
Auge y declive del sector de la fabricación y distribución de tractores agrícolas en España (1950-1994)*

● BRUNO ESPERANTE

Grupo Histagra, Universidade de Santiago de Compostela

Introducción

Este artículo analiza la evolución del sector de la fabricación y distribución de tractores agrícolas en España entre 1950 y 1994. Es decir, durante la dictadura franquista, la transición y los primeros años de democracia. Nuestro enfoque parte de la necesidad de conocer la función de la oferta de tractores (conformación, evolución y declive) en el marco de las grandes transformaciones que conforman la industrialización de la agricultura en España. Una decisión justificada en el volumen y magnitud de las transformaciones derivadas de la introducción de una nueva tecnología en la agricultura como el tractor. Transformaciones derivadas tanto por los gastos como por los cambios que provocó en el trabajo agrícola y sus efectos en la sustitución de mano de obra y, por lo tanto, de despoblación rural. El marco geográfico de análisis tiene al Estado español como referencia central para el sector de la fabricación y distribución de tractores agrícolas. Ampliaremos también el marco de referencia a la escala internacional o al ámbito regional para explicar al-

* Este trabajo forma parte de los resultados obtenidos en la tesis del autor titulada: “*A moto-mecanización da agricultura en Galiza (1939-2000): políticas de innovación, mercados e comunidades labregas*”. Tesis leída en febrero del 2020 en la *Universidade de Santiago de Compostela*. Actualmente, el autor desarrolla un proyecto de investigación financiado por la *Deputación da Coruña* titulado: “*Sustentabilidade ambiental e políticas tecnolóxicas na gandaría hiper-intensiva de leite en Galiza (1960-2010)*”. Mi agradecimiento al consejo editorial y a los evaluadores de la revista *Historia Industrial* por sus atentos comentarios al texto y, especialmente, a Eloy Galván, por su lectura, acompañamiento y crítica de varias versiones del mismo. Todos los errores o ausencias son de mi única responsabilidad.

Fecha de recepción: octubre 2020

Versión definitiva: febrero 2021

Revista de Historia Industrial

N.º 82. Año XXIII. 2021.2

gunas características más concretas de la evolución del mercado. De forma concreta, nos centraremos sobre todo en los dos grandes fabricantes de tractores en España como fueron Motor Ibérica S. A. y John Deere Ibérica S. A. En lo referido al sector de la distribución, examinaremos también lo casos de Parés Hermanos S. A. y Finanzauto S. A., en su caso, dos empresas de distribución con unas destacadas participaciones en el mercado a lo largo de su evolución.

Nuestra hipótesis de partida es que la evolución de la oferta de tractores tuvo un peso determinante en el proceso de cambio tecnológico en la agricultura en España. Por eso, nos centramos en el análisis de la evolución del mercado para señalar los factores que condicionaron su evolución y que, en muchos casos, iban más allá del control o de la capacidad de acción del Estado para determinar sus rasgos o formas de relación con la demanda. Abordando este análisis, pretendemos aportar un enfoque novedoso desde la historia rural o agraria, combinando perspectivas de la historia industrial o empresarial para conocer la evolución del sector de la fabricación de tractores, en un período cronológico poco tratado aún por parte de los estudios de historia rural.

Estado de la cuestión

Los estudios de la oferta y de su función en el cambio tecnológico y la innovación en la agricultura tuvieron en los artículos de Fernández Prieto y Pujol, así como en el de Calatayud, Pan-Montojo y Pujol y, por último, en el libro de Fernández Prieto una referencia fundamental donde se reflexionaba y desgranaban los factores y sus condicionantes desde la perspectiva del Estado, el mercado y la sociedad en la historia rural de España del siglo xx.¹ En virtud de estas tres referencias, el análisis de la oferta tecnológica debía tener en cuenta esas tres perspectivas y sus interrelaciones a través de, por ejemplo, los canales de difusión como los centros de demostración públicos de maquinaria agrícola donde coincidían tanto técnicos del Estado, como del mercado, como de la sociedad.² Esa integración, apuntaban, ayudaría a evitar interpretaciones que tendieran a percibir la tecnología como un factor externo, de libre disposición o sustituible según los precios relativos de los factores productivos y evolucionando sin grandes sobresaltos y de forma homogénea.³ Por otra parte, otro de los aspectos que destacaban versaba sobre la necesi-

1. Fernández Prieto y Pujol (2001); Calatayud, Pan-Montojo y Pujol (2002); Fernández Prieto (2007).

2. Calatayud, Pan-Montojo y Pujol (2002), p. 24.

3. Fernández Prieto y Pujol (2001), p. 60.

dad de poner más énfasis en el análisis de la oferta, como alternativa a explicaciones unidireccionales donde se explicaba siempre en función de la acción de la demanda. Es decir, sobre cómo en España y Europa, a partir de 1950, se debería poner más el foco en sus dinámicas y su tendencia al aumento de productividad resultado de una mayor concentración de la oferta, fruto, a su vez, de un mayor empleo de las economías de escala en los procesos de elaboración y comercialización de sus mercancías.⁴ Esto, en última instancia, haría más rentable el uso de tecnologías anteriormente más caras como el tractor agrícola, cuestión que ayudaría a entender su difusión, contando también con otros factores para tener en cuenta como el aumento de la renta, etc. Por último, otra de las consideraciones importantes de estos autores era sobre la utilidad de los enfoques de la economía evolutiva para la comprensión histórica del cambio tecnológico. Así, proponían acercarse a la oferta de tractores desde una perspectiva no basada tanto en sus números o estadísticas, sino en enfoques que tuvieran en cuenta otros factores de índole político-institucional o ambiental, más difíciles, por relativos, de evaluar que los indicadores económicos tradicionales.⁵ En este sentido, cabría apuntar los problemas de fiabilidad que efectivamente sufren los distintos censos de que disponemos de tractores u otra maquinaria agrícola y no parece adecuado basarse en exceso en ellos para identificar ritmos exactos en el mercado de tractores.⁶ Sobre ellos, a menudo se solía señalar lo engañoso de los resultados que recogían por la pobre información disponible, o por la dificultad de identificar tractores en activo con respecto a otros que en realidad hacía años estaban en el desguace.⁷

Sobre estos marcos teóricos se sustentaron los trabajos sobre el cambio tecnológico en la agricultura, aunque, sin embargo, la historia rural y agraria tendió a concentrar hasta hace pocas décadas la mayoría de sus estudios en el contexto anterior a 1936 en España. Véase por ejemplo el trabajo de Garrabou sobre el atraso de la mecanización agraria en España (1850-1933).⁸ De esta forma, los análisis sobre la oferta tecnológica en la agricultura para la dictadura franquista y, concretamente, sobre la oferta de tractores, quedaron

4. Calatayud, Pan-Montojo y Pujol (2002), p. 19.

5. Fernández Prieto y Pujol (2001), p. 61.

6. La variedad de cifras la presentan distintos investigadores, pero, también, la propia Administración del Estado. Así, por ejemplo, para 1964 dos fuentes distintas señalan que el censo de tractores es de 122.900 tractores (*Informe sobre la mecanización de la agricultura*, 1964, D. G. de Agricultura. A partir de AGA (11) 1.30, 61/13.136); mientras que otra fuente señala 130.132 unidades (número de tractores, en II Plan de Desarrollo Económico y Social: Informe de marzo de 1967. Grupo: factores de producción; subgrupo: ganado de labor. AGA (11) 1.30, 61/13.133, p. 22). Por otra parte, Simpson redondea la cifra a 130.000 tractores (Simpson, 1997, p. 336), mientras que Colino la fija, por su parte, en 123.581 tractores (Colino, (1984), p. 70).

7. Sobre los problemas de fiabilidad del censo de tractores del Ministerio de Agricultura, véase Colino (1984), p. 88. También, la entrevista a Eloy Galván (18 de septiembre de 2018).

8. Garrabou (1990).

un poco relegados. Por el contrario, para esta época, los estudios realizados sobre el sector provinieron de la historia industrial y empresarial. Uno de los primeros trabajos que exploraron los orígenes de la industria de tractores en España fue el elaborado por Buesa.⁹ Más allá de esta primera aproximación, Martínez Ruiz fue el que de forma más sistemática trabajó sobre la oferta de maquinaria agrícola y tractores para la primera mitad del siglo xx en España. Un trabajo recogido en el libro sobre la mecanización agrícola española (1862-1967).¹⁰ Otro artículo de Martínez Ruiz ahondó más aún en las particularidades del hundimiento del sector de la maquinaria agrícola en España en los años cuarenta de la dictadura franquista y su difícil recuperación en los años cincuenta.¹¹ En la misma corriente, otro artículo destacado sobre el sector, y que coincidía en ajustarse a las cronologías del primer franquismo (1941-1960), era el artículo de Clar sobre las barreras administrativas a la compra de tractores y el funcionamiento del Programa Oficial de Adjudicación de Tractores (POAT).¹² Sin embargo, en su caso se centraba más en la influencia del marco político que en las características propias de la oferta. Por último, más atención recibía las características de la oferta en los trabajos elaborados por Álvaro-Moya. En su caso, su acercamiento a la oferta de tractores se justificaba basándose en el interés sobre la historia y evolución de las inversiones extranjeras y la historia de las multinacionales en España. En sus artículos y tesis, destacaban tanto el análisis del marco político y económico internacional y estatal, como también el examen de casos de empresas singulares del sector como las multinacionales norteamericanas John Deere o International Harvester entre 1950-1980.¹³

Así, como vemos, la mayoría de los estudios centrados en el sector provenían de la historia industrial o empresarial y, también, se centraban en cronologías que, a excepción de Álvaro-Moya, no superaban el final de la dictadura franquista. Por todo esto, en este artículo pretendemos aportar una doble novedad, ya que, por una parte, nuestro interés sobre la oferta de tractores proviene de la historia rural y agraria del Estado español y, también, porque nuestro enfoque temporal está plenamente volcado en la segunda mitad del siglo xx con la intención de terminar el estudio con el cierre en 1994 de las dos grandes fábricas de tractores que operaron en España. Como resultado, adoptaremos un enfoque donde predominará sobre todo la perspectiva del Estado y del mercado, tratando de evitar el análisis basado en cifras concretas debido a los apuntes metodológicos mencionados. Por lo demás, para la contextualización del objeto de estudio usamos otras referencias bi-

9. Buesa (1983).

10. Martínez Ruiz (2000).

11. Martínez Ruiz (2007).

12. Clar (2009)

13. Álvaro-Moya (2008, 2010, 2011); Puig y Álvaro-Moya (2018).

bliográficas para el contexto internacional, europeo y estatal.¹⁴ También recurrimos a trabajos de carácter divulgativo sobre la historia del tractor en España o, también, otros estudios específicos de empresas como Ajuria S. A., S. A. Construcciones Agrícolas o el fabricante Barreiros.¹⁵ Finalmente, en Anexos se puede consultar toda la relación de fuentes empleadas. Cabe destacar, en este caso, el uso de entrevistas de historia oral para reforzar la información sobre los agentes del mercado, conseguir nueva información o contrastar datos e información técnica que no siempre fue fácil de interpretar.

La creación del sector de fabricación y distribución de tractores agrícolas (1950-1959)

Desde principios del siglo xx en España se había conformado un mercado importante de maquinaria agrícola. Las primeras ondas de industrialización habían generado una demanda significativa de maquinaria para la agricultura, concretamente: arados de hierro, trilladoras o aventadoras estáticas con motores de combustión.¹⁶ En ese tiempo, la oferta de tractores había sido siempre de importación y representaba solo una pequeña parte de todo el mercado de maquinaria agrícola existente. Todo ese mercado emergente, sin embargo, se interrumpiría con el golpe de Estado de 1936, la posterior Guerra Civil y el hundimiento económico de la dictadura en los años cuarenta. Además, el alineamiento político de Franco con Alemania e Italia durante la Segunda Guerra Mundial, y su posterior derrota, paralizarían más aún la economía española privándola por completo de las importaciones de tractores agrícolas durante buena parte de la década.

Si bien en el mercado internacional el tractor agrícola tampoco se producía aún en grandes cantidades, barato y de fácil adaptación a cualquier terreno o agricultura, esa situación solo se transformaría con el impulso innovador de la Segunda Guerra Mundial. Así, sería en la posguerra cuando se produjo una reducción sustancial de los costes de producción y la estandari-

14. Sobre la historia económica de la España contemporánea, véase Carreras y Tafunell (2018). Sobre políticas agrarias en la dictadura franquista, véanse Gómez Benito y Luque Pulgar (2006); Lanero (2011); Martínez Rodríguez *et al.* (2019). Sobre el marco europeo e internacional de la historia rural y agraria, véanse Varley y Moser (2013); Auderset y Moser (2016); Mazoyer y Roudart (2016).

