
No tan diferentes. La actividad empresarial de los siderúrgicos españoles en el contexto europeo (1891-1936)*

● MIGUEL ÁNGEL SÁEZ GARCÍA

Universidad de Alicante

El factor empresarial en España: ¿el pozo de todos los males?

A pesar de haber sido objeto de una larga controversia, el debate sobre las causas del atraso relativo de la economía española en las décadas previas a la Guerra Civil sigue abierto.¹ Para explicar el distanciamiento de España con respecto a la mayoría de los países europeos durante este periodo, se han barajado diferentes hipótesis.² Durante años, el debate se centró, sobre todo, en la insuficiencia de la demanda interna, debida al atraso del sector agrario. Desde principios de los años noventa, algunos autores atacaron este planteamiento, haciendo recaer la responsabilidad del atraso sobre la debilidad de la oferta industrial, consecuencia de la incapacidad de los empresarios españoles para hacer frente a los problemas que planteaba el desarrollo tecnológico y para competir en el exterior.³ Esta hipótesis enlaza con la idea —no precisamente novedosa, sino más bien fuertemente enraizada tanto en el ámbito académico como en el resto de la sociedad— de que en España ha faltado es-

* Este trabajo se ha beneficiado de la financiación recibida para el proyecto de investigación ECO2008-00398/ECON del Gobierno de España, dirigido por la profesora de la Universidad de Barcelona Paloma Fernández Pérez.

1. Como afirman Carreras y Tafunell (2003), p. 221, «la ausencia de una explicación clara y generalmente aceptada sobre la progresiva divergencia de la economía española respecto a la europea [...] sigue siendo el principal desafío de la historiografía de la España contemporánea».

2. Un reciente estado de la cuestión sobre este debate en López Losa (2010).

3. Véanse Prados (1990), Fraile (1991) y Tortella (1994 y 1996).

Fecha de recepción: enero 2012

Versión definitiva: marzo 2013

Revista de Historia Industrial

N.º 54. Año XXIII. 2014.1

píritu empresarial.⁴ En definitiva, la agricultura habría dejado de ser «el pozo de todos los males» para transferirle el sambenito a los empresarios españoles.

Sin embargo, las abundantes historias de empresas y biografías de empresarios publicadas en las dos últimas décadas han demostrado que es imposible seguir sosteniendo una visión tan negativa del empresariado español para este periodo. En el mismo sentido apuntan los escasos trabajos cuantitativos de que disponemos para medir la existencia del factor empresarial, que, aunque no ofrecen resultados concluyentes, brindan una visión más positiva con respecto al dinamismo de la iniciativa empresarial en las décadas finales del siglo XIX y las primeras del XX.⁵

Por lo tanto, actualmente, la cuestión no es si escaseó el factor empresarial en España —ya que parece que no fue este el caso—, sino si el marco institucional generó, como señala Valdaliso, «una estructura de incentivos perversa para la actuación de los empresarios», que favoreció la búsqueda de rentas por parte de los grupos económicos, incidiendo en el desarrollo económico del país.⁶ En este sentido, está fuera de toda duda que el marco institucional creado en la Restauración propició que los empresarios españoles se organizaran en grupos de presión sectoriales en una estrategia orientada a la búsqueda de rentas y a la captura del Estado, cuyo resultado más visible fue el logro de una política de corte proteccionista desde 1891, que facilitó la colusión en un buen número de sectores. Más discutible es la hipótesis de que, aunque las actitudes de los empresarios españoles no difirieron sustancialmente de las de sus homólogos europeos, sí que se caracterizaron por una mayor proclividad hacia las funciones improductivas (búsqueda de rentas políticas y cartelización del mercado), en detrimento de las actividades productivas. El resultado habría sido un «modelo castizo» de desarrollo, que se prolongaría hasta finales del siglo XX, caracterizado, entre otros rasgos, por una protección integral y excesiva, una débil competencia interna y un fuerte intervencionismo del sector público.⁷

Dado que la siderurgia es considerada frecuentemente el paradigma de las actitudes de los empresarios españoles en sus estrategias de búsqueda de rentas, resulta pertinente comparar la actuación de los siderúrgicos españoles con

4. Sobre el origen de la mala imagen del empresariado español en los años sesenta y setenta, Valdaliso (2003), pp. 32-33.

5. Carreras y Tafunell (2003), Valdaliso (2005) y, para el empresariado vasco, Valdaliso (2003).

6. Valdaliso (2005), p. 138.

7. Fraile (1991), Torres (1996), Tortella (2000), Carreras y Tafunell (2003) y Houpt y Rojo Cagigal (2006). Esta afirmación, aunque más matizada, puede encontrarse también en Valdaliso (2005). El modelo «castizo» de desarrollo en Fuentes Quintana (1995), cap. III. Un buen estado de la cuestión con una recopilación bibliográfica de los principales trabajos sobre el tema en Valdaliso (2006).

lo ocurrido en otros países occidentales para tratar de confirmar, o desmentir, la hipótesis planteada anteriormente. De forma general, se acepta que los siderúrgicos españoles dirigieron importantes esfuerzos y recursos para lograr programas estatales de ayuda a la industria y protección arancelaria. Al amparo de la misma, y gracias a la estructura oligopolística del sector, formaron cárteles que permitieron a las grandes empresas lograr un control total del mercado interior. El elevado grado de cartelización impidió la entrada de nuevos competidores, desincentivó la innovación y generó una fuerte rigidez en la oferta de acero, que evitó la disminución de los precios de un bien intermedio fundamental para el desarrollo industrial. En definitiva, desde finales del siglo XIX, los siderúrgicos españoles orientaron sus actividades a funciones empresariales improductivas en mayor medida que sus homólogos europeos, lo que, lógicamente, repercutió en la eficiencia y la competitividad del sector y, debido a la importancia del mismo como proveedor de materias primas para la industria, en el desarrollo económico del país.⁸

