

Pablo DÍAZ MORLÁN, *Empresarios, militares y políticos. La Compañía Española de las Minas del Rif (1907- 1967)*, Alicantesel Madrid, Universidad de Alicante/Marcial Pons, 2015, 232 págs.

«Debido a la fragilidad de las garantías de los derechos de propiedad, a la competencia y alternancia de poderes fácticos y, por consiguiente, a la necesidad de las empresas competidoras de elegir la opción con mayores posibilidades de éxito, la historia del Protectorado español ofrece una buena ocasión para estudiar las diversas estrategias adoptadas por los empresarios frente al poder político». Es así como, desde la página 12, justifica Pablo Díaz Morlán cuál va a ser el objeto de su estudio. No es una pregunta nueva, muchos académicos han investigado las relaciones tejidas entre empresa y poder político en España a lo largo de los siglos. Sin embargo, el estudio de caso que nos ocupa incluye un elemento más: el factor colonial. En efecto, son la Compañía Española de las Minas del Rif (CEMR) y el rico yacimiento de Uixan los protagonistas de este relato que, a lo largo de sus doce capítulos (sin contar introducción, conclusiones y epílogo), describe un camino lleno de problemas y conflictos pero con una gran recompensa.

El libro tiene, a nuestro juicio, dos partes bien diferenciadas, aunque siempre cuenten con el hilo conductor de la CEMR. Los primeros seis capítulos trazan una historia del Protectorado español en el primer tercio del siglo XX y son un compendio de las dificultades que debió afrontar la compañía española desde sus inicios. En efecto, la CEMR representó todo aquello por lo que la Restauración era contestada: su objeto, sus dirigentes, su cercanía con la corona (págs. 18-19). No solo eso: hubo de soportar no pocos problemas antes de poder explotar el yacimiento de Uixan, incluso antes de su constitución el 21 de julio de 1908. De hecho, el inicio de su actividad coincidió con una guerra, que dañó su imagen de manera irreparable desde el principio (pág. 33) y sus primeros años fueron extremadamente complicados por la animadversión de las tribus locales, con desastres como el del Barranco del Lobo, y la competencia de la Compañía del Norte Africano (CNA), que contaba con el respaldo diplomático francés y con la que tuvo que pactar un pago importante para asentar la explotación de su yacimiento (págs. 38- 52). Una vez puesta en marcha la compañía, fue la guerra de cárteles internacionales franco-germanos que jalonaron el primer tercio del siglo XX la que enturbió el buen desarrollo de su actividad. En esta ocasión, los hermanos Mannesmann, alemanes con intereses en la siderurgia, también reclamaban parte del negocio (págs. 53-54). La CEMR ligó su destino al bando francés tanto

en este conflicto como durante la Primera Guerra Mundial, teniendo en cuenta que Marruecos se convirtió en una parte más del tablero de juego del conflicto bélico. Una vez pasada la guerra, un nuevo problema se entrometió en el devenir de la CEMR: la guerra de Abd-el-Krim (incluyendo el desastre de Annual). No fue solo un duro golpe en la línea de flotación de la Monarquía, sino también una oportunidad para competidores como, por ejemplo, Horacio Echevarrieta. El problema de Abd-el-Krim prosiguió hasta 1926, cuando este fue derrotado por una coalición militar franco-española. Así, por fin quedó despejado el camino de la CEMR, pues todos los competidores que habían confiado en la posibilidad de negocio con la república del Rif vieron sus posibilidades desvanecerse. Todos abandonaron Marruecos excepto los inefables Mannesmann, que no tardarían demasiado en inhibirse.