15. Márquez (2015); Ojeda (2002); Martín Rodríguez (2017); García Ruiz y Santos Redondo (2001).

16. La fabricación de esta maquinaria se concentraba inicialmente en pequeños talleres y herrerías locales de regiones como Cataluña, Navarra o País Vasco. De entre todas ellas, Ajuria S. A. sería la que alcanzaría una mayor notoriedad, dominando la oferta de trilladoras de fabricación española desde 1927 (Ojeda, 2002, pp. 110-111). Sobre los efectos de la segunda onda de industrialización en la mecanización de la agricultura en España, véase Fernández Prieto (2007), p. 85.

zación de los modelos a nivel internacional, así como el descarte definitivo de los tractores oruga, muy pesados, técnicamente difíciles de producir y poco adaptados a las necesidades agrícolas en contraposición a los tractores de ruedas, más baratos y adaptables. En paralelo, también facilitarían su adaptación y uso la mejora de los motores diésel, que acabarían sobreponiéndose a otros tipos de combustibles como la gasolina u otros derivados del petróleo, que no solo eran más costosos sino que provocaban mayores averías en el motor.¹⁷

En ese contexto, el interés por crear una industria de tractores en España había sido manifestado por la dictadura a comienzos de los años cuarenta, aunque sus objetivos respondían más bien a usos industriales, de obra civil o militares que para usos agrícolas.¹⁸ En los siguientes años se produjeron sin éxito algunos intentos de fabricación de tractores que acabaron fracasando por la escasa calidad de la fabricación, altos costes, requerimientos técnicos, de capital, energéticos, así como la difícil coyuntura de la economía española y la competencia de los tractores de importación extranjeros.¹⁹ De esta manera, la creación de una industria española de fabricación de tractores, así como de distribución, tuvo que esperar a la superación del aislamiento político de la dictadura con la firma de los primeros créditos, ayudas y financiación norteamericana a partir de 1950. Precisamente, entre los primeros objetivos de la financiación que recibían del Eximbank estaba la importación urgente de grandes contingentes de tractores a España.²⁰ Por otro lado, esos créditos también estaban destinados a la financiación de todo tipo de *inputs* industriales a la agricultura con destino a agricultores y organismos como el Instituto Nacional de Colonización (INC),²¹ o a organismos creados directamente de inspiración norteamericana, como el Servicio de Extensión Agrícola (SEA) fundado en 1955.²²

No cabe, por lo tanto, minusvalorar la importancia de los créditos norteamericanos en la economía española, ya que tuvieron un impacto directo en todo el tejido empresarial y en general del conjunto de la economía española, creando un contexto de nuevas oportunidades de negocio, ampliación y refuer-

17. Márquez (2015), pp. 27-28; Auderset y Moser (2016), pp. 148-149.

18. A este objetivo respondía el Decreto, de 10 de febrero de 1940, por el que se anunciaba la intención de fabricar tractores en España (Buesa, 1983, pp. 225-226).

19. Álvaro-Moya (2008), p. 69. Sobre los fracasados intentos de producir tractores, véase el caso de SACA. Una compañía creada en 1939 y nacionalizada por problemas económicos en 1945 por el INI. En ese año, léanse las lamentaciones de su gerente en la memoria anual de la sociedad: «Sin dinero, sin materiales y sin energía eléctrica, no se puede producir, ni nada se puede hacer» (Martín Rodríguez, 2017, pp. 193-195).

20. Un total de 3 millones de dólares se destinan en 1951 a la importación urgente de tractores en la primera asignación aprobada con cargo al crédito que recibe la Dictadura en 1950 (datos de la embajada española en Washington D. C., Ministerio de Asuntos Exteriores (10. 26.01 54/8.650) AGA).

21. Martínez Rodríguez, Sánchez Picón y García Gómez (2019), p. 201.

22. Gómez Benito y Luque Pulgar (2006), p. 9.

zo de conexiones empresariales tanto a nivel nacional como internacional.²³ En el período de 1950 a 1955 la llegada de los primeros contingentes de tractores importados favoreció la fijación de redes de negocio entre multinacionales que producían tractores e importadoras y distribuidoras españolas.²⁴ En este sentido, el sector de la distribución de tractores despegó antes que el sector de la fabricación, que no tardó tampoco en activarse, dado que la dictadura podía cumplir ahora con el objetivo anunciado años atrás de la creación de un sector propio de fabricación de tractores. Será, de hecho, en ese contexto donde se publicaría el Decreto del 15 de febrero de 1952 por el que se proclamaba de interés nacional el sector de la fabricación de tractores.²⁵

El objetivo inicial de la dictadura en esos años era la instalación de una sola fábrica de tractores en España. Objetivo que se amplió a la concesión de dos licencias para la instalación final de dos fábricas de tractores. La primera licencia concedida fue para el grupo Lanz Ibérica S. A. el 9 de enero de 1953. No obstante, tardarían tres años en comenzar la producción de tractores Lanz en Getafe bajo la dirección del socio mayoritario del grupo, la distribuidora española Ricardo Medem y Cía. S.A. y el apoyo tecnológico de la empresa alemana Heirinch Lanz AG,²⁶ que duraría hasta 1961. En ese mismo año llegaría a Getafe la multinacional norteamericana John Deere, que, tras ir adquiriendo progresivamente mayor participación en el seno del grupo español, pasarían a cambiar el nombre del grupo a partir de 1963 a John Deere Ibérica S. A. Desde entonces, se dejarían también de producir tractores Lanz para ser sustituidos por los John Deere.²⁷ Por otro lado, la segunda licencia concedida recaló inicialmente en la filial de la multinacional Ford en España, el grupo Ford Motor Ibérica S. A. Aunque discrepancias sobre el grado de nacionalización de la producción con el INI provocarían su retirada y la creación *ad hoc* de un grupo español denominado Motor Ibérica S. A., quien recibiría finalmente la licencia el 11 de agosto de 1953, comenzarían la producción de tractores de la marca Ebro en Barcelona a partir de 1955 con

23. Álvaro Moya (2011), pp. 128-129.

24. La creación de esas redes de negocio se percibe en el aumento significativo de documentación comercial y catálogos de maquinaria que se comparten entre 1950 y 1955 entre el Ministerio de Agricultura de España, el Ministerio de Asuntos Exteriores y múltiples multinacionales del sector. Algunos ejemplos en Embajada española en Washington D. C., Ministerio de Asuntos Exteriores (10. 26.01 54/8.669) AGA.

25. Martínez Ruiz (2000), p. 172.

26. Se trataba de una empresa líder en los años treinta con su fábrica en Mannheim (Alemania). Tras la Segunda Guerra Mundial logra recuperarse y en los años cincuenta se consolida de nuevo en el mercado de tractores en Europa. Véanse Álvaro Moya, 2011, p. 247 y Memoria descriptiva del proyecto para la fabricación de tractores Lanz-Bulldog en España. Ricardo Medem y Cía. S. A. 16 de junio de 1952. DGA. Ministerio de Agricultura (11. 1.30. 61/03126) AGA.

27. Álvaro Moya (2011), pp. 285-286.

la asistencia técnica de la multinacional Ford Motor & Co.²⁸ En este caso, la relación tecnológica se mantendría hasta 1965, tiempo en que los modelos Ebro eran casi idénticos a los tractores producidos por Ford en la factoría británica de Dagenham.²⁹

Aparte de las fábricas principales de Getafe y Barcelona, en la misma década de los cincuenta se instalan otras fábricas de tractores en España. Por una parte, el grupo sevillano SACA recibiría el apoyo de International Harvester para producir tractores desde 1959, si bien arrastraban problemas importantes desde la década de los cuarenta, cuando habían acometido los primeros intentos para la fabricación de tractores.³⁰ Otro caso distinto, con mayor éxito, sería el de Barreiros S. A. En su caso, su trayectoria desde su origen familiar en Ourense (Galicia) sería reflejo también de la evolución del sector en sus primeros años. Sobre todo, por el crecimiento del grupo en función de las oportunidades de negocio surgidas precisamente con el comienzo de los años cincuenta. Sin embargo, sobre esta empresa también se reflejarían otras características más negativas del sector. Nos referimos a la rigidez de la política industrial del franquismo en sus primeros años, su voluntad de control del proceso de instalación de las fábricas y, por consiguiente, su negativa a conceder más licencias de producción. Una decisión que afectó de hecho a la empresa en su primer intento para conseguir la licencia de fabricación en 1952. Pese a ello, el grupo Barreiros no dejaría de crecer fabricando motores diésel y camiones, por lo que su crecimiento empresarial continuaría y se convertirían en 1954 en sociedad anónima y finalmente conseguirían la licencia para la fabricación de tractores el 18 de febrero de 1959. A partir de entonces comenzarían a fabricar en Villaverde (Madrid) con el apoyo tecnológico del grupo alemán Reinstahl Hanomag AG.³¹

Como vemos, el sector de la fabricación de tractores se conformó en los años cincuenta con total dependencia tecnológica extranjera. El influjo de las multinacionales en el mercado español era claro a pesar de las intenciones proteccionistas de la dictadura. Una cuestión que se revela mucho más evidente en el sector de la distribución, ya que se conformó muy rápidamente basándose en las relaciones empresariales con las multinacionales del sector. Concretamente, las empresas de distribución que habían sobrevivido a los años cuarenta lograrían ahora recuperar el negocio perdido. La tabla 1, teniendo en cuenta que la capacidad de producción en España en esos años era

28. Martínez Ruiz (2000), p. 172

29. Los tractores Ebro era versiones de bajo coste, pero idénticos a los Ford. Solían prescindir de innovaciones destinadas al lujo (entrevista a Marcos Vázquez realizada el 11 de junio de 2018).

30. Martín Rodríguez, (2017).

31. García Ruiz y Santos (2001), pp. 284-286; revista *Barreiros Diésel*, n.º 6, diciembre 1959-enero 1960 (Biblioteca Nacional de España).

inexistente, nos da una idea del volumen de negocio creado a partir de las importaciones anuales de tractores posibilitadas por la ayuda financiera y los créditos norteamericanos desde 1951. Además, nótese la caída de importaciones a partir de 1955 por el comienzo del horizonte de fabricación española en el marco de las políticas de sustitución de importaciones.

TABLA 1. - *Importaciones anuales de tractores entre 1951-1957 en España (6 de octubre de 1958)*

Año	Unidades
1951	3,000
1952	3,000
1953	3,421
1954	2,521
1955	5,358
1956	3,000
1957	2,000
Total	22,300

Fuente: Informe LISA para la protección arancelaria (SGT. Ministerio de Agricultura (11. 1.30, 61/13,093) AGA).

La rápida conformación del sector de la distribución de tractores a escala estatal se identifica también por la firma de numerosos contratos de representación entre distribuidoras españolas y multinacionales en esos años. A modo de ejemplo, la tabla 2 está elaborada en parte por los anuncios de acuerdos de representación que las empresas españolas enviaban al Ministerio de Agricultura presentándose así ante la Administración y ofreciendo catálogos de maquinaria agrícola y tractores que podían importar de acuerdo con la producción de la multinacional asociada.

TABLA 2. - *Principales distribuidoras de tractores y multinacionales que representan entre (1948-1965)*

Distribuidora	Multinacional
Finanzauto S. A.	David Brown / Oliver / Caterpillar
Parés Hermanos S. A.	Massey Harris / Massey Ferguson
Múgica y Arellano & Cía. S. A.	McCormick / International Harvester
Vidaurreta y Cia S. A.	Case
Montalbán S. A.	Zetor
Ford Motor Ibérica S. A.	Ford
Motor Ibérica S. A.	Ferguson / Massey Ferguson
Vda. Serafín Blanco	Allis Chalmers
General Motors Peninsular S. A.	Fahr

Distribuidora	Multinacional
S.A. Construcciones Agrícolas (SACA)	International Harvester
International Harvester España	International Harvester
Ajuria S. A.	International Harvester / Allis Chalmers
Lanz Ibérica S. A.	Heinrinch Lanz AG / John Deere
John Deere Ibérica S. A.	John Deere
Ricardo Medem y Cía. S. A.	Heinrinch Lanz AG / John Deere
Fiat Hispania S. A. / Tractor Fiat S. A.	Fiat
Barreiros S. A.	Hanomag / Chrysler
S. A. Maquinaria Agrícola Renault (SAMA)	Renault
Ferraría S. L.	Steyr
Agromecánica S. A.	Normag Zorge
Motocar S. A.	Allgaier

Fuente: Álvaro Moya (2011), p. 271; Representantes de maquinaria 1951-1960. Ministerio de Agricultura (11. 1.07, 61/3,438) AGA.

