁾, fijándose ahí ya un primer antecedente del pleno contacto con el nuevo régimen que realizaría como representante de Alfa Romeo ante el INI. Su condición de extranjero en Italia no sería óbice para que accediera excepcionalmente en 1940 a un puesto de tan alta responsabilidad en el organigrama de la sociedad. Entre los diseños que dirigió mientras estuvo ligado a ella hasta 1945, se encuentra un autobastidor para transporte, denominado serie 800 para camiones, utilizados por el Ejército italiano en las campañas del norte de África, y que serían, junto con los autobuses serie 430, los que se ofrecieran para su montaje en España en el proyecto presentado con

(129) Mosquera, C. y Coma-Cross, E. (1988), pp. 30-32.

Hispano Suiza al Ministerio de Industria español⁽¹³⁰⁾.

Como decíamos anteriormente, la intervención de Ricart en las complicadas relaciones tripartitas entre Alfa Romeo, Hispano Suiza y el INI, resultó fundamental. En los primeros meses de 1943 se inician los contactos directos de Ricart con los responsables del INI en España y, desde un principio, se da entre los mismos una fuerte sintonía que se manifestaría al máximo en el hecho de que pusiera en manos de los representantes del INI⁽¹³¹⁾ un anteproyecto en el que se definía una fórmula para acceder, mediante la creación de una nueva empresa por iniciativa pública, a la fabricación del volumen perseguido de 1.000 camiones Alfa Romeo anuales en el período más breve posible. Ricart se basaba en los planos aportados del camión Alfa Romeo que consideraba más idóneo para adaptar a las necesidades del mercado español y a las capacidades de la industria auxiliar española para producirlo con el máximo grado de nacionalización. Para llevar adelante esta propuesta, Ricart ofreció al INI su colaboración directa personal y de todo su equipo técnico de ingenieros en Italia para su puesta en marcha y para un desarrollo tecnológico autónomo en los sucesivos. Esta propuesta resultaría, a la larga, la más sugerente para propiciar el máximo nivel de la autarquía que se perseguía.

En ese mismo año, debido a las circunstancias internas por las que atraviesa Italia tras la caída de Mussolini y el armisticio del General Badoglio, junto con el giro de la guerra definitivo a favor de los aliados, se abandona prácticamente el proyecto italiano, mientras que el presentado por Ricart queda, por decirlo así, en letargo hasta que en 1945 las nuevas circunstancias propician su reactivación. Cerradas ya todas las vías de colaboración extranjeras -proyectos suizo, italiano y alemán-, la situación para el INI se resume así: el Gobierno (sobre todo los ministerios militares) apremia para

(130) Mosquera, C. y Coma-Cros, E. (1988), pp. 12 y 32.

(131) Archivo INI, legajo 3164, núm. 61 y Actas del Consejo de Administración del INI, 1943, 21 de mayo.

la definitiva puesta en marcha de una fábrica de camiones y el INI ha de dar respuesta rápida. Por otra parte, existe ya absoluta convicción de que sólo la iniciativa pública podría afrontar la inversión para su puesta en marcha, ya que la única empresa privada capaz de hacerlo, la Hispano Suiza, estaba muy lejos de responder a los esquemas técnicos y financieros que la aventura autárquica requería. No obstante, cerradas las vías de colaboración técnica extranjera, en Hispano Suiza residían los únicos cimientos tecnológicos, con el estudio de sus prototipos de autobastidores industriales con motor de gasolina y diesel, desde los que iniciar una incipiente producción en serie. Así las cosas, con la vuelta de Ricart a España a finales de 1945, después de finalizada la guerra mundial, se relanza su proyecto, susceptible de hacerlo factible ahora con la experiencia y el prestigio de la firma barcelonesa, y creando los medios para que Ricart y su equipo de ingenieros italianos prosiguieran el desarrollo de tecnología autónoma. Ya no existía a esas alturas otra vía en el INI para implantar una industria nacional de vehículos industriales, y Suanzes, que sintoniza perfectamente con los planteamientos de Ricart⁽¹³²⁾, decide, de acuerdo con tales planteamientos, la creación de una unidad de proyectos donde técnicos de alta cualificación, bajo la dirección del ingeniero catalán, pongan manos a la obra para el estudio, diseño y establecimiento de las normas de calidad exigibles a los fabricados. A tal fin se crea por el INI, en enero de 1946, el CETA. Una de las primeras tareas del nuevo organismo fue el diseño y programación de la nueva fábrica en la que el INI habría de acometer directamente la función constructora de vehículos industriales. En base a este proyecto, el INI elaboraría la propuesta de creación y financiación de una nueva empresa nacional, primera del INI en el sector de Automoción. La creación de dicha sociedad se autorizaba por el Gobierno en mayo. La constitución formal de ENASA se lleva a cabo en octubre de 1946, con un capital social de 240.000.000 de ptas.

(132) Mosquera, C. y Coma-Cros, E. (1988), pp. 12-14.

4. LOS PRIMEROS AÑOS DE ENASA

4.1. Los primeros trabajos del CETA y la constitución de ENASA

Una vez creado el CETA, sus primeras actuaciones se dirigieron, como dijimos, al diseño de la nueva fábrica de autocamiones que pretendía el INI. En marzo de 1946 culmina la elaboración de una «Memoria anteproyecto de fábrica de vehículos industriales pesados y de motores diesel y turboalternativos». En ella se describe pormenorizadamente la estructura y organización de la fábrica, se aportan los planos y se hace una valoración de las inversiones necesarias que sirven de base para la estimación del capital inicial. Finalmente, se hace un cálculo del ahorro en divisas en los cinco primeros años de funcionamiento según los programas previstos año a año⁽¹³³⁾.

Los datos y cifras manejados en dicho documento son los estimados para cumplir un programa de producción en 8 horas diarias de los fabricados siguientes:

1º. 1.500 camiones pesados con motor diesel -120-140 HP, 6 cils.-, con capacidad de carga de 7 toneladas y posibilidad de arrastre de un remolque de 12 toneladas.

2º. 1.000 motores diesel veloces, de 500-2000 HP, para usos diversos: lanchas rápidas, locomotoras, grupos electrógenos, etc.

3º. 150 motores diesel de velocidad media de 300-600 HP.

4º. Eventualmente, los talleres se conciben para acometer la construcción en serie, si fuera necesario, de otro tipo de productos similares:

- Motores para tractores, desarrollados a partir del motor del camión, uno capaz de 100-120 HP y otro

(133) Archivo INI, legajo 3164, núms. 22 y 23.

- más ligero de 65-80 HP, de 4 cils.
- Motores marinos (semejantes a los anteriores).
 - Camión (el programado en primer lugar) a tracción integral.
 - Camión de gama media, 8 HP, 4 cils., con capacidad de carga de 4-5 toneladas y remolque de 7-8 toneladas.

La necesidad de mano de obra directa e indirecta se cifra en 1.742 empleados directos y 2.083 en total. Calculada la necesidad de mano de obra directa, un 20% de esa cifra es la estimada como indirecta. Dado que el CETA estaba muy lejos aún de haber desarrollado proyectos propios de vehículo, el cálculo de horas de trabajo necesarias se hizo de acuerdo con los datos disponibles para los modelos de Alfa Romeo y Saurer cuya fabricación en España fueran objeto de negociaciones. Añadiendo al personal directo y empleados indirectos el personal auxiliar, estimado en 125 empleados más, se llega a la plantilla total prevista de 2.216 personas.

El número de máquinas herramientas se cifra en 960, correspondiendo 660 a la fábrica de camiones y 300 al taller de motores. El coste de éstas se estima en 80.000.000 de pts. La suma de esta cantidad más su coste global de instalación en taller con la dotación del almacén de herramientas correspondiente, arroja un coste total de 133.000.000 de pts.

En conjunto, el valor de terrenos, edificios, máquinas y sus instalaciones supone una inversión estimada de 192.800.000 pts.

El valor estimado de la producción durante el primer quinquenio de funcionamiento gradual de la actividad fabril para vehículos industriales y motores, se representa en el Cuadro 3:

CUADRO 3VALOR DE LA PRODUCCIÓN EN EL PRIMER QUINQUENIO

Ejercicio	Vehículos industriales (unidades)	Motores (cilindros)	Valor vehíc.indust. (millones)	Valor cilindros (millones)
1	--	--	--	--
2	200	100	30	4
3	1.000	500	150	20
4	1.500	2.000	225	80
5	1.500	2.500	225	100
			630	204

El valor comercial de la producción en los cinco primeros años se calcula en un total de 834.000.000 de pts. Para considerar el ahorro de divisas que esta producción nacional supondría, el estudio del CETA considera el valor total comercial y lo supone empleado en importar los vehículos del exterior. Como el 30% del gasto total se ha satisfecho en aduana, la diferencia, el 70%, sería lo gastado en divisas por las unidades que se importaran. Así pues, el ahorro en divisas traducido en pesetas sería de 583.800.000, en principio.

Pero en el supuesto alternativo de fabricación nacional también se hace imprescindible la importación de ciertos elementos además de las máquinas, lo que comporta una salida de divisas. Calculando en un 6% del valor comercial de la producción el coste de las compras en el exterior de elementos, resulta una cifra de 50.000.000 que, sumada a los 80.000.000 del valor de la maquinaria herramienta a importar en su totalidad, arroja un gasto en divisas de 130.000.000 de pts. en el quinquenio.

La diferencia entre la necesidad de divisas estimada en cada una de las dos alternativas es de 453.800.000 de pts,

que es en lo que se fija el ahorro en estos cinco años de fabricación nacional de vehículos industriales y motores.

Finalmente, el volumen económico de la producción anual con la fábrica a su normal desarrollo se estima entre 300 y 325.000.000 de pts, cifra que sirve de base para calcular un capital de rodamiento previsto en un 18% de esa cifra, es decir, unos 57.000.000 pts. Esta cantidad, más la inversión inicial de 192.800.000, arroja un capital inicial necesario de unos 250.000.000 pts.

El desembolso del capital debería producirse a medida que se avanza en las etapas de puesta en marcha de las instalaciones hasta su total desarrollo, lo que debe producirse en tres períodos que abarcarián los cuatro primeros ejercicios de funcionamiento. Las cifras del estudio se refieren únicamente a las necesidades de inversión.

Durante el primer período, que abarcaría los dos primeros años, la inversión es de 120.000.000 de pts, correspondiendo a terrenos y edificios por valor de 45.000.000 y parte de maquinaria, utillaje y talleres por 75.000.000.

Durante el segundo período, que se corresponde con el tercer ejercicio, el capital necesario sería de 20.000.000, correspondientes a nuevas maquinarias, su instalación y diversas obras e instalaciones

Por último, durante el tercero y último período, que se corresponde con el cuarto año, la inversión es de 53.000.000: maquinaria y herramiental por valor de 48.000.000, más otras obras e instalaciones por el resto. Al final de este período, al cuarto año de funcionamiento, se habría desembolsado el total de los 193.000.000 previstos de inversión.

En base a estos estudios se elaboró en abril por la Gerencia del INI el documento «Fabricación de vehículos industriales y motores diesel», junto con los borradores de los proyectos de decreto y orden ministerial para la aprobación de

la constitución de la nueva empresa por el INI. Sometido el documento a la aprobación del Presidente Suáñez, que por entonces simultaneaba su cargo con el de Ministro de Industria, mereció una entusiasta conformidad⁽¹³⁴⁾, lo que refleja sin duda la perfecta sintonía personal con los planes elaborados por Ricart.

Esta documentación, remitida a Presidencia de Gobierno, Ministerio de Hacienda y Ministerio de Industria, basa la solicitud de aprobación en varios puntos:

En primer lugar, encaja en las misiones específicas encomendadas al INI -creación de industrias relacionadas con la defensa nacional o con el desenvolvimiento de la autarquía-.

