Nùria PUIG
Bayer, CEPSA, REPSOL, Puig, Schering y La Seda. Constructores de la química española
Madrid, LID Editorial, 2003, 265 pp.

Estamos ante un libro valiente, relevante, documentado y ambicioso. La valentía de Puig queda de manifiesto al tener en cuenta la poca atención que, hasta fechas recientes, la Historia Económica española ha prestado al desarrollo de la industria química (exceptuando algunos estudios seminales de Gabriel Tortella y Jordi Nadal). La relevancia del tema se desprende de que los dos grandes países que arrebataron el cetro industrial a Inglaterra, Alemania y Estados Unidos, coincidieran en crear una ventaja comparativa en dicha industria y mantenerla hasta la actualidad. La profesionalidad con que la autora lleva a cabo su investigación sobresale por, entre otras manifestaciones, su determinación de seguir la pista a los actores de su obra hasta lugares tan dispares como Leverkusen, el *Hagley Museum* o el Prat del Llobregat. Por último, la ambición es otro gran activo del libro, puesto que nos ofrece una visión del desarrollo de la industria química española no circunscrita a unas pocas décadas, sino que cubre el conjunto del siglo XX.

El primer capítulo de Puig presenta una serie de evidencias, siguiendo los pasos de Alfred Chandler y Nathan Rosenberg, para corroborar el éxito carboquímico alemán, desde la segunda mitad del Ochocientos, y el petroquímico estadounidense, desde el segundo tercio del Novecientos. Hasta 1988, vigilia de una gran era de fusiones en el sector, las hijas de *IG Farben*, *Bayer*, *Hoescht* y *BASF*, seguirían siendo las tres primeras empresas químicas en ventas del mundo. Entre las diez primeras grandes empresas del ramo figurarían también los colosos yanquis, *Du Pont de Nemours*, *Dow Chemical* y *Procter & Gamble*. La foto de la cúpula química se completaría con el de otros apellidos tradicionales del ramo, anglo-holandeses y suizos.

El segundo capítulo trata de la formación del tejido empresarial de la industria química en España, y aunque Puig data la época de los pioneros en el período 1880-1936, el texto hace arrancar el desarrollo del sector con la creación en 1896 de una de las grandes empresas del ramo, la *Unión Española de Explosivos* (*Explosivos*). Sigue con iniciativas relevantes como *Carburos Metálicos*, *Electro-Química de Flix*, *Cros* o *Gal*. El lector puede echar en falta en este apartado la discusión del impacto que el arancel de Cánovas tuvo en el impulso de la especialidad.

Más adelante Puig señala que "el verdadero despegue de la química española tuvo lugar a partir de la guerra" (p. 38). El primer conflicto mundial brindó nuevas oportunidades de negocio y abrió un período de expansión de la renta, llevando al crecimiento de la nueva industria. Alemanes y suizos buscaron asegurar la entrada de sus anilinas, fármacos y productos fotoquímicos por la vía de asociarse con socios locales, especialmente en Cataluña. En este período también algunos laboratorios

con experiencia en la preparación de fórmulas magistrales o envasado de importaciones saltaron a la fase industrializadora. Fueron los casos de *Dr. Andreu*, *Uriach* y *Dr. Esteve* (en Barcelona), *Ibys* (en Madrid) y *Faes* (en Vizcaya). Por su parte, *Explosivos* y *Cros* entraron en el negocio de las potasas, con la explotación de los yacimientos del Alto Llobregat. Entre otras iniciativas relevantes del momento, destacaron las de los perfumeros locales (*Myrurgia* y *Puig*) y las de los fabricantes de fibras artificiales foráneos (*Safa* y *La Seda*).

Puig señala que, en dicho momento expansivo, la química progresó al amparo del nacionalismo industrial asociado con la ley de 1917, que ofrecía a las empresas de interés nacional protección arancelaria, cierta reserva de mercado y restricciones a la presencia de capital extranjero. Pero las contradicciones de esta política industrial y la carencia de una política educativa y tecnológica correspondiente, llevaron a que los resultados fuesen muy limitados en términos comparados, especialmente con respecto a los conseguidos contemporáneamente por Japón o Italia. Aquí Puig, más que presentar evidencias incontestables, esboza posibles agendas para la investigación futura.

La autora caracteriza el período 1936-1959 como de implantación de nuevas reglas y surgimiento de nuevos actores. Entre estos últimos sobresaldrían grupos como los de Lipperheide (*Unquinesa*, *General Química*, *Ceplástica*, *Penibérica* y *Agra*), Banco Urquijo (que con *Explosivos* y *Cros* se hizo con el control de activos alemanes expropiados y diversificó hacia productos orgánicos y antibióticos), *Altos Hornos* (centrado en la fabricación de fertilizantes nitrogenados) y la desmesurada *E. N. Calvo Sotelo*. Nuevos y viejos actores coincidieron en muchas de las iniciativas químicas de la autarquía.