La tabla anterior muestra las principales alianzas entre multinacionales y distribuidoras que operaban a nivel estatal, aunque la presencia e importancia de cada distribuidora era desigual en todo el Estado. Además, las relaciones entre las multinacionales y las distribuidoras no eran en general exclusivas, sino que el modo preferencial de estas para su implantación en el mercado español era la firma con distintas distribuidoras independientes que podían además en algunos casos trabajar con más de una multinacional. El motivo respondía a la rigidez del modelo de actuación a través de franquicias oficiales o agentes exclusivos que debían construir desde cero toda la red de distribución en el Estado. Por el contrario, apoyándose en distribuidoras ya instaladas en sus respectivos territorios o que, incluso, tenían ya presencia en todo el Estado, las multinacionales podían ahorrarse ese paso.³²

De toda la lista de distribuidoras que vimos en la tabla 2, solo pudimos rastrear la trayectoria con cierta continuidad cronológica de dos casos. Se trata, por una parte, del grupo madrileño Finanzauto S. A. y, de otra parte, del grupo barcelonés Parés Hermanos S. A. Sin embargo, ambos casos representan a empresas relativamente importantes en el conjunto del Estado para el período estudiado. Esto, por varios motivos. En primer lugar, porque tenían trayectorias que se retrotraían a 1936 y, por lo tanto, habían demostrado una capacidad de resiliencia importante al superar la Guerra Civil y el hundimiento del sector en los años cuarenta. Su larga trayectoria superaba incluso a otras empresas históricas como Ajuria S. A., o la pamplonesa Múgica y Arellano, ambas desaparecidas a finales de los años setenta. Por otra parte, am-

32. Álvaro Moya (2011), p. 244.

bas empresas representaron siempre a multinacionales destacadas del sector, desde Massey Ferguson, hasta David Brown, Caterpillar o Ford y operaban con una amplia oferta de maquinaria agrícola que iba más allá de los tractores y los arados, sino que también tenían participaciones en otras empresas de fabricación de maquinaria, o distribución de maquinaria de obra civil. En este caso, su nivel de importancia se explicaría por la evolución continuada representando a grandes multinacionales, en contraste con otras distribuidoras con menor número de relaciones como, por ejemplo, el caso de Montalbán S. A con Zetor. En tercer lugar, otro indicador de su importancia era la estructura territorial de ambas. Estructura que cubrían gran parte del territorio español y que complementaban con una presencia constante de publicidad en distintos medios de comunicación de la época. Por último, otro elemento que nos ayuda a identificar su buena posición es que se trata de dos empresas que lograron participar de forma directa en las importaciones de tractores al amparo de la financiación norteamericana en los años cincuenta. Un negocio al que no todas las empresas lograban acceder por lo limitado del proceso. Veamos ahora su evolución más concretamente.

En el caso de Finanzauto S. A., se trataba de un grupo fundado en 1930 dedicado a la venta de maquinaria agrícola, vehículos y servicios posventa.³³ La Guerra Civil reduce su actividad, pero no la paraliza del todo y, en la posguerra, logran consolidar sus redes de distribución de camiones Pegaso y fabricados por ENASA desde 1949.³⁴ En 1950, se sumaría a la importación de tractores con financiación norteamericana, logrando acuerdos de representación con la multinacional David Brown. A partir de ahí, su crecimiento es imparable y se refleja en el aumento de ventas, desde los 50 tractores vendidos entre 1948 y 1949, a los 350 tractores un año después. Número que continuaría aumentando a 475 en 1951 y a 550 tractores en 1953.³⁵ El crecimiento de la empresa se plasma en su expansión territorial en los años cincuenta. Una expansión coordinada desde su sede central en Madrid y con sucursales que controlaban los distintos territorios como Sevilla, Barcelona, Valencia, Valladolid, A Coruña, Pamplona, Zaragoza y Las Palmas. Cada sucursal tenía a su vez agencias y delegaciones subordinadas que completaban la estructura territorial de esta empresa. Su crecimiento se redoblaría a partir de 1957, cuando abren una filial propia, Finanzauto y Servicios S. A., especializada en

33. *50 años 1963-2013. Barloworld Finanzauto & Caterpillar. Progresando Juntos*. Ed. Dirección de Marketing de Barloworld Finanzauto. Madcom Consultores de Comunicación, 2013. Disponible en: <http://www.finanzauto.es/50anivult/blaetterkatalog/>. Fecha de acceso: 18 de septiembre de 2020.

34. Empresa Nacional de Autocamiones S.A. (ENASA).

35. *50 años 1963-2013. Barloworld Finanzauto & Caterpillar. Progresando Juntos*. Ed. Dirección de Marketing de Barloworld Finanzauto. Madcom Consultores de Comunicación, 2013. Disponible en: <http://www.finanzauto.es/50anivult/blaetterkatalog/>. Fecha de acceso: 18 de septiembre de 2020.

la distribución de maquinaria agrícola y servicios posventa, repuestos y reparaciones.³⁶

La otra distribuidora que analizamos sería Parés Hermanos S. A. En este caso se trata de una empresa que enraíza con las primeras distribuidoras extranjeras de maquinaria agrícola que se instalaban en España a principios del siglo XX.³⁷ Su origen se retrotrae a 1919, cuando inician su camino independiente distribuyendo maquinaria agrícola. Hasta 1936 ya habían distribuido oficialmente maquinaria agrícola de Fahr, Fordson, Lanz y Hanomag. Al igual que Finanzauto, la Guerra Civil y la posguerra afectan gravemente a su estructura, pero no la extinguen. En la posguerra reconstruyen su red de distribución y consiguen en 1946 la representación de la multinacional Massey Harris. Sin embargo, el crecimiento acelerado de la empresa no comienza hasta 1950 con la importación de tractores financiados con créditos norteamericanos. Al igual que Finanzauto, amplían instalaciones, aumentan la contratación de trabajadores y se constituyen como sociedad anónima en 1952.³⁸ Su presencia se extiende a todo el Estado con especial control en Cataluña, Aragón, Castilla y León, La Rioja y Andalucía. Para 1956 obtendrían la representación de la nueva multinacional Massey Ferguson³⁹ y reforzarían su presencia en un mercado en plena ebullición.⁴⁰

Todo este impulso creador del sector de fabricación y distribución de tractores en España en los años cincuenta no estuvo exento de problemas y limitaciones. En cuanto al sector de la fabricación, el arranque de la capacidad de producción transcurría lento y les costaba hacerlo de forma suficiente y competitiva ante las importaciones.⁴¹ Los fabricantes Lanz Ibérica y Motor

36. Finanzauto S.A. Memoria del Consejo de Accionistas del año 1958, Biblioteca Nacional de España.

37. El origen está relacionado con la empresa Ahles y Cía., fundada en 1878 por Alberto Ahles, vicedeputado alemán en Madrid, para la compraventa de maquinaria agrícola en Barcelona. Desde 1884 fue representante de la casa Ruston, un importante fabricante británico de locomóviles y motores a vapor portátiles. En 1900 ingresa en la empresa Felix Schlayer aumentando el volumen de ventas y comercialización de maquinaria agrícola desde su sede central en Barcelona para toda España. Alberto Ahles se retira en 1910 y Schlayer pasa a dirigir la empresa. Sin embargo, en 1914 se inicia la Primera Guerra Mundial y Schlayer se alista en el ejército alemán dejando la dirección provisional de la empresa a un joven catalán llamado Pere Parés. Cuando Schlayer vuelve en 1919, este vende la central de Barcelona a Parés y se inicia entonces lo que con los años llegaría a ser Parés Hermanos S. A. (International Trucks & Tractors. ITT 1878. Barcelona: Contents Editors, 2014).

38. Uno de esos trabajadores contratados por la empresa Parés Hermanos S. A. en 1950 era Joan Artigas (1929, Agramunt, Lleida). Contratado para atender la llegada inminente de un contingente de tractores Massey Harris procedentes de Estados Unidos. Acompañaba el lote las piezas de repuesto necesarias para atender el mantenimiento inmediato de los tractores (véase la entrevista a Joan Artigas en Trabajo de campo, 2018).

39. La multinacional Massey Ferguson era el resultado de la fusión de los fabricantes Massey Harris y el grupo Ferguson Company (Márquez, 2015, p. 117).

40. *International Trucks & Tractors. ITT 1878*. Contents Editors, Barcelona, 2014.

41. Alvaro-Moya (2008), p. 72.

Ibérica exigieron desde el primer momento medidas de protección arancelaria constantemente y se quejaban de las irregularidades del suministro de materias primas, así como de su calidad defectuosa y escaso abastecimiento por parte de las industrias auxiliares. Señalaban, por ejemplo, que la industria auxiliar era de media un 70 % más cara que la de sus competidores extranjeros. Por otra parte, la multinacional John Deere, nada más llegar a Getafe en 1961, ponía de manifiesto la baja cualificación de los trabajadores y señalaba la escasa formación de los especialistas.⁴² Todo esto apuntaba al hecho de que la industria de fabricación de tractores en España era débil y producía caro. Veámoslo en la siguiente tabla.

TABLA 3. - Precios de tractores de fabricación española (6 de octubre de 1958)

Marca	Precio fábrica ⁴³	Precio aproximado	Precio por CV
Lanz D3806 38cv	181.000 ptas.	200.000 ptas.	5.260
Ebro 35 cv	180.000 ptas.	200.000 ptas.	5.718

Fuente: Informe Lanz Ibérica S.A. para la protección arancelaria. SGT. Ministerio de Agricultura (11. 1.30, 61/13,093) AGA.⁴³

TABLA 4. - Diferencia de precios de tractores de fabricación española e importados. 6 de octubre de 1958.

Marca	Origen	Ptas./CV	Diferencia %
Lanz D3806 38 CV	España	5.260	63 %
Farmall 440	Rep. F. Alemana	3.220	
Ebro 35 cv	España	5.718	90 %
Fordson Major	Reino Unido	2.947	

Fuente: Informe Lanz Ibérica S. A. para a protección arancelaria. SGT. Ministerio de Agricultura (11. 1.30, 61/13,093) AGA.

Como vemos en las tablas, el balance del precio por caballo de potencia era desfavorable a la producción española, por lo que el precio final de venta al público se compensaba con su regulación. En consecuencia, el mercado que se había creado en los años cincuenta era un mercado poco competitivo y muy protegido. De hecho, aún en 1957 el mayor fabricante del sector continuaba siendo la empresa Ajuria S. A.⁴⁴

42. Informe Lanz Ibérica S. A. para la protección arancelaria. SGT. Ministerio de Agricultura (11. 1.30, 61/13,093) AGA.

43. Según la documentación, el precio en fábrica estaba basado en la fabricación mixta con piezas de importación y producción española. El precio aproximado se correspondería al precio final regulado.

44. Martínez Ruiz (2000), p. 7.

Otro factor limitante o distorsionador de la oferta de tractores para fines de la década de los cincuenta fue el funcionamiento del POAT. Un programa pensado para administrar una oferta escasa en la década de los cuarenta que, en un contexto donde las importaciones crecían y la capacidad de fabricación española aumentaba, comenzó a obstaculizar la relación entre la demanda y la oferta de tractores. Concretamente, debido a los plazos burocráticos largos y la imposibilidad de atender todas las solicitudes, especialmente en los últimos años 1957-1959, que provocaban retenciones de stock de tractores en las fábricas o en las distribuidoras poniendo en peligro a los concesionarios por la paralización de operaciones de venta.⁴⁵ Otros problemas del POAT también derivaban del contexto autoritario del momento donde la adjudicación de los tractores se decidía no solo por el cumplimiento de requerimientos de superficies mínimas de cultivo, sino también por la solvencia moral de los solicitantes. En este sentido, no era raro encontrar entre los trámites de las solicitudes informes que valoraban la rectitud moral de los agricultores.⁴⁶

Todo lo anterior, en definitiva, influía en el desigual impacto territorial del POAT que, por otra parte, también respondía a distintas particularidades de la demanda de tractores en cada región del Estado. Para ambas cuestiones, véase en Anexos la tabla de tractores censados por provincias en España en 1948, 1955 y 1962.⁴⁷ En ella, se podría distinguir el salto cualitativo y general que marca el censo en todas las provincias entre 1955 y 1962. Síntoma claro del despegue de la oferta de tractores. Por otra parte, y, a modo de inciso, la tabla también refleja distintos grupos de provincias con número de tractores censados muy dispares. Esta cuestión, podría ayudarnos a diferenciar muy someramente algunos apuntes sobre la regionalización de la demanda, con independencia del mayor o menor número de hectáreas de SAU disponibles en cada provincia.⁴⁸ Así, un primer grupo sería el liderado por las provincias que tradicionalmente habían concentrado la mayor demanda de tractores desde antes incluso de 1936 como eran los casos de Lleida, Sevilla, Toledo y Zara-

45. Esta cuestión es apuntada por Clar (2008), p. 116. También, sobre la política comercial de los concesionarios de tractores, véase la entrevista a Eloy Galván hecha por Bruno Esperante el 18 de septiembre de 2018.

