

# COMERCIALIZACIÓN Y MERCADOS DE LA INDUSTRIA SIDERÚRGICA. PROBLEMAS Y RESPUESTAS EN LAS SIDERURGIAS VIZCAÍNAS Y A.H.V.

---

Manuel González Portilla  
Universidad del País Vasco  
Euskal Herriko Unibertsitatea

## Introducción

El proceso de comercialización de las empresas es uno de los temas económicos claves para comprender los éxitos o fracasos de aquéllas, y que, en muchas ocasiones, trasciende al conjunto económico sectorial según sus dimensiones. Esta variable de las economías de las empresas y de la propia historia económica todavía está en sus inicios, pero, sin embargo, los resultados económicos de las empresas dependen sobremanera de la eficiencia del llamado «Departamento de Comercialización y Venta». Una primera aproximación a algunos de los aspectos que se derivaron de la comercialización y tipología de los clientes de las empresas siderúrgicas vascas entre 1880-1914, se presenta en estas páginas.

Trabajos espléndidos sobre aspectos de la historia de la empresa siderúrgica nos están permitiendo conocer más en profundidad el funcionamiento de éstas y, por lo tanto, de la economía en general<sup>1</sup>.

El sistema de comercialización y venta ha sido uno de los problemas a los que hubo de enfrentarse la naciente siderurgia vizcaína y, especialmente, las nuevas empresas como la Vizcaya y San Francisco, que tuvieron que ir conquistando parcelas del mercado en poder de otras empresas con precios a la baja que en muchas ocasiones se situaban por debajo de los costos. La gerencia de la Vizcaya se quejaba de esta rea-

---

<sup>1</sup> U. WENGENROTH, *Entreprise and Technology. The German and British steel industries, 1865-1895*, Cambridge University Press, 1994.

alidad, ya que el «sistema comercial seguido hasta la fecha (1895) era muy deficiente, por cuya razón se resentían mucho las ventas»<sup>2</sup>, continuando diciendo que mientras otras fábricas mantenían un buen nivel de ocupación, la suya «había carecido de pedidos hasta el punto de tener que parar frecuentemente»<sup>3</sup>. Dicha situación la obligaba a replantear con cierta frecuencia el sistema de comercialización y las representaciones.

Las dificultades de penetrar en el mercado español siguieron existiendo para las nuevas fábricas a mediados de la década de 1890. Los hábitos clientelares mantuvieron la inercia inicial, dificultando la penetración de las nuevas sociedades en el mercado, como lo evidencian los datos procedentes de los grandes almacenistas y sus proveedores:

**Cuadro 1: Fábricas suministradoras de almacenistas de Barcelona**<sup>4</sup>

Almacenistas	Fábricas Suministradoras
Pérez Vilallonga	A.H.B.
Furquet	Mieres, Moreda
Lacanesa	Duro, Moreda
Tejedor	Duro, Bolueta, Vera
Trays	Material, Mieres
Jacas	Material, Mieres, Mateu
Mateu	Vizcaya, Mieres, Moreda, A.H.B. y Duro

**Cuadro 2: Fábricas suministradoras de almacenistas de Zaragoza**

Almacenistas	Fábricas Suministradoras
Arana	Mieres, A.H.B., Araya
Yguacel	Duro
Antonio Uson	Duro, A.H.B.
Puyo y Martínez	Mieres

<sup>2</sup> Archivo de Altos Hornos de Vizcaya (A.A.A.V): Libro de Actas del Consejo de Administración (C. de A.) de la Vizcaya, tomo n.º 5, años 1895-1898, sesión 12 de noviembre de 1895, p. 59.

<sup>3</sup> *Ibidem*.

<sup>4</sup> *Ibidem*, sesión 22 de octubre de 1895, p. 48.

Por otra parte, como ya hemos señalado las nuevas fábricas tuvieron que comercializar frecuentemente a bajos precios para abrirse camino en el mercado, aún a costa de asumir importantes pérdidas en sus comienzos. Dentro de esta política, la Vizcaya vendió 72.667 toneladas de lingote en 1890 al precio medio de 58,83 pesetas/tonelada cuando el costo había sido de 71 pesetas/tonelada<sup>5</sup>. La gerencia manifestaba en 1895 que los contratos realizados con otras empresas habían acarreado a la sociedad, desde el inicio, elevadas pérdidas, como fueron los de la Iberia, Quijano, Bolueta «y algunos más que sería prolijo enumerar»<sup>6</sup>. Con la Iberia se había firmado un contrato de abastecimiento de 20.000 toneladas para laminar hojalata al precio de 117,50 pesetas/tn., «cuando el costo no bajaba de 165»<sup>7</sup>.

Toda esta dinámica generó importantes pérdidas a la sociedad en sus primeros años, como lo reflejan los datos del siguiente cuadro. Sin embargo, la apuesta de los propietarios fue la de seguir invirtiendo con vistas a mejorar la productividad y ampliar la oferta para hacer la producción más competitiva y rentable. La evaluación de las inversiones en «gastos de establecimiento y construcciones» de la Vizcaya a fines de cada año pasaría de 6.127.923 pesetas en 1887 a 11.643.124 pesetas en 1890 y a 17.082.401 pesetas en 1897. La relación beneficios brutos respecto al capital social evolucionaría del 2,50 % al 10,73 % y 14,35 % en dichos años, ascendiendo al 20,26 % y 34,26 % en 1899 y 1900.

**Cuadro 3: Pérdidas de la Vizcaya en pesetas**

Años	Pérdidas de fabricación (a)	Intereses de obligaciones (b)	a + b
1889	300.252	110.000	410.252
1890	600.961	120.000	722.961
1891	107.555	155.000	262.555
1892	44.257	155.000	199.257

**Fuente:** A.A.H.V.: Libro de Actas del C. de A. de la Vizcaya, n.º 5, años 1895-1898, sesión 22 de octubre de 1895, pp. 59-65. Memoria presentada por el gerente, Sr. Pradera, al Consejo de Administración sobre la situación de la misma.

<sup>5</sup> *Ibidem*, sesión 22 de octubre de 1895, pp. 59-65. Memoria presentada por el Gerente de la Vizcaya, Sr. Pradera, al Consejo de Administración sobre la situación de la misma.

<sup>6</sup> *Ibidem*.

<sup>7</sup> *Ibidem*, pp. 59-60.

En definitiva, desde 1893, la empresa fue remontando la situación contable, mejorando los rendimientos y disminuyendo los costos. Su capacidad productiva había aumentado y mejorado para mediados de la década, aunque su penetración en el mercado español seguía estando muy por debajo de su capacidad de producción. El problema continuaba siendo el de la comercialización, como bien recordaba el gerente al consejo de administración al afirmar que «nada se conseguirá con tener la fábrica bien montada si los productos no se venden»<sup>8</sup>.

La comercialización se había convertido en uno de los problemas más serios a los que tuvieron que enfrentarse las nuevas empresas siderúrgicas vizcaínas, incluida posteriormente A.H.V., desde su puesta en funcionamiento en la década de 1880. En las próximas páginas intentaremos analizar algunos aspectos de los sistemas de comercialización, los soportes en los que se apoyaron (sindicatos siderúrgicos, representantes, acuerdos comerciales, librecomercio), y los clientes y productos vendidos. Los estudiosos económicos y de historia económica que se adentren en los estudios empresariales no podrán obviar los aspectos de comercialización de las empresas y las inercias del mercado como factores condicionantes de la viabilidad, fracaso y de la cuenta de resultados de aquéllas. Algunos de los grandes fracasos como de los éxitos de algunas empresas siderometalúrgicas vascas están relacionados con la estructura comercial desarrollada.

## Los representantes

Los agentes o representantes nombrados por las sociedades, también comercializaban parte de la producción siderúrgica, recibiendo a cambio una comisión que oscilaba alrededor del 2 % del valor del producto en venta, aunque podía desplazarse desde 1 % al 2,5 %, o una cantidad fija por tonelada vendida. Las representaciones se extendían tanto a nivel del mercado nacional como al internacional, pero teniendo mayor protagonismo ciertas áreas, lógicamente de mayor consumo, y ciertos representantes. Un ejemplo de este proceso de comercialización nos lo ofrece la representación de la Vizcaya. Ésta, en los primeros momentos de su puesta en funcionamiento, nombró una serie de representantes en función de la magnitud y posibilidades del mercado. Así, en 1885, antes de iniciar la producción, nombraba al Sr. Larrínaga, residente en Li-

---

<sup>8</sup> *Ibídem*, p. 64.

verpool, para que representase y vendiese los productos de la sociedad en dicha plaza <sup>9</sup>; al Sr. Marrodán para Riotinto, Sevilla y otros centros <sup>10</sup>; al Sr. Olano para Barcelona <sup>11</sup>; y a Jillicken vía Olano para Génova <sup>12</sup>. Marrodán también asumía la representación en Gijón <sup>13</sup>.

**Cuadro 4: Representantes de la Vizcaya en 1886** <sup>14</sup>

País	Plaza	Representante
España	Barcelona	José E. de Olano
	Valencia	Antonio Devesa
	Málaga	Sánchez Huellin
	Riotinto, Sevilla, Gijón y otras plazas	Marrodán
	Diversas plazas	J.M. <sup>a</sup> Larrínaga
Francia	París	Arthur Bonehill
	Burdeos	F. Vinatie
	Inglaterra	Liverpool y Gales
Birmingham y Sheffield		P. de Otaduy y Cía.
Glasgow		Alex Jack and Service
Bélgica	Vía Anvers	Walford y Cía.
Alemania	Vía Rotterdam	Otto Kreizner
Italia	Génova	Jillicken
	Termi	Paul Lohest

Iniciada la producción, la empresa establecía el primer cuadro de representantes a principios de 1886. Posteriormente, la representación se fue ampliando y modificando según sus programas y necesidades. Como se puede apreciar a través del cuadro 4, los representantes de la empresa se extendían tanto al mercado interno como al europeo occidental al que iba destinado una parte importante de la producción del lingote de hematites susceptible de transformarse en acero Bessemer.

<sup>9</sup> Libro de Actas de la Junta de Gobierno de La Vizcaya, tomo I, años 1882-86, p. 48.

<sup>10</sup> *Ibidem*, sesión 22 de agosto de 1885, pp. 234-235; sesión 3 de septiembre, pp. 237-238.

<sup>11</sup> *Ibidem*, sesión 3 de septiembre de 1885, pp. 237-238.

<sup>12</sup> *Ibidem*, sesión 17 de diciembre de 1885, p. 258.

<sup>13</sup> *Ibidem*, sesión 15 de febrero de 1886, p. 272.

<sup>14</sup> *Ibidem*.

