

**H**istoriador de España y América, especialmente afamado por su trabajo sobre *La guerra civil española*, Hugh Thomas se introduce con esta biografía de Barreiros en el ámbito de la historia empresarial. La causa directa de esta incursión fue, según él mismo señala en la introducción, una invitación de la hija del empresario a escribir la biografía de su padre. Pero el resultado no es ni mucho menos una mera “obra de encargo”, sino una extensa, documentada y apasionante narración de la vida y de la época de un personaje extraordinario. Eduardo Barreiros (1919-1992) no sólo fue un empresario fuera de serie, sino también un protagonista de excepción de una etapa crucial de la historia de España (c. 1950-1970) en la que el país dio un gran salto en su nivel de vida impulsado por el sector industrial y por el del automóvil en particular. De hecho, gracias a la agudeza del autor y a su profundo conocimiento de la historia de España, el trabajo no es sólo una biografía, sino una privilegiada ventana desde donde observar y comprender muchos aspectos de aquella época.

Después de una breve introducción (tras la que se recogen algunos mapas que ayudan a situar espacialmente la actividad de Barreiros y sus empresas), el trabajo se articula en treinta y siete capítulos a lo largo de los que se va narrando cronológicamente la vida del empresario, sus vínculos familiares y sociales, así como el marco histórico y geográfico donde se desarrollaron. Termina con un epílogo a modo de conclusión en el que el autor hace una valoración de la personalidad y logros de Barreiros. Los capítulos están enca-



*Barreiros. El motor de España*

---

**Autor:** Hugh Thomas  
**Editorial:** Planeta, Barcelona, 2007  
(*Eduardo Barreiros and the Recovery of Spain*). Yale University Press, New Haven, 2009  
**Páginas:** 696  
**ISBN:** 978-84-08-06834-1

[286]

bezados por un sugerente título y una cita procedente de alguna obra literaria, periodística, dicho popular o frase de alguno de los protagonistas de la historia. Esto, junto con su brevedad y cuidada prosa cuajada de anécdotas y alusiones históricas, hacen que la lectura del texto resulte fácil y atractiva sin que pierda rigurosidad, plasmada en las numerosas citas situadas al final del texto. Además de consultar los archivos de la Fundación Eduardo Barreiros y de otras instituciones así como hemerotecas y documentación diversa, el autor se ha entrevistado con muchos de los familiares, compañeros y trabajadores de Eduardo. Estos testimonios, prudente y oportunamente utilizados en el texto, dan a la biografía una viveza especial. Todo ello hace que el libro sea accesible a cualquier lector interesado en la figura de este empresario y en su época histórica, sin que pierda valor para los profesionales de la historia. Dado su enfoque biográfico-narrativo, la obra se complementa a la perfección con un también magnífico trabajo anterior (J. L. García Ruiz y M. Santos Redondo, *¡Es un motor español! Historia empresarial de Barreiros*, Madrid, 2001) que analiza la figura de Barreiros y sus actividades desde el punto de vista más específico de la historia empresarial.

La asombrosa trayectoria de Eduardo Barreiros arranca en 1919, cuando nace en Gundiás, una aldea de la provincia de Orense, en el seno de una familia de tradición agraria. La descripción del lugar y de su ambiente económico y social, así como de los antecedentes familiares de Eduardo —en los que el autor se detiene en los primeros capítulos

del libro— ayuda a advertir la grandeza de lo que posteriormente llegaría a realizar. No obstante, no se puede decir que partiera de la nada, pues su pasión por los motores se inició en la empresa de autobuses que su padre creó en 1925, donde Eduardo colaboró desde el principio. Pero muy pronto mostró una independencia, claridad de ideas y determinación excepcionales, pues a la edad de 12 años (1931) comunicó a su padre que deseaba dejar los estudios y ponerse a trabajar como aprendiz de mecánico en el taller de José Arce a la vez que seguía ayudándole en la empresa de transporte. Desde entonces hasta el mismo día de su fallecimiento, a la edad de 73 años, su vida se caracterizó por una dedicación intensísima e ininterrumpida al trabajo.