En segundo lugar, la previsión hecha anteriormente en la Memoria del INI de 1943 cifraba en 240.000.000 el capital necesario para el «financiamiento para el establecimiento de industrias para el transporte automóvil: coches y camiones, incluyendo sus motores». Dicha previsión había sido elevada a Presidencia del Gobierno en julio de 1943 y contestada precisando que había de darse prioridad a la fabricación de camiones, dejando la elección del tipo adecuado a los departamentos técnicos del INI, si bien señalando que dicho tipo debía tener aplicación a las necesidades de la defensa nacional y de la agricultura.

En tercer lugar, cerradas todas las vías de obtención de colaboración técnica extranjera y «habiéndose confirmado en unas y otras negociaciones la unanimidad para procurar que en España no se desarrolle esta fabricación», el INI se vio forzado a contactar «con una personalidad técnica española de reconocida competencia» y a la que ha puesto al frente del recién creado CETA, cuyos primeros estudios han conducido a la conclusión de la posibilidad de fabricación nacional de un vehículo industrial diesel similar al Alfa Romeo que fuera

(134) Archivo INI, legajo 3413, núm. 2 bis. Suáñez anotó: «Está estupendo. No podría mejorarlo y se ha creado ya una doctrina y estilo».

objeto de selección como tipo idóneo en los inicios de las actuaciones en este sentido, así como de motores diesel, ambos productos susceptibles de aplicación militar y agrícola.

En cuarto lugar, según los datos obtenidos sobre necesidades militares y civiles de estos productos, se llega a cifras que han servido de base para la preparación del proyecto por parte del CETA, el cual prevé cubrir estas necesidades en jornadas de ocho horas, lo que permitirá doblar o triplicar la producción en caso de emergencia. También se ha tenido en cuenta la situación de la industria auxiliar nacional, por lo que no se ha previsto en la nueva fábrica secciones de forja, estampación y fundiciones especiales y de aleaciones ligeras, aunque sí de otras piezas y componentes.

En quinto lugar, la economía en divisas que ha de suponer esta industria en sus primeros cinco años.

De acuerdo con estos argumentos, se solicita la aprobación de la constitución de la empresa con un capital de 250 millones, cuyo desembolso, de ser íntegramente suscrita con capital estatal, sería de 60 a su constitución y 80, 40 y 70 en los tres años siguientes.

Solo cabe resaltar, finalmente, que en este documento se deja la puerta abierta a la participación en la empresa a «industriales españoles interesados en esta fabricación» aunque naturalmente conservándose siempre el INI su control. Denota este párrafo final las dudas del INI en cuanto a la posibilidad real de contar con una fábrica nueva, perfectamente equipada y en producción inicial en el breve plazo de dos años. Por ello, a pesar de las diferencias y distanciamientos con Hispano Suiza después de un lustro de negociaciones sin éxito, pesaba la realidad de que esta última era la única empresa con presencia activa en la automoción española, con muchos problemas pero con instalaciones en marcha y con departamento de estudios propio que estaba desarrollando sus propios conceptos técnicos, en tanto que el CETA comenzaba a iniciarlos ahora. Permanece así en la intencionalidad de los responsables

del INI la conveniencia y, probablemente, la necesidad, de arribar a acuerdos que permitan al INI sumar recursos para la obtención de sus objetivos de producción en los plazos previstos.

La nueva empresa, una vez aprobada su creación en Consejo de Ministros por decreto de 1 de mayo de 1946, se constituyó por escritura notarial de 23 de octubre de 1946 con la denominación social «Empresa Nacional de Autocamiones, S.A.» (ENASA) ⁽¹³⁵⁾.

Pero desde antes de su constitución, durante todo el año 1946 se produjeron tensas negociaciones entre el INI y la Hispano Suiza, que terminarían con la toma del 25% de las acciones de ENASA por Hispano Suiza, con la contrapartida de la adquisición de sus activos en la fábrica de La Sagrera.

4.2. La adquisición de los activos de Hispano Suiza

El proceso negociador entre el INI y la Hispano Suiza, que culmina con un compromiso de adquisición de las instalaciones fabriles de La Sagrera por parte de la nueva empresa pública que se cree y que sella prácticamente la desaparición de la Hispano Suiza del panorama automovilístico, se desarrolló a lo largo de 1946 y en paralelo al proceso que, sobre las bases del estudio técnico del CETA se desarrollaba con el objetivo de fijar un capital necesario para que una nueva empresa pública abordara la producción de camiones en una nueva fábrica (sin consideración alguna de la repercusión financiera que para tal proyecto pudieran derivarse de aquellas

(135) Intervino, en representación del INI, su vicepresidente, Joaquín Planell. Se instituyó el primer Consejo de Administración: presidente, Luis Ruiz Jiménez y vocales, Mariano Fernández de Córdoba y Castrillo, José María García Lomas y Cossío, Mario Viani y Caballero, Jaime Nadal Fernández Arroyo, Wifredo Ricart Medina, Enrique de la Mata Alonso, Joaquín Collado Alonso y José Pazó Montes. El objeto social lo constituyen: la construcción de autocamiones pesados y medios y motores diesel, así como cualesquiera otras operaciones relacionadas directa o indirectamente con dicho objeto. El capital social se fija en 240.000.000, representado por 240.000 acciones de 1.000 pts, las tres cuartas partes de las mismas llevarán estampillado su condición de «intransferibles a extranjeros». Podrá emitir obligaciones simples o hipotecarias. El Consejo de Administración estará compuesto por un mínimo de doce y un máximo de veinte, renovándose cada cuatro años por cuartas partes y pudiendo delegar facultades en un Comité de Gerencia.

negociaciones paralelas). La nueva empresa pública llegaba a estar definida y aprobada su constitución en mayo y se constituiría en octubre. El proceso negociador del INI con Hispano Suiza se llegó a concretar también en los primeros días de ese mismo mes, suponiendo un compromiso importante para la empresa que se creaba al tiempo. Ambos procesos convergen una vez creada la nueva empresa, la cual ha de asumir inmediatamente inversiones adicionales y objetivos no previstos. Esta circunstancia va a tener incidencia en el arranque de su difícil andadura, de forma que pronto requeriría nuevos aportes de recursos financieros al tiempo que no se acercaba a su objetivo de producción. No sería hasta mediada la década de los 50 cuando empezaría a aproximarse al mismo, con bastante desfase con respecto a lo planeado inicialmente -la viabilidad de la construcción de la nueva fábrica en dos años y en la disposición de una capacidad de producción de 1.000 vehículos anuales en otros tres años-. La fábrica no se pudo inaugurar hasta ocho años más tarde, en 1954, y la cifra de 1.000 vehículos no se alcanzó hasta 1957. Se perdieron seis años que, aparte del resto de dificultades materiales de todo tipo en aquel período, se deben en gran medida a la pluralidad de objetivos que, en definitiva, se pretendieron abordar con la actividad de la nueva empresa y que supusieron la introducción de factores de disfuncionalidad en la misma. Por ello reviste cierto interés el análisis del proceso negociador entre INI e Hispano Suiza.

La pretensión del INI en estas conversaciones era llegar en breve plazo a un acuerdo doble. Uno de arriendo con opción a compra de los terrenos, edificios, instalaciones y gran parte de la maquinaria de Hispano Suiza, y otro para la adquisición de herramientas, útiles, materias primas, productos manufacturados o en curso y piezas en almacén. Las condiciones se concretaron en un primer anteproyecto de convenio alcanzado en junio. Aunque en él se contemplaba una modalidad alternativa que consistía en la adquisición total⁽¹³⁶⁾, se intentó la alternativa de arriendo, por estimar que un instrumento legal

(136) Archivo INI, legajo 3413, núm. 5.

de esta clase se obtendría en un plazo mínimo de tiempo, mientras que la compra exigiría un tiempo que entraba en conflicto con el apremio con que el INI quería abordar ya su objetivo de fabricación de camiones.

En dicho anteproyecto de junio se especifican claramente los objetivos del INI en tales negociaciones, independientemente de la modalidad de convenio que se adoptara. Dada la diversidad de actuaciones de Hispano Suiza en ese momento, en tanto que industria de interés militar con compromisos de fabricación de armamento y motores de aviación con el Ejército español además de la fabricación de vehículos industriales, y dado el objetivo de fabricación de camiones y motores diesel que persigue el INI con la nueva empresa pública en proceso de constitución con ese exclusivo fin, en dicho documento se especifica la segregación de las actividades no afectas a la fabricación de camiones que habían de seguir como propias de la Hispano Suiza. Así, Hispano Suiza habría de aceptar retirar las máquinas y el correspondiente utillaje específico destinados a la fabricación de armamento y munición -cañón aéreo de 20 m/m y su munición-. Los pedidos en curso de este material quedarían bajo la responsabilidad de Hispano Suiza.

En cuanto a los motores de aviación, la situación era más compleja. Existía un compromiso de venta y entrega de 50 unidades al Ejército del Aire, cuya responsabilidad quedaría igualmente en manos de Hispano Suiza. Ahora bien, existía también, en trámite en esos momentos, un contrato nuevo de suministro al Ministerio del Aire de 280 motores. La importancia del interés militar de este pedido, su volumen, la exigencia de una infraestructura industrial que garantizara su producción y la dificultad de que lo estuviera suficientemente bajo la responsabilidad de Hispano Suiza dada su situación empresarial y financiera actual, eran causa suficiente para que, de formalizarse finalmente, el INI aceptara que su cumplimentación quedara íntegramente bajo su responsabilidad. Esta aceptación implicaría también la adquisición de las máquinas e instalaciones pertinentes, así como de los planos de los motores. Para garantizar el buen cumplimiento del

suministro de este motor, Hispano Suiza habría de asumir el compromiso de comunicación de todos los adelantos e innovaciones que sobre el mismo se produjeran⁽¹³⁷⁾. De esta forma, dados los superiores intereses militares a los que también ha de servir el INI con sus actuaciones industriales, el INI hubo de admitir desde un principio la posibilidad de enfocar un comienzo de actuación para ENASA que la descentraría del único objetivo inicial en que basó su constitución, con el añadido de la débil expectativa meramente empresarial que presentaba la actividad de fabricación de esos motores, técnicamente superados si se comparan con los de propulsión a chorro.

A partir de ese momento, las estrategias negociadoras de los dirigentes del INI se encaminaron a la anulación de toda posibilidad de que el contrato de los 280 motores llegara a buen fin, con lo que la futura ENASA quedaría eximida de todo compromiso de fabricación de material militar. Muy lejos de conseguir tal propósito, lo que ocurriría es que no sólo habrían de aceptar este compromiso sino también el de fabricación del cañón y su munición. En sus gestiones encontrarían la oposición tajante del propio Ministerio del Aire. En su intento de abortar el contrato de los 280 motores esgrimirían una serie de argumentos técnicos ante el Ministerio⁽¹³⁸⁾. En primer lugar, en cuanto a la posibilidad real de disponer de las mejoras técnicas que en Francia se introdujeran, a pesar del alto nivel de los derechos a pagar por ello, fijados en un 10% de la facturación comercial, basándose en la obsolescencia del motor ya que bien pudiera ser que no tuviera este tipo de motor ulteriores desarrollos, dado el interés de la industria francesa en la nueva tecnología de los motores a reacción y el previsible abandono de los motores convencionales. En definitiva, intentaban persuadir a las autoridades aéreas españolas de

(137) Hay que tener en cuenta que el desarrollo de este motor se llevaba a cabo por la Hispano Suiza francesa, ya que la española no disponía de departamento técnico a este fin. Hay que tener en cuenta, también, el hecho de que dichos motores iban destinados a los aviones fabricados por HASA, sociedad mixta, por su carácter de interés militar, participada precisamente por el INI desde su creación en 1943 y la propia Hispano Suiza de Barcelona.