En los primeros años, la mayor parte de la producción de lingote de hierro se vendía. Entre 1886-1891, la Vizcaya vendía el 94,6 % de la producción de lingote, 420.424 toneladas de una producción total de 444.515 toneladas, yendo al mercado exterior el 69 % de las ventas y al español el 31 %. En los años siguientes, al entrar en funcionamiento nuevas dependencias (hornos Robert, Martín Siemens y laminación), se incrementó el consumo de lingote destinado a la fabricación de laminados. En efecto, para 1894, de una producción de 97.694 toneladas de lingote se consumieron en la propia fábrica 31.702, vendiéndose 18.067 toneladas en el mercado interno y 47.925 en el extranjero. En 1900, la relación era de 54.359 toneladas las consumidas y 28.402 y 15.416 toneladas las vendidas en el mercado español y exterior. Estas modificaciones en la producción obligó a la empresa a hacerse con nuevos clientes, procedentes cada vez más del mercado interno (véase cuadros 5 y 6).

**Cuadro 5: Ventas de lingote de la Vizcaya. (Toneladas)**

Países	1886	1888	1891
España	12.993	28.882	44.130 (a)
Italia	10.163	27.349	21.252
Bélgica		1.133	9.414
Francia	2.141	3.114	6.427
Alemania	314	2.160	17.103
Inglaterra	2.599		6.706
Portugal	583	1.901	
Rusia		1.352	
EE.UU.	8.575	525	
Holanda		5.464	
Austria		350	1.598
Total Extranjero	24.376	45.943	62.499
Total	37.369	74.825	106.629

(a) 13.901 toneladas corresponden al consumo de la empresa.

**Fuente:** A.A.H.V.: Libros de Actas de la Junta de Gobierno de La Vizcaya, tomos 1-3.

**Cuadro 6: Contratos de venta o pedidos de la Vizcaya formalizados a principios de 1893**

Sociedades compradoras	Contratos formalizados a principios de 1893	Contratos (saldos pendientes) en marzo de 1894
	Laminados toneladas	Laminados toneladas
Iberia	4.438	2.295
FF.CC. Cantábrico	1.393	849
FF.CC. Las Arenas-Plencia	208	213
FF.CC. Luchana-Munguia	245	269
FF.CC. Castro-Alen	668	704
Sta. Ana de Bolueta	298	217
Hijos de Mateu y Bonet	3.182	2.514
Sdad. Material. de Barcelona	2.000	1.819
Lamarque y Díaz	135	
Hijos de Arana	130	
Mendizábal		660
<b>Total</b>	<b>12.567</b>	<b>9.540</b>
	Lingote toneladas	Lingote toneladas
Moreda y Gijón	1.964	17.379
Moreda y Gijón	8.499	
Morrison y Cia.	6.045	4.962
Sdad. San Miguel	1.722	784
Fundiciones del Norte	907	499
Tharsis	5.000	3.725
Sdad. Aurrerá	700	588
Quinza Hnos.	1.000	
Echevarría	1.000	920
H.A. García		1.867
Creusot		9.811
Extranjero:		
M. Mattys	355	
Sdad. Ferriere Italiana	1.200	
Fonderie Royole de Canons	300	
Norberto Scebal	500	
Laffou Cía.	260	
<b>Total</b>	<b>29.454</b>	<b>40.535</b>

**Fuente:** Libro de Actas de la Junta de Gobierno de la Vizcaya, tomo 4, pp. 97, 98 y 142.

En 1889, se concedía a Lasserre la representación para la submeseta norte y norte de España <sup>15</sup>, a Buck, la de Vigo <sup>16</sup>, a Cosme Uzquiaino, la de Portugal <sup>17</sup>, y se modificaba la de Valencia a favor de los Sres. Quinza hermanos <sup>18</sup>, y Málaga para Orueta <sup>19</sup>. El proceso de comercialización y ventas basado en acuerdos con empresas, en el sindicato siderúrgico o por medio de representantes, permite ir abriendo mercados a la siderurgia vasca, como lo evidencian las ventas de lingote de la Vizcaya o los contratos de suministro.

## COMERCIALIZACIÓN Y VENTA DEL LINGOTE Y LINGOTILLO

### a) El mercado de la industria cuprífera del suroeste español

Como ya hemos señalado en otros trabajos <sup>20</sup>, la producción de lingote de hierro destinada a la venta fue una de las principales actividades productivas de las nuevas siderurgias vizcaínas en sus orígenes. Tanto en la fábrica de San Francisco de Mudela como en la Vizcaya, en los primeros años de funcionamiento, el principal artículo siderúrgico producido y vendido fue el lingote de hierro. En esta carrera, también participó la sociedad A.H.B., aunque el grueso de su producción fueron artículos siderúrgicos más elaborados.

La venta de lingote y lingotillo de hierro tuvo un vasto mercado, que estuvo representado desde las fábricas siderometalúrgicas nacionales o extranjeras que transformaban el lingote en artículos elaborados, a las empresas cupríferas del suroeste español que lo utilizaban como materia prima para la obtención de cobre a través del procedimiento de la cementación.

Por lo tanto, las compañías cupríferas del suroeste, sobre todo las dos grandes (Riotinto y Tharsis), se convirtieron, desde el mismo momento de la entrada en funcionamiento de las nuevas siderurgias viz-

<sup>15</sup> *Ibidem*, tomo 3, sesión 19 de septiembre de 1889, p. 103.

<sup>16</sup> *Ibidem*, tomo 3, sesión 18 de septiembre de 1890, p. 240.

<sup>17</sup> *Ibidem*, tomo 3, sesión 21 de mayo de 1891, p. 301.

<sup>18</sup> *Ibidem*, tomo 3, sesión 7 de febrero de 1891, p. 277.

<sup>19</sup> *Ibidem*, tomo 3, sesión 2 de enero de 1891, p. 269.

<sup>20</sup> GONZÁLEZ PORTILLA, M., *La Formación de la sociedad capitalista en el País Vasco (1876-1913)*, vol. 1, pp. 146-147; *Estado, capitalismo y desequilibrios regionales (1845-1900)*. Andalucía, País Vasco, Bilbao, 1985, pp. 151-157.

caínas, no sólo en posibles clientes sino en uno de los más importantes consumidores de lingote y lingotillo de la siderurgia vizcaína. Analizar la evolución de este mercado resulta de sumo interés para conocer la propia dinámica interna del sector siderúrgico, ya que las fábricas vizcaínas y después A.H.V., no sólo controlarán dicho mercado a través del «Sindicato de lingote», sino que podrán maniobrar con el conjunto de la demanda global de productos siderúrgicos, dándose la paradoja, en ciertos momentos, de generar desabastecimientos a la industria cuprífera al encontrarse con una mayor demanda de productos siderúrgicos elaborados, circunstancia que se traducía en destinar más lingote a transformación, mientras disminuía lo ofertado a las compañías de cobre.

En efecto, controlando el mercado interno, la sociedad prefería transformar el lingote de hierro en artículos elaborados de mayor rentabilidad económica, llegando a rechazar importantes pedidos de sus propios clientes habituales como los de las compañías Riotinto <sup>21</sup> y Tharsis, entre otros. La misma política se siguió con el lingote de acero, inclinándose por su transformación en vez de venderlo <sup>22</sup>.

Hasta mediados de la década de 1880, la industria cuprífera del suroeste consumía preferentemente lingote inglés. Así, en 1883, de un total de 39.466 toneladas importadas de lingote de hierro en España, el 95 % procedía de Inglaterra, entrando en el puerto de Huelva el 69 % (27.079 toneladas). Las mejoras técnicas incorporadas por las compañías cupríferas en esta década en el proceso de cementación para la obtención de cáscara de cobre, las obligarán a utilizar un lingote más homogéneo y con menos impurezas, y éstas no debían de superar el 6-8 % del peso <sup>23</sup>. Las ventajas de precio y calidad ofrecidas por el lingote vizcaíno terminaron por imponerse en el mercado onubense sobre el inglés para finales de la década ochenta. Entre 1880-1913, el sector cuprífero onubense se convirtió en un importante mercado para la side-

---

<sup>21</sup> Libro de Actas de la Comisión Delegada del Consejo de Administración de A.H.V., tomo 3, sesión 11 de diciembre de 1905, p. 36. La Compañía Riotinto solicita la firma de un nuevo contrato para el suministro de 12.000 toneladas de lingotillo para 6 meses, acordando A.H.V. suministrarle tan sólo 6.000 toneladas. De nuevo, en junio de 1906 solicita un nuevo contrato de 12.000 toneladas, respondiendo la empresa vizcaína con una oferta menor. En 1907, volvía a rechazar la mitad del pedido (sesión 22 de enero de 1907, p. 158).

<sup>22</sup> *Ibidem*, tomo 4, sesión 6 de agosto de 1907, p. 23.

<sup>23</sup> I. PINEDO VERA, *Piritas de Huelva: su historia, minería y aprovechamiento*, Madrid, 1963, p. 619.

rurgia vasca y A.H.V. De 1.210.000 de toneladas de lingote de hierro entradas en el puerto de Huelva en dichos años, 860.000 toneladas procedían de cabotaje, de Bilbao la mayor parte, y alrededor de 350.000 del extranjero. Por lo tanto, analizar la evolución de este mercado resulta de sumo interés para comprender la política de ventas practicada por la siderurgia vizcaína.

Por otra parte, el monopolio ejercido por las siderurgias vizcaínas en este mercado supuso, en ciertos momentos, que las empresas consumidoras de lingote o lingotillo quedasen desabastecidas o excesivamente dependientes de las fábricas siderúrgicas. Éstas, en los períodos de mayor demanda de productos siderúrgicos elaborados, prefieren transformar el lingote y lingotillo en artículos de hierro y acero, de los que obtenían mayores beneficios, generando con ello desabastecimientos de ambos productos, y elevando sus precios de forma artificial, como llegan a reconocer las propias siderurgias en ciertos momentos, «toda vez que no hay interés en servirlo por ninguna de las dos fábricas»<sup>24</sup>. También solían recurrir a exportar «todo el excedente»<sup>25</sup> para mantener los precios en el mercado interno cuando aumentaban los stocks.

La existencia del sindicato de lingote y lingotillo desde 1886, año en que están ya funcionando las tres grandes siderurgias (San Francisco de Mudela, A.H.B. y La Vizcaya), se va a mantener hasta 1901, con alguna interrupción<sup>26</sup>, momento en que se constituye A.H.V. El primer sindicato de lingote se extendía de 1886-1888, y cuyas cláusulas (precios únicos, distribución de los pedidos entre las siderurgias, compensaciones, etc.), se aplicaron al mercado interno desde el 11 de marzo de 1886 y al mercado internacional días después. Pero la continua expansión de las siderurgias vizcaínas y el incremento experimentado por la producción y capacidad productiva de las mismas, generaron tensiones hasta producirse la ruptura del sindicato a principios de 1888. En los años siguientes, la mayor competencia redundó en beneficio de los consumidores, aunque poco tiempo después volvían a la mesa de ne-

<sup>24</sup> Libro de Actas del C. de A. de la Vizcaya, tomo 6, años 1898-1900, pp. 175-176, sesión 30 de enero de 1900. La Vizcaya se niega a suministrar todo el lingote pedido por Altos Hornos de Málaga, comprometiéndose «a servir más que lo que mensualmente le corresponde». Véase M. GONZÁLEZ PORTILLA, *La siderurgia vasca (1880-1901). Nuevas tecnologías, empresarios y política económica*, Bilbao, 1985, op. cit.