46. El jefe agrónomo provincial de Coruña (Galicia) valoraba al titular de una solicitud confirmando que tenía «una probada solvencia moral y material». Véase Adjudicaciones de tractores. DGA. (11. 1.07, 61/3521) AGA. Los ejemplos de estas comprobaciones «morales» van más allá de las tramitaciones del POAT. Tenemos más ejemplos, y seguramente encontraríamos más de hacer un estudio sistemático, de solicitudes de adjudicación de tractores secundadas por «influencias», «recomendaciones» o usos propagandísticos como la adjudicación de un tractor a tres propietarios influyentes en A Baña (A Coruña, Galicia), el día de la entrega de los títulos de la concentración parcelaria en 1956 (Registro Oficial de Maquinaria Agrícola Provincial. A Coruña: Xunta de Galicia).

47. Clar (2008) p. 132.

48. El modo más fiable de calcular los índices de motomecanización en términos comparables sería a través del número de hectáreas de SAU (superficie agraria útil) disponibles en cada provincia, y dividirlo por el número de CV de potencia inscritos (Soto, 2006, pp. 443-445).

goza. En contraste con ellas, el otro grupo de provincias las definiríamos por su orientación ganadera, más que de cereal (primer grupo), como son las provincias del norte de la península como las gallegas, la asturiana y la cántabra. En este caso, la diferencia en el número de tractores no se explicaría simplemente por una menor disposición de hectáreas de SAU, sino también por una menor adaptación de los tractores a aquellos tipos de agriculturas y orografías, más accidentadas que los valles del Ebro o Guadalquivir y, también hasta 1960, por los efectos limitantes impuestas por el POAT. Todo esto ayuda a entender que el mercado de tractores mantenía marcadas características regionalizadas, donde la oferta no era igual para según qué región, agricultura o propietario agrícola. Por ejemplo, en agriculturas de secano había una mayor presencia de tractores de alta potencia que para las agriculturas de regadío o las atlánticas, donde los trabajos que se requerían eran más livianos. Esta diferenciación, para concluir el inciso, se constataría fácilmente observando los censos de maquinaria donde, además, se observa un crecimiento de la potencia de caballos de potencia de los tractores a medida que avanzamos en la cronología en el conjunto de España.⁴⁹

Volviendo de nuevo a los problemas del POAT que señalamos, estos, en sus últimos años, generaron una interesante documentación sobre su funcionamiento que ahora nos sirven para obtener información relevante sobre la oferta tecnológica de tractores en 1959. En la siguiente tabla 5 podemos ver el número de tractores adjudicados en ese año a través del POAT según modelos concretos de tractores y caballos de potencia.

TABLA 5. ▪ *Resumen de las adjudicaciones de tractores realizadas en 1959*

Marca	Modelo	CV potencia	Número distribuido
Lanz Bulldog	D-3806	38	2.825
Ebro	–	40	1.125
Hanomag-Barreiros	R-545	60	604
Zetor	Super 42	42	551
Massey Ferguson	65	50	476
Ursus	C-451	42	465
Renault	D-30	30	349
Zetor	25-A	25	281
International	B-250	28	266
Zetor	25-K	25	225
Lanz Bulldog	D-6006	60	149
Steyr	–	36	106

49. Censos de matriculaciones de tractores por CV. Ministerio de Agricultura. Documentación de Eloy Galván, jefe territorial de John Deere Ibérica S. A. en Galicia (1979-1984).

Marca	Modelo	CV potencia	Número distribuido
Mineapolis Moline	5 estrellas	55	85
Kramer	KB250	25	77
Fordson Major	–	40	77
Oto Melara	–	45	76
Utos	–	45	75
International	B 450	53	72
John Deere	–	68	68
International	D-430 sin agr	41	41
Total	–	–	8.503

Fuente: Resumen Adjudicaciones. AGA.⁵⁰

Como se puede ver en la tabla anterior los principales fabricantes españoles ya copaban en 1959 los primeros puestos en número de distribución de tractores a través del POAT. Por lo demás, y teniendo en cuenta que las cuotas de importación se negociaban opacamente y variaban de forma importante, una cuestión característica de la época sería la importancia coyuntural en el número de distribución de tractores de grupos como el checo Zetor. Una cuestión que se podría explicar por razones de índole política o comercial relacionadas con la capacidad de su distribuidora para imponer su oferta en el momento de negociación de las cuotas.

En esas circunstancias, para cuando se anunciaron los cambios que desembocarían en el Plan de Estabilización de 1959, muchas empresas del sector, entre ellas, los grandes fabricantes como Lanz Ibérica o Motor Ibérica se lanzaron a enumerar los efectos negativos que podrían experimentar al ser expuestas rápidamente al libre mercado. Críticas que también lanzaron empresas distribuidoras como Finanzauto S. A., que veían también peligrar la evolución favorable que había tenido para ellos la década de los años cincuenta.⁵¹

La expansión del mercado de tractores agrícolas (1960-1977)

Los decretos de liberalización recogidos en el Plan de Estabilización de 1959 plantearon una serie de cambios basados en un mayor grado de apertura de las empresas españolas al capital extranjero, una mayor liberalización

50. Nota metodológica: la suma total real de la tabla no coincide con la suma expresada en la fuente. Un problema común en otras estadísticas, por lo que hay que tomar esta información de manera orientativa. Véase Resumen de adjudicación de tractores. DGA, Ministerio de Agricultura (11. 1.41 61/7610) AGA.

51. Memoria del Consejo de Accionistas del año 1959. Finanzauto S. A. Biblioteca Nacional de España.

de las importaciones de tractores y el final del POAT. Los años sesenta estarían marcados por un crecimiento económico mantenido que permitirá a la dictadura continuar con grandes inversiones en políticas de industrialización de la agricultura, cuestión que redundó en un incremento muy acelerado y generalizado de la demanda de tractores en todo el conjunto del Estado.⁵² En ese contexto, una de las novedades del inicio de los sesenta fue el impulso liberalizador de la economía que, sin embargo, poco tardó en revertirse, ya que a partir de 1964 se volvió a la senda intervencionista de la economía.⁵³ Los efectos de este giro proteccionista redundaron en el beneficio de los grandes fabricantes de tractores después de unos años de crecimiento de las importaciones e, incluso, un año de libertad importadora.⁵⁴ Así, el Estado continuó regulando el mercado de tractores a través de la limitación de licencias para la producción, de importaciones y fijación de precios de venta. Concretamente, el Ministerio del Comercio controlaba las licencias de importaciones que se repartían cada seis meses en cuotas que cambiaban de manera frecuente. Además, negociaban los mecanismos de control de precios con la Asociación Nacional de Fabricantes de Tractores y Maquinaria Agrícola (ANFAMA). De este modo, el mercado cautivo se caracterizaba por la fijación de precios acordados entre el Estado y los fabricantes mediante una protección arancelaria y rebaja de precios a los componentes de fabricación necesarios tanto en la industria auxiliar como en las importaciones de piezas de repuesto y otras necesarias para la producción.⁵⁵ En consecuencia, los grandes productores como Motor Ibérica o Lanz Ibérica (John Deere Ibérica desde 1963) se mantendrían siempre en una situación de privilegio con unos precios de venta *más bajos que las importaciones y, por lo tanto*, para el consumidor, más altos de los que obtendrían en un mercado sin restricciones.⁵⁶

52. La evolución del número de tractores en España había evolucionado desde las 7.358 unidades en 1948, hasta las 27.658 unidades en 1955 y las 82.246 unidades en 1965 (Clar, 2009, p. 131).

53. Carreras y Tafunell (2018), p. 288.

54. La Dictadura libera las importaciones dos veces de forma coyuntural. La primera vez, con el Decreto del 20 de octubre de 1961 (BOE de 3 de noviembre) (Martínez Ruiz, 2000, p. 176). La segunda vez, con el Decreto, de 9 de junio de 1973, (*Revista Laboreo*, julio 1973, BNE).

55. Decretos del Ministerio de Comercio 2943/1967 y 3051/1967, de 13 y de 23 de diciembre de 1967, respectivamente (Boletín Oficial del Estado).

56. Los precios de los principales tractores de fabricación española (Ebro, John Deere o Barreiros) siempre fueron más bajos que las importaciones. Para 1958, véase la tabla 4. Para 1970, el John Deree 2020 (61 CV) era el modelo español de esa potencia más caro, 254.800 ptas. Su homólogo importado, un Fendt Favorit 35 (59 CV) ascendía a 374.000 ptas. Aún en 1990 los modelos de importación seguían siendo más caros. Un Landini R-9880 (95 CV) valía 5.178.000 ptas., mientras que el más caro de fabricación española y potencia similar era un John Deere 3150 S (95 CV) con valor de 4.642.000 ptas. (*Revista Laboreo* (varios años). Biblioteca Nacional de España). Esta situación era constatada también por agentes de Servicio de Extensión Agraria, ya que desfavorecían en última instancia a los agricultores. Véase la entrevista a Ricardo Rocha, inspector Regional del Servicio de Extensión Agraria en Calatayud y revista *Día*, 1 de mayo de 1966 (Biblioteca Nacional de España).

Otra característica de los sesenta sería el fortalecimiento de la demanda de tractores debido al aumento de su capacidad de consumo y la evolución favorable de toda la economía española. Un fortalecimiento favorecido por el mayor acceso a créditos tanto públicos como privados a través de la reforma y ampliación del antiguo Servicio Nacional de Crédito Agrícola (SNCA), al Banco de Crédito Agrícola (BCA) en 1962. Otro factor que favoreció la demanda sería el aumento de la emigración rural tanto interna como externa y el auge de las remesas de emigrantes que reforzaron la capacidad adquisitiva de los pequeños y medianos agricultores en muchas regiones agrícolas del Estado.⁵⁷ Así, a medida que aumentó la demanda, esta también cobró *más* exigencia y complejidad, un fenómeno que se identificaba en los estudios contemporáneos donde se reflexiona acerca de la dualidad del tractor como bien de producción y, también, de consumo. Es decir, sobre cómo se identificaban entre la demanda necesidades no solo productivas, sino también de consumo como, por ejemplo, tractores de colores u otros reclamos estéticos o preferencias de potencia o tamaño que no respondían a necesidades de producción, sino a otras necesidades culturales de la demanda.⁵⁸

Con el aumento de la demanda se produjo en los años sesenta un progresivo abandono del Estado en su función de intermediación entre la demanda y la oferta de tractores. Es decir, el Estado confió en el mercado para las principales labores de difusión tecnológica fincas de demostración y exposición agrícola, una cuestión que redundó en un mayor control de la oferta de tractores sobre el proceso de cambio tecnológico. Además, ese abandono del Estado de su función intermediadora agravó más aún una situación que ya venía de los años cuarenta, cuando se cerraron los sistemas públicos de demostración local de maquinaria agrícola. Una desarticulación basada en la desconfianza que tenía la dictadura hacia las organizaciones cooperativas, y también al fracaso del sistema sindical implementado a través de las hermandades de labradores y ganaderos, o las cámaras agrarias.⁵⁹ El resultado de todo esto sería un proceso de introducción de tractores en extremo individual, cuestión que reforzaría más aún a los fabricantes y distribuidores por la ampliación extra de la demanda ante la ausencia o debilidad de fórmulas cooperativas de uso de tractores agrícolas. De esta forma, también se explica que fueran las empresas las que liderarían las principales estrategias de comercialización y difusión de tractores, estrategias donde solo actuaban como colaboradores o facilitadores algunos agentes o técnicos del Estado a través del SEA o de los cursos de la Promoción Profesional Obrera (PPO). En esa línea, también ac-

57. Carreras y Tafunell (2018), p. 273.

58. Un ejemplo concreto en el artículo de Ballesteros (1966).

59. Sobre el fracaso de las hermandades en la compra de maquinaria agrícola en Galicia, véase Lanero (2011).

tuarían otros agentes interesados en el sector, como agentes de seguros o trabajadores de cajas de ahorro o banca privada interesados en proporcionar créditos para su financiación.⁶⁰ Esa combinación de agentes sería algo habitual en los actos organizados por las empresas de venta de tractores.