Tras este impecable compendio histórico del Protectorado español en el primer tercio del siglo XX, el autor se sumerge en los entresijos de la compañía. Una vez asentada y libre de verdaderas complicaciones, el discurrir de la empresa a lo largo del tiempo se hizo mucho más tranquilo. Los datos son demoledores. La importancia de la CEMR era tal, que cerca del 80% del mineral de hierro del Protectorado entre 1914 y 1935 procedía de la compañía española. Más de la mitad del rico mineral de Uixan se exportaba a Alemania y otra cuarta parte a Inglaterra. Ni la Guerra Civil, ni la Segunda Guerra Mundial lograron turbar la paz de una empresa que ya era «considerada por sus principales accionistas y gerentes esencialmente como una fuente de rentas a lo largo del tiempo (pág. 119)». Ni tan siquiera el proceso de independencia de Marruecos fue una fuente de preocupación para los rectores de la compañía que controlaron el inevitable traspaso, lidiando con la creciente animadversión de Rabat: «Cada negociación [...] terminaba con la aceptación española de la demanda marroquí [...] que indefectiblemente iba seguida del planteamiento de una nueva pretensión [...]» (pág. 167). No se deje el lector engañar por la cita del director general de Relaciones Económicas del Ministerio de Exteriores: a pesar de que beneficios y dividendos seguían siendo magníficos, el yacimiento de Uixan estaba agotándose... y el Estado marroquí no recibiría sino las migajas de un formidable negocio del pasado. Y así fue en 1967, con algún corolario a cuenta de la concesión del puerto de Melilla. Nada que enturbiara los 2.100 millones de pesetas en dividendos en seis décadas de explotación...

Hasta aquí un acelerado resumen del libro del que subrayaremos algunas «promesas incumplidas». No serán muchas pero conviene ser citadas. El lector que devora, desde el principio, el libro (una de sus virtudes) ve cómo la historia va perdiendo fuerza con el tiempo, aunque esto no sea del todo achacable al autor. Expliquémonos mejor: en cuanto la CEMR asienta su producción y aleja sus numerosos problemas y enemigos, su *vida* se convierte en casi plácida. No es que no siga teniendo problemas, sobre todo con el socio marroquí tras la independencia del país, pero el nivel de los dividendos repartidos y, sobre todo, el control sobre el futuro traspaso del negocio hacen que el transcurso entre la Guerra Civil y la disolución definitiva sea de lo más tranquilo. Este extremo nos hace reflexionar sobre, tal vez, el mayor *incumplimiento* del libro. Nos decía el autor que la historia de la CEMR era un buen estudio de caso para conocer las relaciones de connivencia tejidas entre empresarios y Estado a lo largo del tiempo. Uno se esperaba una estrecha colaboración que no es tan evidente a lo

largo del libro, a pesar de las potentes conclusiones del autor. Si bien el Estado casi siempre respondió a las necesidades de la CEMR, uno no acertaría a decir quién utilizaba a quién: si la empresa para asegurar sus posiciones de negocio o los distintos Gobiernos para mantener su política de penetración pacífica en su zona de influencia. Sí sabemos quién se benefició de esta simbiosis, pues si para la CEMR los beneficios fueron extraordinarios, para el Estado el mantenimiento del Protectorado fue costosísimo. En ocasiones, esta disyuntiva hace dudar al lector sobre si el trabajo tiene que ver con más la historia del Rif o con la de la CEMR. Siendo más potente la primera parte, el componente de la historia empresarial se diluye un poco en el conjunto de la obra. Este extremo no preocupa en exceso al autor, que obvia cualquier referencia a la teoría sobre la temática. Finalmente, en este apartado de nimias deficiencias, no parece que el epílogo sobre la posibilidad de que Melilla se convirtiera en el «nuevo Bilbao», por obvio, aporte demasiado al conjunto del libro.

Estas pequeñas críticas no empañan lo más mínimo la calidad de un trabajo que, con una escritura extremadamente ágil (algo poco usual en estos cliométricos tiempos de la historia económica y empresarial), nos permite conocer más a fondo los entresijos de una empresa, de una zona y de un periodo claves para entender mejor el siglo XX de nuestro país.

RAFAEL CASTRO BALAGUER
Universidad Autónoma de Madrid