<sup>25</sup> Libro de Actas del C. de A. de A.H.V., tomo años 1902-1906, p. 78, sesión 5 de diciembre de 1902. M. GONZÁLEZ PORTILLA, *La siderurgia vasca...*, op. cit., p. 235.

<sup>26</sup> M. GONZÁLEZ PORTILLA, *La siderurgia vasca...*, op. cit., pp. 191-235.

gociaciones para buscar un acuerdo de precios, como fue el acordado entre la Vizcaya y A.H.B., en julio de 1892, para subir los precios del lingote de hierro de 76 a 80 pesetas/tonelada<sup>27</sup>. A pesar de todo, entre 1888-1894, el incremento de la producción siderúrgica basada en la apertura de nuevos hornos altos, y la ruptura del sindicato, beneficiaron a los consumidores de lingote<sup>28</sup>, y sobre todo a las empresas cupríferas del suroeste español (Riotinto y Tharsis).

Esta competencia supuso la apertura de una etapa caracterizada por la guerra de precios, hasta el punto que algunas de estas empresas tuvieron que vender lingote por debajo del costo de producción. Por ejemplo, la Vizcaya, en 1890, vendía 72.667 toneladas de lingote a un precio medio de 58,83 pesetas/tn., habiendo sido su costo medio de 71 pesetas/tn<sup>29</sup>.

## **b) La casa naviera Ybarra y Cía. de Sevilla y los nuevos sindicatos de lingote y lingotillo**

El negocio que representaba la comercialización del lingote y lingotillo, impulsó a la sociedad naviera Ybarra y Cía. de Sevilla, cuyos propietarios estaban emparentados con los Ibarra de A.H.B., a recrear, de nuevo, en 1894, las negociaciones entre las fábricas siderúrgicas vizcaínas con el fin de promover «un convenio de ventas de lingotillo para las minas de cobre de las provincias de Huelva y Sevilla»<sup>30</sup>. Al principio, verano de 1894, este convenio sólo lo firmaron las fábricas de A.H.B. y la Vizcaya, y afectaba únicamente al lingotillo. Los nuevos síndicos, los encargados de comercializarlo, serán los representantes de la casa naviera de Sevilla «Ybarra e Hijos»<sup>31</sup>. Posteriormente, en enero de 1895, el convenio se extendía al lingote y a la fábrica de San Francisco de Mudela. La duración mínima del Sindicato se fijó en 5 años<sup>32</sup>

<sup>27</sup> A.A.H.V.: Libro de Actas del Consejo de Administración de La Vizcaya. Tomo 4, años 1892-95, p. 41. Sesión de 21 de julio de 1892.

<sup>28</sup> M. GONZÁLEZ PORTILLA, *La siderurgia vasca...*, op. cit., p. 199.

<sup>29</sup> Libro de Actas de C. A. de la Vizcaya, n.º 5, años 1895-1898, pp. 59-65, sesión 22 de octubre de 1895.

<sup>30</sup> Libro de Actas del C. de A.H.B., tomo 6, años 1893-95, p. 92. Sesión de 27 de julio de 1894.

<sup>31</sup> M. GONZÁLEZ PORTILLA, *La siderurgia vasca...*, op. cit., p. 201.

<sup>32</sup> Libro de Actas del Consejo de Administración de La Vizcaya, tomo 4, años 1892/95, pp. 364-367. Sesión de 5 de marzo de 1895.

y la geografía de actuación se ciñó a «España y sus colonias». Además, a la naviera «Ybarra e Hijos», los síndicos, se les concedió «la exclusiva» del transporte por mar<sup>33</sup>. Todos los pedidos mayores de 300 toneladas, y suministrados por mar, se debían canalizar a través de estos síndicos. Los grandes demandantes de lingotillo eran la Cía. Riotinto, cuyos pedidos solían oscilar alrededor de 20.000 toneladas anuales, y Tharsis entre las 8.000-10.000 toneladas. Al acercarse la fecha de conclusión del acuerdo (1899), éste se prorrogó por otros 5 años más<sup>34</sup>, hasta diciembre de 1903, para renovarse de nuevo y seguir funcionando hasta 1909.

La naviera se convertía en el principal medio de transporte utilizado por la siderurgia vizcaína y por A.H.V. para distribuir los artículos siderúrgicos en el mercado periférico español<sup>35</sup>. Naviera que continuó en los lustros siguientes con la comercialización de los productos de la empresa vizcaína.

### c) Las metalurgias

Otros importantes consumidores de lingote vizcaíno fueron las fábricas siderometalúrgicas, entre las cuales caben destacar la Basconia, Echevarría, Unión Cerrajera de Mondragón, Romualdo García, Duro y Felguera, la fábrica de Málaga, la Sdad. de Material de Ferrocarriles y Construcciones de Barcelona, etc. En muchas ocasiones, estas empresas dependieron sobremanera de las siderurgias vizcaínas tanto en lo relativo a los precios y, por lo tanto, a los beneficios, como a sus posibilidades productivas. Ejemplos distintos nos los ofrecen continuamente algunas de estas sociedades. Así, la fábrica de Altos Hornos de Málaga conocen períodos en los que no recibiría todo el lingote demandado al negarse, en este caso, el sindicato de lingote y la Vizcaya, «a servir más de lo que mensualmente le corresponde»<sup>36</sup>.

---

<sup>33</sup> *Ibidem*.

<sup>34</sup> Libro de Actas del Consejo de Administración de la Vizcaya, tomo 6, años 1898-1900, p. 1, Sesión 22 de noviembre de 1898.

<sup>35</sup> Libro de Actas de la Comisión Delegada del Consejo de Administración de A.H.V. (C. D. del C. de. de A.), tomo 8, años 1913-1914, Sesión 28 de mayo de 1914, p. 127.

<sup>36</sup> Libro de Actas del Consejo de Administración de La Vizcaya, tomo 6, años 1898-1900, pp. 175-176, Sesión 30 de enero de 1900.

Las metalurgias fueron los clientes fundamentales, pero a la vez más dependientes, de A.H.V. Una de las materias primas básicas consumidas por las metalurgias españolas, el lingote de hierro, era suministrada por la siderurgia vizcaína, la cual no sólo terminaba imponiéndoles las condiciones en el abastecimiento y en los precios, sino también determinaba la propia capacidad productiva de estas empresas y su situación en el mercado. En los acuerdos con estas empresas clientes se les aplicaba la política de cartelización del sector y, por lo tanto, precios de monopolio. Por ejemplo, en los contratos de suministro de lingote que tenían firmados A.H.V. y la Basconia, se establecía la cantidad anual de entrega de lingote y el precio que, por regla general, se fijaba según lo acordado en el sindicato de lingote (en el que participaban únicamente A.H.V. y San Francisco de Mudela), y la variación del mismo según la fluctuación del precio del lingote en Londres. Así, en el contrato firmado en 1914, se acordaba el suministro de 14.000 toneladas de lingote/año para los 2 ó 3 años siguientes. La negociación del precio comenzó con una desviación de 77,50 pesetas/tonelada ofertada por A.H.V. y 72,50 pesetas/tonelada por la Basconia, para imponerse finalmente el criterio de la primera (77,50 ptas./tn.), precio al que se le aplicará «la escala de alza y baja de 0,31 pesetas cada 3 peniques» de variación del precio en el mercado inglés, partiendo del precio inicial 55/5 chelines tonelada.

La Sdad. de Construcciones Metálicas consumía lingote para producir, entre otros artículos, ruedas<sup>37</sup>. La «Sdad. Industrias Metálicas Consolidadas» de Barcelona adquiría «más de 1.000 toneladas anuales» de lingote<sup>38</sup>. El almacenista de hierros y lingote «Viuda de E. Pérez Vilallonga» había tenido la representación para la venta de lingote en Barcelona hasta 1907<sup>39</sup>.

Por otra parte, la política de ventas con relación a otras metalurgias, clientes menos habituales, solía ser distinta, hasta el límite de ponerlas en dificultades respecto de sus competidoras, clientes de A.H.V. Por ejemplo, a finales de 1913, La Unión Cerrajera de Mondragón solicitaba precios para un suministro de 4.000 toneladas de lingote de diversos números para el año de 1914. La respuesta de la siderurgia viz-

---

<sup>37</sup> Libro de Actas del C.D. del C. de A. de A.H.V., tomo 2, sesión 24 de enero de 1905, p. 134.

<sup>38</sup> *Ibídem*, tomo 3, sesión 30 de abril de 1907, p. 190.

<sup>39</sup> *Ibídem*, tomo 3, sesión 30 de abril de 1907, p. 190. Con el fallecimiento de la viuda desaparece dicha representación, que es solicitada por el «Sr. Hijo de Miguel Mateu», que se había hecho cargo de dicho almacén, negándosele dicha solicitud.

caína fue la de argumentar la imposibilidad «de poder suministrar el lingote con la regularidad que deseara», y ofertándole únicamente 100 toneladas para salir del paso<sup>40</sup>. Sin embargo, un mes más tarde firmaba un contrato de venta de lingote con la Basconia de 12.000 toneladas/año<sup>41</sup>, que quedaba establecido definitivamente en 14.000 toneladas en el acuerdo de febrero<sup>42</sup>. Simultáneamente, la comisión delegada informaba al consejo de la existencia de alguna importancia de lingote en la fábrica de Sestao, autorizando a la gerencia a vender 2.000 toneladas en el extranjero<sup>43</sup>. Política que continuó impulsando en los meses siguientes. En abril, la comisión delegada autorizaba la venta de nuevas partidas en el extranjero con «el objeto de aminorar las existencias de este producto»<sup>44</sup>. Política comercial que no buscaba más que presionar sobre el mercado interno (las fábricas consumidoras de lingote) con el fin de mantener los precios altos y las ventajas de un mercado casi monopolizado a través del Sindicato y de su hegemonía en el sector, pero también la de mantener en cotas altas la actividad productiva con el fin de sostener y aún mejorar la productividad del capital y del trabajo, ya que el grueso de los beneficios los aportaba el monopolizado mercado español.

La Compañía Moreda y Gijón solía consumir entre 2.000-5.000 toneladas de lingote de A.H.V. La Sociedad de Construcciones Metálicas era otro de los clientes más importantes de la siderurgia vizcaína. En resumen, a través de los datos del siguiente cuadro podemos hacernos con una idea aproximada de la clientela consumidora de lingote de hierro de la siderurgia vizcaína antes y después de la creación de A.H.V.

---

<sup>40</sup> Libro de Actas de la C.D. del C. de A. de A.H.V., tomo 8, años 1913-1914, p. 68, sesión 14 de noviembre de 1913.

<sup>41</sup> *Ibíd.*, p. 86, sesión 15 de enero de 1914.

<sup>42</sup> *Ibíd.*, p. 99, sesión 19 de febrero de 1914.

<sup>43</sup> *Ibíd.*

<sup>44</sup> *Ibíd.*, p. 119, sesión 30 de abril de 1914. En un mes, entre el 7 de mayo y el 4 de junio, se venden 6.700 toneladas en el extranjero (3.000 toneladas en Inglaterra, 300 toneladas en Hamburgo y 3.400 toneladas en Génova). *Ibíd.*, pp. 121, 124-125 y 131-132.