Ese auge de la demanda y sus nuevas características influyeron para que las empresas fabricantes o distribuidoras invirtieran más en la creación o refuerzo de estrategias de venta y marketing. A partir de los años sesenta aparecieron las revistas de comercialización corporativas a la vez que se organizaban todo tipo de ferias y concursos para exhibir las principales novedades en maquinaria agrícola y tractores.⁶¹ Entre las revistas, destacaban las de carácter corporativo de las empresas.⁶² pero también las de carácter genérico como la revista *Día* editada desde 1964 y que, poco después, pasaría a denominarse la revista *Tria*. De estas, la revista más popular de tipo genérico sobre el mundo rural sería la revista *Laboreo*, editada desde 1969.⁶³ Todas estas revistas proporcionaban información relevante sobre el mercado de tractores y otra maquinaria agrícola. Recogían información sobre la producción y los precios de primera y de segunda mano de tractores, así como entrevistas con técnicos del Ministerio de Agricultura, clientes, o cubrían las caravanas demostrativas que realizaban las empresas para difundir su oferta, dando fe, también, de los cursos o eventos donde participaban empresas y agentes del SEA, PPO, representantes de las cámaras agrarias o hermandades.⁶⁴

Este dominio de los canales de difusión tecnológica lo perfeccionaba cada empresa a través de inversiones en formación en técnicas y marketing de venta. El grupo Motor Ibérica desarrollaría estrategias de venta a través de la creación de sus propias Escuelas de Venta, así como a través de la creación del Centro de Desarrollo Humano que instalan en Barcelona a partir de 1970.⁶⁵ Por otra parte, el grupo John Deere Ibérica destacaría especialmente por su fuerte inversión en marketing organizando concursos, premios y ferias para vender mucho

60. Gómez Benito y Luque Pulgar (2006), pp. 104-106.

61. En los sesenta destaca la proliferación de importantes ferias internacionales como el Salón Internacional de Maquinaria Agrícola (SIMA), celebrado en su versión moderna en París de forma anual desde 1964. Otro ejemplo sería la Feria Internacional de Agricultura y Zootecnia de Verona (Italia), que ya se venía organizando desde 1948. En España, la feria más destacada sería la Feria Internacional de Maquinaria Agrícola (FIMA), celebrada en Zaragoza anualmente desde 1967 (*Día*, *Laboreo*, varios años. Biblioteca Nacional de España).

62. Uno de los primeros ejemplos lo tenemos con Barreiros S. A., que edita una revista desde el 1 de noviembre de 1958 bajo el título *Barreiros Diésel*. Poco después pasaría a ser renombrada a partir de 1961 como *Rural. Divulgación para el Campo*. Otros ejemplos de revistas son, para el grupo Lanz Ibérica y, después, para John Deere Ibérica S. A., la revista *Campo y Mecánica*, publicada desde 1960 (Biblioteca Nacional de España).

63. Revistas *Día*, *Tria*, *Laboreo*, varios años (Biblioteca Nacional de España).

64. Revistas *Día*, *Laboreo*, varios años (Biblioteca Nacional de España).

65. Memoria del Consejo de Accionistas del grupo Motor Ibérica S. A. (1976) (Biblioteca Nacional de España).

más que un tractor.⁶⁶ En John Deere Ibérica se formaba a sus agentes de ventas y gerentes territoriales tanto en técnicas de marketing como en formación sobre el desarrollo social y económico de los campesinos y de la agricultura de la región en la que estuvieran adscritos. Su formación la realizaban en cursos en su sede central en Madrid, donde solían participar expertos de ventas llegados desde los Estados Unidos y, también, organizaban viajes de formación y/o exhibición para la prensa especializada para visitar las instalaciones y realizar cursos en su sede mundial de John Deere en Moline (Illinois, Estados Unidos). Toda esta inversión, a fin de cuentas, resultaba posteriormente vital para adaptarse con mayor flexibilidad a los vaivenes del mercado, vaivenes que conocían a través de la información local que recibían de manera mensual a través de los gerentes responsables de cada territorio. Informes con información sobre la evolución de los precios percibidos por los agricultores de cereal, leche, carne, etc., así como la incidencia de conflictos o huelgas, el clima y las cosechas, o la evolución de la competencia en precios y número de ventas.⁶⁷

Como vemos, todas estas características que acabamos de relatar definieron la evolución central de la oferta de tractores en España. Una expansión reflejada también en la rápida integración que los fabricantes hacían de pequeñas distribuidoras regionales independientes y muy especializadas en sus respectivos territorios. Por ejemplo, en Galicia, donde Motor Ibérica se apoyaría en la distribuidora Auto Avión S. A., fundada en A Coruña en 1953, y John Deere Ibérica en Talleres Breamo S. L., fundada en Pontedeume (A Coruña), en 1956. Esta integración vertical de pequeñas distribuidoras iría completando la estrategia de consolidación de estos fabricantes sobre el territorio conjunto al establecimiento de sucursales controladas de forma directa. Por último, en esta expansión de los fabricantes habría que contar también con el aumento real de la competitividad de sus fábricas por la consecutiva rebaja de los costes de producción derivado de la fabricación de grandes líneas de tractores, mejora de la formación técnica de los empleados y la rebaja de precios de la industria auxiliar. En cifras, este dominio se reflejaría de la siguiente manera: si en 1963 su cuota de matriculaciones era del 48,68 %, para el siguiente año aumentaba hasta el 71,73 % y, para finales de la década, en 1969, la industria española representaría ya el 87,11 % de todos los tractores matriculados.⁶⁸ Si disgregamos estos porcentajes teniendo en cuenta la enorme variabilidad de las cifras y estadísticas de matriculaciones, censos y ventas de tractores, el orden de los fabricantes en número de tractores matriculados sería el siguiente: en primer

66. Sobre las estrategias de marketing de John Deere en España, véase Álvaro-Moya (2011), p. 296, y Puig y Álvaro-Moya (2018).

67. Informes mensuales de Eloy Galván, jefe territorial de John Deere Ibérica S.A. en Galicia (1979-1984).

68. Boletín de difusión interna. Grupo Nacional de Fabricantes de Tractores, Motocultores y Maquinaria Agrícola n.º 1, febrero de 1970 (Biblioteca Nacional de España).

lugar, los tractores Ebro representarían a finales de los años sesenta entre 7.000 y 11.500 unidades matriculadas. En segundo lugar, los tractores Barreiros representaría entre 3.370 y 5.200 unidades; en cuarto y quinto lugar, los John Deere con entre 2.800 y 4.200 unidades, y los Renault con 720 y 1.350 unidades.⁶⁹ En comparación, los tractores más importados serían los Massey Ferguson a razón de 500 unidades al año y seguidos de Zetor con 300 unidades.⁷⁰

Así, el grupo Motor Ibérica S. A. sería en este período el que ostentaría la hegemonía en el mercado. Su ritmo de ventas no pararía de crecer hasta finales de los años setenta, donde sus ventas comienzan a bajar desde 1978.

TABLA 6. - Ventas de tractores del grupo Motor Ibérica S. A. (unidades) entre 1967-1980

	Pequeños y ligeros (hasta 48 CV)	Medios (49 CV hasta 68 CV)	Pesados (+ de 68 CV)	Total, ventas en el Estado ⁷¹	Total, exportación ⁷²	Total, tractores ⁷³
1967	418	9.042	–	–	–	9.606
1968	215	8.648	180	–	–	9.232
1969	1.242	9.590	631	–	20	11.636
1970	1.510	7.193	734	–	38	9.650
1971	1.602	5.958	974	8.799	38	8.837
1972	2.190	6.509	1.329	10.213	253	10.466
1973	2.460	6.516	2.239	11.350	2.418	13.768
1974	3.186	6.166	2.518	12.225	5.333	17.558
1975	2.694	5.629	2.880	11.599	10.422	22.021
1976	2.369	4.879	3.210	10.823	12.190	23.013
1977	3.123	5.758	3.885	13.015	11.003	24.018
1978	3.155	4.651	4.155	12.276	10.864	23.140
1979	2.345	3.259	3.453	9.368	5.839	15.207
1980	1.942	2.377	2.713	7.321	2.901	10.222

Fuente: Memoria del Consejo de Accionistas grupo Motor Ibérica S.A., de 1976, 1977 y 1980 (Biblioteca Nacional de España)

69. Para la primera cifra de tractores matriculados en 1969, véase *Laboreo*, n.º 1, 1969 (Biblioteca Nacional de España). Para la segunda cifra de tractores matriculados en 1969, véanse los censos de matriculaciones de tractores, Ministerio de Agricultura. Documentación de Eloy Galván, jefe territorial de John Deere Ibérica S. A. en Galicia (1979-1984).

70. *Laboreo*, n.º 1, 1969 (Biblioteca Nacional de España).

71. Incluye orugas.

72. Incluye tractores pequeños y ligeros, medios y pesados.

73. Incluye orugas.

En 1969 Motor Ibérica controlaba el mercado de tractores en España con un 39,74 % de ventas en toda España.⁷⁴ Esas cifras se acompañaban de una apertura constante de instalaciones industriales en Barcelona a la vez que adquirirían otras instalaciones en otras partes de España y abrían otra fábrica en Cuatro Vientos (Madrid) en 1975. Por lo demás, el crecimiento del grupo se reflejaría también en el aumento de empleados, que pasarían de 4.403 en 1967 a 10.267 en 1976.⁷⁵ Incluso llegarían a exportar tractores desde 1972 con relativo éxito,⁷⁶ aunque acabarían paralizando la actividad para la década de los ochenta y experimentando, a partir de ahí, una reducción de la demanda de tractores y en consecuencia los efectos de una dura reestructuración.

El segundo gran fabricante en orden de importancia sería John Deere Ibérica S. A. Un nuevo grupo creado a partir del progresivo control de la multinacional norteamericana tanto de la matriz tecnológica alemana a la que había absorbido Heirinch Lanz AG, como de su filial en España Lanz Ibérica S.A.⁷⁷ A partir de 1963 comenzaban a producir en Getafe los tractores de la marca John Deere. En este caso, su expansión por todo el territorio del Estado era una de las nuevas metas del grupo, ya que Lanz Ibérica estaba anteriormente más especializada en el mercado sur de la península.⁷⁸ Así, para 1969 contaban ya con 91 concesionarios oficiales repartidos por toda la península. Todos ellos formados por un gerente territorial, director de ventas, técnicos comerciales y técnicos de asistencia posventa.⁷⁹ De todos los fabricantes, tanto en España como a nivel internacional, sería el que mejor resistiría la crisis del sector para finales de la década de los setenta, reforzando su papel de gran multinacional y controlando el mercado español en detrimento de Motor Ibérica para 1980. Veámoslo en la siguiente tabla 9 comparándolo con las cifras de ventas de Ebro y Massey Ferguson en el mismo año en la tabla anterior.

74. Memoria del Consejo de Accionistas del grupo MISA, 1968 (Biblioteca Nacional de España).

75. Memoria del Consejo de Accionistas del grupo MISA, 1976 (Biblioteca Nacional de España).

76. Llegan a crear en Marruecos la Compañía Ebro-Al-Maghreb y exportan a Siria desde 1976 con la marca Frat (Éufrates en español) (Memoria del Consejo de Accionistas del grupo MISA, 1976 (Biblioteca Nacional de España).

77. Concretamente, la multinacional John Deere pasaba de controlar el 15 al 42,5 % del grupo Lanz Ibérica. Además, a inicios los sesenta la multinacional se asentaba como la primera multinacional en el mercado de tractores al sobrepasar a la histórica International Harvester. Para finales de la década controlarían a nivel mundial el 15 % del mercado, seguido del 12 % de International Harvester, 10 % para Massey Ferguson, un 7 % para Ford y un 4 % para Sperry-New Holland (Álvaro Moya, 2011, pp. 248-249, 287).

78. Entrevista a Eloy Galván realizada el 18 de septiembre de 2018.

79. Álvaro Moya (2011), p. 295.