(138) Archivo INI, legajo 3413, núm. 7.

la inconveniencia de equipar sus futuros aviones con motores anticuados. En segundo lugar, se cuestionaba la capacidad real de producción en relación con los programas pretendidos. La capacidad actual se evaluaba por parte del Departamento del Automóvil del INI en un máximo de 50 motores al año, contando con la necesaria reorganización previa de los talleres, de forma que «no es prudente que se cuente con una producción mayor». En tercer lugar, se solicita al Ministerio del Aire una revisión de las posibilidades reales de cumplir el programa de nacionalización progresiva del producto y el consiguiente programa de importación contemplados en el borrador de contrato. A tal fin, propone la creación de una Comisión Mixta Ministerio-INI para esclarecer estos asuntos⁽¹³⁹⁾.

La respuesta del Ministerio del Aire fue contundente, en escrito firmado el 30 de julio por el propio titular⁽¹⁴⁰⁾. El motor estaba homologado por el Instituto Nacional de Técnica Aeronáutica (INTA) y no se entra en la cuestión polémica de su obsolescencia. La capacidad de fabricación y los plazos de entrega, así como el plan de nacionalización, eran realizables. Esta respuesta dejaba muy poco campo a la efectividad de la Comisión Mixta cuando descarga en el INI la responsabilidad del problema de desabastecimiento de los aviones militares, al afirmar imperiosamente que el contrato «ha sido aceptado por la Hispano Suiza, que lo habría firmado hace ya tiempo si no se hubiera complicado la situación por la operación de venta o alquiler a ese Instituto Nacional de Industria», así que «parece que no debiera haber inconveniente en aceptarlo por ese

(139) El contrato contemplaba la entrega del primer motor para pruebas a los ocho meses de la aprobación en Consejo de Ministros, 39 motores más en el primer año, 100 en el segundo y el resto, 140 motores, en el tercer año. El Ministerio del Aire autoriza la importación de elementos no fabricados en España para cumplir con el programa de los 100 primeros motores, mientras que Hispano Suiza empezaría inmediatamente las actuaciones oportunas para su nacionalización total, para lo cual actuará conjuntamente con el Ministerio del Aire «que intervendrá y autorizará los precios de dichos materiales». Hispano Suiza reorganizará sus cuadros de técnicos para lograr una organización eficiente que garantizara el cumplimiento del contrato. El Ministerio del Aire entregaría maquinarias de su propiedad en depósito a Hispano Suiza para su empleo en la construcción de estos motores.

(140) Archivo INI, legajo 3413, núm. 10.

organismo», independientemente de que «cabría encontrar una fórmula que pusiese a la sociedad que se cree a salvo del riesgo económico que pudiese implicar el emprender por primera vez esta clase de construcciones», lo cual no debía ser ningún problema entre dos entidades que dependen del Estado y a cuyos altos fines sirven. Se van perfilando unos argumentos, no sólo al margen de todo planteamiento empresarial de rentabilidad de recursos para la futura empresa, sino incluso al margen de su objetivo nacional de producción, ya que no se valora el perjuicio que el emprendimiento de esa clase de construcciones puede acarrear para la cumplimentación de su otro objetivo. Es evidente en esta época el peso del aspecto geoestratégico sobre cualquier otro de interés general, como es evidente la resistencia a la revisión de aquellos, por más que las razones para ello, dado el desfase técnico del motor eran, por lo menos, bastante razonables. El escrito ministerial remata su intencionalidad recomendando «poner manos a la obra inmediatamente sin perder el tiempo en discusiones estériles ni en estudios teóricos».

Como resultado de estos condicionantes en las tomas de decisión sobre actuaciones empresariales, tan al margen de criterios económicos, razones de oportunidad de la inversión, perspectivas de rendimiento o de producción, que determinan en tan alto grado la política intervencionista directa de la época y, como consecuencia, también de la evidente predisposición de la Hispano Suiza a quedar liberada de sus compromisos ante la escasamente propicia actitud del INI a contar con su colaboración y también ante su propia incapacidad técnica para propiciarla o para subsistir como empresa privada⁽¹⁴¹⁾, no es de extrañar que en el mes de septiembre el vicepresidente del INI, Joaquín Planell, se dirija en carta personal al presidente de Hispano Suiza, Miguel Mateu, con una propuesta final de compra total, abandonando la intención primera de arrendamiento

(141) En una de las cartas personales cruzadas entre Planell y Mateu a lo largo de la negociación, el presidente del Hispano Suiza manifiesta los «vivos deseos de llegar a un acuerdo con el INI porque no se le oculta que ni puede trabajar en competencia con ese organismo, ni debe entorpecer su labor propulsora de la industria nacional» (Archivo INI, legajo 3413, núm. 23).

con opción a compra y solo referida a las instalaciones para fabricación de vehículos industriales⁽¹⁴²⁾. Aquella primera intención de arrendamiento se había basado en el deseo de poner en el más breve plazo posible unas instalaciones para vehículos industriales en manos de la futura ENASA, dejando al margen el resto de instalaciones para producción de equipos militares. Ahora, en esta carta, y como prueba de la enorme influencia del interés militar en la decisión final, se dice que con aquella línea de actuación «el único fin que perseguía el Instituto era no demorar, en lo posible, la fabricación de los motores para el Ministerio del Aire». Así, puesto que la futura empresa pública se hará cargo de todo, la nueva propuesta contempla la compra definitiva ya que, al ser muy escasos los elementos a separar, la valoración para su adquisición resulta menos problemática. En la nueva propuesta sólo se separan la maquinaria para la fabricación de herramientas y los fabricados en curso, tanto de dichas máquinas herramientas, como de motores de aviación, cañones y municiones. En el acuerdo entran, por tanto, además de terrenos, edificios, maquinaria, mercaderías, chasis terminados, etc, el uso de las licencias para la fabricación de camiones y sus motores y piezas de recambio, así como el de las licencias para la construcción de máquinas especiales para fabricar camiones, mediante pago por una sola vez. En cuanto a las licencias para fabricación de motores de aviación y armamento, se fija una cantidad por unidad fabricada. En suma, finalmente se llegaría a una resolución que sólo difiere de esta propuesta en el importe económico de la operación y en la adquisición incluso de las fabricaciones en curso, que antes se excluían. Realmente, a esas alturas de septiembre y octubre, la Hispano Suiza solo aspiraba a obtener un buen trato en la fijación del precio y para ello apelaba a su historial industrial en tantos y diversificados logros, a su condición de empresa calificada de interés militar y colaboradora del INI en la empresa mixta HASA, e intentaba capitalizar al máximo la importancia que tenían sus instalaciones para que el INI pudiera realmente emprender inmediatamente su actuación en el sector de automó-

(142) Archivo INI, legajo 3413, núm. 20.

ción. El importe total de la operación se fijó en 83.700.000 pts, a ajustar finalmente según los valores que resultaran de la valoración final que se realizara de los incrementos de almacén y obra en curso desde el 31 de diciembre de 1945 (momento base de la valoración) hasta el día de entrada en vigor del convenio (dicho importe se estimó en un principio en 4.000.000, incluidos en el precio total)⁽¹⁴³⁾, y sería atendido en tres conceptos. El primero, mediante pago efectivo de 35.000.000 por parte de ENASA a la toma de posesión de los bienes adquiridos. El segundo mediante suscripción de acciones de la propia ENASA por valor de 25.000.000, dándose por desembolsada con la incorporación de los activos. El resto habría de satisfacerse en metálico tres meses después de la firma del contrato.

Así pues, cuando ENASA se crea el 23 de octubre de 1946, su primera acción económica consistió en la adquisición de estos activos y la asunción de su pago. Inmediatamente habría de acometer el esfuerzo inversor de reorganización y reposición de la maquinaria para proseguir con la función productiva de la fábrica de La Sagrera. Todo ello sin que se constituyera, ni jurídica, ni financiera, ni funcionalmente por el INI para tales objetivos. Porque, al tiempo, la nueva empresa no dejó de abordar las funciones para las que había sido pensada y creada, es decir, la compra de terrenos en Madrid, la construcción de la nueva fábrica y la adquisición de la maquinaria adecuada para cumplir con el objetivo de fabricación de 1.500 vehículos en el plazo de 5 años, con arreglo a los proyectos técnicos diseñados por el CETA para la construcción de la fábrica y a los estudios en marcha para diseñar el nuevo modelo de camión diesel que se perseguía. Para

(143) Memoria de Hispano Suiza, 1946, pp. 6-10. Se da cuenta de la realización y liquidación de la operación y el ajuste final en 83.000.000 ptas. Con el efectivo ingresado, la Hispano Suiza amortizó sus obligaciones, se saneó financieramente y queda en situación de espera ante el futuro, estudiando sin precipitación la adquisición de nuevas maquinarias y utillajes para reemprender de nuevo sus actividades. En la realidad, sólo renacería temporalmente la actividad de fabricación de maquinaria e intentaría una salida al mercado con turismos y furgonetas, que cesaría en los 50, precisamente coincidiendo con la creación de SEAT.

el propio CETA significaría una cierta disfunción, ya que se hizo cargo de los servicios técnicos de La Sagrera pero, naturalmente, no solo en lo que al desarrollo de vehículos industriales se refiere, sino también en cuanto a la reorganización de talleres, máquinas y racionalización de producción del resto de las secciones fabriles que habían de continuar en servicio bajo la responsabilidad de ENASA.

4.3. La etapa inicial de ENASA (1946-1954)

Si consideramos que el objetivo inmediato de ENASA era la obtención en breve plazo de una producción de 1.500 vehículos industriales anuales para sustituir sensiblemente importaciones, en base a lo cual se fijaron unas necesidades de recursos financieros representadas por el capital constitutivo, hemos de convenir que la operación de su formalización y puesta en marcha resultó un fracaso. Efectivamente, las exigencias de capitalización demostraron ser extraordinariamente mayores, de forma que se hicieron imprescindibles ampliaciones de capital que elevaron los recursos propios de la empresa de 240 millones a 620 en 1950 y a 2.100 en 1954, en tanto que el objetivo de producción se alcanzó con un notable retraso, no llegando a la producción de 1.500 unidades hasta 1958, año en el que se sobrepasaron por primera vez las 2.000⁽¹⁴⁴⁾. Pero si consideramos que su razón de ser era también la consecución de un objetivo de más largo alcance, que consistía en la implantación de la industria nacional de automoción, arrancando en un momento en que existía un marco regulador en el que la iniciativa privada no mostraba capacidad financiera ni técnica para su logro, hemos de convenir que lo consiguió en alto grado, abstracción hecha, naturalmente, de consideraciones de costes de oportunidad o de estrategias alternativas menos intervencionistas y sustitutivas de difícil imaginación en las circunstancias políticas de la época. Efectivamente, a finales de los 60, la producción nacional presenta ya unas cifras

(144) Apéndice 8: Producción, importación y matriculación de vehículos industriales (1946-1958).

considerables, no ya por la propia de ENASA y otras empresas públicas, sino por la apertura de otros centros fabriles en España por parte de la iniciativa privada⁽¹⁴⁵⁾, conforme se ha ido transformando el panorama político a medida que el régimen va abdicando de su exaltado nacionalismo y sus ideales autárquicos, pero también debido al desarrollo de la industria auxiliar nacional, en gran parte impulsado por las exigencias de las normas CETA para los fabricados en ENASA. En 1950, el único fabricante español en el sector de automoción era ENASA; en 1958 ya existe en el mercado español una diversidad de marcas y modelos fabricados en España, como muestra el Cuadro 4. Este crecimiento y consolidación hasta constituir el sector de automoción un 4,4% del PIB del país en 1990, o un 5,3% si se incluye la industria de componentes⁽¹⁴⁶⁾, no puede aislararse de la acción impulsora del INI, por el efecto dinamizador de su actuación, sobre todo en la industria auxiliar. En 1946, el aporte de las piezas y elementos procedentes de la industria auxiliar suponía tan sólo un 28% del valor total de la producción, mientras que la aportación por fabricación propia era de un 72%. Esta relación iría cambiando sensiblemente y en 1965 se llegaría al momento en que la industria auxiliar estuvo en disposición de participar mayoritariamente en el producto final, con un 53,5%⁽¹⁴⁷⁾.