**Cuadro 7: Lingote contratado por la Vizcaya a 1 de julio de 1895, para la segunda mitad del año (toneladas)**

Cientes	Julio	Agosto	Sept.	Octubre	Nov.	Dic.
M. Matthys	500					
W. Jacks C. <sup>a</sup>	1.273					
E. Hess	400	400	400			
O. Robyns	800					
S. Elkan	100					
E. Pageot	130					
Riotinto	633	633	633	633	633	633
Talleres Deusto	100	100	100	100	100	100
A. Echevarría	100	100	100	100	100	100
Hijos de R. García	300	300	300	300	300	300
Fund. Norte	100	100	100	100	100	100
Minería San Miguel	100	100	100	100	100	100
Otros	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
<b>Total</b>	<b>5.536</b>	<b>2.733</b>	<b>2.733</b>	<b>2.333</b>	<b>2.333</b>	<b>2.333</b>

**Fuente:** Libro de Actas del Consejo de Administración de La Vizcaya, tomo 5, años 1895-98, sesión 2 de julio de 1895, p. 9.

**Cuadro 8: Lingote pendiente de suministro por la Vizcaya, a 21 de marzo de 1899**

Cientes	Toneladas
Dufour	3.267
Roechling	2.000
Creusot	9.500
Hess	1.322
Chatillon	902
Pageot	370
Elkan	2.700
Schults	200
Schaar	900
Heredia	722
Riotinto	1.906
Tharsis	950
Sot. Coronada	2.539
San Miguel	1.000

**Fuente:** A.A.H.V. Libro de Actas de la Junta General de Accionistas, n.º 2, años 1897-1902, sesión 21 de marzo de 1899, p. 29.

Entre los clientes extranjeros más importantes estaban las fábricas de Termi, los Sres. Fratelli Bruzzo de Génova, Ferriere Italiana en Italia; la Briton Ferry Steel C.<sup>a</sup> y los Sres. Watson y C.<sup>a</sup> de Middlesbroug, Duncan de Swansea, Needhau de Manchester en Inglaterra; varios industriales de Hamburgo (Reinecke y Elkan), Hess de Praga.

La conexión con Latinoamérica se garantizaba por varias vías: Sindicato Internacional de Carriles, compañías comerciales afincadas en España y firmas extranjeras domiciliadas en Londres y París. Así, por ejemplo, el crédito Ibero Americano de Madrid solicitará a la sociedad precios para diversos productos siderúrgicos con destino a la exportación, a Argentina, Chile, México y Cuba<sup>45</sup>. Sin embargo, la conexión con este mercado solía hacerse a través de Barcelona, principal puerto español con Latinoamérica, por medio de casas exportadoras con las que mantenía relaciones la empresa vasca, como Eugenio Moreno, y Ríos y Jorba que exportaban hierros comerciales de A.H.V. a este área. También a través de firmas extranjeras, de Londres y París, se llegaba a estos mercados: Bolling and Lowe, de Londres, Moreda y Mendizábal de París, el cual exportaba redondos y cuadrados de acero a Argentina<sup>46</sup>.

A principios de siglo, la antigua fábrica siderúrgica malagueña, que pasó a manos de capital belga, iniciaba una nueva etapa de expansión, construyendo nuevos hornos altos y otras dependencias, hasta el extremo que a los pocos años competía con las fábricas vizcaínas en el mercado del lingote peninsular<sup>47</sup>, sobre todo en la minería de cobre del suroeste español, llegando a producir 34.789 toneladas de lingote de hierro colado en 1902, y por encima de las 24.000 toneladas entre 1902-1906. Ya, a principios de siglo, las fábricas vizcaínas se plantearon la necesidad de llegar a un compromiso con la nueva empresa malagueña, facilitando que «esta nueva fábrica de lingote entre en el sindicato»<sup>48</sup>.

La creciente demanda de lingote de hierro y productos siderúrgicos estimuló la creación de nuevas empresas siderúrgicas, como la ya citada

---

<sup>45</sup> Libro de Actas de la C.D. del C. de a. de A.H.V., tomo 2, sesión 18 de mayo de 1904, p. 57.

<sup>46</sup> *Ibídem*, tomo 4, sesiones 11 de junio y 26 de septiembre de 1907, pp. 10 y 36; sesión 5 de marzo de 1908, p. 90.

<sup>47</sup> *Ibídem*, tomo 7, años 1900-1902, pp. 32-33, Sesión 15 de enero de 1901. Libro de Actas del Consejo de Administración de A.H.B., tomo 9, p. 248, Sesión 14 de enero de 1901.

<sup>48</sup> Libro de Actas del Consejo de Administración de A.H.B., tomo 9, p. 248, Sesión 14 de enero de 1901.

de Málaga, de capital belga, la «Nueva Montaña» de Santander. Las fábricas siderometalúrgicas pasaron de existir 15 en 1897 a 21 en 1904, y los hornos altos de 21 a 28. La creación de nuevas fábricas y la expansión que experimentaron las antiguas, estuvieron motivadas por las crecientes expectativas que ofrecían los mercados de lingote de hierro colado y de otros artículos siderúrgicos. La producción siderúrgica se incrementó rápidamente en los años interseculares. La de lingote de hierro ascendía de 146.940 toneladas en 1897 a 380.284 toneladas en 1903, lo que equivalía a un incremento del 159 %, y la de hierros y aceros elaborados de 80.894 a 262.729 toneladas respectivamente, con un 225 % de aumento.

En definitiva, las expectativas creadas en el sector siderúrgico por la creciente demanda, los buenos precios y la política proteccionista, en los años interseculares (1897-1905), favorecieron la creación de nuevas siderurgias y la expansión del sector, aunque también fue el período en el que se fusionaron las dos mayores de España (A.H.B. y la Vizcaya) con la metalurgia la Iberia, para crear A.H.V., la empresa líder del sector, que controlará buena parte de la producción siderúrgica española, cerca del 60 % en los primeros lustros del siglo.

El aumento de la capacidad de producción siderúrgica fue acompañado de una mayor competencia, impulsada por las nuevas sociedades que no estaban sindicadas, lo que motivó el descenso de los precios y la ruptura de algunos importantes sindicatos siderúrgicos, y que fue provocada por A.H.V., como en el caso del sindicato de hierros comerciales en 1905 y 1906. Esta mayor competencia, basada en un mercado más libre, trajo de nuevo la selección en el sector, desapareciendo las empresas menos competitivas y rentables, como la de Málaga. El número de empresas de «beneficio» siderúrgico volvía a disminuirse de 21 en 1904 a 15 en 1907.

Superada la situación, A.H.V. y San Francisco de Mudela continuaron manteniendo el sindicato de venta de lingote, aunque al seguir fuera de él la fábrica «Nueva Montaña», terminaron por disolverlo en el verano de 1909<sup>49</sup>. De nuevo, las empresas siderúrgicas retornaban a la política de recreación de los sindicatos siderúrgicos y a los precios de monopolio en 1907. En los hierros y aceros comerciales, éstas acordaban crear tres sindicatos (el de vigas, el de chapa y el de hierros co-

---

<sup>49</sup> Libro de Actas de la C.D. del C. de A. de A.H.V., tomo 5, años 1908-10, p. 92, Sesión de 23 de julio de 1909. Libro de Actas del C. de A. de A.H.V., años 1907-13, p. 91, Sesión 21 de julio de 1909.

merciales). La participación del mercado nacional asignada a A.H.V. fue de un 49 % en los hierros comerciales en U, un 47,50 % en vigas e hierros en U y un 56,40 % en chapas<sup>50</sup>.

### **Comercialización de laminados y hierros comerciales. La Central Siderúrgica**

Las fábricas metalúrgicas, como ya se ha señalado, eran también los principales clientes de la siderurgia vizcaína en el consumo de laminados, manteniéndose una estrecha interdependencia entre ambas industrias, que solía plasmarse en la firma de convenios de duración anual o superior, en los que fijaban las condiciones tanto de suministro como de precios. Estos últimos siempre mediatizados por los procesos de cartelización y la política proteccionista. Además, esta clientela estaba bajo el control del sindicato siderúrgico correspondiente, por lo cual tanto los clientes como el volumen de hierro contratado eran controlados por el sindicato. Desde 1897 y hasta la guerra civil, los artículos comerciales de hierro y acero fueron comercializados por la Central Siderúrgica, excepto los años de 1905-1906, en que se rompió dicho sindicato.

Por otra parte, el grupo más importante de dichas empresas, además de tener firmados contratos de suministro anuales o de duración superior, solía consumir distintos productos a A.H.V., desde lingote a laminados. Así, la compañía «Sres. Earle, Bourne y Cía.» de Lejona consumía flejes para tubos. La Euskalduna especialmente chapa y ángulos para la construcción de barcos. Altos Hornos de Málaga palanquilla. La fábrica «la Basconia» y la «Sdad. Española de Construcciones Metálicas», lingote de acero Siemens, diversos redondos, llantas, vigas, chapas e hierros comerciales varios. La Basconia demandaba unas 4.000 toneladas de palanquilla/trimestre en 1905. La Sdad. Material y Construcciones de Barcelona compraba tocho y palanquilla. Con dicha sociedad A.H.V. había formalizado un contrato de abastecimiento de 3.000/3.500 toneladas de tocho y 2.500 toneladas de palanquilla<sup>51</sup>. Alambres del Cadagua, Echevarría e Hijos, y

---

<sup>50</sup> Libro de Actas del Consejo de Administración de A.H.V., tomo años 1902-1906, p. 251, sesión 6 de diciembre de 1906, y tomo años 1907-1913, pp. 1-2, sesión de 12 de enero de 1907.

<sup>51</sup> Libro de Actas de la C.D. del C. de A. de A.H.V., tomo 2, sesión 4 de enero de 1905, p. 127.

la Sdad. Franco-Española, fermachine. «Chávarri, Petrement y Cía.», ángulos y chapas. Con muchas de estas empresas la sociedad practicaba una política de precios especiales con el fin de «ayudar al fomento y desarrollo de las industrias derivadas»<sup>52</sup>, ya que a largo plazo serán el soporte básico del mercado de la siderurgia vizcaína. Con algunas de estas metalurgias tenía firmados importantes contratos de suministro de material siderúrgico. Con la Sdad. Española de Construcciones Metálicas firmaba en 1907 el siguiente contrato de abastecimiento de hierros.

Cuadro 9

Tipo de hierros	Tn.
Redondos laminados para ejes	1.500
Discos	2.500
Lingotes	2.500
Ángulos y T	600
Tochos	600
U	360
Palanquilla	600
Muelles	800
<b>Total</b>	<b>9.460</b>

**Fuente:** A.A.H.V.: «Libro de Actas de la C.D. del C. de A. de A.H.V.», tomo 3, sesión 27 de diciembre de 1906, p. 148.

Esta política de precios especiales también la mantuvo con las fábricas metalúrgicas que demandaban productos siderúrgicos para transformarlos en artículos para la exportación<sup>53</sup>. La Sociedad Española de Construcciones Metálicas se benefició de dicha política, especialmente en el material siderúrgico destinado a la construcción de vagones con destino a la exportación. Entre sus clientes se encontra-

<sup>52</sup> *Ibíd.*, tomo 3, sesión 27 de diciembre de 1906, p.148.