Resulta sorprendente que se haya asumido como un hecho probado la mayor proclividad de los siderúrgicos, y en general de los empresarios españoles, hacia la búsqueda de rentas y la restricción de la competencia, teniendo en cuenta que este tipo de prácticas fueron habituales en la mayoría de los países desarrollados durante las décadas que precedieron a la Segunda Guerra Mundial y que no existe ningún análisis comparado que permita sostener esa afirmación. En este sentido, es sumamente reveladora una clasificación realizada por Schröter (1996) en la que cataloga a los países en cuatro grupos en función de su actitud hacia los cárteles en el periodo 1920-1939. En el primer grupo, los países con un mayor grado de cartelización de sus economías y con una actitud más positiva hacia los acuerdos cooperativos entre las empresas, encontramos a Austria, Bélgica, Checoslovaquia, Finlandia, Francia, Alemania, Holanda, Noruega, Suecia y Suiza. España se encontraría en un segundo grupo de países, junto con Italia y Japón, con un menor grado de cartelización y en el que el Estado mostraría una actitud más ambivalente hacia los acuerdos entre empresas.⁹

Por otra parte, la historiografía española ofrece por lo general una imagen excesivamente negativa de los cárteles, que se corresponde con la visión distorsionada que sobre los mismos dio la economía liberal después de la Segunda Guerra Mundial.¹⁰ Desde el trabajo seminal de Stigler sobre el oligopolio, la teoría económica neoclásica ha presentado los cárteles como instituciones contrarias a la competencia y a los mecanismos de mercado y, por

8. Fraile (1991), Tortella (1994), Carreras y Tafunell (2003) y Houpt y Rojo Cagigal (2006).

9. Schröter (1996), pp. 141-142.

10. La difusión desde Estados Unidos a Europa y Japón de las políticas antimonopolio tras la segunda guerra mundial y su lento avance en la práctica en Wells (2002). Para Alemania y Japón resulta también sumamente interesante el trabajo de Herrigel (2010), cap. 1.

lo tanto, ineficientes.¹¹ Desde los años ochenta, la teoría de juegos supuso una verdadera revolución en el estudio de los cárteles, pero en ningún caso cuestionó las teorías clásicas del oligopolio. De hecho, el tema central que ha dominado la bibliografía económica sobre cárteles ha sido la de la detección de los transgresores de los acuerdos y los mecanismos desarrollados por el cártel para evitar las actitudes no cooperativas. Algo parecido ha ocurrido con los trabajos de Economía Industrial, que, por lo general, se han centrado en el estudio de este último aspecto, sin valorar el impacto de los cárteles sobre el desarrollo económico, industrial y tecnológico de los sectores y países en los que actúan.¹²

La negativa visión que ofrece la teoría económica neoclásica de los cárteles contrasta notablemente con la evidencia que ofrecen los estudios llevados a cabo desde la Historia Económica.¹³ La mayoría de los trabajos sobre los cárteles de finales del siglo XIX y principios del XX cuestionan que la proliferación de los mismos supusiese la desaparición de la competencia entre empresas, que generase estancamiento tecnológico o falta de innovaciones y que dificultase los cambios organizativos de las empresas. En definitiva, la evidencia empírica pone en entredicho que los cárteles pudieran haber constituido una rémora para el desarrollo económico de las economías europeas en las décadas previas a la Segunda Guerra Mundial.¹⁴

El presente trabajo pretende, en primer lugar, contrastar las actitudes de los siderúrgicos españoles con las adoptadas en otros países europeos. Los trabajos que han analizado el atraso relativo de la economía española en el siglo XIX y las primeras décadas del XX han tomado generalmente como referencia a países de tamaño similar y próximos geográficamente, en particular Gran Bretaña, Francia, Alemania e Italia. De estos países, Alemania es el paradigma del capitalismo cooperativo, caracterizado por una importante

11. Otros estudios clásicos sobre el tema son los de Bain (1948) y Osborne (1976).

12. Levenstein y Salant (2007) ofrecen una buena recopilación de los principales trabajos sobre cárteles, incluyendo algunos, tanto teóricos como empíricos, que aplican la teoría de juegos. Un ejemplo de la aplicación de la teoría de juegos en la siderurgia española de principios del siglo XX en Miravete (1998), cuyas sugerentes conclusiones lamentablemente carecen de valor al fallar algunas de las variables utilizadas en el modelo. El enfoque de la Economía Industrial en Jacquemin y Slade (1989) y Segura (1993). Una interesante recopilación de trabajos sobre cárteles desde la perspectiva de la Economía Industrial en Grossman (2004).

13. A pesar de esta afirmación, es importante señalar que algunos economistas han ofrecido una visión alternativa de los cárteles, al enfocar el tema desde la denominada *core theory*, una rama de la teoría de juegos. Para estos autores, en sectores caracterizados por las dificultades de ajuste entre oferta y demanda en el corto plazo, tanto los oferentes como los adquirentes salen beneficiados cuando utilizan fórmulas cooperativas al margen del mercado, incluyendo los cárteles, para reducir la incertidumbre y alcanzar una situación de equilibrio permanente en el sector. Una aproximación teórica al tema en Telser (1978 y 1994). Una aplicación empírica de esta teoría al sector naviero en Sjostrom (2004), y de especial interés para el sector que nos ocupa Bittlingmayer (1982).