Tras unos años de aprendizaje y trabajo por cuenta ajena, al finalizar la Guerra Civil, en la que fue reclutado como combatiente, a la edad de veinte años (1939) montó en Orense su propio taller de reparación y transformación de motores en el que contrató como empleado a su antiguo maestro mecánico, Manuel Cid, lo que da idea de su empuje y personalidad. A la vez, siguió ayudando a su padre y financió los estudios de sus hermanos, convirtiéndose a partir de entonces en el líder de la familia. No conforme con estas actividades, montó una empresa constructora, que participó activamente en la construcción de nuevas carreteras en Galicia durante los años cuarenta. Pero su pasión eran los motores. En 1947 se le ocurrió que transformando el motor de los camiones de su empresa constructora de gasolina a diesel se ahorraría una buena cantidad de dinero en el

transporte de material. Se puso manos a la obra y en muy poco tiempo consiguió su objetivo. Como en España había entonces varios miles de camiones de gasolina, vio que este invento abría una gran oportunidad de negocio y empezó a transformar motores en su taller de Orense. El éxito fue tal, que en 1951 decidió patentar el sistema y trasladarse a Madrid donde las posibilidades eran mucho mayores.

El taller madrileño empezó a funcionar en 1952 y en pocos años había transformado unos 2.300 motores y alcanzado fama nacional. Pero el negocio de la transformación iba disminuyendo, por lo que vio claro que tenía que fabricar sus propios motores diesel. Tras fracasar en su intento de llegar a un acuerdo con Perkins, optó por diseñar un motor inspirado en el del fabricante inglés. Tras patentarlo y constituir Barreiros Diesel, S.A. en 1954, empezó a fabricar estos motores en la planta de Villaverde. A partir de entonces, la expansión de la empresa fue extraordinaria, gracias también al apoyo financiero del Banco de Vizcaya y a la innovadora idea de vender a plazos. A continuación, solicitó al Ministerio de Industria varios permisos para fabricar tractores y camiones, que fue consiguiendo con retrasos y limitaciones. Tras ganar un concurso para la venta de camiones al ejército portugués en 1957, Barreiros inició la producción a gran escala de vehículos industriales. Ante el problema constante de escasez de piezas, Eduardo decidió ponerse a fabricarlas, para lo que creó una serie de empresas subsidiarias. Así, en muy poco tiempo había conseguido establecer uno de los mayores complejos

industriales del país. Pero su ambición no tenía límites y hacia 1960 empezó a plantearse el reto de fabricar turismos, para lo que inició contactos con algunas multinacionales.

Sin embargo, la expansión fue tan rápida y las inversiones tan grandes, que en 1962 la empresa empezó a tener serios problemas de endeudamiento, agravados por retrasos en los cobros. Esta situación coincidió con el proceso de negociación con Chrysler, que mostró su disposición a hacerse con el 40% de Barreiros Diesel para iniciar la fabricación de sus turismos en Villaverde. Esto permitiría a la vez solucionar la delicada situación financiera de la empresa sin que la familia Barreiros perdiera el control de la sociedad. El acuerdo con Chrysler –firmado en octubre de 1963– fue algo insólito para una empresa española y llevó a Barreiros a alcanzar fama internacional. Sin embargo, fue también el inicio de su declive. Aunque los norteamericanos no tenían mayoría, su influencia en la gestión de la empresa fue cada vez mayor, lo que llevó a una creciente confrontación con Eduardo. Además, la venta del Dodge Dart fue un fracaso, por lo que la situación financiera empeoró. Todo ello acabó provocando una ampliación de capital que sólo pudo suscribir Chrysler, que en 1967 se hizo con el 77% del capital. La familia Barreiros perdió el control de la empresa y finalmente tuvo que abandonarla en 1969. Una de las condiciones de su salida era que no podría dedicarse al sector del motor durante cinco años.

