

Reseña

Jordi Nadal. La Hispano-Suiza: esplendor y ruina de una empresa legendaria. Barcelona, Pasado y Presente, 2020, 414 pp. ISBN: 978-84-949706-8-9.

La falta de empresas innovadoras es una constante en la historia de España. Y la Hispano-Suiza lo fue. Compitió con éxito en los mercados internacionales y sus motores de aviación fueron fabricados bajo licencia por empresas de la talla de Peugeot, Mitsubishi y Wright Martin. Hasta el momento la mayor parte de publicaciones sobre la compañía habían analizado sus vehículos y motores desde la perspectiva de sus avances técnicos. Pero el proceso innovador es incierto, colectivo y acumulativo, y por ello precisa de estrategia, organización y financiamiento. Y de ello es de lo que trata este magistral libro del profesor Jordi Nadal, que ha contado con la colaboración de Carles Sudrià, sobre el nacimiento, cénit y ocaso de La Hispano-Suiza. Fábrica de automóviles, S.A. (LHS).

Esta historia de la empresa de Barcelona es el último hito de la fecunda y brillante trayectoria investigadora del doctor Nadal, cuyo interés por la industria del automóvil empezó en 2002, cuando siendo catedrático emérito de la Universitat de Barcelona obtuvo la primera Cátedra Eduardo Barreiros. Desde el principio su atención recayó en LHS, iniciando una ardua labor de búsqueda de fuentes que le permitió explotar el archivo de la familia Suqué-Mateu, que incluye los fondos de la empresa y los archivos particulares de sus dos presidentes. Completó la investigación consultando diversos archivos franceses, italianos y españoles. Pero la virtud de esta obra reside en que sobre el ingente trabajo de fuentes se sustenta una sólida labor interpretativa que la sitúa como una contribución de primer orden a la historia económica, industrial y empresarial de España. Entre las conclusiones que se pueden sacar destaca, como resalta Albert Carreras en la presentación, que en España no solo fracasó la primera revolución industrial, sino que también lo hizo la segunda.

El cuerpo principal de la monografía consta de ocho capítulos que analizan la evolución de LHS desde su creación en 1904 hasta 1946, cuando sus activos productivos fueron adquiridos por el INI en unas condiciones que Nadal califica de auténtico latrocinio. El volumen finaliza con las biografías de sus dos presidentes, Damià Mateu y su hijo Miguel, y de su director técnico, el ingeniero suizo Marc Birkigt. En el primer capítulo se tratan las dos iniciativas precursoras de LHS, la de los talleres La Cuadra (1898-1902) y J. Castro (1902-1904). En ambas un joven Birkigt figuraba como ingeniero y ambas quebraron por falta de demanda y de recursos financieros. El siguiente capítulo se centra en la fundación de LHS, que adquirió las instalaciones abandonadas por J. Castro. Sus dos mayores accionistas eran Damià Mateu, heredero de la principal comercializadora de hierros de Barcelona, y Francesc Seix, empresa-

rio de artes gráficas. La participación en carreras y la presencia en salones internacionales fueron el principal escaparate de sus chasis y motores de gama alta, cuya demanda limitada aconsejó diversificar hacia productos relacionados como camiones, autobuses y motores marinos. El renombre de sus coches atrajo la atención de Alfonso XIII, que en 1910 participó de una ampliación de capital. Un año más tarde, la empresa instalaba una fábrica en París.

En el tercer capítulo se relatan los años de máximo esplendor, cuando LHS contaba con una capacidad tecnológica que la situaba a la vanguardia de la industria europea. La historia de la concepción del famoso motor de aviación por parte de Birkigt durante la IGM es el mejor ejemplo de ello. Al finalizar la contienda se habían fabricado cerca de 50 000 motores de aviación de LHS, más o menos la mitad del total aliado, con la consiguiente acumulación de beneficios. Pero la empresa también sufrió tres graves problemas relacionados con esas ganancias extraordinarias, que son el objeto del cuarto capítulo. Se trató del conflicto fiscal con el Estado francés; de las profundas divergencias con Birkigt respecto a su distribución, y de la quiebra del Banco de Barcelona, del que LHS era el quinto acreedor.