14. Kipping (2003) y Fear (2008).

cartelización de su economía, que también fue adoptado por otras pequeñas naciones europeas como Noruega, Suecia, Suiza, Holanda y Bélgica.¹⁵ Aunque con algunas diferencias que se mencionarán más adelante, el caso de Francia no difiere demasiado del de Alemania en cuanto a la actuación de los grupos de presión y la extensión de la cartelización.¹⁶ De forma general, podemos afirmar que tanto Francia como Alemania constituyen buenos ejemplos de la pauta seguida por la mayoría de los países de Europa entre finales del siglo XIX y la Segunda Guerra Mundial, en la que España, como tratare de demostrar en este trabajo, debe ser considerada un caso más y no una excepción.

En cuanto a Italia y Gran Bretaña, se trata de países que se alejan de la pauta general y que, por lo tanto, ofrecen ejemplos de estrategias empresariales completamente diferentes de las practicadas por los siderúrgicos españoles, quedando fuera de nuestro análisis. En el caso británico, encontramos un modelo liberal que poco tiene que ver con el adoptado por la mayoría de los países europeos hasta la Primera Guerra Mundial. Solo con la Gran Depresión de los años treinta se llevó a cabo la organización de un gran cártel multiproducto bajo el control de la British Iron and Steel Federation, fundada en 1934 a instancias del gobierno británico, al amparo de las elevadas tarifas arancelarias fijadas desde abril de 1932.¹⁷ En el extremo opuesto encontramos el «capitalismo político» de Italia, en el que el gobierno se implicó decididamente en la promoción de sectores industriales considerados estratégicos. En este sentido, la siderurgia constituye un magnífico ejemplo de este proceso de industrialización impulsado por el Estado. Así, la creación de la primera gran siderúrgica integral italiana, la Terni, fue promovida y financiada por la iniciativa gubernamental en 1884. Tres años después se hallaba al borde de la bancarrota y fue rescatada por el gobierno y la Banca Nazionale y, en 1911, fue todo el sector siderúrgico el que tuvo que ser rescatado para evitar la quiebra de los principales bancos del país, fuertemente implicados en el sector.¹⁸

El estudio comparado de las estrategias seguidas por los siderúrgicos españoles con las de aquellos países que mejor representan la pauta europea, Alemania y Francia, nos permitirá comprobar si las estrategias y la capaci-

15. Schröter (1997), pp. 189-202.

16. Fridenson (1997), p. 225.

17. Hexner (1943), pp. 113-120, y Burn (1961), pp. 450-515.

18. Amatori (1997), pp. 254-259 y Zamagni (2001), p. 79. El importante papel desempeñado por el Estado y la banca en la industrialización italiana y el trato privilegiado dado a la siderurgia en Amatori y Colli (1999), caps. 3 y 4. Las relaciones entre la Banca d'Italia y la gran siderurgia italiana en Cerioni (2001). Se podría afirmar, por lo tanto, que el caso italiano se diferencia notablemente de la pauta europea y que se asemeja más al de los nuevos estados de Europa central y del Este creados tras la primera guerra mundial, en los que los gobiernos potenciaron el sector siderúrgico mediante empresas estatales. Este sería el caso, por ejemplo, de Polonia, Yugoslavia o Hungría. Hexner (1943), p. 56.

dad de influencia de las organizaciones patronales siderúrgicas difirieron entre sí y si hubo diferencias importantes en la cartelización de sus mercados internos.¹⁹ Tras el estudio comparado, se analizará si, en el caso español, la cartelización del mercado entre 1897 y 1936 tuvo consecuencias negativas para el desarrollo económico del país, tales como restricción a la entrada de competidores, ausencia de innovaciones tecnológicas y, como resultado de ello, una oferta rígida para su producción. En resumen, se trata de comprobar, mediante un estudio sectorial, si los factores institucionales generaron en el empresariado español una mayor proclividad a la búsqueda de rentas y, en general, a las funciones improductivas, para valorar su influencia sobre la competitividad de las empresas y su papel en el atraso económico del país.

La actuación de los siderúrgicos españoles en el contexto europeo

El cambio de tendencia experimentado por la economía internacional a principios de la década de 1870 puso en dificultades a algunos sectores industriales, que sufrieron una importante caída de la demanda, acompañada de un aumento de la competencia internacional y, consiguientemente, de un hundimiento de los precios de sus productos. En la mayor parte de los países europeos, la respuesta de los empresarios ante la crisis fue la creación de grupos de presión que centraron sus esfuerzos en la búsqueda de protección frente a la competencia exterior. Además, en algunos sectores, los empresarios intentaron una autorregulación por medio de cárteles o estructuras similares para limitar el impacto de la crisis sobre sus negocios. La actuación de los siderúrgicos españoles en este sentido no constituye en absoluto una excepción en el panorama europeo, sino que, por el contrario, presenta fuertes semejanzas con los casos francés y alemán.

19. La comparación de España con Alemania y Francia se apoya, además de en la existencia de unas estrategias empresariales similares, en la abundancia de trabajos empíricos sobre el tema, que permiten reconstruir la historia de las principales organizaciones patronales del sector y el proceso de cartelización hasta la segunda guerra mundial. Por lo que respecta a las pequeñas naciones que siguieron un modelo similar al alemán, se podría pensar que Suecia ofrece algunas similitudes con España al tratarse de una economía periférica, con abundancia de minerales de hierro y una larga tradición siderometalúrgica; no obstante, existen diferencias importantes, puesto que la dotación de factores del país y, en particular, las características de los minerales suecos llevaron al país a especializarse en la producción de aceros aleados para herramientas mediante hornos eléctricos, al tiempo que fue un importante importador de aceros comunes. El modelo sueco fue ensayado tempranamente en España, a principios del siglo xx, por la empresa siderúrgica alavesa Ajuria y Urigoitia, que fracasó en su intento de emular a los productores suecos en la fabricación de aceros especiales para herramientas, debido precisamente a las dificultades que planteaban las materias primas utilizadas en el proceso productivo, véase Sáez García (1999), pp. 82-84.