TABLA 7. *Tractores matriculados en España por marcas y % sobre total de unidades*

Años	John Deere		Barreiros	
	Unidades	%	Unidades	%
1969	4.199	16.2	5.205	20.1
1970	3.947	18	4.158	19
1971	4.245	21.6	3.114	15.8
1972	5.188	21.8	3.545	14.9
1973	5.950	21.8	4.548	16.7
1974	5.829	20.8	4.989	17.8
1975	7.246	24.9	5.401	18.5
1976	7.163	26.2	4.780	17.5
1977	8.270	28.5	4.247	14.6
1978	8.578	32.7	3.161	12
1979	8.098	31.6	2.693	10.5
1980	7.705	30.7	1.992	7.9
1981	5.298	30.1	664	3.8

Fuente: Censos de matriculaciones de tractores del Ministerio de Agricultura. Documentación de Eloy Galván, jefe territorial de John Deere Ibérica S.A. en Galicia (1979-1984).

En tercer lugar, una de las empresas más simbólicas de todo el período por su rápido ascenso y caída (véase la tabla 6 de matriculaciones anterior), sería Barreiros S. A., una empresa que fabricaba tractores de la marca Barreiros con motor Hanomag en Villaverde (Madrid) desde 1959. En los sesenta se expanden por todo el Estado abriendo sucursales de venta y asistencia técnica a través de talleres locales de confianza. Sus ventas crecerían rápidamente y se sitúan incluso como la marca más demandada en algunas regiones donde superan a John Deere y Ebro. Sin embargo, su trayectoria en el sector de la fabricación de tractores se comienza a modificar con el acuerdo con el grupo norteamericano Chrysler y su mayor preferencia por el sector de la fabricación de automóviles y turismos.⁸⁰ Así, para finales de los sesenta, problemas financieros y discrepancias entre la multinacional norteamericana y el empresario Eduardo Barreiros acaban con la salida de este último del grupo y su venta de participaciones en 1969.⁸¹ Desde entonces, el grupo mantendría la fabricación de tractores con la marca Barreiros, muy popular en la época, aunque el grupo en sí desaparecería y pasaría a denominarse Chrysler España S. A. Para los años setenta, la crisis del petróleo de 1973 provocaría importantes perturbaciones en el mercado internacional, por lo que la multina-

80. García Ruiz y Santos (2001), p. 157.

81. García Ruiz y Santos (2001), p. 187.

cional Chrysler acabaría por reestructurar sus inversiones en Europa y desprendiéndose de su filial en España. Para entonces, a finales de los setenta los tractores Barreiros ya habían perdido parte importante de su sector de ventas y el propio grupo acabaría cerrando la fábrica de Villaverde en 1980.⁸²

Junto al ocaso de Barreiros en los setenta, esta década sería testigo también del final de otros fabricantes menores de tractores. Una cuestión que se explica en algunos casos por la debilidad propia de los fabricantes y, sobre todo, por el inicio de la crisis económica internacional a partir de 1973. En España, desaparecen en esas condiciones el grupo SACA, que cierra en 1973 tras no lograr despegar la relación que mantenían con International Harvester en los sesenta fabricando tractores en Sevilla.⁸³ La multinacional norteamericana se asocia de hecho en los setenta con otra distribuidora y fabricante histórica española, el grupo Ajuria S. A. En su caso, sin duda, la más importante empresa de maquinaria agrícola en España de la primera mitad del siglo xx. Sin embargo, en los años sesenta el grupo tendría problemas para adaptarse al mercado de importaciones de tractores, perdiendo también el dominio del mercado de trilladoras y cosechadoras autopropulsadas. Todos estos problemas y el retiro de International Harvester en 1975 acabarían por cerrar el propio grupo español.⁸⁴ Finalmente, otro fabricante que abandona la producción sería el grupo francés Renault. En su caso, habían instalado en 1967, a través de su filial en España, S. A. Maquinaria Agrícola Renault (SAMA), una fábrica de tractores en Villafra (Burgos). De nuevo, la crisis desencadenada a partir de 1973 llevaría al grupo francés a modificar su posición y a vender sus instalaciones en 1977 a Motor Ibérica S. A.⁸⁵

Por último, en lo que se refiere al sector de las grandes distribuidoras, este período se caracterizó hasta finales de los años setenta por una relativa estabilidad amparada por la alta demanda de tractores y otra maquinaria agrícola. Cabría destacar como novedad, la tendencia a la diversificación de negocios en las distribuidoras que analizamos. Más destacado sobre todo en el caso de Finanzauto que, desde 1964 se habían convertido en la filial de la multinacional norteamericana de maquinaria industrial Caterpillar para pasar a llamarse Finanzauto Caterpillar S. A. De este modo, el sector de la distribución de tractores agrícolas continuaría con mayor autonomía en la filial Finanzauto y Servicios S. A., sustentado por la distribución de los tractores David Brown y otros de fabricación española Monrasa Nuffield. Por otra parte, la evolución de Parés Hermanso S. A. también continuaría al alza de la mano de la distribución de tractores Massey Ferguson, la multinacional más impor-

82. Márquez (2015), pp. 126-128.

83. Álvaro-Moya (2010), p. 383 y Martínez Rodríguez (2017), p. 215.

84. Martínez Ruiz (2007), p. 281 y Álvaro Moya (2011), p. 283.

85. Márquez (2015), pp. 166-167.

tante del período en número de importaciones de tractores a España. Sin embargo, perderían la relación con Massey Ferguson a partir de 1965 por los movimientos acaecidos en Motor Ibérica, pasando desde entonces a distribuir tractores Ford para toda España y manteniendo para el resto del período su relación con la multinacional de Detroit.⁸⁶

Crisis, saturación de la demanda y declive del sector de fabricación y distribución de tractores agrícolas (1978-2000)

El final de la década de los setenta estuvo marcado por varios factores que afectaron profundamente al mercado de tractores tanto a nivel internacional, europeo como estatal. A nivel internacional, el mercado estuvo fuertemente condicionado por la crisis del petróleo de 1973. Crisis que provocó un aumento de los precios de la energía y de las materias primas básicas y paralizó el crecimiento económico que se había mantenido en Estados Unidos y Europa desde 1960. En esta situación, las grandes multinacionales del sector reajustaron su posición en el escenario internacional, cuestión que acabó afectando a la posición de sus filiales en Europa y, por lo tanto, en España. Entre otras, la norteamericana John Deere redujo la importancia de la planta de Getafe a favor de las que mantenía en Francia o Alemania. El grupo Ford abandonó su presencia directa en la fabricación de tractores y apostó por una nueva marca compartida con la multinacional italiana Fiat, lo que pasaría a ser el grupo New Holland. Otras, como International Harvester, no soportaron las tensiones derivadas de 1973 y acabaron colapsando en la década de los ochenta. Todo esto, además, produciéndose a la vez que dirigían su interés hacia mercados emergentes como Brasil o Sudáfrica.⁸⁷

En Europa el fortalecimiento del espacio económico europeo jugó también un papel determinante en la evolución de las industrias de tractores en España. En particular, porque el horizonte de adhesión de España al espacio económico europeo en 1986 provocó una convergencia arancelaria que acabaría por poner fin a la política proteccionista de la industria heredada de la dictadura.⁸⁸ Además, el final de la propia dictadura y la inestabilidad política generada en la transición agravó la evolución de la situación económica entre 1975 y 1982.⁸⁹ Esa inestabilidad política y la crisis económica internacio-

86. *International Trucks & Tractors. ITT 1878*. Barcelona: Contents Editor, 2014.

87. Alvaro-Moya (2008), p. 80.

88. Carreras y Tafunell (2018), pp. 329-230.

89. En esos años, el sector de la fabricación de tractores no solo tenía problemas económicos derivados de la situación económica y la alta inflación, sino que, también, sufrían la interrupción frecuente de la fabricación por la conflictividad laboral y las huelgas políticas de esos años. Véase la entrevista a Eloy Galván realizada el 18 de septiembre de 2018.

nal explican en parte la caída de la demanda de tractores en España, aunque también habría que tener en cuenta la normal expansión de la motomecanización y la debilitación consecuente de la demanda.⁹⁰

En cualquier caso, en la transición de los años setenta a los ochenta la oferta de tractores experimentó importantes transformaciones. En general, el mercado de tractores se redujo, así como la capacidad de fabricación española, y aumentaron de nuevo las importaciones volviendo a recuperar terreno marcas importadoras como Massey Ferguson, Deutz, David Brown, Fiat, SAME, Lamborghini o UTB de Rumanía.⁹¹ En cifras, la caída de la demanda antes citada se podía identificar observando el nivel global de las matriculaciones anuales que, de media, eran unas 31.000 unidades/año en los setenta. Pasados los peores años de la caída de ventas en España (1976-1979), en 1980 se matriculaban aún 33.600 unidades/año. Sin embargo, para el año siguiente caían ya a 22.800 unidades. Una caída que no era coyuntural y que continuará prolongándose hasta las 12.300 unidades/año en 1993.⁹² Este descenso de la demanda de tractores no apuntaba solo a la crisis internacional, sino a la colmatación del proceso de motomecanización de la agricultura en España. Un proceso que había contribuido a la caída drástica de la población empleada en la agricultura y la rebaja a menos del 3 % del PIB que la agricultura aportaría al conjunto de la economía.⁹³

La evolución concreta de los fabricantes en España fue la siguiente. En el caso de Motor Ibérica S. A., la crisis se reflejó en la pérdida del mercado de exportación de tractores. Por otra parte, ante la caída de ventas de tractores el propio grupo redirigía cada vez más su capacidad de fabricación hacia otros vehículos industriales en detrimento de los tractores que, ya en 1977, representaban solo el 33,9 % de la facturación total.⁹⁴ Vinculado a los movimientos de las multinacionales a nivel internacional, el grupo barcelonés perdía a su socio tecnológico Massey Ferguson en 1979 y anunciaba la venta de su participación del 36,5 % al grupo japonés Nissan.⁹⁵ A partir de ahí, la deriva del fabricante en los ochenta acabaría en su cierre definitivo a comienzos de los años noventa. Otro síntoma de ese debilitamiento sería la progresiva pérdida de control que el capital español tenía del grupo, una cuestión que respondía a las medidas de apertura de la economía española en el marco de su inclusión

90. Entre 1975 y 1979, la caída de los gastos en compra de maquinaria agrícola y también en su amortización fue evidente en España (Colino, 1984, p. 62). Para otros datos sobre la caída de matriculaciones de tractores a partir de 1975, véase Alvaro-Moya (2008), p. 74.

91. Alvaro Moya (2011), p. 261

92. Márquez (2015), p. 84.

93. Mazouyer y Roudart (2015), p. 816

94. El resto era un 43,9 % de vehículos de transporte, 18,6 % para motores, recambios y componentes y, finalmente, un 3,6 % para maquinaria industrial (Memoria del Consejo de Accionistas del grupo MISA, 1977, Biblioteca Nacional de España).

95. Márquez (2015), p. 104.

europea y los Pactos de la Moncloa de 1977. Con la intensificación de la caída de la demanda de tractores, el grupo comenzó a anunciar pérdidas en su división agrícola e inició un período de recortes de plantillas, reestructuraciones y ventas de instalaciones a la vez que Nissan se hacía cargo del 80 % del capital del grupo en 1986.⁹⁶ Para entonces, el grupo japonés ya había decidido desprenderse totalmente de la división agrícola de Motor Ibérica que consideraban especialmente no rentable, y venden su participación a otro socio tecnológico japonés como era Kubota Ltd.⁹⁷ Ahí, en ese punto, es donde el grupo Nissan pasaría a producir exclusivamente vehículos comerciales en Barcelona y el nuevo grupo denominado Ebro Kubota S. A. continuaría la fabricación de tractores agrícolas de la marca Ebro-Kubota en Cuatro Vientos (Madrid) desde 1989. Sin embargo, los problemas económicos persistirán y la producción no dura demasiado. La fábrica acabaría poniendo punto final a la producción de tractores en 1994 en medio de grandes pérdidas económicas.⁹⁸

Por otra parte, la trayectoria de la fábrica de John Deere Ibérica S. A. en ese período es similar en cuanto a que sufre los efectos de la caída de la demanda en España, pero distinta, en tanto que la multinacional norteamericana no se desprende de su filial y que, además, a nivel internacional, John Deere sale reforzada y con un reconocido prestigio que se traduce en una mayor resistencia que los lleva a tomar el control del mercado de tractores en España para los años ochenta. En cifras, su cuota de mercado en España permanecería estable aumentando ligeramente hacia finales de los años setenta controlando un 31 % de las ventas, a costa de su competidor Ebro, que se hacía con solo el 29 %.⁹⁹ No obstante, la fábrica de Getafe sufriría las consecuencias de la reestructuración que la multinacional norteamericana realiza en Europa de forma resumida, concentrando su producción e inversiones en las fábricas que mantenía en Francia y Alemania y derivando a la fábrica de Getafe a una especialización de pequeñas piezas y repuestos. Así, la fabricación y montaje de tractores se reduciría a lo largo de los años ochenta hasta terminar oficialmente el montaje de tractores en 1994.¹⁰⁰

96. En 1980 el grupo anuncia pérdidas por valor de 450 millones de pesetas (Memoria del Consejo de Accionistas del grupo MISA, 1980, Biblioteca Nacional de España).