<sup>53</sup> *Ibíd.*, sesión 4 de junio de 1907, p. 4. A.H.V. ofrece precios especiales a Tubos Forjados para 800 tns. de fleje para fabricar tubos con destino a Argentina. La misma empresa adquiere otras 200 tns. (p. 51). Lo mismo acontece con la Sdad. Española de Construcciones Metálicas (pp. 164 y 173).

ban las fábricas siderúrgicas asturianas que además de consumir lingote de hierro vasco, también demandaban lingote de acero y palanquilla como Duro-Felguera, o llantón<sup>54</sup> para producir hojalata como la fábrica Moreda y Gijón<sup>55</sup>. La fábrica de Quijano de los Corrales consumía fermachine.

La conexión entre A.H.V. y las fábricas siderometalúrgicas y metalúrgicas, consumidoras de los artículos siderúrgicos de la primera, se vio potenciada por las relaciones empresariales, donde el grupo promotor de la moderna siderurgia vizcaína (Ibarra-Zubiría, Chávarri, Gandarias y Urquijo por citar los grupos familiares más importantes), fue a la vez creador de las otras fábricas metalúrgicas.

El grupo empresarial que controlaba A.H.V., a principios de 1920, lo encontramos como consejeros de la Duro-Felguera (4 consejeros), Basauri (2 consejeros), Basconia (2 consejeros) y Vera entre las empresas siderometalúrgicas, y participaban en otras 16 sociedades metalúrgicas, en algunas con una representación de 2 ó más consejeros como Sdad. Española de Construcción Naval (4 consejeros), Sdad. Española de Construcciones Metálicas (3 consejeros), Talleres Guernica (3 consejeros), Talleres Deusto (3 consejeros), Talleres Miravalles (3 consejeros), Talleres Ibaizabal (3 consejeros), Española de Construcciones Babcock-Wilcox (2 consejeros), Alambres del Cadagua (2 consejeros), Fábrica de Vagones de Beasain (2 consejeros).

---

<sup>54</sup> *Ibidem*, sesión 6 de agosto de 1907, p. 23; sesión 27 de octubre de 1908, p. 173 (la empresa asturiana contrata 3.600 toneladas de palanquilla).

<sup>55</sup> *Ibidem*, tomo 4, sesión 20 de diciembre de 1907, p. 60.

**Cuadro 10: Contratos pendientes de suministro de laminados por la Vizcaya a 1 de enero de 1896**

Fecha comienzo contrato	Cliente	Duración contrato	Tn. contratadas	Tn. pendientes de servir en enero de 1896
20-12-1894	M.F. Palacios	1 año	800	410
01-01-1895	Sdad. Material de Barcelona	1 año	1.500	155
01-01-1896	Sdad. Material de Barcelona	1 año	1.500	1.500
01-01-1896	Sdad. Material de Barcelona	1 año	1.000	1.000
01-01-1896	Sdad. Material de Barcelona	1 año	1.500	1.500
01-01-1896	Mateu, de Valencia	1 año	1.000	1.000
01-01-1896	José Bonet	1 año	1.000	1.000
01-01-1895	S.A. Gómez	Según pedido	275	33
01-05-1895	Iberia	Hasta Nov.	2.000	1.333
13-03-1895	Chávarri, Lecom	Hasta Dic.	1.500	735
05-07-1895	F. Echevarría	9 meses	1.000	387
30-04-1895	Constancia	18 meses	400	304
15-11-1895	Vasco-Belga	Hasta mayo	500	423
30-11-1895	F. de Labra	1 año	300	291
01-12-1895	J.M. Quijano	1 año	4.500	4.500
01-01-1896	Tubos Forjados	1 año	2.500	2.500
01-01-1896	Tubos Forjados	1 año	500	500
10-12-1895	Vasco-Belga	2 años	Consumo	Consumo
10-12-1895	Talleres Zorroza	2 años	Consumo	Consumo
01-01-1896	Vergarajauregui	2 años	2.000	2.000
10-12-1896	Elorza e Hijo	2 años	500	500
Totales			24.275	20.067

**Fuente:** A.A.H.V. Libro de Actas del C. de A. de La Vizcaya, tomo 5, años 1895-98, sesión 7 de enero de 1896, p. 98. Las cifras venían en kilos, habiéndose redondeado en toneladas, lo que puede motivar leves diferencias en los totales.

**Cuadro 11: Laminados contratados a suministrar por la Vizcaya a finales de 1895 para suministrar en 1896**

Cliente y Localidad	Tn.
Elorza e Hija de Oñate	300
Vergarajauregui de Mondragón	1.000
Sdad. Material de Barcelona	2.500
J.M. <sup>a</sup> Quijano de Los Corrales	4.500
Labia de Cádiz	250
Sdad. Vasco-Belga de Miravalles	300
La Constancia de Plasencia	250
F. de Echevarría de Bilbao	350
Chávarri, Lecok y C. <sup>a</sup> de Bilbao	700
Iberia y Basconia	5.000
Sebastián A. Gómez de Cádiz	275
Hijos de M. Mateu	3.500
M.F. Palacios de Sevilla	250
Zorroza y Miravalles	3.000
Tubos Forjados	3.000
Pradera, Ruiz, etc.	2.000
<b>Total</b>	<b>27.375</b>

**Fuente:** A.AH.V. Libro de Actas del C. de A. de la Vizcaya, tomo 5, años 1895-98, sesión 31 de diciembre de 1895, p. 95.

La duración anual o bianual del contrato y su firma anticipada respecto de la ejecución del mismo, del suministro del material contratado, permitieron a la siderurgia vizcaína trabajar con holgura, pudiendo planificar con uno o dos años de anticipación la marcha de la empresa. Por otra parte, los precios solían ajustarse en cada momento a la evolución del mercado. Variables que posibilitaron a dicha siderurgia funcionar con garantías firmes, optimizando así los recursos disponibles.

Por último, los «almacenistas» al por mayor fueron otros de los grupos de clientes de las fábricas siderometalúrgicas.

**Cuadro 12: Almacenistas clientes de la siderurgia en 1896**

Almacenistas y Localización		Tns. suministradas y clase de material	Principales fábricas suministradoras
Tarragona Valencia	Bonet Mateu	2.700/año laminados	Vizcaya, Mieres y Moreda
	Artigas	1.200/año laminados	Vizcaya, Duro y Mieres
	F. Tomás Delfo	700/900 700/900 año laminados	A.H.B. y Moreda A.H.B.
Alicante	Teral	600 año laminados	Mieres
Murcia	P. Navarro		Duro, Moreda y Vizcaya
Cartagena	Dordá y Martínez	500 año laminados	Duro
	A. Delgado y C. <sup>a</sup>	500 año laminados	Duro
Almería	J.S. Romero		
Málaga	F. Sánchez Faustino		
	Valdés y Rey	500 año laminados	Vizcaya
	F. Ibáñez de Aldecoa		
Granada	Depósito de los Sres. Heredia		
	Santiago de Oliverras	500 año laminados	Mieres y Vizcaya
	Sres. Hijos de Ortega	200 año laminados	Moreda
Cádiz	Marrodán	Flejes	Flejes ingleses y de Duro
	Gómez	Flejes	Flejes ingleses y de Duro
	Diversos toneleros	Flejes	Flejes ingleses y de Duro

**Fuente:** A.A.H.V. Libro de Actas del C. de A. de La Vizcaya, tomo 5, años 1895-98, sesión 3 de marzo de 1896, pp. 125-127.

## ORGANIZACIÓN DE LAS VENTAS DE A.H.V.: TIPOLOGÍA DE CLIENTES

### Los sindicatos siderometalúrgicos en el proceso de comercialización de A.H.V.

Como hemos señalado, la existencia de diversos sindicatos siderometalúrgicos y de la Central Siderúrgica, permitieron a A.H.V. planificar las actividades productivas y garantizarse una parte del control del mercado interno, de la clientela del sector siderúrgico, a través de los re-

sortes creados por dichas instituciones. La Central Siderúrgica del «sindicato de hierros comerciales» le garantizaba el 32,5 % del mercado español antes de la ruptura del sindicato en 1905<sup>56</sup>.

El nuevo convenio firmado a finales de 1906, y que entró en funcionamiento a principios del siguiente año, le adjudicará el 49 % en los hierros comerciales, el 47,50 % en las vigas y el 56,40 % en las chapas, convenio que se mantuvo hasta octubre de 1914, renovándose en los años siguientes; aunque las otras empresas pertenecientes al sindicato tuvieron que asumir y respetar los acuerdos que tenía firmados A.H.V. con la Euskalduna y la Sociedad Española de Construcción Naval (S.E.C.N.)<sup>57</sup>, por lo demás, grandes consumidoras de hierros y aceros. En efecto, en 1912, A.H.V. firmaba un contrato con Euskalduna, en el que se comprometía a suministrar para 1913, 3.910 toneladas de chapa y 1.066 toneladas de ángulos y redondos, con destino a la construcción de 3 buques de 8.000, 4.500 y 3.200 toneladas respectivamente<sup>58</sup>. En la misma sesión, la comisión delegada del consejo de administración de A.H.V., informaba que dicha empresa deseaba firmar un acuerdo más amplio, ya que tenía asegurados pedidos por 5 años.

El desastre de Cuba puso de manifiesto la precariedad de la armada española. Ante tal circunstancia y la nueva realidad militar-colonial que surgía en el Magreb, el gobierno se planteó la necesidad de construir una nueva escuadra compuesta de «6 a 8 buques» de tipo acorazado o similar<sup>59</sup>. Ante tal evento, A.H.V. inicia los estudios sobre las posibilidades que tenía la empresa de fabricar el material laminado necesario para su construcción, y los precios que podía ofertar<sup>60</sup>. El proyecto permanecerá congelado durante varios años, no volviendo a retomarse el tema hasta 1907. Año en que de nuevo se plantea la cuestión, y se inician conversaciones con la compañía inglesa de Glasgow, Fairfield Shipbuilding, para tratar la construcción de dicha escuadra<sup>61</sup>. Sin em-

<sup>56</sup> Libro de Actas del C. de A. de A.H.V., años 1902-1906, sesión de 29 de noviembre de 1905, pp. 205-206.

<sup>57</sup> Libro de Actas de la C.D. del C. de A. de A.H.V., tomo 8, años 1913-1914, sesión 14 de agosto de 1914, p. 39.

<sup>58</sup> Libro de Actas de la C.D. del C. de A. de A.H.V., tomo 7, años 1911-1912, p. 124, sesión 19 de septiembre de 1912.

<sup>59</sup> Libro de actas del Consejo de Administración de A.H.V., tomo años 1902-1906, sesión de 16 de septiembre de 1902, p. 43.

<sup>60</sup> *Ibidem*, y reunión de 30 de septiembre, p. 47.