Los grupos de presión

Aunque los primeros intentos de los siderúrgicos españoles para defender de forma coordinada sus intereses ante los poderes públicos pueden datarse a principios de la década de 1870, coincidiendo con el comienzo de la depresión, no encontramos un grupo de presión estable y bien organizado hasta la última década del siglo.²⁰ En febrero de 1890, la práctica totalidad de las empresas del sector crearon la Asociación de la Industria Siderúrgica para defender sus intereses ante la comisión formada por el gobierno para el estudio de la reforma arancelaria. Su principal objetivo era lograr una elevación de las tarifas arancelarias, no tanto para sus productos como para los de las industrias consumidoras de los mismos (metalurgia y metal-mecánica), lo que pudieron lograr en buena medida gracias a la coalición con los productores de cereal y la industria textil catalana.²¹ Aunque la Asociación de la Industria Siderúrgica se disolvió una vez aprobado el arancel, los siderometalúrgicos mantuvieron, e incluso acrecentaron, su capacidad de presión gracias a la Liga Vizcaína de Productores, creada en 1894, cuya influencia en la política comercial y de fomento de los gobiernos españoles resulta innegable. Así, en 1896 consiguieron acabar con las franquicias que venían disfrutando los ferrocarriles para la introducción de materiales y, junto con la principal organización empresarial catalana, el Fomento del Trabajo Nacional, fueron los responsables de las modificaciones del arancel de 1906.²²

En la siderurgia francesa, la aparición de las primeras organizaciones patronales fue bastante anterior a la depresión finisecular, ya que surgieron desde, al menos, 1833 en respuesta a las crisis cíclicas que afectaban al sector. Aunque algunas de estas organizaciones estuvieron funcionando durante varios años —por ejemplo el Comité des Intérêts Métallurgiques (1840-1848) o el primer Comité des Forges (1850-c. 1860)—, no existió una organización estable hasta que en 1864 se constituyó el Comité des Forges. El objetivo fundamental de esta organización, al igual que el de las que la precedieron, fue la defensa de los derechos de aduana para los productos siderúrgicos frente a los esfuerzos de otros sectores para rebajarlos.²³ Aunque el Comité des Forges no pudo desempeñar un papel destacado en la reforma arancelaria de 1892 debido a las diferencias entre sus miembros, es innegable la gran influencia de los siderúrgicos franceses en la implementación de la política proteccionista de Francia desde finales del siglo XIX.

20. Sobre los acuerdos de los productores siderúrgicos para defender de forma coordinada sus intereses en los años setenta, véase Sáez (2005), pp. 134-137.

21. Fernández de Pinedo (1983) y Sáez (2005 y 2007).

22. González Portilla (1981), vol. II, pp. 83-92, y Arana Pérez (1988).

23. Rust (1976), pp. 7 y ss.; Bussièrè (1992), p. 143, y Smith (2006), p. 321.

En 1878, los principales defensores de la política proteccionista en la Asamblea Nacional habían fundado la Association de l'Industrie Française, que debía servir como órgano de propaganda de las ideas proteccionistas y para coordinar los intereses de los diferentes sectores industriales. Aunque la asociación estuvo dominada por los intereses textiles, destacadas personalidades del sector siderúrgico ocuparon puestos de responsabilidad en ella. Además, los intereses siderúrgicos estuvieron representados por otras organizaciones patronales, como el Comptoir de Longwy, que agrupaba a los productores de hierro colado. Al igual que en el caso español, los intereses industriales buscaron la alianza con los productores agrarios, agrupados en la Société des Agriculteurs, alcanzando un acuerdo de cooperación en 1888. El éxito de la alianza en el arancel Méline, aprobado en enero de 1892, está fuera de toda duda. Los productores siderúrgicos obtuvieron una protección suficiente como para garantizarse la reserva de un mercado interior que, además, se veía ampliado gracias a que los derechos de importación para los productos del sector metalúrgico (desde la hojalata hasta las locomotoras o las máquinas de vapor) se elevaron notablemente. Al mismo tiempo, las tarifas sobre el carbón permanecieron con los moderados niveles de protección que existían anteriormente para no perjudicar a la industria.²⁴

Los problemas internos en el Comité des Forges y su escaso protagonismo en el arancel de 1892 dieron lugar a la aparición de nuevas asociaciones patronales en el sector siderometalúrgico.²⁵ Así, en 1891, se creó el Comité des Forges de l'Est, organización completamente independiente del Comité des Forges, creada por los productores de la principal región siderúrgica del país para defender sus intereses ante los poderes públicos en cuestiones relativas a la política arancelaria y la legislación social. Los mismos motivos llevaron a la creación de la Chambre Syndicale des Constructeurs et Fabricants de Matériel pour Chemins de Fer et Tramways y de la Chambre Syndicale des Constructeurs de Navires et Machines Marines en 1899, de la Union des Industries Métallurgiques et Minières en 1900 y de la Chambre Syndicale des Fabricants et Constructeurs de Matériel de Guerre en 1903. La existencia de varias asociaciones para la defensa de los intereses siderometalúrgicos no implicó una pérdida de influencia sobre los poderes públicos o una dispersión de esfuerzos. Más bien al contrario, ya que, desde 1904, las cuatro organizaciones citadas y el Comité des Forges acordaron, respetando la autonomía de cada grupo, actuar de forma coordinada y compartir el mismo secretario general y el mismo *staff*. Por otra parte, como señala Rust, la existencia de múltiples organizaciones defendiendo los mismos intereses resultó ser una es-