97. La historia del grupo Kubota comienza como en tantas otras multinacionales en una pequeña fundición de metales, pero en el Japón de 1890. La fabricación íntegra de tractores japoneses no comienza hasta 1960; desde entonces, se expanden rápidamente y dan el salto al mercado de tractores norteamericano en 1972. Se especializan sobre todo en tractores de baja y media potencia para usos agrícolas y jardinería (Márquez, 2015, pp. 108-110). Otra información en <https://kes.kubota-eu.com/marca-kubota/historia-corporativa/> Fecha de acceso: 15 de septiembre de 2020.

98. Márquez (2015), pp. 104-105.

99. En cuarto lugar, estaría la antigua Barreiros con un 8 %, Fiat con un 5 %, Ford con un 4 % e International Harvester con un 1 % de ventas. El resto de las marcas representarían hasta un 38 % de ventas (Álvaro Moya, 2011, p. 253).

100. Álvaro Moya (2011), p. 297.

El primer lustro de la década de los años noventa marcó como vemos el final del sector de los grandes fabricantes de tractores en España. Un proceso que afectó también al sector de la distribución con una clara tendencia a la reducción de actores en el mercado, de acuerdo con la tendencia al oligopolio que se percibía a todos los niveles resultado de varias extinciones o fusiones que afectaron a históricas multinacionales como International Harvester. En la tabla 10 que aparece seguidamente podemos percibir los cambios en el escenario de las distribuidoras, pero también algunas fusiones de multinacionales que podemos comparar con el período 1948-1965 de la tabla 2.

TABLA 8. - Principales distribuidoras de tractores y multinacionales que representan entre (1975-1994)

Distribuidora	Multinacional
Finanzauto Caterpillar S. A.	Caterpillar
Finanzauto y Servicios S. A.	David Brown / Motransa Nuffield
Parés Hermanos S. A.	Massey Ferguson / Ford / New Holland
Empresa Nacional de Autocamiones S. A.	Case-IH / International Harvester
Cándido Miranda S. L.	Zetor
Motor Ibérica S. A.	Massey Ferguson / Kubota
John Deere Ibérica S. A.	John Deere
Tractor Fiat S. A. / FiatAgri S. A.	Fiat / Ford / New Holland
Chrysler España S. A.	Chrysler
Díaz y Prieto S. A.	Renault
Deutz-Fahr Ibérica S. A.	Deutz-Fahr
Same Ibérica S. A.	Same / Lamborghini
Massey Ferguson Iberia S. A.	Massey Ferguson

Fuente: Varias fuentes.¹⁰¹

De la tabla anterior, podemos observar como algunas distribuidoras tradicionales como Finanzauto habían derivado en una especialización casi completa de maquinaria industrial y de obra civil de la multinacional Caterpillar. En su caso, la apertura financiera a las multinacionales que realiza la economía española en los años ochenta acabaría por facilitar la absorción del grupo por parte de otra multinacional de la maquinaria industrial en 1992.¹⁰² Por otra parte, Finanzauto y Servicios S. A. sería la que continuaría con la distribución de tractores en ese período. Sin embargo, la crisis económica y

101. Tabla de elaboración propia a partir de Márquez (2015) y *Laboreo* (varios años).

102. *50 años 1963-2013. Barloworld Finanzauto & Caterpillar. Progresando Juntos*. Ed. Dirección de Marketing de Barloworld Finanzauto. Madcom Consultores de Comunicación, 2013. Disponible en: <http://www.finanzauto.es/50anivult/blaetterkatalog/> Fecha de consulta: 18 de septiembre de 2020.

financiera de la economía española provocaría la retirada de los socios financieros y fabricantes que tradicionalmente habían respaldado sus actividades. Es decir, la banca López Quesada y la empresa ENASA. Así, la distribuidora acabaría cerrando a causa de varios juicios y denuncias mediáticas producidas a inicios de los años ochenta.¹⁰³

Por un camino similar transcurrieron también los últimos años de Parés Hermanos S. A. De nuevo, la combinación de la crisis económica, la caída de ventas y la pérdida de socios multinacionales resultaron en una crisis final en los últimos años de los ochenta. Entremedias, la empresa se enfrentó a un proceso de reducción de su tamaño, con recortes de plantilla y venta de instalaciones. Junto a esto, trataron también de concentrar sus actividades en los servicios posventa, un síntoma claro de la transformación que se estaba produciendo en el mercado de tractores en España por esos años. Finalmente, la pérdida primero de Ford en 1982 y, de New Holland en 1984, provocaron su desaparición al ser absorbidas por otra distribuidora de maquinaria en 1988.¹⁰⁴

Conclusiones

En este artículo hemos reconstruido la evolución de la oferta de fabricación y distribución de tractores agrícolas en España, analizando la trayectoria de distintas empresas que operaban a nivel estatal. Con esto, pretendíamos conocer la función de la oferta de tractores en relación con el Estado y en el contexto de la industrialización de la agricultura entre 1950 y 1994. Así, podemos concluir que en general la oferta de tractores tuvo una posición fuerte en todo el proceso de cambio tecnológico. Una afirmación que sustentamos con las siguientes claves.

En primer lugar, la posición fuerte de la oferta vendría determinada por el refuerzo del control de las multinacionales sobre la fabricación de tractores en España. Es decir, porque para la fabricación de tractores baratos y adaptables se requería de altas inversiones y conocimientos técnicos para su fabricación. Unas inversiones que no existían en España hasta su apertura financiera con los créditos norteamericanos a partir de 1950. En este sentido, el dominio de la oferta multinacional contrastaría con la incapacidad de la dictadura, a través del INI, de lograr una producción netamente española hasta bien avanzada la década de los cincuenta. Hasta entonces, los objetivos

103. «Finanzauto y Servicios responsabiliza a ENASA de la suspensión de pagos y de los despidos», *El País*, 28 de julio de 1982. Disponible en: https://elpais.com/diario/1982/07/28/economia/396655212_850215.html Fecha de acceso: 16 de febrero de 2021.

104. *International Trucks & Tractors. ITT 1878*. Barcelona: Contents Editors, 2014.

proteccionistas de la dictadura tuvieron que plegarse a la influencia del capital extranjero y las multinacionales para que estas proporcionasen el conocimiento científico-tecnológico necesario para la instalación de las primeras fábricas de tractores. En segundo lugar, otro síntoma claro de la incapacidad del Estado para promocionar una oferta adecuada de tractores era la aplicación hasta 1960 del Programa Oficial de Adjudicación de Tractores (POAT). En este caso, porque el programa limitaba de manera evidente a la demanda, que quedaba restringida a criterios político-institucionales para conseguir acceso a la oferta de tractores. Esto es, en virtud de los criterios de los concursos que establecían, entre otros, superficies mínimas de las parcelas agrícolas o cultivos que la dictadura consideraba estratégicos como los cereales, el olivo o el arroz. En tercer lugar, la oferta de tractores volvería a reforzar su posición en el proceso de cambio tecnológico porque la dictadura, una vez superados los años cincuenta, volvería a proteger a la industria española de fabricación a partir de 1964 confirmando un mercado cautivo que superó el final de la propia dictadura y solo desapareció con la inclusión de la España democrática en la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1986. Así, la gran transformación tecnológica de la agricultura en España asumió unos costes inmediatos en la compra de tractores más altos de los que podría haber obtenido en un mercado libre. Finalmente, y, en cuarto lugar, la posición fuerte de la oferta de tractores continuó incluso con el final del mercado cautivo, ya que la demanda se enfrentó, una vez superada la protección arancelaria a la industria española en los años ochenta, con una oferta internacional que ya había evolucionado a un mercado de oligopolio con tres grandes fabricantes mundiales. Por una parte, la multinacional John Deere; por otra, Massey Ferguson, y en tercer lugar, New Holland como resultado de la fusión de las divisiones agrícolas de la norteamericana Ford y la italiana Fiat.

Establecida la conclusión general, a continuación, vamos a realizar algunas consideraciones un poco más particulares. Para empezar, los principales canales de difusión del tractor agrícola estuvieron controlados por las propias empresas fabricantes o distribuidoras en las décadas centrales de su introducción en el campo. Es decir, años sesenta y setenta del siglo XX. Esta situación se debe sin duda a que el Estado, una vez eliminado el POAT, se ausenta de su función de intermediación entre la demanda y la oferta y confía en los mecanismos del mercado para la difusión de tractores. Una afirmación que se podría matizar con la participación de los agentes estatales del Servicio de Extensión Agraria, o de los monitores de los cursos de la Promoción Profesional Obrera o, posteriormente en los setenta, de los técnicos de las oficinas del Instituto de Desarrollo y Reforma Agraria. Sin embargo, su función pareció siempre más ligada al rol de «acompañar», más que «liderar», la regulación de los canales entre la oferta y la demanda. Esta situación se percibiría en la ausencia de un sistema de demostración local de maquina-

ria agrícola comparable al existente antes de 1936 y que, de hecho, sería clausurado por la dictadura en los años cuarenta tanto por la penuria económica como por la desconfianza que esta tenía sobre las fórmulas cooperativas. Como alternativa, la dictadura basó o benefició la figura del propietario innovador como referente de los futuros cambios tecnológicos que se produjeran en el campo, un hecho más acentuado aún por el fracaso de las fórmulas sindicales del franquismo, como las hermandades de labradores y ganaderos o las cámaras agrarias. Todo esto, en suma, facilitó que la introducción de tractores fuera un proceso en extremo individualizado. Esta situación favoreció en última instancia a los fabricantes o distribuidores de tractores, que vieron ampliada la demanda ante la debilidad de las fórmulas cooperativas o colectivas de uso de tractores agrícolas.

Más elementos que ayudan a entender todo el proceso aparecen recogidos a menudo de forma literal en la propia documentación generada por la Administración del Estado. Nos referimos en este caso a los objetivos industrializadores de la dictadura y a la posición del INI, siempre más preocupado de mantener ciertos grados de nacionalización en la fabricación de tractores con el objetivo de promocionar el desarrollo de polos industriales y conseguir los ansiados objetivos de facilitar el éxodo rural, aumentar las rentas urbanas y, por lo tanto, el consumo que en favorecer los intereses del campo que, como señalamos, habría obtenido precios más bajos en la compra de tractores importados. Este fenómeno, sin embargo, también se podría matizar comprendiendo el contexto de industrialización en España e incluso en Europa, sobre todo, porque habría que tener en cuenta la hegemonía aplastante del concepto de modernización que justificaba de forma ciega las políticas industrializadoras y el uso de todo tipo de tecnologías en la agricultura.

Otras consideraciones particulares estarían enfocadas en la necesidad de acentuar la importancia del primer lustro de la década de los cincuenta. Si bien para la fabricación de tractores el año cero es el de 1953, para el sector de la distribución de tractores el año cero es 1950. Esto se ve especialmente en el comienzo de las importaciones de tractores en función del primer crédito norteamericano de 62,5 millones de dólares. Así, las empresas de distribución de tractores que habían sobrevivido al hundimiento de la economía española en los años cuarenta reviven rápidamente primero, con la perspectiva de la firma de los primeros créditos y, segundo, por el inicio de las importaciones que se hace de forma urgente a partir de 1951. Así, consideramos que el período 1950-1955 fue especialmente favorable a los intereses de empresas distribuidoras de tractores y maquinaria agrícola que durante cinco años dominaron completamente el sector al no existir aún capacidad de fabricación española de tractores.