Puig nos confirma la evolución expansiva de la especialidad durante el primer franquismo y también corrobora que la "corrupción generalizada" favoreció la integración vertical y la tendencia de los capitanes de empresa a "ocuparse de cuestiones burocráticas en detrimento de las técnicas" (p. 45). La química española siguió siendo débil por la ausencia de un sistema de innovación nacional. Frente a la debilidad de las iniciativas investigadoras públicas, Puig destaca un caso de dinamismo privado que conoce bien, el Institut Químic de Sarrià, a quien atribuye un papel destacado en la formación y en la asistencia técnica al tejido empresarial del área donde "seguía concentrada más de la mitad de la industria química española" (p. 46).

La liberalización de 1960-1975 atrajo de nuevo al capital extranjero y acabó dibujando "un paisaje más próximo al primer tercio de siglo que a los años cincuenta" (p. 47). El surgimiento de los grandes complejos petroquímicos de Puertollano, Algeciras, Huelva y Tarragona, obligó a la reconversión y puso de relieve la obsolescencia de iniciativas carboquímicas impulsadas en el período anterior por algunos de los actores locales. Puig destaca el papel jugado por las consultoras técnicas con socios americanos en la promoción de polos petroquímicos, como el del Huelva, donde el

presidente de *Abengoa*, Javier Benjumea, habría jugado un papel decisivo. La fiebre de los polímeros en la España de los sesenta se tradujo en una notable difusión y rentabilidad de las iniciativas en los campos de fabricación de plásticos, fibras, detergentes y cosméticos. Los productos farmacéuticos también fueron viento en popa. Hacia 1973, el ranking de las mayores empresas químicas seguía siendo encabezado por actores locales tradicionales como *Explosivos* y *Cros*, que habían desembarcado en los negocios de los sesenta, pero también indicaba el retorno de los grandes intereses alemanes y suizos, y el dinamismo del capital americano (*Dow*, por ejemplo, había ayudado a flotar a Lipperheide).

Puig caracteriza el período 1975-2000 como de integración internacional de la industria química española. Siguiendo la estrategia de las multinacionales instaladas en España, las exportaciones del ramo habrían pasado a representar entre un 10 y un 30 por 100 del *output* de cada especialidad. Tarragona se habría convertido en el polígono petroquímico más dinámico del sur de Europa y la hija de la autarquía, *REPSOL*, en la primera empresa química en ventas. Por el contrario, los grandes colosos químicos tradicionales no habrían soportado bien esa mayor integración, puesto que realizaron limitados esfuerzos investigadores y se centraron demasiado en la fabricación de productos maduros. A finales del siglo XX, *Explosivos* y *Cros* habían desaparecido de los primeros puestos de la lista de grandes empresas químicas españolas. Dieciséis de las veinte mayores empresas eran filiales de multinacionales.

Si en lugar de empresas se toma la facturación por grupos, la visión mejora y la cúpula de las mayores dieciocho empresas de la química alcanza a tener una mitad de intereses españoles. Junto a las multinacionales europeas más antiguas, encontramos la herencia del INI (*REPSOL*), el capitalismo familiar autóctono (tres laboratorios catalanes, *Puig* y *CEPSA*) y los "supervivientes de la gran empresa química nacional" (*Fertiberia*, *Carburos*, *Aragonesas* y *La Seda*).

En las conclusiones de este segundo y fundamental capítulo del libro, Puig apunta que la historia de la industria química en España muestra una notable continuidad y que sus protagonistas fueron "las empresas multinacionales y sus socios locales" (p. 52). Dicha conclusión permite dar sentido a la opción de que tres de los cinco capítulos restantes del libro se dediquen al socio local de *IG Farben*, a *Bayer* y *Schering* y a la filial hispana de *AKU*.

El capítulo tercero estudia la trayectoria de desarrollo de la compañía *Fabricación Nacional de Colorantes y Explosivos* (*FCNE*). Creada en 1922 y operando en el subsector de vanguardia de la carboquímica (las anilinas), dio continuidad a los esfuerzos iniciados en 1881 por Leopold Sagnier y Vero Vidal para fabricar colorantes en Barcelona. En 1927, las familias catalanas que controlaban *FCNE* cedieron un 50 por 100 de su capital al gigante químico alemán *IG Farben*. La comercialización quedó en manos de la filial de la sociedad alemana *Unión Química Lluch* y se desaprovechó la posibilidad de montar un laboratorio industrial que permitiera aprovechar el cono-

cimiento de los alemanes. A pesar de su insuperable dependencia tecnológica, *FCNE* fue siempre un buen negocio. Estuvo entre las empresas con mayores beneficios declarados del sector químico durante 1923-1964. Pero cuando *Bayer*, una de las herederas de *IG Farben*, preparó su vuelta a España, encontró una empresa demasiado "acomodada al clima antiliberal del franquismo", lo que le llevó a buscar otros socios. El caso le parece a Puig evidencia de que "el nacionalismo industrial (representado por las leyes de 1917 y 1939) resultó poco efectivo para acortar distancias con Europa" (p. 91).