24. Rust (1976), pp. 46-63, y Smith (2006), pp. 315-316.

25. Sobre las dificultades del Comité des Forges hasta su reorganización a mediados de los años ochenta, véase Freedeman (1988) y Moine (2003), pp. 171-172.

trategia muy efectiva frente a los poderes públicos, puesto que se daba la impresión de que se estaban expresando varios sectores económicos, cuando frecuentemente eran las mismas empresas o grupos industriales defendiendo sus intereses por medio de distintas organizaciones.²⁶

La capacidad de los siderúrgicos franceses para influir sobre los poderes públicos, gracias al papel coordinador que ejerció el Comité des Forges en las organizaciones patronales del sector, quedó patente en la revisión arancelaria de 1910. La patronal siderúrgica y la Association de l'Industrie Française lograron de nuevo, bajo el liderazgo de Méline, la unión de los intereses agrícolas e industriales. Las propuestas que el Comité des Forges presentó ante la comisión arancelaria fueron aprobadas en la Asamblea Nacional sin modificaciones de importancia. El Comité defendió también los intereses de los constructores de maquinaria, obteniendo para ellos unos elevados derechos arancelarios, que compensaban el sobrecoste que tenían que pagar por el alto precio del acero francés.²⁷

Al margen de sus éxitos en la política arancelaria, un hecho que muestra claramente la enorme influencia alcanzada por esta organización es que, una vez terminada la Primera Guerra Mundial, el gobierno francés, que se había apropiado de los activos alemanes en la Lorena desanexionada y que había decidido venderlos a compañías francesas, delegó en el Comité des Forges la tarea de coordinar la transferencia de estas propiedades. La organización siderúrgica evitó que empresas individuales se hiciesen con el control de las principales fábricas expropiadas, con el objetivo de mantener el equilibrio existente antes de la guerra, y para ello estimuló la creación de nuevas compañías con la participación de varias empresas siderúrgicas y algunos de sus principales clientes.²⁸

Alemania aparece en esta época como paradigma del poder alcanzado por los grupos de interés de la industria pesada y de su capacidad para influir en la política económica. Probablemente, hasta la Primera Guerra Mundial en ningún otro país existió en el sector siderúrgico una organización empresarial tan poderosa como la Unión de Productores Alemanes de Hierro y Acero (Verein Deutscher Eisen-und Stahlindustrieller, VDESI), creada en 1874 en respuesta a las dificultades de la depresión económica internacional.²⁹ Aunque la organización agrupaba la práctica totalidad de la industria pesada, incluyendo las industrias transformadoras de acero, construcción naval y fabricantes de maquinaria, su liderazgo recaía sobre las grandes empresas siderúrgi-

26. Rust (1976), pp. 73-97 y 122-130.

27. Rust (1976), pp. 316-318.

28. Smith (2006), pp. 363-366.

29. Feldman y Nocken (1975) han destacado el enorme desarrollo alcanzado por las organizaciones patronales en la siderurgia y en la minería del carbón y del hierro y el control logrado sobre la política industrial del país hasta al menos mediados de los años veinte.

cas. La VDESI lideró la campaña en favor de aranceles protectores a finales de los años setenta y, al igual que acabamos de ver en los casos de España y Francia, buscó la unión con otros sectores económicos, en particular con los grandes productores agrarios, dando lugar a la famosa coalición del centeno y el acero, que logró que se estableciese en 1879 un arancel proteccionista que ponía fin a dos décadas de reducciones arancelarias.³⁰ Lograda la reserva del mercado interior, la VDESI ejerció un importante control sobre el resto de los grupos de interés creados por la industria alemana, encontrándose su personal al frente de las mismas, como en el caso de la Asociación Central de Industriales Alemanes (Centralverband Deutscher Industrieller), que representaba a toda la industria alemana, y colaborando activamente en la creación de la Asociación de Constructores de Maquinaria Alemanes (Verein Deutscher Maschinenbauanstalten).³¹

En resumen, en los tres países, los siderúrgicos crearon grupos de interés para llevar a cabo una defensa coordinada de sus intereses, en particular en lo que se refiere a la búsqueda de protección frente a la competencia exterior. Estos grupos fueron más fuertes y estables en el caso alemán, donde la VDESI desempeñó un papel central en la defensa de los intereses industriales desde mediados de los años setenta. Más tardía fue la consolidación de los grupos de presión siderúrgicos en España y Francia: el Comité des Forges no tuvo un papel central hasta los primeros años del siglo xx, mientras que la Asociación de la Industria Siderúrgica, a pesar de su éxito en el arancel de 1891, tuvo una vida muy corta y solo desde 1894, con la aparición de la Liga Vizcaína de Productores, encontramos un *lobby* estable capaz de influir sobre las políticas económicas. En los tres países, los siderúrgicos constituyeron el núcleo de las organizaciones patronales de la industria pesada y, por medio de ellas, lograron la reserva del mercado interior, que ampliaron al obtener también una elevada protección para las industrias metalmeccánicas. Su capacidad de presión sobre los poderes públicos aumentó notablemente en los primeros años del siglo xx, lo que les llevó a liderar los movimientos en favor de una mayor protección, como ocurrió en Alemania en 1902, en España en 1906 o en Francia en 1910, iniciativas que se vieron coronadas por el éxito.