Para ir finalizando, cabría destacar también el grado elevado de dependencia tecnológica extranjera que predominó con alguna fluctuación tanto

en la fabricación de tractores como en la dependencia que las distribuidoras españolas tenían de las multinacionales. En el primer caso, a pesar de que la política proteccionista acabó dando sus frutos con la fabricación netamente española de tractores durante las épocas centrales del período estudiado, para cuando la demanda interna cayó y el país se abrió al espacio económico europeo, las multinacionales desmantelaron conscientemente sus fábricas en España a favor de otras localizaciones. Véase el caso de John Deere y su concentración en las fábricas francesas y alemanas en detrimento de la planta de Getafe en 1994. Este hecho apuntaría al predominio que algunas multinacionales como John Deere logran sobre el sector a través de su capacidad para adaptarse a los cambios y controlarlos. Esta fortaleza se mostró más evidente aún en el sector de la distribución de tractores. La estrategia de implantación territorial a través de distintas distribuidoras especializadas en territorios y que podían llegar a competir entre sí favoreció los intereses de la matriz multinacional. De esta forma se entiende que distribuidoras como Parés Hermanos S. A. se mostraran tan dependientes y frágiles ante las decisiones de las multinacionales. Es decir, sobre cómo en momentos de crisis y transiciones en el mercado por la saturación de la demanda de tractores agrícolas en Europa o España, las empresas distribuidoras sucumbieron ante los movimientos de las multinacionales como ocurrió con el caso de Parés Hermanos al perder primero a Ford y luego a New Holland, un movimiento que permitiría a las multinacionales saltar de socios y continuar operando en escenarios de oferta y demanda distintos para finales del siglo xx.

Anexos

TABLA 9. - *Número de tractores censados por provincias en España en 1948, 1955 y 1962*

	1948	1955	1962
Álava	25	158	843
Albacete	170	554	2.200
Alicante	101	391	1.500
Almería	7	57	322
Ávila	4	189	897
Badajoz	164	977	2.203
Baleares	101	213	756
Barcelona	475	1.226	3.309
Burgos	66	461	1.908
Cáceres	51	329	786
Cádiz	316	868	1.775

	1948	1955	1962
Castellón	81	173	1.504
Ciudad Real	257	789	2.977
Córdoba	260	1.033	2.513
Coruña	62	23	273
Cuenca	158	559	2.595
Gerona	373	990	2.263
Granada	48	357	1.018
Guadalajara	48	319	902
Guipúzcoa	6	16	102
Huelva	46	247	609
Huesca	620	1.414	3.271
Jaén	61	675	1.628
León	10	105	538
Lérida	474	1.632	6.148
Logroño	41	396	1.106
Lugo	2	19	343
Madrid	301	1.135	2.391
Málaga	71	290	881
Murcia	70	286	343
Navarra	306	1.445	3.005
Orense	2	11	108
Oviedo	0	46	183
Palencia	61	607	1.619
Palmas	2	58	252
Pontevedra	2	22	120
Salamanca	38	409	1.500
Santa Cruz	-	23	176
Santander	10	44	87
Segovia	12	94	710
Sevilla	694	2.274	4.697
Soria	32	214	887
Tarragona	250	512	2.041
Teruel	61	215	996
Toledo	244	1.189	3.941
Valencia	269	991	3.026
Valladolid	157	1.009	3.037
Vizcaya	6	20	55
Zamora	16	221	1.308

	1948	1955	1962
Zaragoza	727	2.375	4.815
España	7.358	27.658	82.246

Fuente: Clar (2008) p. 131.

Fuentes de archivo, documentación digital y trabajo de campo

- *Archivo General de la Administración del Estado (AGA)*

Ministerio de Agricultura: Dirección General de Agricultura, Secretaria General Técnica.

Ministerio de Asuntos Exteriores: Embajada española en Washington D. C.

- *Biblioteca Nacional de España*

Revistas: *Rural*, *Barreiros Diésel*, *Campo y Mecánica*, *Díaz y Prieto*, *Día*, *Tría*, *Laboreo*, varios años.

Memorias del consejo de accionistas: Finanzauto S. A., Motor Ibérica S. A., varios años.

- *Otra documentación:*

Censos de matriculaciones de tractores. Ministerio de Agricultura. Documentación de Eloy Galván, jefe territorial de John Deere Ibérica S. A. en Galicia (1979-1984).

Informes mensuales de Eloy Galván, jefe territorial de John Deere Ibérica S. A. en Galicia (1979-1984).

International Trucks & Tractors. ITT 1878. Barcelona: Contents Editors, 2014.

50 años 1963-2013. Barloworld Finanzauto & Caterpillar. Progresando Juntos. Ed. Dirección de Marketing de Barloworld Finanzauto. Madcom Consultores de Comunicación, 2013. Disponible en: <http://www.finanzauto.es/50anivult/blaetterkatalog/> Fecha de acceso: 18 de septiembre de 2020

- *Entrevistas de historia oral:*

Eloy Galván. Nacido en Vadillo de la Guareña, Castilla y León (1949). Jubilado. Fue trabajador de varias empresas de maquinaria agrícola como John Deere Ibérica S. A., KHD España S. A., SAME DEUTZ-FAHR Ibérica S. A., o Recambios Internacionales S. A., entre 1976 y el 2011. Fue también jefe territorial de John Deere Ibérica S. A., en Galicia entre 1979-1984. (Entrevista de 01:17:59, realizada en Getafe (Madrid) el 18 de septiembre de 2018.)

Joan Artigas. Nacido en Agramunt, Lleida-Cataluña (1929). Jubilado. Fue trabajador de la empresa Parés Hermanos S. A., desde 1950. (Entrevistas y diálogos mantenidos en el trabajo de campo 2018.)

Marcos Vázquez. Nacido en Trasliste, Lánacara-Galicia (1973). Ganadero y dueño del Museo Integrado de Maquinaria Agrícola Clásica. (Entrevista de 01:35:30, realizada en Trasliste [Lánacara] o 11 de junio de 2018.)

Bibliografía

- ÁLVARO-MOYA, A. (2008). «Inversión directa extranjera y regulación estatal en el sector de maquinaria agrícola: International Harvester y John Deere en España (1950-1980)». *Revista de la Historia de la Economía y de la Empresa* (II), pp. 67-90.
- (2010). «Internationalistaion and political bargaining under oligopoly: International Harvester in Spain (c. 1900-1980)». *Business History*, 52 (3), pp. 371-389.
- (2011). «Inversión directa extranjera y formación de capacidades organizativas locales: un análisis del impacto de Estados Unidos en la empresa española (1918-1975)». Tesis de autora, Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- AUDERSET, J.; MOSER, P. (2016). «Mechanization and motorization. Natural resources, knowledge, politics and technology in 19th and 20th century agriculture». En: BRASSLEY, P.; MARTIIN, C.; PAN-MONTOJO, J. *European agriculture 1945 to 1960. From food shortages to food surpluses*. Routledge.
- BALLESTERO, E. (1966). «Hacia una teoría de la producción agrícola que considere al tractor como bien de consumo». *Revista de Estudios Agrosociales*, 57.
- BUESA, M. (1983). «Industrialización y agricultura: una nota sobre la construcción de maquinaria agrícola y la producción de fertilizantes en la política industrial española 1939-1963». *Agricultura y Sociedad*, 28, pp. 223-249.
- CALATAYDU, S.; PAN-MONTOJO, J.; PUJOL, J. (2002). «Innovación y cambio técnico en la agricultura». *Historia Agraria*, 27, pp. 15-40.
- CARRERAS, A.; TAFUNELL, X. (2018). *Entre el Imperio y la globalización. Historia Económica de la España Contemporánea*. Barcelona: Crítica.
- CLAR, E. (2009). «Contra la virtud de pedir... Barreras administrativas a la difusión de tractores en España: 1950-1960». *Investigaciones de Historia Económica*, 13, pp. 97-132.
- COLINO, J. (1984). *La integración de la agricultura gallega en el capitalismo. El horizonte de la CEE*. Madrid: Instituto de Estudios Agrarios, Pesqueros y Alimentarios.
- ESPERANTE, B. (2020). «A moto-mecanización da agricultura en Galiza (1939-2000): políticas de innovación, mercados e comunidades labregas». Tesis de autor, Santiago de Compostela: Universidade de Santiago de Compostela.
- FERNÁNDEZ, L. (2007). *Del apagón tecnológico del franquismo. Estado e innovación en la agricultura española del siglo XX*. Valencia: Tirant lo Blanch.
- FERNÁNDEZ, L.; PUJOL, J. (2001). «El cambio tecnológico en la historia agraria de la España contemporánea». *Historia Agraria*, 24, pp. 59-86.
- GARRABOU, R. (1990). «Sobre el atraso de la mecanización agraria en España, 1850-1933». *Agricultura y Sociedad*, 57, pp. 41-77.
- GÓMEZ, C.; LUQUE, E. (2006). *Imágenes de un mundo rural 1955-1980*. Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- LANERO, D. (2011). *Historia dun ermo asociativo. Labregos, sindicatos verticais e políticas agrarias en Galicia baixo o franquismo*. Santa Comba: TresCtres.

- MÁRQUEZ, L. (coord.) (2015). *100 años del tractor en España*. Madrid: Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente.
- MARTÍN, M. (2017). «SACA: una empresa del INI para la fabricación de maquinaria agrícola, 1939-1972». *Revista de Historia Industrial*, 68, pp.193-220.
- MARTÍNEZ, J. I. (2000). *Trilladoras y tractores. Energía, tecnología e industria en la mecanización de la agricultura española (1862-1967)*. Sevilla: Universidad de Sevilla.
- (2007). «La fabricación de maquinaria agrícola en la España de posguerra». En: PASCUAL, P.; FERNÁNDEZ, P. *Del metal al motor. Innovación y atraso en la historia de la industria metalmecánica española*. Sevilla: Universidad de Sevilla. Departamento de Economía e Historia Económica, pp. 261-286
- MAZOUYER, M.; ROUDART, L. (2016). *Historia de las agriculturas del mundo*. Oviedo: KKR.
- MOSER, P.; VARLEY, T. (2013). *Integration through subordination. The politics of Agricultural Modernisation in Industrial Europe*. Turnhout (Bélgica): Brepolis.
- OJEDA, R. (2002). «La comercialización de maquinaria agrícola en España durante la primera mitad del siglo XX: el ejemplo de Ajuria». *Revista de Historia Agraria*, 26, pp. 105-137.
- PUIG, N.; ÁLVARO-MOYA, A. (2018). «The Long-Term Effects of Foreign Investment on Local Human Capital: Four American Companies in Spain, 1920s-1970s». *Business History Review*, 3, pp. 425-452.
- SOTO, D. (2006). *Historia dunha agricultura sustentábel. Transformacións produtivas na agricultura galega contemporánea*. Xunta de Galicia.



Rise and fall of the agricultural tractor manufacturing and distribution sector in Spain (1950-1994).

Abstract: The main aim of the article is to analyze the evolution of the manufacturing's and distribution sector of agricultural tractors in Spain (1950-1994). We analyze different companies, manufacturers and distributors to understand the role of supply in the framework of the great technological changes of agriculture industrialization during the Franco dictatorship, the transition and the first years of democracy in Spain. We start from an approach developed from agrarian history, although combining perspectives with industrial and business history, to analyze the different strategies of companies and multinationals in the sector, the state regulatory framework and the demand for tractors. For the elaboration of the article, we resorted to sources generated by the State administration, internal documentation of companies, informative magazines and, also, to the oral source.

KEYWORDS: Agrarian History, Franco Dictatorship, Agricultural tractors, Agricultural machinery.

JEL CODES: L1, L6, N7, N8, N94



Auge y declive del sector de la fabricación y distribución de tractores agrícolas en España (1950-1994).

Resumen: El objetivo de este artículo es analizar la evolución del sector de la fabricación y distribución de tractores agrícolas en España (1950-1994). Analizamos distintas empresas, fabricantes y distribuidoras para comprender la función de la oferta en el marco de los grandes cambios tecnológicos de la industrialización de la agricultura durante la Dictadura franquista, la transición y los primeros años de la democracia en España. Partimos de un enfoque elaborado desde la historia agraria, aunque combinando perspectivas con la historia industrial y empresarial, para analizar las distintas estrategias de empresas y multinacionales del sector, el marco regulador estatal y la demanda de tractores. Para la elaboración del artículo recurrimos a fuentes generadas por la Administración del Estado, documentación interna de empresas, revistas divulgativas y, también, entrevistas de historia oral.

PALABRAS CLAVE: Historia Agraria, Dictadura franquista, Tractores, Maquinaria Agrícola.

CÓDIGOS JEL: L1, L6, N7, N8, N94