(145) Desde 1954, Motor Ibérica montaba sus camiones «Ebro» bajo licencia Ford, e IMOSA, participada por el capital alemán al 25%, fabricaba en Vitoria los vehículos «DKW». SAVA había comenzado su actividad en Valladolid en 1957, con patente BMC primero y luego Barillet. Barreiros, la competidora nacional más directa de ENASA, comenzó la fabricación de vehículos a finales de 1958, hasta entonces fabricaba motores diesel. En 1958 otra empresa pública entró en este sector, Aeronáutica Industrial (AISA), que, adquirida por el INI en 1954, ante la crisis del sector aeronáutico, proyectó y construyó el vehículo ligero «AVIA», equipado con motor Perkins Diesel. Por la misma razón otra empresa pública, Empresa Nacional de Motores de Aviación (ENMASA) surgida en 1951 por la absorción de la antigua Elizalde, fabricó vehículos ligeros bajo licencia Mercedes Benz desde 1962.

(146) Boletín Económico ICE, núm. 2305-2306, 9-22 diciembre de 1991, p. 3963.

(147) ENASA, *Empresa Nacional de Autocamiones, 1946-1966, XX años de servicio*, Imprenta Industrial, Bilbao, 1966.

CUADRO 4MATRICULACIÓN DE VEHÍCULOS INDUSTRIALES
POR MARCAS NACIONALES (1956-1958)

Marcas	1956	1957	1958
Avia	--	--	4
Barreiros	--	--	7
DKW	1.900	2.735	3.486
Ebro	899	852	665
Pegaso	341	750	1.102
Sava	--	--	181
Otros e importación	4.432	2.391	3.850
Total	7.572	6.728	9.295

Fuente: *Revista de Información del INI*, núm. 42, mayo-junio 1968, pp. 40-44.

En cuanto al objetivo de sustitución de importaciones, el resultado no es menos evidente. Según vemos en el Cuadro 5, un 64% de los vehículos industriales matriculados en 1951 eran importados.

CUADRO 5IMPORTACIONES: PARTICIPACIÓN EN MATRICULACIONES
Y RELACIÓN CON PRODUCCIÓN ENASA

	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
% Importación s/matriculac.	64	73	90	89	86	63	38	25
% Producción ENASA sobre importación	22	23	14	16	16	15	47	98

Fuente: Elaborado a partir de los datos del Apéndice 8.

En 1958, esa cifra ha bajado a un 25%. Pero este sensible avance en la sustitución de importaciones no se produce de un modo gradual, sino que presenta un salto brusco a partir de 1956. Es el momento en que coinciden dos factores: por un lado, se empieza a asentar la capacidad de producción de ENASA, merced a la puesta en marcha de la nueva fábrica y, por otro, aparecen nuevos fabricantes en el mercado español (Cuadro 4). Es decir, ENASA por sí sola no pudo obtener avances en este objetivo para la economía nacional en sus primeros diez años de funcionamiento. Hasta 1956, la producción de ENASA supuso unos bajísimos porcentajes respecto a las importaciones, y en constante disminución. Pero a partir de ese año aumenta la producción a tal ritmo que iguala las importaciones en 1958.

Desde su fundación hasta la entrada en funcionamiento de la nueva fábrica en 1954, ENASA realizó avances técnicos muy significativos, consolidando de modo muy efectivo su propósito autárquico en cuanto a la investigación y desarrollo de un producto propio, merced a la labor del CETA.

En la fábrica de La Sagrera en Barcelona el único modelo de vehículo industrial en producción era el 66G a gasolina. Este modelo había sido presentado por Hispano Suiza en 1944, en versión camión de 7 Toneladas y autobús de 55 plazas. Al producirse la adquisición por ENASA, el CETA se hizo cargo de la Oficina de Proyectos de Hispano Suiza, con lo que esta última se transformó en la sucursal de CETA en Barcelona. El CETA asumió la dirección del desarrollo de los productos Hispano Suiza y su viabilidad.

Los primeros esfuerzos del CETA, aparte de su dedicación al desarrollo del plan estratégico original que contemplaba en primer lugar la planificación de la nueva fábrica en Madrid, se dirigieron a la actualización del modelo 66G y al perfeccionamiento del proyecto de 66D diesel de Hispano Suiza, con el fin de atender de forma inmediata a las necesidades del ejército y del mercado. En paralelo, continuaba con el estudio y diseño del futuro camión diesel que habría de producirse en la nueva fábrica.

El modelo 66G se continuaría produciendo en Barcelona hasta 1948, si bien desde 1947 se comercializaba ya como modelo Pegaso I. Sobre la base todavía de este vehículo Hispano Suiza, el CETA desarrolló un nuevo modelo, el Pegaso II Z-203 a gasolina y 8 toneladas de carga⁽¹⁴⁸⁾, que se lanzó a finales de 1947. La puesta en fabricación de este vehículo exigió un cambio radical en los talleres, adoptándose nuevos métodos de producción, sistemas de control de calidad, instalación de una nueva sección de mecánica de alta precisión con nueva maquinaria importada de Suiza⁽¹⁴⁹⁾ que exigieron fuertes inversiones. En el año siguiente, 1948, se lanzó una versión de autobús, el Pegaso II Autocar Z-401.

Hasta 1949 no estuvo el CETA en disposición de lanzar los ansiados motores diesel. En ese año, sobre la base del Hispano Suiza 66D, sin modificar sus dimensiones para aprovechar al máximo la maquinaria disponible⁽¹⁵⁰⁾, nació el Pegaso II diesel Z-202 de 8 toneladas. Este modelo desplazó en el mercado completamente a los anteriores a gasolina, como muestra el Cuadro 6. La razón radica en su economía, ya que frente a los 50 litros/100 kms. de consumo de gasolina de los anteriores, éste consumía 26/28 litros de gasoil. Este argumento se refuerza con el hecho de que inmediatamente se lanzó una versión dotada de mayor potencia motriz que permitía el remolque de otras 12 toneladas, con un consumo que se elevaba sólo a 32/34 litros. Pero es interesante destacar que todas estas ganancias en rendimiento en las que se asienta realmente la viabilidad técnica de la empresa y que justifican las ampliaciones de capital, dado un objetivo preeminente de producción por encima del de beneficio, fueron posibles porque se equiparon estos vehículos nuevos con equipos de inyección directa desarrollados por la alemana Robert Bosch. Por tanto,

(148) Todos los productos diseñados en el CETA llevaron la referencia de la letra «Z» seguida de un número o código identificativo. Por otra parte, se impone la siguiente precisión: «Pegaso» fue la marca comercial de ENASA, ahora de IVECO.

(149) Lage, M. (1992), p. 135.

(150) Lage, M. (1992), pp. 142-145.

CUADRO 6

PRODUCCIÓN DE PEGASO, GASOLINA Y DIESEL (1946-1952)

Años	Vehículos	
	Gasolina	Diesel
1946	40	-
1947	119	-
1948	165	-
1949	167	2
1950	48	131
1951	40	333
1952	7	441

Fuente: *Memoria de ENASA, 1952, p. 7.*

la realización de este primer modelo diesel de camión español exigió un programa de importación de su elemento vital. Esto hizo que ENASA abriera negociaciones con la mencionada sociedad para asegurar no sólo el aprovisionamiento, sino su propia fabricación bajo licencia. Se llegaría a firmar un acuerdo⁽¹⁵¹⁾ por el cual la firma germana cedería la licencia a ENASA para atender no sólo las necesidades de ésta, sino las de todo el mercado español. Esto trajo consigo que en el diseño de la nueva fábrica de Madrid se incluyera este nuevo departamento y sus oportunas inversiones. Hasta 1954, los vehículos montaban bombas de inyección de importación. A partir de 1954, la construcción de dichas bombas en ENASA bajo licencia se destinaban a los vehículos propios y a cubrir los programas de pedido pasados por el distribuidor nacional de Robert Bosch.

En 1950, por tanto, ENASA, para evitar importaciones, decide ampliar parcelas de fabricación propia no previstas originariamente, mediante fórmulas de colaboración con ventaja

(151) *Memoria de ENASA, 1951, p. 5.*

mutua. Para la Robert Bosch supone una manera de afirmar su presencia en el mercado español, dadas las dificultades arancelarias de penetración comercial. Para ENASA constituye una inversión para abrir una nueva línea de negocio y asegurar un suministro imprescindible, evitando las dificultades de su importación. Estas importantes novedades que acompañan al lanzamiento del primer vehículo diesel, junto con la perspectiva de su fabricación por un período más largo del esperado en las inadecuadas instalaciones de Barcelona, habida cuenta de los retrasos en la construcción de la nueva fábrica en Madrid a causa de la escasez de materiales necesarios, hicieron que se sometiera a un cierto debate interno la estrategia de la empresa con respecto a ambas fábricas⁽¹⁵²⁾. Además, por esas fechas ya estaba en estudio un modelo de coche de altas prestaciones mecánicas cuyo lanzamiento se consideraba inminente y que se pretendía fuera un producto totalmente nacional en diseño y piezas, como expresión de capacidad tecnológica de CETA y ENASA al más alto nivel. El resultado fue inevitablemente la exigencia de dotar de mayores medios a la fábrica de La Sagrera, es decir, mayores exigencias de recursos de inversión, en tanto continuaba el lento proceso de edificación y urbanización de la fábrica de Madrid y el diseño por el CETA del nuevo vehículo.

El CETA desarrolló finalmente en 1952 el turismo Z-102. En ese mismo año se diseñó también, sobre la base del Pegaso II, un prototipo de camión eléctrico que no pasaría a ser fabricado en serie, a pesar de su oportunidad ante la penuria de gasolina, dadas las cortas prestaciones que siempre

(152) Ya en las Actas del Consejo de Administración de ENASA de 1948 se registra un contraste de opiniones entre los consejeros sobre este tema, centrado sobre la distinta estrategia a seguir con la fábrica de Barcelona, que si bien «al hacerse [ENASA] cargo de ella pareció deducirse que aquélla iba a ser parasitaria»; ante el retraso en la nueva fábrica, la fabricación en Barcelona debía seguir desarrollándose y ante esto algún consejero se preguntaba sobre la conveniencia de repensar el proyecto de la fábrica de Madrid, no alimentando «ilusiones con ella tal como fue concebida». Frente a esto se argumentaba que la fábrica de Barcelona «por mucho que se perfeccionase, no pasaría de una capacidad de 500 o 600 vehículos al año», lo que aconseja no invertir en ella más allá de lo necesario para cubrir el hueco hasta disponer de la nueva fábrica. (Actas del Consejo de Administración de ENASA, 1948, 16 de marzo).

se han obtenido de este tipo de vehículos, pero sí se lanzaría el Z-501, un modelo de trolebús para 80 pasajeros. El turismo Z-102 era, según opinión compartida por todos los especialistas, un automóvil de vanguardia tecnológica que sorprendió como producto netamente español cuando no se contaba ni mínimamente con una industria automovilística consolidada. Fue un alarde técnico del que se construyeron, durante los seis años que estuvo en producción, 86 unidades⁽¹⁵³⁾ con destino a un mercado exclusivista y marginal comercialmente. Obedeció a un afán de perfeccionismo técnico del ingeniero Ricart, para lo que encontró el apoyo oficial, quizá movido éste por un deseo de desencadenar una operación de *marketing* y prestigio internacional. En cualquier caso, fue una operación empresarial sin ninguna base económica ni política, dado que en absoluto se compagina esta actividad con el objetivo de producción de vehículos industriales de uso militar y civil que, además, en tan bajo grado se estaba cumpliendo. No obstante, tuvo un efecto beneficioso en el orden técnico industrial, al contribuir al elevamiento de los estándares de calidad del trabajo no sólo en la propia fábrica, sino en los proveedores, de lo que se beneficiaría la industria en general y la auxiliar del automóvil en particular, que hubo de habituarse a las normas de calidad exigidas por CETA y ENASA⁽¹⁵⁴⁾.