La cartelización del mercado interior

Aunque existen precedentes de acuerdos de precios y de reparto de mercados en el sector siderúrgico en las décadas que precedieron a la depresión finisecular, los cárteles, sindicatos de productores y *comptoirs* se difundieron rápidamente como respuesta a las dificultades atravesadas por el sector des-

30. Webb (1980), pp. 310-313, y Wengenroth (1994), pp. 117-118.

31. Feldman y Nocken (1975), pp. 415-422.

de los años setenta. No obstante, únicamente desde la última década del siglo XIX abarcaron la mayoría de los productos y gozaron de estabilidad gracias, no solo a la reserva del mercado interior, sino también a una actitud favorable por parte de los poderes públicos.

Como es bien sabido, Alemania constituye hasta la Segunda Guerra Mundial el paradigma de la cooperación entre empresas frente a los mecanismos de mercado. Hasta la década de 1890, los cárteles en el sector siderúrgico estuvieron limitados a dos productos: los raíles y el hierro colado. Por lo que respecta a este último, los primeros cárteles datan de la década de 1870 y tuvieron un alcance regional, fue a partir de 1896 cuando se lograron acuerdos de ámbito nacional, aunque un cártel nacional fuerte no se lograría hasta 1911. Sin embargo, las rivalidades entre los productores y, sobre todo, unos bajos aranceles, que permitieron la importación de lingotes para fundición de Gran Bretaña, hicieron que los precios internos fuesen más acordes a una situación de libre competencia que de cartelización del mercado.³²

También el mercado de raíles fue objeto de una temprana cartelización. Los primeros acuerdos datan de la década de 1850 y agruparon a los productores de raíles de hierro de Renania-Westfalia, que desde los años sesenta fueron desplazados por los productores de raíles de acero Bessemer. Los acuerdos entre estos últimos existieron desde al menos 1868, cuando las tres principales empresas Bouchemer Verein, Hörder Verein y Krupp se repartieron el mercado, correspondiendo un 50% de los pedidos a la última y un 25% para cada una de las otras dos empresas. El fuerte crecimiento experimentado en la demanda de raíles de acero hasta 1873 hizo que entraran nuevos competidores y que, tras algunos enfrentamientos entre Krupp y el resto de los productores, se alcanzase un acuerdo de reparto de cuotas en 1876, creando la Vereinigte Stahlwerke (Unión de Fábricas Siderúrgicas). Aunque limitado a los raíles, el acuerdo implicaba un importante control de la producción siderúrgica, puesto que, en los años setenta, el mercado de raíles suponía al menos tres cuartas partes de las ventas totales de acero dentro de Alemania. Prueba del éxito y de la capacidad de influencia del cártel es que, incluso en el breve periodo de libre comercio de 1877 a 1879, en el que las tarifas arancelarias para la mayoría de los productos siderúrgicos se redujeron a cero, los ferrocarriles estatales siempre estuvieron dispuestos a pagar precios más elevados por los carriles alemanes que los ofertados por los competidores británicos.³³

Durante los años ochenta, la difusión del proceso Thomas diversificó la producción de acero, que poco a poco fue sustituyendo al hierro dulce como materia prima en la fabricación de laminados distintos de los raíles, lo que

32. Fremdling (1991), pp. 130-131

33. Webb (1980), p. 311; Fremdling (1991), p. 124, y Wengenroth (1994), pp. 119-129 y 186-189.

dio lugar a la aparición de nuevos cárteles para los diferentes productos de acero. En 1904, los principales siderúrgicos se agruparon para crear el primer cártel multiproducto alemán, estableciendo un sindicato de ventas, el *Stahlwerksverband* (Asociación de Productores Siderúrgicos), organizado como sociedad anónima según el modelo del *Rheinisch-Westfälisches Kohlen-Syndicat* (Sindicato del Carbón de Renania-Westfalia), creado en 1893. De esta forma, las fábricas siderúrgicas se comprometían a realizar todas las ventas de los productos cartelizados exclusivamente a través de la central de ventas y se establecían cuotas de producción para cada miembro. En un primer momento, el *Stahlwerksverband* solo cubría productos muy estandarizados, los llamados productos «A», esto es, semiproductos de acero, material de ferrocarril y perfiles estructurales; pero, tras su renovación en 1907, también se incluyeron los llamados productos «B» (hierro laminado, barras comerciales, alambre, chapas de acero y aceros forjados y moldeados), cuyos precios no eran fáciles de fijar al existir demasiadas gradaciones de calidad.³⁴ Las sucesivas renovaciones del cártel contaron siempre con el beneplácito expreso del gobierno alemán, que incluso cuando expiró el acuerdo, en septiembre de 1919, lo prorrogó por ley hasta junio de 1920, cesando en esa fecha su actividad hasta que se restableció en 1925.³⁵

La experiencia de los cárteles siderúrgicos españoles no difiere demasiado de lo ocurrido en Alemania. En los años setenta existieron acuerdos o «ligas de precios» que agruparon a la práctica totalidad de las fábricas siderúrgicas, y que se caracterizaron por su inestabilidad.³⁶ Tampoco fue longevo el acuerdo de reparto de mercado de hierro colado —inspirado en el cártel alemán del mismo producto—, formado en 1886 por las tres compañías siderúrgicas que abarcaban la práctica totalidad del producto destinado a la venta, esto es, las vizcaínas Altos Hornos de Bilbao, La Vizcaya y San Francisco, ya que el acuerdo de reparto de cuotas fue roto a los dos años.³⁷

La tendencia hacia la cartelización del mercado se acentuó una vez lograda la reserva del mercado interior, gracias al arancel de 1891. En 1895, las fábricas vizcaínas reeditaron su pacto de reparto de ventas de hierro colado, que perdurará hasta 1909. Más importante por su alcance fue la Delegación de Fabricantes de Hierro y Acero, un cártel constituido en 1897 que agrupaba a los fabricantes de hierros comerciales, lo que, en el caso español, suponía la práctica totalidad de los productores siderúrgicos. Al margen de este, también existieron acuerdos para otros productos laminados cuya producción se concentraba en unas pocas empresas. Así, en 1895, Altos Hornos de