<sup>61</sup> Libro de Actas del Consejo de Administración de A.H.V., años 1906-1913, reunión de 24 de julio de 1907, p. 18.

bargo, la envergadura del proyecto obligó a A.H.V. a buscar otros socios capitalistas en España que avalasen la creación de una gran empresa de construcción naval en España, y que no iba a ser otra que la «Sociedad Española de Construcción Naval, S.A.» (S.E.C.N.), «con el objeto de acudir al concurso convocado por el Ministerio de Marina» para la construcción de la escuadra <sup>62</sup>. A.H.V., como socio fundador de S.E.C.N., participará en la suscripción de 3 millones de pesetas del capital.

Los objetivos de la empresa naval se iban a centrar en «trabajos y obras navales, civiles e hidráulicas» <sup>63</sup>. Para sacar adelante el proyecto los promotores y la nueva sociedad se pusieron en contacto, lógicamente por su experiencia en la construcción naval, con una casa inglesa <sup>64</sup>. Las negociaciones continuarían en los años siguientes y finalmente en 1913 la S.E.C.N. y A.H.V. llegaban al acuerdo por el cual ésta cedía los terrenos que poseía al lado de su fábrica de Sestao a cambio de construir en ellos una fábrica de construcción naval. Además, A.H.V. se comprometía a suministrar laminados, energía eléctrica, piezas fundidas, forjados y material de calderería a la nueva sociedad naval <sup>65</sup>. Los primeros pedidos por parte de S.E.C.N. datarán de la primavera de 1909, consistentes en 376 toneladas de chapa y 170 toneladas de ángulos con el descuento del 6 % <sup>66</sup>.

En definitiva, A.H.V. y sus propietarios gestores habían terminado por materializar una de las ideas fundamentales para expansionar la industria siderometalúrgica española y mejorar la rentabilidad del negocio siderometalúrgico, que no era otra que la de producir en España los buques que necesitaba el Estado y la economía española. Esta materialización se plasmó en la fundación de la S.E.C.N. y la construcción de diversos astilleros por el litoral español (Bilbao, Ferrol, Cádiz, Cartagena), entre los cuales iban a sobresalir los construidos a pie de fábrica en Sestao. Desde 1914, la construcción naval y la S.E.C.N. se iban a convertir en uno de los principales sectores y empresas clientes de A.H.V. En resumen, la participación de A.H.V. en el mercado español de laminados terminaría siendo superior a los porcentajes asignados por la Central Siderúrgica. Andaría más cerca del 60 % que del 50 % que

---

<sup>62</sup> *Ibíd.*, sesión de 6 de junio de 1908, p. 52.

<sup>63</sup> *Ibíd.*, sesión de 29 de julio de 1908, p. 60.

<sup>64</sup> *Ibíd.*, sesión de 4 de septiembre de 1908, p. 61.

<sup>65</sup> *Ibíd.*, sesión de 21 de mayo de 1913, p. 249.

<sup>66</sup> Libro de actas de la C.D. del C. de A. de A.H.V., tomo 5, años 1905-1910, sesión de 7 de mayo de 1909, p. 59

aproximadamente había impuesto en la negociación para la creación de los nuevos sindicatos integrados en la Central Siderúrgica.

A.H.V. y San Francisco, hasta 1909, en que surge un nuevo competidor («Nueva Montaña»), mantuvieron en funcionamiento el «convenio de venta de lingote» para el mercado español; por lo tanto, la mayor parte de comercialización de este producto se hizo a través del síndico.

Este proceso de ventas en el mercado interno por medio de la creación de sindicatos, lo extendió A.H.V. a otros productos, y en los que participaba bien como suministrador de las empresas sindicadas, como fue en el caso del sindicato de alambres..., o bien como socio. Un ejemplo, entre otros, fue el apoyo dado por A.H.V. para la consolidación del «sindicato de alambres», pues las fábricas que lo integraban eran clientes de la siderurgia vizcaína, y la promoción del mismo permitiría a ésta controlar dicho mercado y la negociación de los precios, pues como bien señalaba la comisión delegada de la recién constituida sociedad A.H.V.: «su prosperidad (la del “sindicato de alambres”) beneficia a la administración de Altos Hornos de Vizcaya»<sup>67</sup>. En agosto de 1902, ésta se negaba a rebajar el precio del fermachine a los fabricantes de alambre, al considerar que el precio vigente ya les reportaba suficiente margen.

En definitiva, la hegemonía que va a mantener A.H.V. en el mercado español, le permite garantizarse la clientela y obtener las máximas ventajas posibles en base a dicha supremacía y al alto nivel protector del que disfrutaba el mercado siderometalúrgico español. Sin embargo, la propia expansión que va a vivir la empresa la obliga a replantearse sus relaciones con el mercado. Así, en 1906, cuando estaba negociando la reconstrucción del nuevo «sindicato de hierros comerciales», la Basconia proponía a A.H.V. la constitución de un «sindicato de ventas de fermachine», que la sociedad siderúrgica rechazó por estar montando un nuevo tren de fermachine con una capacidad de producción, según la propia empresa, que «será superior a las necesidades del mercado español»<sup>68</sup>. En estos años, la capacidad de consumo del mercado español de fermachine se calculaba en unas 18.000 toneladas. La Basconia proponía que se repartiese el mercado del siguiente modo:

---

<sup>67</sup> Libro de Actas de la Comisión Delegada de las fábricas A.H.B.-La Vizcaya, sesión 3 de julio de 1901, p. 3.

<sup>68</sup> Libro de Actas del C. de A. de A.H.V., tomo de los años 1902-06, sesión 29 de octubre de 1906, p. 247.

A.H.V., 8.100 toneladas; Basconia, 8.100 toneladas, y 1.800 toneladas para Moreda y Gijón <sup>69</sup>. Negociaciones que no prosperaron <sup>70</sup>, aunque se plantearon nuevas alternativas en los años siguientes, y en las que la siderurgia vizcaína ponía como condición hacerse con el mercado interno, dejando «de laminar y vender fermachine» la Basconia y el resto de las fábricas productoras del mismo, a cambio de una indemnización anual a repartir entre éstas, que cifraba en 150.000 pesetas/año <sup>71</sup>.

La lucha por la conquista de este mercado forzaba a A.H.V. a tomar medidas en favor de sus clientes consumidores de fermachine para que pudiesen competir con mayor ventaja; medidas como las tomadas en favor de «Alambres del Cadagua», que consumía exclusivamente fermachine de A.H.V., y que debido a la «ruda competencia que sufre con los fabricantes de alambres de Cataluña», se le rebajaron los precios para que pudiese mejorar su situación <sup>72</sup>.

Estas medidas de apoyo también se extendieron a otras metalurgias, como la Unión Metalúrgica, la Sdad. Española de Construcciones Metálicas y otras, que solían exportar productos elaborados de hierro y acero, y cuya materia prima siderúrgica procedía de A.H.V.; empresas que recibían un trato especial por parte de ésta, como era la reducción

---

<sup>69</sup> *Ibidem*.

<sup>70</sup> Libro de Actas de la C.D. del C. de A. de A.H.V., tomo 4, años 1907-08, sesión de 17 de julio de 1908, p. 141.

<sup>71</sup> Libro de Actas de la C.D. de C. de A. de A.H.V., tomo 4, años 1907-08, p. 154, sesión de 1 de septiembre de 1908. En la primavera de 1908, la Basconia vuelve a proponer a A.H.V. la creación del sindicato de fermachine, siendo la respuesta negativa en base a que con la entrada en funcionamiento del nuevo tren de fermachine se había incrementado considerablemente la capacidad productiva de la empresa. La propuesta alternativa de A.H.V. fue de que dejaran «de laminar y vender fermachine» la Basconia y fábricas productoras a cambio de repartirse 150.000 pesetas/año de los beneficios obtenidos por Altos Hornos, teniendo ésta la exclusiva de fabricación (véase Libro de Actas del C. de A. de A.H.V., tomo 4, años de 1907-13, p. 44, sesión de 4 de abril de 1908; p. 57, sesión de 27 julio; pp. 61-62, sesión de 4 de septiembre; p. 74, sesión de 12 de enero de 1909). En 1909, la Basconia presenta una nueva propuesta en base a un consumo nacional de 16.000 toneladas a repartir de la siguiente forma: A.H.V., 8.000 toneladas; Basconia 5.000 toneladas, Moreda 2.200 y Girona 800 toneladas; y bonificándose al resto de los fabricantes con 40.000 pesetas; o bien en base a 11.000 toneladas para A.H.V.; 4.000 toneladas para Moreda y 1.000 toneladas para Girona, y 250.000 pesetas de indemnización para el resto. La contraoferta de A.H.V. es la exclusiva de fabricar fermachine a cambio de una indemnización de 150.000 pesetas/año (véase Libro de Actas de la C. D. del C. de A. de A.H.V., tomo 5, años 1908-10, pp. 7-8, sesión de 5 de enero de 1909; pp. 21-23, sesión de 19 de enero de 1909).

<sup>72</sup> A.A.H.V., Libro de Actas del Consejo de Administración de A.H.V., años 1907-1913, sesión de 27 de junio de 1907, pp. 17-18.

de los precios con el fin de «fomentar la exportación y favorecer a las industrias derivadas»<sup>73</sup>. La Sociedad Española de Construcciones Metálicas (S.E.C.M.) fue otro de los clientes más importantes de A.H.V., la cual consumía especialmente material siderúrgico no sindicado como el dedicado a la construcción de material móvil para ferrocarriles o el destinado a la exportación. Un ejemplo de los convenios firmados entre ambas sociedades fue el realizado en 1914, en el cual la S.E.C.M. solicitaba material a A.H.V. (3.500 toneladas) para la construcción de 600 vagones con destino a la compañía ferroviaria del Norte, en las siguientes cantidades y precios.

**Cuadro 13: Material siderúrgico solicitado por S.E.C.M a A.H.V. en 1914**

Toneladas	Material y perfiles	Precio (Ptas./Tn.)
400	Ejes	210
700	Octogonales	130
15	Anillas para ruedas	240
500	U de 250 m/m.	210
600	L y T de más 45 m/m.	210
285	Palanquilla	150
100	Tochos	140
200	Acero con ranura	220

**Fuente:** Libro de Actas de la C.D. del C. de A. de A.H.V., tomo 8, años 1913-14, sesiones 28 de mayor y 4 de junio de 1914, pp. 128 y 132.

A.H.V. también extendió este tipo de actuaciones al proceso de comercialización y venta de otros productos, como la hojalata y los cubos. En 1902, al poco de constituirse la nueva sociedad, ésta decidía romper con el «sindicato para la venta de cubos y baños galvanizados», al incrementar su capacidad productiva, mientras el sindicato le limitaba las ventas<sup>74</sup>. El «sindicato» lo integraban la Basconia, Iberia (después de la fusión, A.H.V.), Enrique Juliá y Abadía Milla y C.<sup>a</sup>. La ruptura del

<sup>73</sup> *Ibídem*, sesión de 6 de diciembre de 1906, pp. 249-250, sesión de 27 de abril de 1909, p. 86. Este tipo de ayudas aparece recogido con frecuencia en las Actas del Consejo de Administración y las de la Comisión Delegada.