El capítulo cuarto estudia la implantación en España de cuatro multinacionales teutonas: *Bayer*, *Schering*, *Merck* y *Boehringer* y su posterior paso a manos españolas después de la II Guerra Mundial. La parte del león del negocio farmacéutico de las dos primeras fue adjudicada a la alianza Urquijo-*Explosivos/Cros* a través de las filiales *Proquisa* y *Consorcio Químico Español*. El *Consorcio* también obtuvo plaza en el duopolio de la fabricación de penicilina en España (*CEPA*). Además, la política industrial de la autarquía también contribuyó al "nacimiento de cientos de laboratorios, que contribuyeron a crear un sector minifundista y disperso" (p. 127).

El capítulo quinto, dedicado a *La Seda de Barcelona* (*LSB*) analiza el desarrollo de la filial española de la holandesa *AKU*, establecida en el Prat del Llobregat desde 1925. Presta especial atención a su vinculación con el grupo Urquijo, que vino bendecida con la incorporación de Jaime de Semir a su consejo de administración a partir de 1953. Pese a la presencia continuada en el capital de la empresa productora de fibras artificiales y sintéticas de un gran socio local como el Banco Urquijo, *LSB* tampoco resistió bien la paulatina liberalización económica de la segunda mitad del siglo XX. Según Puig, la clave estuvo en que se acumularon "capacidades financieras y de gestión, pero no científico-técnicas" (p. 155).

Si hasta el momento Puig ha diseccionado tres casos de éxito relativo, los dos capítulos que preceden a las conclusiones resultan más optimistas. En el sexto estudia las claves del éxito de la industria perfumera hispana y en particular del fabricante que comparte apellido (pero no vínculos familiares) con la autora. Si bien data el nacimiento de la industria en el período 1900-1936, Puig también apunta la existencia de dos precedentes en Sants y Arenys de mediados del Ochocientos. A largo plazo, la lucha en este sector realmente competitivo entre Madrid (*Gal*) y Barcelona (*Parera*, *Myrurgia* y *Puig*) se resolvió a favor de la segunda. La familia Puig resistió notablemente bien el desembarco en el sector de las grandes firmas estadounidenses y europeas y concentra hoy en sus manos tres de las cuatro marcas históricas del sector.

El capítulo anterior a las conclusiones analiza la "revolución petroquímica" en España a través de dos de sus protagonistas, *CEPSA* y *REPSOL*. Hace bien Puig en insistir en el carácter revolucionario de la difusión del consumo y producción de polímeros derivados del fraccionamiento de hidrocarburos, que en la península

arrancó en los años sesenta (con un decenio de retraso). El triunfo de *REPSOL* constituye una de las paradojas de la Historia Económica contemporánea: del monumental fracaso de la *E. N. Calvo Sotelo* al éxito reciente de la multinacional petrolera. En cambio, el de *CEPSA*, un proyecto empresarial más sensato, acabó resultando en la pérdida de control por parte de los fundadores. Puig entreabre dos posibles hipótesis explicativas: lo que podríamos llamar discriminación pública estratégica a favor de *REPSOL* o la menor prioridad dada al mercado doméstico antes de saltar al exterior en *CEPSA*.

En síntesis, estamos ante una obra de referencia de la historia industrial contemporánea de España. Presenta un cúmulo de nuevas evidencias, ofrece las principales claves explicativas de la dinámica del sector y de sus empresas y apunta hipótesis sugerentes para la investigación futura. Quizás peca de un exceso de decantación hacia la gran empresa y los colosos foráneos, cuando los casos de éxito en el sector han partido de tamaños relativamente modestos, como los laboratorios farmacéuticos catalanes o los propios perfumeros. También convendría separar mejor el papel del nacionalismo económico de las aberrantes políticas del franquismo autárquico. Por último, pienso que la introducción desmerece algo el libro (sus citas parecen especialmente apresuradas).

Ninguna de las tres últimas observaciones alcanza magnitud suficiente para empañar lo que me parece que hasta la fecha constituye el gran libro de la historia económica de la industria química en España. El trabajo debe figurar en todos los estantes de los estudiosos de la historia industrial de la península en el siglo XX y es inexcusable su incorporación a las listas de lecturas recomendadas a los estudiantes de Historia Económica de España. Con este libro y los artículos que lo precedieron, Puig ha hecho avanzar varios kilómetros nuestra frontera del conocimiento sobre la historia industrial de la España contemporánea. Y, además, su lectura es de las que reconforta al lector especializado con el oficio de historiador económico.

Jordi Catalan
Universitat de Barcelona