El golpe fue durísimo para Eduardo. Sin embargo, su espíritu combativo le impidió resignarse e inmediatamente

[288]

se puso a trabajar en otros proyectos. Invirtió en bodegas, en empresas mineras, en inmobiliarias y financieras y compró una finca en Ciudad Real a la que dedicó sus mejores energías, convirtiéndola en poco tiempo en una de las principales explotaciones ganaderas del país. Pero la pasión por el motor era superior a sus fuerzas, por lo que, terminado el “embargo” impuesto por Chrysler, empezó a tantear posibilidades para volver al sector. Lo intentó sin éxito en Arabia Saudí, pero en 1977 fue invitado por el gobierno cubano a montar allí una fábrica de motores. Después de visitar Cuba en 1978, Eduardo creó una nueva empresa (DIMISA) para empezar a trabajar en el proyecto. El contrato se firmó en 1981 y en 1982 se trasladó a vivir a La Habana, donde consiguió, no sin muchas dificultades, el objetivo de crear una fábrica de motores y vehículos industriales. Pero en 1992, cuando empezaba a vislumbrar otros proyectos, murió repentinamente como consecuencia de un ataque al corazón.

La apasionante biografía de Eduardo Barreiros, resumida en los párrafos precedentes, está admirablemente contada por Hugh Thomas en un libro que se lee de principio a fin como una novela de aventuras. Pero no es ninguna novela, sino el relato de la vida de un gigante de la empresa capaz de superar todo tipo de obstáculos: la humildad de sus orígenes, la escasez de recursos, las limitaciones de divisas y componentes, las trabas de un régimen intervencionista e, incluso, la pérdida de la empresa a la que había dedicado sus mayores energías. Además, el libro explica brillantemente los entresijos de la

ambigua política industrial de franquismo que, lejos de favorecer a Barreiros como en alguna ocasión se ha dicho, lo vio con recelo por ser un competidor de las empresas “nacionales” –ENASA y SEAT–, por lo que sembró su camino de dificultades que el empresario fue sorteando con habilidad.

El trabajo tiene un enfoque histórico-biográfico, por lo que no entra en los diversos debates sobre el origen y papel del empresario planteados por economistas e historiadores de la empresa. No obstante, contiene información suficiente como para hacer aportaciones de interés a algunos de esos debates, como, por ejemplo, el de si el empresario “nace” o “se hace”. Barreiros contó con factores favorables por su “nacimiento” (fue el primogénito de seis hermanos, lo cual es una circunstancia a favor de la empresariedad, según algunos estudios; y entró en contacto con el mundo de la empresa y del motor gracias a su padre), pero el empeño personal por conseguir sus objetivos (decidió dejar de estudiar para dedicarse de lleno a la práctica de la mecánica, y desde entonces trabajó como nadie) destaca sobre aquellos factores, por lo que parece que fue un empresario que, más que “nacer”, “se hizo”. No obstante, esto no está tan claro, pues su enorme capacidad de trabajo y su genio mecánico –las claves de su éxito empresarial– estuvieron determinados tanto por su esfuerzo, como por el ambiente familiar y su carácter innato o genético, y dilucidar qué fue más importante es prácticamente imposible. En cuanto al papel de la educación formal (media y superior) en el espíritu empresarial, el caso de Barrei-

ros demuestra que no es imprescindible para conseguirlo. Sin embargo, cabe preguntarse si ese tipo de educación habría ayudado a Eduardo a evitar –permitiéndole, por ejemplo, administrar la empresa de otro modo– los problemas empresariales que provocaron su caída. La respuesta a esta pregunta tampoco es fácil, pero el texto da algunas pistas para contestarla. En definitiva, aparte de para aprender historia, la lectura de esta biografía puede ser de gran utilidad para fomentar el espíritu empresarial, particularmente en España, donde, aunque ya no sea un factor escaso, puede todavía mejorar significativamente.

José María Ortiz-Villajos  
Universidad Complutense de  
Madrid