<sup>74</sup> Libro de Actas del C. de A. de A.H.V., tomo de los años 1902-06, sesión 2 de diciembre de 1902, p. 77.

mismo fue acompañada de un incremento de las ventas de este producto por A.H.V. Simultáneamente, la sociedad tenía firmado un contrato anual de suministro de hojalata con «la Sociedad de Compras y Fletamentos» de París para fabricar entre 400.000/600.000 latas <sup>75</sup>.

En España, las principales regiones consumidoras de este artículo eran Galicia y La Rioja <sup>76</sup>, siendo la compañía «Sres. Rochell e Hijos» el principal cliente de A.H.V. y el primer suministrador en ambas regiones; sociedad a la que vendía a precios especiales <sup>77</sup>. La empresa Metalúrgica de Vigo fue otro de los más importantes clientes de hojalata de la siderurgia vizcaína <sup>78</sup>. En algunas ocasiones, esta política de concertación que llevaron a cabo las empresas productoras de hojalata en el mercado interno, produjeron tales subidas en los precios que terminaron haciendo rentables las importaciones. Así, en diciembre de 1906, ante el alza que estaban experimentando los precios londinenses de la hojalata, A.H.V. y la Basconia acordaron incrementar los mismos <sup>79</sup> hasta el punto de rentabilizar las importaciones, obligándoles a rebajar de nuevo los precios en septiembre de 1908 <sup>80</sup>.

Aprobada la revisión arancelaria de 1906, la ley de defensa del trabajo nacional de 1907 y la ley de ferrocarriles secundarios y estratégicos de 1908, la cartelización siderúrgica como estamos viendo se extendía a la mayor parte de los artículos siderometalúrgicos. En junio de 1907, las sociedades Basconia, Abadía y Milla, Enrique Juliá, y Díez y Villamil, presentaban a A.H.V. las bases para la creación de un «Sindicato de ventas de cubos y baños». En las bases, se le garantizaba un mercado de venta anual de 500.000 piezas <sup>81</sup>.

---

<sup>75</sup> «Libro de Actas de la C.D. del C. de A. de A.H.V.», tomo 2, sesión 18 de mayo de 1904, p. 57; tomo 4, sesión 11 de junio de 1907, p. 8, sesión 14 de enero de 1908, p. 67.

<sup>76</sup> *Ibidem*, tomo 3, sesión 11 de diciembre de 1905, p. 36.

<sup>77</sup> *Ibidem*.

<sup>78</sup> *Ibidem*, sesión 26 de octubre de 1906, p. 126. En octubre de este año A.H.V. cierra tres pedidos de hojalata con esta sociedad que ascienden a 13.000 cajas, siendo su valor de 581.000 pesetas.

<sup>79</sup> *Ibidem*, tomo 3, sesión 21 de diciembre de 1906, p. 147. La subida fue la siguiente:

- Para el comercio en general 1 peseta/caja.
- Para los conserveros de La Rioja, 2 pesetas/caja.
- Para los conserveros de Vigo, 2 pesetas/caja.
- Para los «Sres. Rochelt e Hijos», 1 peseta/caja.

<sup>80</sup> *Ibidem*, tomo 4, sesión 24 de noviembre de 1908, pp. 189-190.

<sup>81</sup> Libro de Actas de la C.D. del C. de A. de A.H.V., tomo 4, años 1907-1908,

En resumen, este proceso cartelizador se fue imponiendo en el sector y convirtiéndose en un instrumento de mejora de los excedentes empresariales hasta la guerra mundial, pero también en un catalizador del modelo de desarrollo del capitalismo español (nacionalista y proteccionista).

La defensa de los intereses siderometalúrgicos e industrias metálicas culminaría con la realización del I Congreso Nacional de Industrias y Metalurgias en la primavera de 1913, donde se trataron sobre las medidas que debían de tomar para favorecer a las industrias, muchas de estas medidas eran reivindicativas, e iban desde la legislación relacionada con temas laborales, enseñanza técnica y escuelas profesionales, lucha contra ciertos gravámenes fiscales, propiedad industrial, transportes, mejora de comunicaciones, hasta las actuaciones de todo tipo que protegiesen la industria nacional y fomentasen las exportaciones. Entre las bases aprobadas se acordó crear una entidad para la defensa de los intereses de la industria nacional metalúrgica, «la Sociedad Nacional de Metalurgia», cuya sede se ubicaría en Madrid, y crear una junta directiva y varias comisiones, que se encargarían de relanzar las iniciativas y los estudios. En Vizcaya, Federico de Echevarría convocó a una reunión en la sede de la L.V.P. a principios de octubre a representantes de las empresas metalúrgicas para elegir los delegados que debían participar en la reunión de Madrid.

La S.N.M. funcionará a nivel nacional con una Junta Central y una Junta Suprema, y con sedes regionales con sus respectivas juntas, que se habían de reunir al menos 4 veces al año y tantas veces como los asuntos reclamasen. El objetivo básico de la asociación era el de apoyar a las industrias metalúrgicas existentes, y las que se creasen. En definitiva, velarían por los intereses de las industrias siderúrgicas y metalúrgicas<sup>82</sup>. Entre las críticas formuladas a la nueva asociación estaban las de no dar cabida a industrias con menos de 500 obreros<sup>83</sup>, que eran la mayoría de las metalurgias existentes en España.

---

p. 11, sesión de 18 de junio de 1907. A principios de 1910, ante la competencia que hace al Sindicato una empresa catalana que está vendiendo a la baja, éste decide bajar los precios a través de un incremento de los descuentos, que oscilan entre un 36-40 % sobre las tarifas con el fin de anular la competencia (véase Libro de Actas de la C. de A., tomo de los años 1907-1913, p. 108, sesión 12 de enero de 1910; Libro de Actas de la C.D. del C. de A. de A.H.V., tomo 5, años 1908-10, p. 174, sesión de 15 de febrero de 1910).

<sup>82</sup> A.L.V.P.: Carpeta: *Revisión arancelaria* (1913).

<sup>83</sup> *Ibidem*, actas de 27 de octubre de 1913.

Era otro paso más en el reforzamiento de los intereses siderometalúrgicos en la realidad política y en el mercado español. Una cuestión que todavía está por resolverse es la relación entre la cuestión arancelaria y el crecimiento a largo plazo de la economía e industria españolas, y donde podría haber estado el techo protector arancelario que hubiese permitido mantener la mejora de la productividad y la competitividad exterior tanto de A.H.V. como de la siderurgia nacional. Parece que el período de la primera guerra mundial fue el de la fractura, de una etapa anterior renovadora e innovadora, con la siguiente, en la que iban a surgir los problemas que conducirían hacia una progresiva obsolescencia de la industria siderúrgica española.

### **La venta de carriles: El monopolio en España y el Sindicato internacional de carriles**

El carril y la barras, con el lingote, fueron los principales productos fabricados y vendidos por A.H.V., siendo los dos primeros los que más beneficios reportaron a la sociedad.

**Cuadro 14: Relación beneficio/precio de venta del carril pesado y las barras corrientes de la fábrica de Baracaldo de A.H.V.**

Años	Carril Pesado	Barras Corrientes
1901	20 %	23 %
1905	22 %	20 %
1910	35 %	34 %
1915	35 %	42 %
1920	14 %	28 %
1923	21 %	25 %

Ambos productos, carril y barras, suponían cerca de la mitad de la producción de laminados de la sociedad, un 47,5 %, en el período 1902-1925, correspondiendo un 22 % a los carriles y un 25,5 % a las barras corrientes.

Cuadro 15: **Producción de carriles de A.H.V.**

Promedio anual	Tn.
1901-05	38.072
1906-10	51.696
1911-15	52.515
1916-20	22.180
1921-25	46.133
1926-30	69.614

Las compañías ferroviarias españolas fueron las principales clientes de la empresa, la cual tuvo el monopolio de la producción y del mercado de carriles en España. Desde 1905, ésta participaba asimismo en el Sindicato Internacional de Carriles con un cupo anual de ventas de unas 21.000/25.000 toneladas en el mercado internacional. Ya, desde el mismo año de su fusión (1901), la nueva sociedad trató de expandirse a partir de la penetración en el mercado exterior. Cuando en el mercado español, como en 1906, 1907 y 1908, se contraía la demanda de carriles y sus accesorios, se buscaba «vender una buena parte de la producción al mercado extranjero»<sup>84</sup>. Así, en el verano de 1905, se desplazó a Bruselas el jefe administrativo de la sociedad para conseguir nuevos contratos, donde finalmente terminaría cerrando el acuerdo de venta de 15.000 toneladas de carriles y sus eclises con destino a California con los Sres. Bolling and Lowe de Londres<sup>85</sup>, los cuales eran clientes asiduos de A.H.V. En septiembre del mismo año, después de terminadas las entregas de las 15.000 toneladas del «actual contrato», firmaban uno nuevo, en el que la sociedad vizcaína se obligaba a entregar otras 6.000 toneladas de carriles con sus accesorios<sup>86</sup>.

En estos años, le llegarán nuevas ofertas del extranjero para el suministro de carriles: 18.000 toneladas para el gobierno búlgaro, por mediación de Haultmann de París<sup>87</sup>, 15.000 toneladas con destino a la Cía.

<sup>84</sup> Memoria de A.H.V., correspondiente al año 1906, p. 13. Memorias de A.H.V. años 1907 y 1908, pp. 12 y 12-13 respectivamente.

<sup>85</sup> Libro de Actas de la C.D. del C. de A. de A.H.V., tomo 2, años 1903-05, sesión 17 de agosto de 1905, p. 195.

<sup>86</sup> Libro de Actas de la C.D. del C. de A. de A.H.V., libro n.º 3, años 1905-1907, sesión 22 de septiembre de 1905, p. 6.

<sup>87</sup> *Ibidem*, sesión 4 de mayo de 1906, p. 77.

Mexicana Southern Pacific, a través de Bolling and Lowe<sup>88</sup>, 65.000 toneladas por medio de H.J. Skelton and C. de Londres, que tuvo que desechar por la envergadura del pedido<sup>89</sup>, 30.000 toneladas para Goymas, por Bessler Wächter and C.<sup>a</sup> de Londres, estando la empresa vasca dispuesta a suministrar 15.000 toneladas<sup>90</sup> del pedido. En diciembre de 1906, le llegaba la confirmación de que los Sres. Ford Sons and C.<sup>a</sup>, de Londres, habían aceptado las condiciones para el suministro de 2.100 toneladas de carriles de 2.<sup>a</sup> del perfil mexicano<sup>91</sup>. Todas estas ofertas eran generalmente negociadas a través del Sindicato Internacional de Carriles, en el que participaba A.H.V. con 21.000 toneladas al principio, sindicato que de nuevo volvía a renovarse en 1907, por 5 años más.

Las condiciones puestas por la empresa vasca seguían siendo las mismas: intervenir con 21.000 toneladas de carriles en los mercados extranjeros y tener «la exclusiva en las ventas del mercado español al que no podrá concurrir ninguna otra fábrica de las asociadas» en el Sindicato<sup>92</sup>.