34. Webb (1980), pp. 311-312; Troesken (1989), pp. 593-596, y James (2006), pp. 207-208.

35. Hexner (1943), pp. 65-70 y nota 8.

36. Sáez (1999) y (2005).

37. González Portilla (1985), pp. 191-193.

Bilbao y La Vizcaya se repartieron las ventas de carriles, llantón, palanquilla y viguetas, acuerdo que se mantendría en vigor hasta que, en 1901, ambas empresas se fusionaron para crear Altos Hornos de Vizcaya (AHV). Estas mismas empresas pactaron en 1898 con las fábricas asturianas de La Felguera y Mieres subidas de precios para las chapas y los planos anchos. Tras la disolución de la Delegación de Fabricantes y la guerra de precios desatada por AHV desde 1904, los siderúrgicos españoles aprovecharon la experiencia acumulada desde las «ligas de precios» de los años setenta para crear en 1907 el primer cártel multiproducto, la Central Siderúrgica. Su principal novedad sobre los acuerdos precedentes no se hallaría tanto en el hecho de reunir en un solo cártel varios productos, como en la existencia de una central de ventas, que indudablemente se inspiraba en el *Stahlwerksverband* alemán.³⁸

Por lo que respecta a Francia, se ha destacado frecuentemente que el marco legislativo pudo limitar el desarrollo de los cárteles, puesto que el artículo 419 del Código Penal de 1810 prohibía las asociaciones y los acuerdos que pudieran provocar un comportamiento anómalo de los precios. La jurisprudencia sobre el tema hizo que, a diferencia de lo que ocurría en Alemania, las *ententes* (acuerdos de precios o de reparto de mercados) careciesen de una base legal que permitiese obligar a las empresas a su cumplimiento. En cualquier caso, esto no impidió que desde 1820 existiese esta clase de acuerdos, que, en el caso de la siderurgia, se vieron facilitados por una extensa red de lazos familiares entre los propietarios de las empresas.³⁹

Desde finales del siglo XIX, las empresas dieron un paso más allá en la regulación de la competencia formando *comptoirs* —acuerdos de reparto de mercados con precios y condiciones de venta comunes que, por lo general, contaban con una central de ventas—, que proliferaron en sectores de productos de bienes intermedios y materias primas (carbón, química, petróleo, papel, cristal, etc.). De hecho, en la primera década del siglo XX, Francia, con casi un centenar de *comptoirs*, era el segundo país de Europa, tras Alemania, con mayor número de acuerdos de tipo cártel en funcionamiento. Hay al menos dos factores que explican la profusión de este tipo de acuerdos. En primer lugar, la reserva del mercado interior gracias a las elevadas tarifas arancelarias fijadas para los productos industriales a partir de 1892.⁴⁰ En segundo lugar, resultó fundamental el cambio de actitud hacia este tipo de acuerdos por parte de destacados políticos, la opinión pública y los tribunales de jus-

38. González Portilla (1985), pp. 191-235, y Sáez (2005).

39. Rust (1976), p. 28, y Freedeman (1988), pp. 464-465 y 475-477.

40. Freedeman (1988), pp. 470-474. La influencia del arancel de 1892 en la proliferación de los cárteles se percibe claramente en el caso de la siderurgia. Al *Comptoir de Longwy* se sumaron otros nuevos para los ejes (1892), chapas y planos anchos (1892), muelles para material móvil de ferrocarriles (1896), perfiles estructurales (1896), semiproductos de acero Thomas (1897) y de exportación de hierro moldeado (1896). Sobre estas organizaciones, véase Rust (1976).

ticia. Así, desde principios del siglo xx, la jurisprudencia comenzó a ofrecer una interpretación más laxa del Código Penal respecto a la restricción de la competencia. La sentencia de la Corte de Nancy de 1902, que estableció que la actividad del Comptoir de Longwy (que agrupaba desde 1876 a las empresas que producían hierro colado para la venta) no entraba en contradicción con los límites impuestos por el Código Penal, constituyó un hito, ya que mostró a otros sectores que se podían organizar cárteles abiertamente sin preocuparse por el rigor en el cumplimiento del artículo 419 y con una elevada probabilidad de impunidad.⁴¹

Aunque hasta los años veinte no existió un cártel multiproducto con una organización centralizada, como la Central Siderúrgica española o el Stahlwerksverband alemán, hubo entre los *comptoirs* siderúrgicos una mutua interdependencia y apoyo, especialmente en la década que precedió a la Primera Guerra Mundial, gracias al papel coordinador del Comité des Forges.⁴² La eficiencia de las estructuras desarrolladas por estas organizaciones para controlar el mercado hizo que, durante la Primera Guerra Mundial, el Ministerio de Armamento delegase buena parte de sus competencias en el Comité des Forges, que repartió pedidos de municiones y equipo entre los diferentes *comptoirs* y supervisó la compra y distribución de hierro y acero británicos y estadounidenses.⁴³

Un aspecto común a los tres países fue el importante apoyo político y social con el que contaron estas organizaciones. En el caso español, algunos autores han querido ver en el apoyo generalizado a las actitudes contra la competencia (bien mediante la protección arancelaria, bien con acuerdos entre los productores, bien a través del intervencionismo estatal), un factor diferenciador con respecto a otros países de Europa occidental que ayudaría a explicar el atraso relativo de España.⁴⁴ Sin embargo, el estudio de los casos alemán y francés muestra que el discurso a favor de la reserva del mercado interior y en pro de la unión de las clases productoras no fue exclusivo de los empresarios y políticos españoles. Por lo que se refiere a los acuerdos entre los productores para restringir la competencia en los mercados internos, es muy probable que el apoyo prestado en Alemania y Francia a los mismos fuese mucho mayor que en España. Así, en el caso francés, desde finales del siglo xix, políticos de prestigio como Jules Méline, Raymond Poincaré e inclu-

41. La historia del Comptoir de Longwy en Rust (1976), pp. 134-136; Freedeman (1988), pp. 465-469, y Moine (2003), pp. 193-200.