En el siguiente apartado se analizan las trayectorias de las tres sociedades en que se encontraba dividida LHS en los años veinte y treinta. Por petición expresa de Alfonso XIII, en 1917 se había constituido una filial en Guadalajara. El análisis de Nadal no deja duda alguna: la operación auspiciada por el Borbón fue auténticamente desastrosa. La filial parisina, por su parte, tuvo un buen desempeño hasta la gran depresión. Cuando estalló la Segunda Guerra Mundial se especializó en material de guerra y abandonó la fabricación de turismos, cuya producción también había cesado en Barcelona. Las limitaciones de la casa madre quedan en evidencia en los cuadros 21 y 22. En su mejor año, 1922, LHS fabricó 374 turismos, mientras se importaron cerca de 4000. Un año más tarde la producción fue de 188 unidades, cuando las importaciones superaron las 13 000. LHS optó por centrarse en los vehículos pesados. Si bien es cierto, como señala Nadal, que se vio lastrada por los efectos de una política arancelaria especialmente dañina y de una peseta sobrevalorada, también parece verosímil, como fue apuntado en Catalan (2000: 118)¹, que los Mateu no tuvieran el mismo espíritu emprendedor que los Agnelli, Renault o Peugeot.

En el sexto capítulo se repasan las vicisitudes de la empresa durante la Guerra Civil, cuando estuvo controlada, sucesivamente, por un comité obrero, por la Generalitat y por el Go-

¹ Catalan, J. (2000). «La creación de la ventaja competitiva en la industria automovilística española, 1898-1996», *Revista de Historia Industrial*, 18, 113-155.

bierno central. Miguel Mateu recuperó el control de LHS tan pronto como el ejército rebelde entró en Barcelona, siendo nombrado alcalde a la mañana siguiente. A pesar del optimismo con que encaraba el futuro, el penúltimo capítulo trata de la agonía y muerte de LHS bajo el franquismo. Siete años después de la victoria nacional, LHS malvendió todos sus activos al INI y abandonó la actividad productiva. Nos cuenta Nadal que las decisiones del Estado explican una parte del fracaso, especialmente las maniobras de Suanzes para asumir en solitario la fabricación de vehículos pesados. La otra parte se debió a errores de gestión de la dirección y a la poca firmeza de la presidencia para defender la compañía.

En el último capítulo se sintetiza la trayectoria de LHS. En la frase que cierra la semblanza de Miguel Mateu se apuntan caminos que se hubieran podido recorrer pero que quedaron por explorar: «Aquel día [el de su muerte] El Brusi recordaba los 15 años de la fabricación en la zona Franca de Barcelona del SEAT 600 [...], un utilitario barato situado en las antípodas del ma-

jestuoso y mítico Hispano-Suiza». La que fue una empresa altamente innovadora en el aspecto técnico no terminó resultando en una respuesta creativa que indujera el cambio económico en el largo plazo. Sin duda, como ha subrayado Nadal, el marco institucional propiciaba unas mentalidades que explican su evolución. Pero LHS disponía de unas potencialidades asociadas a la capacidad innovadora de Birkigt que no fueron suficientemente aprovechadas. En definitiva, esta concluyente historia de la LHS no solo desplaza sustancialmente la frontera del conocimiento sobre la historia de la industria automovilística en España, sino también constituye un tratado de excelencia sobre su historia empresarial en la primera mitad del siglo xx, período en que se dejaron escapar demasiadas oportunidades.

Tomàs Fernández de Sevilla
Universitat de Barcelona

<https://doi.org/10.33231/j.ihe.2021.01.001>