Datos que tienen que hacer pensar a los estudiosos de la historia económica, por lo menos a la hora de analizar el período anterior a la primera guerra mundial, que la cuestión arancelaria y la industrialización, en este caso la industria siderúrgica, es algo más compleja que lo blanco y lo negro. Es decir, que en un período determinado la mejora de la productividad del capital y del trabajo, y el máximo de ahorro e inversión respecto del capital, se puede alcanzar con una mayor explotación del mercado interno vía de precios de monopolio, que garantizarían los beneficios, mientras el mercado externo posibilitaría mejorar la productividad y los costos por unidad. En una primera fase, esta dinámica puede ser positiva en la industrialización de un país y de una industria como la siderometalúrgica española hasta 1914. La cuestión a dilucidar es conocer cómo tenían que haber evolucionado los aranceles y cuál era el techo protector que podía garantizar el crecimiento industrial a través del mercado interno y externo con una constante mejora del aparato productivo que posibilitase «estar al día» de las nuevas innovaciones e impidiese entrar en la vía de la obsolescencia. Ahí está una de las cuestiones claves para conocer los problemas históricos de

---

<sup>88</sup> *Ibidem*, sesión 18 de mayo de 1906, p. 80.

<sup>89</sup> *Ibidem*, sesión 12 de junio de 1906, p. 88.

<sup>90</sup> *Ibidem*, sesión 19 de junio de 1906, p. 91.

<sup>91</sup> *Ibidem*, sesión 18 de diciembre de 1906, p. 144.

<sup>92</sup> *Ibidem*, sesión 11 de diciembre de 1906, p. 141.

la industrialización española, y la solución sólo vendrá a través de un mejor conocimiento de las empresas y de su articulación en el mercado, y de los esfuerzos innovadores que hicieron para mejorar la productividad en función de la realidad internacional.

En 1906, se exportaron 28.805 toneladas de carriles (el 58 %) de una producción total de 49.867 toneladas. Entre 1906-1910, A.H.V. exportó 81.586 toneladas de 234.219 toneladas producidas, el 35 %. Entre los contratos firmados, hay que destacar los establecidos con el gobierno otomano, 23.232 toneladas, y el Gran Ducado de Finlandia, en 1907, o las exportaciones a Dinamarca, Noruega y Chile. En los años de 1909-1910, se exportaron 12.213 toneladas para los ferrocarriles de Dinamarca y 6.074 toneladas para Chile. En 1914, el Director del Crédito Ibero-Americano solicitaba precios de material ferroviario para países latinoamericanos <sup>93</sup>.

En definitiva, todo ello suponía organizar una nueva política de ventas en el extranjero consistente en ofrecer al intermediario o solicitante un sustancial descuento o margen en el beneficio, como fue ofertar «un 10 % de beneficio sobre el precio de costo, cuyo margen servirá de base en lo sucesivo para todas las ofertas de carriles que se pasen al extranjero» <sup>94</sup>. Esta política suponía que los beneficios se obtendrían fundamentalmente del monopolizado mercado interno, mientras que las exportaciones lo que hacían era mejorar la productividad, disminuyendo los costos por unidad producida. En definitiva, la cuestión planteada era conseguir una reducción de los costos aprovechando al máximo la capacidad productiva de la empresa, y el mercado externo ofertaba la posibilidad del incremento de la producción con la consiguiente reducción de los costos por unidad de producción al mejorar la productividad. La producción de carriles de A.H.V. pasaba de 35.579 toneladas en 1902 y 36.819 en 1905 a 59.833 toneladas en 1908 y 62.901 en 1913, predominando el carril pesado como prototipo de carriles.

La capacidad de producción de raíles de la empresa estaba al límite para 1908. En algunos años, la demanda superaba a la capacidad de oferta de la misma. Los suministros de algunos pedidos se tuvieron que retrasar varios meses, y, en algún caso, como el pedido de septiembre de 1911, se preveía «que el suministro no podría efectuarse antes de

---

<sup>93</sup> *Ibidem*, sesión de 14 de mayo de 1904, p. 141.

<sup>94</sup> A.A.H.V. «Libro de Actas del Consejo de Administración de la Sociedad de A.H.V.», años 1902-1906, sesión de 14 de noviembre de 1902, pp. 68-69.

pasado el año 1912 por los importantes compromisos contraídos»<sup>95</sup>. En 1910, la producción de carriles de la empresa fue de 45.640 toneladas, vendiéndose en cambio 45.644 toneladas; en 1911 y 1912, la relación fue de 47.525 y 50.129 toneladas para la producción, vendiéndose 46.035 y 48.195 toneladas respectivamente. En 1913, la producción y venta de carriles fueron de 62.901 y 63.917 toneladas respectivamente. Pero, por otra, como el mercado interno de carriles fue un mercado monopolizado por A.H.V., y al que se le aplicaban precios de monopolio, la sociedad obtendrá en dicho mercado el grueso de sus beneficios. Por lo tanto, lo lógico era que la demanda generada en el mercado español fuese prioritaria a la extranjera. En efecto, en estos años, la empresa venderá la totalidad o mayor parte de la cuota que le correspondía de su participación en el Sindicato Internacional de Carriles. Así, en abril de 1912, recibía un cheque de 5091 L. 13 s. 4 d. (128.310 francos) como compensación de las 25.662 toneladas de raíles «que la sociedad tenía derecho a exportar entre el 1 de abril de 1911 y 31 de marzo de 1912, y que no lo hizo»<sup>96</sup>.

Esta participación en el Sindicato Internacional de Carriles y en el mercado mundial del mismo es una evidencia de la competitividad con la que trabajaba la empresa, y de que su dimensión superaba en ciertos artículos, como en los carriles, la capacidad de consumo del mercado interno. El protagonismo adquirido en el mercado internacional le permitía participar activamente en diferentes asociaciones mundiales siderúrgicas como en el Sindicato Internacional de Carriles y en la Asociación Mundial de Fábricas de Acero. Así, en 1911, A.H.V. se reunía con otras grandes siderurgias mundiales en Bruselas para estudiar la constitución de una «Asociación Mundial de Fábricas de Acero con el fin de evitar los efectos ruinosos de la competencia, no dejando el mercado industrial entregado a ella»<sup>97</sup>. Constituida la Asociación, su comité ejecutivo quedó integrado por 28 personas, que representaban a las siderurgias más significativas del mundo, y en el que participaba el presidente de A.H.V. (Conde de Zubiría).

---

<sup>95</sup> *Ibíd.*, sesión de 20 de septiembre de 1911, p. 182. Sesión de 12 de septiembre de 1912, p. 217. En septiembre de este año la empresa acepta el suministro de 1630 toneladas de raíles para la C.<sup>a</sup> de los Ferrocarriles Andaluces, y que entregará «en los meses de marzo a junio de 1913».

<sup>96</sup> *Ibíd.*, sesión de 9 de abril de 1912, p. 205.

<sup>97</sup> Libro de Actas del Consejo de Administración de A.H.V., tomo de los años 1907-1913, p. 167, sesión 29 de julio de 1911. El Comité no podría tener más de 5 miembros por país.

A pesar de estas medidas, lógicamente, los precios en el mercado internacional estaban sujetos a una mayor competencia, y se situaban siempre muy por debajo de los del mercado interno. Pero, el aprovechamiento de ambos mercados permitió a la sociedad mejorar la productividad y los beneficios. En otras palabras, los beneficios los obtendrá A.H.V. del mercado interno vía de los precios de monopolio, mientras que la mejora de la productividad hasta 1914 se basó en buena medida en el incremento de producción que le aportó el mercado externo, posibilitándose una mayor y más eficiente utilización del aparato productivo y del trabajo, como lo resaltan los siguientes datos. En 1902, se empleaban 0,814 jornales de trabajo para producir una tonelada de acero, y en 1914, 0,602 jornales. Para los mismos años, los jornales empleados para obtener una tonelada de laminados fueron de 4,17 y 2,95 respectivamente. Datos que nos hablan del incremento experimentado por la productividad, lo que está unido a las inversiones realizadas en la mejora del aparato productivo y a la conexión de la sociedad con el mercado internacional. El costo de estos jornales en pesetas corrientes también disminuyó. El costo salarial de los jornales empleados para producir una tonelada de acero disminuyó de 3,62 pesetas a 3,24 entre 1902 y 1914, y los de la tonelada de laminados de 50,47 pesetas a 41,48 pesetas respectivamente.

## Conclusiones

La clientela de la siderurgia vizcaína hasta 1901 y A.H.V. después, estaba integrada básicamente por 5 grupos. El primero, lo integraban los demandantes de carriles y accesorios, como compañías ferroviarias, tranviarias y mineras. El segundo, los consumidores de lingote y lingotillo. Las empresas cupríferas del suroeste español, como Riotinto y Tharsis, fueron importantes consumidoras de lingote y lingotillo vizcaíno que suministraron A.H.V. y San Francisco de Mudela a través del «sindicato de lingote y lingotillo». Hierro que necesitaban dichas compañías para la transformación de las piritas en cáscaras o semimetales, y que antes de la década 1880 importaban de Inglaterra, y después fundamentalmente de Bilbao. Otras empresas consumidoras de lingote de hierro vizcaíno fueron las fábricas siderometalúrgicas, que lo usaron como materia prima para la obtención de manufacturas de hierro y acero. Lingote que compraban a A.H.V., aunque también, pero en menor cantidad, a San Francisco de Mudela. En ambos casos, carriles y lin-

gotes, A.H.V. tenía el monopolio exclusivo de los primeros en el mercado español y, con la fábrica de San Francisco y «Nueva Montaña» desde 1908, los del segundo.

El tercer grupo de clientes lo conformaban las fábricas metalúrgicas, que fueron importantes clientes de la empresa vizcaína. a la que demandaban productos siderúrgicos semielaborados como lingote o tocho de acero para producir artículos metalúrgicos, o productos más elaborados, como palanquilla, fermachine, chapa, vigas, viguetas, hojalata, etc., que eran empleados en la fabricación de artículos comerciales. Con estas sociedades, la empresa solía tener firmados convenios especiales para el suministro de artículos siderúrgicos, como fueron los convenios establecidos con las fábricas de Echevarría, Basconia, Quijano, etc.

El cuarto grupo de clientes estaba integrado por las empresas y sociedades que estaban bajo el control de la Central Siderúrgica, sindicato en el que participaba la totalidad o casi totalidad, según épocas y años, de las empresas siderometalúrgicas españolas, clientes que consumían artículos comerciales de hierro y acero y que pagaban a precios de monopolio. El quinto grupo lo interpretaban los representantes y almancenistas al por mayor.

Estos cinco grupos comprendían los clientes básicos que la sociedad tenía en el mercado interno español, y que estaban sujetos a la práctica de precios de monopolio. El sexto y último grupo, fueron los procedentes del mercado exterior. A.H.V. además de abastecer al mercado interno, también exportaba una parte de su producción siderúrgica, en la que entraban todos los artículos anteriores, predominando sobre todo lingote y carriles. Desde 1905, la empresa participó activamente en el Sindicato Internacional de Carriles que le adjudicó un cupo de ventas que oscilaría entre 20.000-25.0000 toneladas/año de dicho mercado, exportando carriles a distintos países y áreas del mundo desde América (Chile, Argentina, Brasil, Perú, México, EE.UU.) y Europa hasta China.