Los avances en el diseño de nuevos productos de CETA para su ejecución por ENASA en esta primera etapa acaban ahí. Otros muchos prototipos de camiones o autobuses, de vehículos exclusivos para uso militar o, incluso, de un automóvil tipo limusina y un tractor oruga para uso agrícola y militar, no pasaron de prototipos a la serie de fábrica. Durante todo ese tiempo se trabajó en la consecución del primer camión genuinamente Pegaso, de diseño exclusivo del CETA y no derivado de la tecnología Hispano Suiza. Este camión se montó a partir de 1954 en la nueva fábrica. Se denominó Pegaso Barajas Z-207, con capacidad para 6,5 toneladas. Fue el modelo que se llegó a

(153) Lage, M. (1992), p. 163.

(154) Mosquera, c. y Coma-Cros, E. (1988), pp. 20-21.

fabricar en cantidades importantes y auténtico antecedente de modelos posteriores. Estuvo en producción hasta 1960.

Junto a este notable impulso técnico de sus diseños y fabricados, que constituye sin duda un aspecto muy positivo de la etapa inicial de ENASA, se da una evolución empresarial que hubo de seguir un camino absolutamente distinto al previsto, que se materializa en el extraordinario incremento de recursos que el INI hubo de aportar para evitar la paralización de la empresa. La adquisición de Hispano Suiza supuso una carga financiera no prevista, no tanto por el importe efectivo satisfecho por su compra, sino por la necesidad de acometer importantes inversiones para asegurar su continuidad. A las requeridas por su sección de vehículos industriales, derivadas de la conveniente renovación y reparación de máquinas en mal estado después de la ocupación de que fue objeto durante la Guerra Civil, se sumaron los problemas de reorganización que conllevaban otras actividades asumidas por interés militar, en especial los motores de aviación cuyo pedido en tramitación con el Ministerio de Aire de 280 unidades, exigía una adecuación de la sección a tal fin. Todo esto venía a sumarse a las necesidades de la empresa de compra de terrenos y maquinarias para la nueva fábrica a construir.

Eran muchos objetivos y fines a cumplir con inadecuados recursos y pocos medios. En realidad, el Consejo de Administración de ENASA fue consciente de esto y desde el primer momento se aplicó en eludir los compromisos con el ejército, con una actuación que venía a ser continuación de la que ya tuviera el Departamento del Automóvil del INI con el Ministerio del Aire, es decir, intentando llevar al ánimo de las autoridades militares la obsolescencia del producto y su previsible encarecimiento, dada la dependencia de elementos a importar de la Hispano Suiza francesa. Después de algunos enfrentamientos con el Ministerio del Aire, se imponen los criterios de interés militar y el contrato de 280 motores es aprobado en 1947. Esta actividad militar ajena al objetivo inicial de ENASA se incrementa con una nueva contratación en 1948, esta vez con el Ministerio del Ejército, de 200 cañones.

Este armamento venía siendo suministrado por la Hispano Suiza de Ginebra -sociedad independiente de la Hispano Suiza española-. Ahora se plantea su fabricación en la nueva empresa nacional, con pago de la licencia correspondiente⁽¹⁵⁵⁾. Esta atención a la producción militar crea algunos problemas accesorios, como por ejemplo, la existencia de máquinas en Barcelona que habían sido trasladadas de la Hispano Suiza francesa en plena guerra mundial y que ahora son objeto de reclamación de algún tipo de compensación por la sociedad francesa, la cual actúa desde una posición de fuerza al ser proveedora insustituible de los componentes del motor a fabricar en Barcelona⁽¹⁵⁶⁾. Los suministros de estos componentes plantean de inmediato la cuestión adicional de las dificultades de pago por escasa disponibilidad de divisas⁽¹⁵⁷⁾. Cuando en enero de 1951 el INI creó la Industria Nacional de Motores de Aviación (ENNASA), se decidió que la obligación de abastecimiento de ENNASA quedara limitada a los 100 primeros motores⁽¹⁵⁸⁾, precisamente aquellos para cuya fabricación no se exigía la nacionalización y podían incorporar elementos importados, trasladando el compromiso de producción del resto a la nueva empresa pública con objetivo exclusivamente militar. No obstante, la cumplimentación del mismo, así como la de los cañones para los Ministerios del Ejército y del Aire, se prolongarían más allá de lo previsto y no se finalizaría con estas actividades extrañas a la empresa hasta 1954.

En resumen, las actividades que la empresa hubo de acometer en sus primeros años de trayectoria hasta 1950 le acarrearon continuos problemas de tesorería, hasta el punto de que en 1949 la empresa solicitó un préstamo a 6 meses de 25

(155) Esta actividad se vería incrementada más tarde cuando, en 1950, se contrató con el Ministerio del Aire la construcción de 100 cañones de otro tipo (*Memoria de ENNASA, 1950*, p. 9) y en 1952 otros 15 cañones del primer tipo para la Empresa Nacional Bazán (*Memoria de ENNASA, 1952*, p. 9).

(156) Actas del Consejo de Administración de ENNASA, 1948, 11 de mayo.

(157) Actas del Consejo de Administración de ENNASA, 1950, 28 de marzo.

(158) Actas del Consejo de Administración de ENNASA, 1951, 30 de enero.

millones de pesetas al Banco de España, dentro de las condiciones especiales concedidas a industrias de interés nacional⁽¹⁵⁹⁾. El préstamo figura en Balance a 31 de diciembre 1949. En la Memoria de ese mismo año se achacan las perturbaciones de tesorería al contrato con el Ministerio del Aire, que obligan a mantener recursos inmovilizados que «no se ven compensados con los cobros de los plazos previstos»⁽¹⁶⁰⁾. La reorganización y renovación de la sección de vehículos industriales de La Sagrera y de la de motores de aviación, implicaron un esfuerzo financiero que se sumaba al empleo de recursos para la construcción y contratación de equipamiento para la nueva fábrica. Cuando en 1950 se dispone ya de un vehículo con motor diesel, su lanzamiento en Barcelona provoca una primera importante ampliación de capital. La producción aumenta a partir de 1951, pero no se traduce en ventas (Cuadro 7). La trayectoria de falta de recuperación de la inversión en el ciclo productivo persiste y la presión sobre la tesorería también. En la Memoria de 1951 ya se adelanta que deberá contemplarse otra ampliación de capital⁽¹⁶¹⁾. La puesta en marcha de la nueva fábrica en 1954, dotada de secciones imprevistas (fabricación de equipos de inyección diesel, taller de forja y fundición⁽¹⁶²⁾, y taller para fabricación propia de utillaje y herramientas de precisión) provoca la segunda importante ampliación de capital que se aprobó en 1953 y colocó los recursos propios en la cifra de 2.100.000.000 pts, casi nueve veces la cifra inicial prevista de 240.000.000, mientras que la producción de ese mismo año fue de 450 unidades, un tercio del objetivo propuesto. Frente a esto, la empresa encara el futuro con su propia técnica, con una capacidad de producción estimable en sus nuevas instalaciones, dotadas de un equi-

(159) Actas del Consejo de Administración de ENASA, 1949, 27 de junio.

(160) Memoria de ENASA, 1949, pp. 11-12.

(161) Memoria de ENASA, 1951, p. 4.

(162) En 1950 se había realizado también la venta de las secciones de Forja en Ripoll, un activo más de los adquiridos a Hispano Suiza, a la Farga Casanova, quedando sólo en propiedad de ENASA la sección de Embutición, que fue trasladada a La Sagrera (Memoria de ENASA, 1950, p. 7). Por esta razón, se prevé una nueva y moderna sección de Fundición en la fábrica de Madrid.

CUADRO 7

Años	Valor de la producción	Ventas
1948	57,5	20,1
1949	60,8	17,6
1950	105,4	105,9
1951	204,4	164,6

Fuente: *Memorias de ENASA, 1951 y 1958.*

pamiento al día, con sus procedimientos basados en unas normativas de calidad exigentes dictadas por el CETA y con una primera alianza estratégica de producción con una empresa líder internacional. Contando con estos aspectos positivos, partiendo de una situación financiera saneada y favorecida con el proteccionismo arancelario, ENASA estaba en situación de iniciar una gestión empresarial diferente que persiguiera un resultado económico eficiente, pero esto no ocurriría hasta el giro de la política económica general del país a finales de los 50. Hasta entonces siguió predominando la maximización de la producción como un objetivo en sí mismo, continuándose en Barcelona con la ineficiente producción del prestigioso turismo Z-102 hasta 1958.

5. CONCLUSIÓN

En el campo de la fabricación de vehículos industriales, el INI encontró un auténtico desierto industrial y una notable falta de disposición de la iniciativa privada nacional para afrontar la aventura empresarial, por incapacidad financiera y, sobre todo, por insuficiencia técnica. Esta doble limitación no encuentra precisamente un factor para su superación en la política industrial que diseña el nuevo régimen. Esta última, altamente intervencionista y reguladora en nombre de los intereses generales por encima de los empresariales y mercantiles, resulta más disuasoria que impulsora.

A lo largo del período anterior a nuestra guerra civil, la industria de automoción no experimentó una evolución comparable a la registrada en los países industriales de nuestro entorno europeo y, sobre todo, en la más desarrollada industria norteamericana. Las condiciones de mercado y de estructura industrial, apoyadas por políticas intervencionistas protectoras, habían cimentado un notable desarrollo en aquellos países. En España las condiciones fueron menos favorables y las actuaciones de protección arancelaria no fueron suficientes para que las numerosas iniciativas cristalizaran en empresas mínimamente instaladas como para definir la presencia significativa del sector, con su efecto dinamizador a otros en la economía española. La construcción de vehículos en el territorio nacional se ceñía fundamentalmente en los años 30 a las plantas de montaje de Ford y General Motors en Barcelona. El caso de la Hispano Suiza es paradigmático del comportamiento de los intentos empresariales domésticos. Después de un arranque fulgurante a principios de siglo, se encontró en una situación de práctica inviabilidad en vísperas de la guerra, dependiendo su supervivencia en gran medida de los pedidos de vehículos industriales de la Administración. Esta situación de dependencia vital de los presupuestos públicos se remonta a 1917. El período de entreguerras es una etapa de diversificación hacia producciones de carácter militar que alejan a la empresa del mercado y en la que se va abandonando la fabricación de turismos. La consecuencia será su acomodamiento a

buscar su consolidación al amparo del apoyo gubernamental y el lento declive de su actividad en el campo comercial, marcado principalmente por su retraso en el desarrollo tecnológico de los motores de sus vehículos industriales. De esta forma, la Hispano Suiza fue derivando hacia una cierta esclerosis empresarial, muy lejos del dinamismo que mostró en sus primeros años de existencia.

Así, cuando en 1941 el INI centra su atención en este sector, las posibilidades de guiar su despegue vertebrándolo en los proyectos de industrias privadas no existían realmente. La posible implantación de industrias extranjeras estaba abortada por las imposiciones de corte nacionalista de la política industrial del nuevo régimen. La posible implantación de una industria netamente nacional privada descansaba solo y muy débilmente en el proyecto de Hispano Suiza con Alfa Romeo y Lancia. Su escasa viabilidad quedó, además, truncada también definitivamente a causa de las vicisitudes de la guerra en Europa, con sus consecuencias sobre la empresa italiana, y tal inviabilidad es legítimo pensar que se habría manifestado igualmente aun cuando no se hubiera producido la intervención del INI en la negociación.

Sentado esto, también hemos de sentar que el INI de Suanzes estaba poseído por una absoluta desconfianza en la iniciativa privada y orientó su acción más a su sustitución que a una colaboración, mucho menos a un posible abandono de la acción dejándola en sus manos sin el protagonismo del INI.

La resultante de todo ello había de ser la actuación directa del INI que, a su vez, ha de cumplir metas no meramente industriales, sino matizadas por razones de interés geoestratégico y condicionadas a su consecución de un modo autárquico. Pero este resultado final no es achacable enteramente a la voluntad suplantadora del INI de la iniciativa privada. A ésta le cabe en buena medida parte de la responsabilidad en su repliegue ante el INI. La única iniciativa española fue la de Hispano Suiza y esta empresa privada orientó su estrategia en todo momento a la colaboración pública de un modo u otro,

siguiendo la clara tendencia que orientaba su actuación empresarial desde dos décadas antes. Cuando se produjo la intervención del INI en su proyecto con Alfa Romeo, mostró su predisposición a cualquier fórmula de colaboración liderada por el INI. Y esto resulta bastante lógico, por otro lado, dadas las escasas expectativas de la empresa de subsistir por sí misma o mediante la incierta fórmula de colaboración con la firma italiana.

Tenemos, pues, dos cuestiones que merecen una reflexión. Una es, claro está, la propia actuación del INI en sus diversos aspectos: cómo se produjo y bajo qué criterios, qué objetivos perseguía y cómo actuó para su consecución, cómo se justifica y entiende la misma. Otra es -y no menos interesante- la no actuación de la iniciativa privada: qué razones explican su generalizada debilidad de partida, su inclinación a depender del apoyo público.

Con respecto a la primera cuestión, se han expuesto en este trabajo argumentos y datos sobre la actuación del INI en este campo. En primer lugar, las exigencias militares condicionaron mucho y de forma negativa, desde el punto de vista empresarial, las decisiones del INI y de ENASA en sus planteamientos estratégicos empresariales. En segundo lugar, la actuación pública se planteó al margen de objetivos empresariales y se persiguió prioritariamente un objetivo de producción. Esta actuación se basa en un axioma de vieja tradición hispana: existen recursos suficientes que sólo la indolencia de la iniciativa privada ha hecho históricamente permanecer ociosos. La idea de Suanzes al respecto es que sólo cabe la intervención pública directa para superar esta situación. Ya hemos analizado en el texto la ausencia total de la noción de coste de oportunidad en este ideario. La constatación de la falta de respuesta efectiva a las medidas impulsoras del Ministerio de Industria entre 1939 y 1941 no hace más que remachar este ideario. En tercer lugar, y en concordancia con la idea de abundancia de recursos, se persigue un imposible ideal autárquico. Hemos analizado también cómo la circunstancia de entrada en contacto de Suanzes con el ingeniero Ricart de

Alfa Romero propició una oportunidad para hacer viable este objetivo en el aspecto tecnológico y cómo, de acuerdo con el plan estratégico elaborado por Ricart, se creó el CETA que, bajo su dirección técnica, desarrolló productos solventes para ser fabricados en ENASA, lo que fue todo un hecho. Ahora bien, la autarquía, posible para una innovación nacional de productos, permaneció siendo un imposible para la fabricación, tanto en el aspecto de aprovisionamiento de materias primas y componentes, como de equipamiento de la fábrica. Pero el principio autárquico no fue tampoco un criterio rígido e inamovible. Más bien perteneció al mundo de las declaraciones y de los principios políticos del régimen, porque de hecho los hombres del INI y de ENASA siempre actuaron en base a su imposibilidad. Hemos analizado a este respecto la importancia fundamental que para el lanzamiento en ENASA de los vehículos diesel tuvo la importación de equipos de inyección alemanes. El contrato posterior con la firma alemana para nacionalizar la fabricación de tales equipos en ENASA no se encuadra ya como una decisión debida a ningún móvil autárquico, sino como una decisión empresarial que intenta una línea de negocio que espera sea rentable. En cuarto lugar, y como consecuencia de los criterios no empresariales que regían las decisiones, la nueva fábrica para ENASA se planificó de espaldas a la realidad, contando con su existencia en un plazo imposible en las circunstancias económicas generales que atravesaba España. La demora en su consecución fue asumida desde el mismo momento de la creación de ENASA, de otro modo no se entendería que las negociaciones para la compra de Hispano Suiza se iniciaran y concretaran incluso antes de su constitución. Este punto marca una contradicción en las acciones del INI que tendrían muy graves consecuencias. ENASA se constituyó dotada teóricamente con los recursos financieros para poner en marcha un centro productivo nuevo. En cambio, tales recursos hubieron de emplearse en gran medida en la fábrica adquirida inmediatamente a Hispano Suiza. Esto ocasionó graves desequilibrios en la estructura financiera empresarial, que exigirían la aportación de considerables cantidades para asegurar su viabilidad y su capacidad de producción prevista. Es evidente la escasa rentabilidad de estos recursos y es imaginable que pudieran

haber sido objeto de otros usos alternativos de resultado más eficiente para la economía del país.

En cuanto a la segunda cuestión, se han aportado argumentos y datos sobre el retraso del sector de automoción en España, y sobre las razones que llevaron a Hispano Suiza, la única empresa a considerar con presencia relevante en el sector, a su decadencia por razones de retraso en el desarrollo técnico de sus productos, concretamente su desacuerdo en desarrollar un motor diesel. Los desperfectos causados durante la guerra en sus instalaciones incrementaron sus problemas. Al acabar la contienda, la situación del mercado no era precisamente más halagüeña que antes. La empresa reaccionó y buscó su salvación por la única vía que le quedaba: el presupuesto del Estado. Su condición de industria de interés militar por sus contratos de motores de aviación y de armamento con el Ejército español reforzaba esta actitud. Intentó asegurar los pedidos del ejército para su camiones ante la falta de expectativas de mercado. La única y mínima posibilidad para el proyecto que presentara ante el Ministerio de Industria en colaboración con Alfa Romeo pasaba por la consecución de estos pedidos. Pero en esta tesitura, Hispano Suiza se encontró atrapada en su propia insuficiencia: la única posibilidad de obtener el pedido público pasaba por su capacidad de suministrar vehículos diesel. Esta carencia no sólo le cerró las puertas gubernamentales, sino también las del propio INI, que usó este dato como principal argumento contra cualquier fórmula que significara la continuidad de Hispano Suiza. Coincidieron estos dos hechos: las débiles potencialidades de Hispano Suiza, que le imponían una escasa predisposición a invertir y arriesgar sin apoyo público; y la escasa predisposición del INI a confiar en la iniciativa privada aun con apoyo público, y su resultado fue la desaparición de Hispano Suiza del mercado de vehículos industriales como firma comercial, pero no de sus instalaciones, máquinas y proyectos, cuya permanencia se encontraba seriamente amenazada de no mediar algún tipo de apoyo público. Ahora bien, este apoyo no revistó la forma de apoyo presupuestario, sino de intervención directa por parte del INI mediante la fórmula de adquisición de activos, lo que supuso la

continuidad de la actividad industrial amenazada y la sustitución del capital privado.

En definitiva, la acción impulsora del INI a partir de la compra de Hispano Suiza por ENASA creó las bases del desarrollo posterior de esta industria y fue la única acción que podía darse en aquel momento histórico político. No es imaginable que pudiera haber sido posible de la mano del capital privado sin apoyo público alguno, porque lo realmente inimaginable es que hubiera surgido ese capital en la cuantía necesaria, en aquel contexto de mercado y de expectativas políticas y económicas del país, para abordar una industria de los requerimientos de capital intensivo como es la que estamos tratando. Cuestión diferente será si esa actuación pública abordando esas necesidades de capital fue más o menos eficiente a la par que eficaz, a largo plazo, en la consecución de los objetivos de producción y de impulso al sector, lo que nos llevaría en última instancia al debate sobre la eficiencia de la empresa pública, y que escapa al objetivo de este trabajo, aunque pueda suponer alguna aportación que ayude a su clarificación.

6. APÉNDICES

APÉNDICE 1

PRODUCCIÓN DE VEHÍCULOS A MOTOR (1923-1950)

(en miles)

AÑOS	AUTOMÓVILES						VEHÍCULOS INDUSTRIALES						TOTAL					
	R .	A L E N I D O	F R A N C I A	I T A L I A	TOTAL EU RO PA	E E U .	R .	A L E N I D O	F R A N C I A	I T A L I A	TOTAL EU RO PA	E E U .	R .	A L E N I D O	F R A N C I A	I T A L I A	TOTAL EU RO PA	E E U .
1923	71	31	-	-	-	3.625	24	9	-	-	-	409	95	40	110	-	-	4.034
1924	117	36	-	-	-	3.186	30	20	-	-	-	417	147	56	145	37	385	3.603
1925	132	48	-	-	-	3.735	35	21	-	-	-	531	167	69	177	40	453	4.266
1926	154	36	-	-	-	3.784	44	14	-	-	-	517	198	50	192	55	495	4.301
1927	165	91	-	-	-	2.936	47	31	-	-	-	465	212	122	191	65	590	3.401
1928	165	108	-	-	-	3.816	47	39	-	-	-	543	212	147	223	55	637	4.359
1929	182	117	211	-	-	4.587	57	39	42	-	-	771	239	156	253	54	702	5.358
1930	170	61	193	-	-	2.785	67	10	37	-	-	571	237	71	230	43	581	3.356
1931	159	56	167	22	404	1.973	67	10	34	4	115	417	226	66	201	26	519	2.390
1932	171	44	136	25	476	1.136	62	8	27	4	101	235	233	52	163	29	577	1.371
1933	221	85	159	36	501	1.573	65	11	30	4	110	347	286	96	189	40	611	1.920
1934	257	147	157	41	601	2.178	86	27	24	4	141	575	343	174	181	45	742	2.753
1935	312	201	143	41	697	3.252	92	42	22	7	163	695	404	243	165	48	860	3.947
1936	354	220	180	36	790	3.669	108	51	24	9	192	785	462	271	204	45	982	4.454
1937	390	264	177	62	893	3.916	118	64	24	10	216	893	508	328	201	72	1.109	4.809
1938	341	277	200	59	877	2.001	104	65	27	8	204	488	445	342	227	67	1.081	2.489
1946	219	10	30	11	270	2.149	149	14	66	18	247	941	368	24	96	29	517	3.090
1947	287	9	66	25	387	3.558	158	14	71	18	261	1.240	445	23	137	43	648	4.798
1948	335	30	100	44	509	3.909	177	31	98	16	322	1.376	512	61	198	60	831	5.285
1949	412	104	188	65	769	5.120	218	58	98	21	395	1.134	630	162	286	86	1.164	6.254
1950	522	216	257	101	1.096	6.666	263	90	100	27	480	1.337	785	306	357	128	1.576	8.003

Fuente: Hernández Andreu, J., *España y la crisis del 29*, Espasa Calpe, Madrid, 1986, p. 176.

APÉNDICE 2

VEHÍCULOS MATRICULADOS E IMPORTADOS EN ESPAÑA (1900-1957)

Años	Vehículos matriculados	Vehículos importados			Diferencia matriculados-importados	Parque nacional
		Turismos +	Camiones =	Total import.		
1900	3					3
1901	65					68
1902	40					102
1903	46					140
1904	50					178
1905	71					234
1906	192					407
1907	704					1.077
1908	883					1.870
1909	943					2.657
1910	999					3.435
1911	1.267					4.416
1912	1.621					5.669
1913	1.809					7.006
1914	1.862					8.284
1915	1.210	41(1)	26.181 (Kg)			8.804
1916	1.442	96(1)	34.274 (Kg)			9.513
1917	2.115	119(1)	25.416 (Kg)			10.835
1918	1.795					11.728
1919	2.756					13.507
1920	12.017					24.399
1921	9.321					31.687
1922	11.052					40.100
1923	18.248					55.007
1924	20.215					70.640
1925	21.934	14.000	2.000	16.000	5.934	86.690
1926	25.793	16.600	4.000	20.600	5.193	105.262
1927	28.616	14.000	3.500	17.500	11.116	124.770
1928	34.495	17.800	6.685	24.485	10.010	149.108
1929	37.049	15.300	9.067	24.367	12.682	174.002
1930	25.658	9.387	8.448	17.835	7.823	184.735
1931	13.375	1.706	5.402	7.108	6.267	183.143
1932	11.185	4.913	3.394	8.307	2.878	178.992
1933	17.209	9.407	4.044	13.451	3.758	181.450
1934	23.051					188.906
1935	21.369					199.234
1936	18.837					
1937	1.470					
1938	1.360					
1939	7.863					
1940	10.376	3.500	2.994	6.494	3.882	
1941	4.027					110.653
1942	7.295					109.850
1943	7.437	1.350	500	1.850		119.512
1944	4.883					125.994
1945	4.309					128.888
1946	7.832					126.980
1947	8.791					147.906
1948	13.861	2.103	2.420	4.523		174.809
1949	10.570					186.348
1950	7.103					192.715
1951	9.419	4.012	1.674	5.686	3.733	194.584
1952	14.325	6.787	2.508	9.298	5.027	197.237
1953	25.121	8.904	3.302	12.206	12.915	206.964
1954	41.751	10.331	3.678	14.009	27.742	239.395
1955	67.628	15.458	3.684	19.142	48.486	242.128
1956	141.702	16.092	4.780	20.872	120.830	272.698
1957	166.115	4.332	2.549	6.881	159.234	306.337

(1) En turismos, recoge carrozas y automóviles, con o sin motor: para 1915: abiertos, 37 y cerrados, 4. Para 1916: abiertos, 89; cerrados, 7. Para 1917: abiertos, 105; cerrados, 14.
En camiones, recoge camiones y carros movidos por vapor y demás camiones y carros, en Kg.

Fuente: Para matriculaciones: Rev. HP, Anuario Automovilístico de España, Barcelona, 1960.
Para importaciones: elaboración propia a partir de San Román, E. (1995), p. 26; Revista España Automóvil y Aeronáutica, núm. 5, 15-3-1918, p. 50; y Revista HP, Anuario Automovilístico de España, Barcelona, 1960.
Los datos sobre el parque nacional desde 1900 a 1935, Tortella, G. (1994), p. 284. Desde 1941 adelante, Uriol Salcedo, J.I. (1992), pp. 182-185.

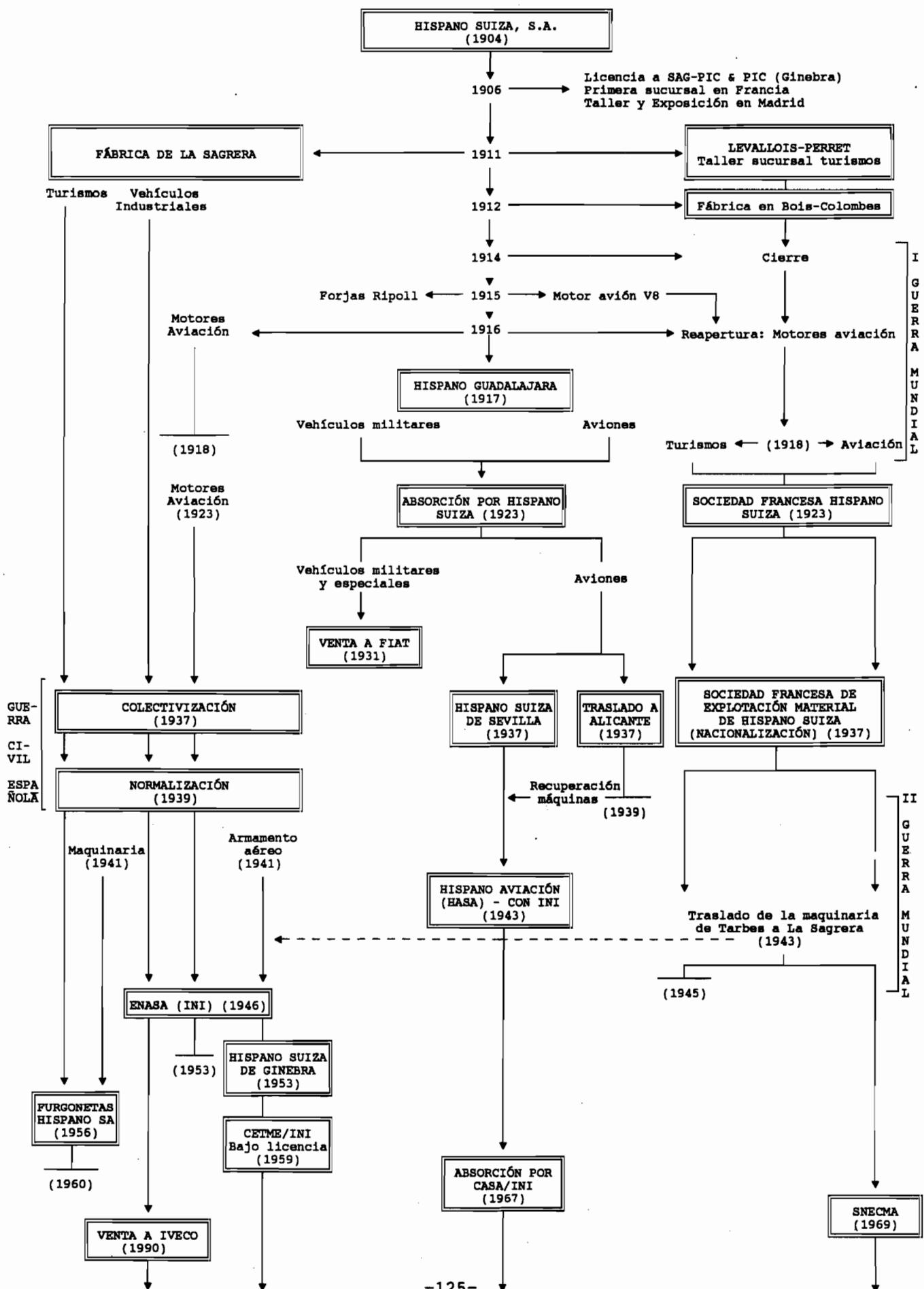
APÉNDICE 3

COCHES MATRICULADOS EN MADRID, BARCELONA Y ANDALUCÍA
DURANTE LOS AÑOS 1928 Y 1929

Marcas	Año de matriculación	
	1928	1929
MADRID		
Ford	274	810
Citroen	739	731
Chevrolet	580	625
Fiat	117	274
Chrysler	217	249
Renault	258	241
Graham-Paige	150	179
Nash	119	139
R.E.O.	67	111
Hudson	113	103
Essex	117	99
Subtotal	2.753	3.559
Hispano Suiza	21	36
Landa	-	6
Resto marcas extranjeras y otros vehículos	2.343	
TOTAL MATRICULADOS EN MADRID	5.117	5.462
BARCELONA		
Citroen	945	1.079
Ford	515	982
Chevrolet	791	845
Fiat	189	210
Wihppel	203	153
Renault	193	136
Studebaker	163	130
B.S.A.	149	119
Peugeot	105	114
Chrysler	189	109
Erskine	258	106
Essex	129	103
Graham-Paige	45	90
Buick	132	88
Subtotal	4.006	4.262
Hispano Suiza	61	71
Resto marcas extranjeras y otros vehículos	2.679	2.153
TOTAL MATRICULADOS EN BARCELONA	6.746	6.486
ANDALUCÍA		
Ford	153	429
Dodge	176	162
Fiat	70	70
Chevrolet	685	537
Citroen	97	252
Buick	91	37
Renault	78	91
Subtotal	1.350	1.576
Hispano Suiza	21	27
Resto marcas extranjeras y otros vehículos	985	1.238
TOTAL MATRICULADOS EN ANDALUCÍA	2.356	2.841

Fuente: Revista Sevilla Automovilista, núm. 64, may.-jun. 1930, pp. 17-19; y núm. 65, jul.-ago. 1930, pp. 28-29.

APÉNDICE 4
ESQUEMA DE LA EVOLUCIÓN DE HISPANO SUIZA



APÉNDICE 5
TIPOS Y MODELOS DE TURISMOS HISPANO SUIZA

PERÍODO	PRODUCTO
1904	10 cv
	14/16 cv, 4 cilindros (80x100)
1905	20 cv, 4 cilindros (100x120)
1906	20/24 cv, 4 cilindros (120x120)
	40 cv, 4 cilindros (130x130)
1906/1907	20/30 cv, 4 cilindros
	24/30 cv, 4 cilindros
	30/40 cv, 4 cilindros (100x150)
	60/75 cv, 6 cilindros (130x140)
1907	Primer «acorazado» Birkigt.
1908	Ensayo de adaptación a vehículos indust.
1909/1911	Primer 6 cilindros construido en España.
	Primero adaptado a vehículo industrial.
	Sport 45 cv (80x170)
	Sport 45 cv (80x180)
	Para carreras.
1913/1914 (*)	18/24 cv
	15/20 cv (80x130)
	España, 4 cilindros
	18 cv, 4 cilindros (90x150)
	30 cv, 4 cilindros (100x180)
1915/1920	Sport, 4 cilindros (85x130)
	8/10 cv, 4 cilindros (70x120)
	2 versiones: normal y larga.
1923	T16, 16 cv, 2,9 l. 4 cilindros (85x130)
	T30, 30 cv, 4 cilindros (100x150)
	T32 H6, 32 cv (135 efect.) 6 cil. (100x140)
1924	T48 (I4), 20 cv, 4 cilindros (85x100)
	T49 (I6), 20 cv, 6 cilindros (85x110)
1930/1932	T56 (H6C), 46 cv (150 efect.) 7,9 l. 4 cil. (110x140)
	T56 (H6B), 46 cv (150 efect.) 6,9 l. 6 cil. (110x140)
1934	En producción hasta 1938, se fabricaron 2.614 unidades. Precio: 150.000 FF.
	26 cv, 6 cilindros (90x120)
	T60, 20 cv
	T64, 6 cilindros (90x120)
	T68 (V12) 54 cv (200 efectivos) 11,3 l.
1937/1939	T68 (V12) 54 cv (200 efectivos) 9,2 l.
	T56 bis, serie normal
	T56 bis, serie Grand Sport
1934	Precio: 95.000 FF.
1937/1939	T60 RL
	En Barcelona, para uso del Ejército y la Administración.

(*) A partir de 1913, los nuevos modelos se desarrollaron en Francia.

Fuente: Elaboración propia a partir de Ciuró, J. (1994), Lage, M. (1992), Memorias de Hispano Suiza y Revista L'Anthologie de l'Automobile, núms. 8 y 9, nov./dic. 1969 y ene./feb. 1970.

APÉNDICE 6

TIPOS Y MODELOS DE VEHÍCULOS INDUSTRIALES HISPANO SUIZA

PERÍODO	PRODUCTO	POTENCIA EFECTIVA (cv)	
1906	24 cv, 4 cilindros (100x120)	30	Furgoneta. Primer vehículo industrial. Vendida 1 unidad.
	40 cv, 4 cilindros (130x140)	47	4.410 Kg. carga. Sólo uso interno
1908/1910	12/15 cv, 4 cilindros (80x110)	18,5	10 plazas bus. 1.000 Kg. carga.
	25/30 cv, 4 cilindros (100x130)	32	18 plazas bus. 2.000 Kg. carga.
1911	15/20 cv, 4 cilindros (80x130), 3 vel. (modificado a 4 velocidades)	27	14 plazas bus. 1.740 Kg. carga. Versiones civil y militar. En producción hasta 1930.
	30/40, 4 cilindros (100x150)	43	20/26 pl.bus. 3.585 Kg. carga. Versiones civil y militar. En producción hasta 1936.
1915	40/50 cv, 4 cilindros (110x180)	53,5	30 plazas. 4.000 Kg. carga. Versiones civil y militar. En producción hasta 1936.
1926	50/60 cv, 4 cilindros (110x180)	70	Similar técnicamente al 40/50. En producción hasta 1936.
1929	2T4, 4 cilindros (85x130)	39	Evolución del 15/20. 18/22 plazas. 2.000/2.500 Kg. En producción hasta 1944.
	Modificado en 1933	45	
1930	T60, 6 cilindros (80x110)	56	25/30 plazas. 3.000 Kg. Sustituto definitivo del 30/40.
1931	T69, 6 cilindros (110x140)	107	45 plazas. 6.000/7.000 Kg. En producción hasta 1944.
1933	3T6 (T60R), 6 cilindros (85x100) (evolución del T60)	63	30/35 plazas. 4.000 Kg. En producción hasta 1943.
1935	H.S. Ganz JaR 105, 4 cilindros, 4,8 l.	48	Primer diesel Ganz sobre chasis 40/50. 30/35 plazas, 3.000/4.000 Kg. En producción un año.
	H.S. Ganz JaR 110, 6 cilindros, 8,5 l.	96	Alternativa diesel al T69. 40/45 plazas, 5.000 Kg. En producción hasta 1940.
	H.S. Ganz JaR, especial, 6 cil., 16 l.	173	No se montó en ningún vehículo.
1939	T65 4THG	73	Evolución del 50/60. En producción hasta 1946.
1939/1942	T60R y T69, a gasógeno		
1944	66G, 6 cilindros (95x120), 5,1 l.	110	Último motor Hispano Suiza a gasolina para vehículo industrial y último modelo con marca Hispano Suiza. A partir de 1947 saldrían como modelo PEGASO I, de la nueva marca. 7.000 Kg.
	66GA (adaptación del 66G a autobús)		3 versiones: 36 plazas, 48/53 plazas y 70 plazas.

Fuente: Ciur6, J. (1994); Lage, M. (1992) y Memorias de Hispano Suiza.

APÉNDICE 7

CARACTERÍSTICAS Y PRECIOS DE LOS AUTOMÓVILES
FABRICADOS EN ESPAÑA EN 1920

MARCA Y TIPO	MOTOR		PRECIO DEL CHASIS
	Potencia en HP	Número de cilindros	
América B	6-8	4	8.500
América B alargado	6-8	4	-
América B especial	6-8	4	-
David, 2 cilindros	8	2	7.500
Díaz y Grilló 1918	6-8	4	-
Dobi D	8	2	6.000
Dobi DB	8	4	6.500
Dobi B	8-10	4	8.000
Elizalde, 22 ómnibus	15	4	16.820
Elizalde, 24 industrial	15-20	4	18.900
Elizalde, 27	15-20	4	17.850
Elizalde, 27 sport	15-20	4	18.900
Elizalde, 25 Victoria	16-20	4	22.050
Elizalde, 26	15-20	4	19.950
Elizalde, 26 sport	16-20	4	21.000
Elizalde, 29	18-30	4	24.150
España	8-10	4	-
Hispano-Suiza, turismo	8-10	4	10.250
Hispano-Suiza, turismo	16	4	18.000
Hispano-Suiza, turismo	30	4	22.000
Hispano-Suiza, turismo	30-40	4	22.500
Hispano-Suiza, camión	30-40	4	22.500
Hispano-Suiza, camión	40-50	4	27.500
Matas A2	12-14	-	-
T.H.	15	4	15.000
Victoria	6	4	6.300

Fuente: Revista España Automóvil y Aeronáutica, núm. 5, 15 de marzo de 1920.

APÉNDICE 8

PRODUCCIÓN, IMPORTACIÓN Y MATRICULACIÓN DE VEHÍCULOS INDUSTRIALES
(1946-1958)

Año	Producción nacional	Producción ENASA	Importación	Matriculación
1946	--	38	2.420	--
1947	--	119		1.981
1948	--	164		5.036
1949	--	169		5.014
1950	--	179		2.547
1951	--	376		2.619
1952	--	450		3.411
1953	--	583		3.658
1954	--	601		4.141
1955	1.737	606		4.276
1956	4.677	702	4.780	7.572
1957	7.060	1.196	2.549	6.728
1958	7.552	2.268	2.314	9.295

Fuente: Hasta 1955, las cifras de importación en *Anuario Automovilístico de España 1958-1959*, Revista HP, Barcelona, 1960; las cifras de producción de ENASA en *ENASA, Obras y fabricaciones, 1956-1957*, Madrid, ENASA, 1957; las cifras de matriculación en Jefatura Central de Tráfico, *Boletín Informativo Anual*, 1964. Desde 1956, *Revista de Información del INI*, núm. 42, mayo-junio 1968, pp. 40-60.

7. BIBLIOGRAFÍA

- ALTSHULER, A.; ANDERSON, M.; JONES, D.; ROOS, D. y WOMACK, J. (1985): *Quel avenir pour l'automobile?*, Atlas/Economica, París.
- ANESMO (1972): *ANUARIO ESPAÑOL DEL MOTOR 1971*, ANESMO, Madrid.
- BADRÉ, P.:
- (1986): *Hispano Suiza*, E.P.A., París.
 - (1990): *Les automobiles Hispano Suiza Des origines à 1949*, Edijac, París.
- BANCO URQUIJO (1970): *La industria del automóvil en España*, Servicio de Estudios Económicos del Banco Urquijo, Madrid.
- BERNALDO DE QUIRÓS, A. (1968): «Participación del INI en el desarrollo de la industria española de la automoción», en *Revista de Información del INI*, nº 42, Mayo-Junio, pp. 39-41.
- BHASKAR, K. (1980): *The future of the World Motor Industry*, Kogan Page/Nichols Publishing, Londres/New York.
- BONIFACE, Jean-Michel y JEUDY, I.G. (1996): *Les camions de la victoire. Le Service Automobile pendant la Grande Guerre (1914-1918)*, Massin, París.
- CARRERAS, A. (1991): «La industria: atraso y modernización», en NADAL, J.; CARRERAS, A. y SUDRIÁ, C.: *La economía española en el s.XX*, Ariel, Barcelona, pp. 280-312.
- CATALÁN, J. (1995): *La economía española y la II Guerra Mundial*, Ariel, Barcelona.
- CHADEAU, E. (1987): *Histoire de l'industrie aéronautique en France, 1900-1950*, Fayard, París.
- CIURÓ, J. (1994): *Historia del automóvil en España*, CEAC, Barcelona.
- ENASA:
- *Actas del Consejo de Administración: 1948 a 1951*.
 - *Memorias: 1950 a 1952*.
 - (1957): *Obras y fabricaciones, 1956-1957*, ENASA, Madrid.
 - (1966): *Empresa Nacional de Autocamiones, 1946-1966, XX años de servicio*, Imprenta Industrial, Bilbao.
- FUENTES QUINTANA, E. (1991): «Tres decenios de la economía española en perspectiva», en GARCÍA DELGADO, J.L. (dir.): *España, Economía*, Espasa-Calpe, Madrid, pp. 1-75.

- GARCÍA DELGADO, J.L. (dir.) (1991): *España, Economía, Espasa-Calpe*, Madrid.
- GIMENO VALLEDOR, P. (1993): *El automóvil en España. Su historia y sus marcas*, RACE, Madrid.
- GRAYSON, S. (1978): «Marc Birkigt and the Hispano Suiza V-12», en *Automobile Quarterly*, núm. 2, pp. 160-169.
- GREEN, J. (1977): *The legendary Hispano Suiza*, Dalton Watson, London.
- GUILLAMÓN, G.: (1928): «Camiones con gasógeno», en *Revista Motoaviación*, núm. 5, junio, pp. 9-11.
- HERNÁNDEZ ANDREU, J. (1986): *España y la crisis de 1929*, Espasa-Calpe, Madrid.
- HERNÁNDEZ ANDREU, J. y GARCÍA RUIZ, J.L. (1994): *Lecturas de historia empresarial*, Civitas, Madrid.
- HISPANO SUIZA:
- *Memorias: 1906 a 1946.*
 - (1910): *Informe del Consejo de Administración a la Junta General Extraordinaria*, 14 de abril.
 - (1913): *Informe del Consejo de Administración a la Junta General Extraordinaria*, 14 de marzo.
 - (1915): *Informe del Consejo de Administración a la Junta General Extraordinaria*, 11 de diciembre.
- INSTITUTO NACIONAL DE INDUSTRIA:
- Archivo, legajos núms. 3164, 3168 y 3413.
 - (1943): *Actas del Consejo de Administración*.
 - (1968): *Revista de Información delINI*, núm. 42, mayo-junio.
- JEFATURA CENTRAL DE TRÁFICO (1967): *Boletín Informativo Anual*, Ministerio de la Gobernación/J.C.T., Madrid.
- LAGE, M. (1992): *Hispano Suiza/Pegaso. Un siglo de camiones y autobuses*, IVECO Pegaso/Lunwerg, Barcelona.
- MARTÍN ACEÑA, P. y COMÍN, F. (1991): *INI, 50 años de industrialización en España*, Espasa-Calpe, Madrid.
- MOSQUERA, C. y COMA-CROS, E. (1988): *Ricart-Pegaso. La pasión del automóvil*, Arcris, Barcelona.
- NADAL, J.; CARRERAS, A. y SUDRIÁ, C. (1991): *La economía española en el s. XX*, Ariel, Barcelona.
- NISSAN (1990): *Nissan Motor Ibérica. Desde 1920 pioneros de la automoción*, N.M.I., Barcelona.

- POLACCO, M. (1993): *Hispano-Suiza, le futur a sa légende*, Le Cherche Midi Éditeur, París.
- REDACCIÓN ICE (1991): «Presentación», en *Boletín Económico ICE*, núm. 2305-2306 (dedicado al Sector de Automoción), 9-22 diciembre, pp. 3963-3964.
- REVISTA CARGA ÚTIL (1981): núm. 49, octubre-noviembre.
- REVISTA ESPAÑA AUTOMÓVIL Y AERONÁUTICA (1920): núm. 5, 15 de marzo.
- REVISTA ECONOMÍA ESPAÑOLA (1934): núm. 19, julio.
- REVISTA HP (1960): *Anuario Automovilístico de España, 1958-1959*, Revista HP, Barcelona.
- REVISTA L'ANTHOLOGIE DE L'AUTOMOBIL:
- (1969): núm. 8, noviembre-diciembre.
- (1970): núm. 9, enero-febrero.
- REVISTA MOTOAVIÓN:
- (1928): núm. 5, junio; y núm. 17, diciembre.
- (1932): núm. 92, febrero.
- REVISTA SEVILLA AUTOMOVILISTA:
- (1929), núm. 62, noviembre-diciembre.
- (1930), núm. 64, mayo-junio.
- (1930), núm. 65, julio-agosto.
- SALAS LARRAZÁBAL, J. (1983): *De la tela al titanio. El ayer y hoy de la creatividad aeronáutica en España*, Espasa-Calpe, Madrid.
- SAN ROMÁN, E. (1995): *La industria del automóvil en España: el nacimiento de la SEAT*, Fundación Empresa Pública (Documento de Trabajo, nº 9503), Madrid.
- SÁNCHEZ RENEDO, S.: «Industrias militares», en TAMAMES, R.: *Estructura Económica de España* (23^a ed.), Alianza Universidad Textos, Madrid (en preparación).
- SCHWARTZ, P. y GONZÁLEZ, M.J. (1978): *Una historia del INI (1941-1976)*, Tecnos, Madrid.
- SOLÉ, E. (1994): *SEAT (1950-1993)*, Edición de la Tempestad, Barcelona.
- TORTELLA, G. (1994): «El monopolio de petróleos y CAMPSA, 1927-1947», en Hernández Andreu, J. y García Ruiz, J.L., *Lecturas de historia empresarial*, Civitas, Madrid, pp. 265-301.
- URIOL SALCEDO, J.I. (1992): *Historia de los caminos de España*, Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos, Madrid.