42. Rust (1976), pp. 131-133, y Freedeman (1988), pp. 470-474. El primer cártel multiproducto, el Comptoir Sidérurgique de la France, fue creado en enero de 1919 y estuvo en funcionamiento hasta finales de 1922, retomando su actividad en enero de 1926; desapareció definitivamente en 1940. Desgranges (1976) y Barbezat (1996).

43. Rust (1976), p. 358; Desgranges (1976), pp. 6-7, y Smith (2006), pp. 359-361.

44. Fraile (1998). Esta idea es también defendida por Juan Velarde en la introducción del libro de Fraile.

so socialistas como Alexandre Millerand defendieron la importancia de los *comptoirs* para regular la producción, destacando que gracias a ellos se reducía la incertidumbre, estimulando la inversión privada, y se evitaban los peligros de la sobreproducción y sus consecuencias, cierre de empresas y aumento del desempleo. De forma general, la opinión pública francesa percibía los *comptoirs* como un modelo ideal a medio camino entre la «competencia antieconómica» y la gran empresa característica de Estados Unidos, que permitía la pervivencia de empresas independientes de tamaño medio.⁴⁵

En Alemania, el fuerte desarrollo industrial durante las décadas que precedieron a la Primera Guerra Mundial se apoyó en buena medida en la existencia de cárteles y aranceles protectores, en lo que Wengenroth considera una política gubernamental dirigida deliberadamente a facilitar una transición pacífica y estable hacia una sociedad industrial dominada por las viejas élites. Como señala este autor, el extraordinario crecimiento industrial experimentado durante el Imperio hizo que el modelo de «capitalismo organizado» contase con un amplio apoyo, no solo entre los industriales, sino también en la opinión pública, constituyendo una referencia fundamental en las décadas siguientes, hasta la generalización de las ideas liberales a favor del libre mercado después de la Segunda Guerra Mundial.⁴⁶

Por lo visto hasta ahora, no parece que las estrategias adoptadas por los siderúrgicos españoles en las décadas que precedieron a la Primera Guerra Mundial en respuesta a los cambios en la economía internacional fuesen muy distintas de las de sus homólogos alemanes y franceses. Donde sí encontramos una clara diferencia es en los resultados de la cartelización sobre el desarrollo del sector. Evidentemente, en los tres países, la combinación de aranceles proteccionistas y cárteles propició un aumento de los precios internos muy por encima de los precios internacionales y, como consecuencia de ello, unas relaciones cada vez más difíciles con las empresas metalúrgicas. Los elevados precios internos permitieron a los siderúrgicos alemanes y franceses fijar precios bajos para la exportación, facilitando la penetración de sus productos en los mercados extranjeros. Esta estrategia para ganar cuota de mercado en el exterior podía apoyarse en el *dumping* (fijando precios por debajo de los costes totales, pero cubriendo el coste marginal), practicado sistemáticamente por los alemanes, o en los subsidios a las exportaciones, como hicieron los *comptoirs* franceses para compensar unos costes superiores a los de

45. Rust (1976), pp. 115-118, y Freedeman (1988), pp. 469-477.

46. Wengenroth (1997), p. 139. El mismo autor destaca también el papel jugado por la banca mixta alemana para dar estabilidad al modelo de «capitalismo organizado». El gran volumen de sus inversiones en la siderurgia hizo que en algunas ocasiones presionasen a las empresas que pretendían romper la disciplina de los cárteles. El objetivo era, obviamente, mantener la rentabilidad de las empresas para proteger sus préstamos y las inversiones de sus clientes. Un ejemplo de ello en Wengenroth (1994), pp. 121-126.

sus competidores. De hecho, como señala Wengenroth, aranceles y cárteles, concebidos inicialmente para proteger una industria naciente, se convirtieron en mecanismos agresivos para desarrollar una política exportadora apoyada en el *dumping*, que constituiría una válvula de escape en momentos de crisis en el mercado interno. Algo parecido ocurrió en Francia, donde las estrategias de cooperación entre las empresas siderúrgicas francesas se orientaron cada vez más hacia el fomento de la exportación, que resultaba indispensable para ofrecer salidas a una producción que, desde la última década del siglo XIX, crecía muy por encima de la demanda interna.⁴⁷

Por lo tanto, cárteles y *comptoirs* no solo no supusieron un freno al desarrollo del sector o al aumento de la producción, sino que, por el contrario, constituyeron un poderoso incentivo para aumentar la producción y las ventas. Dado que los cárteles limitaban las ventas individuales en el mercado interior, las empresas recurrieron cada vez más a las exportaciones para aumentar su producción, lo que les permitiría exigir mayores cuotas en las renegociaciones de los acuerdos. Por otra parte, la restricción de la competencia en el mercado interior hacía que cualquier intento de expansión requiriese la compra de nuevas plantas para, en base al aumento de la capacidad productiva, lograr un aumento de la cuota en el cártel. De esta forma, las decisiones de inversión tenían en muchas ocasiones como único objetivo buscar un aumento de la cuota, sin tomar en consideración si la nueva capacidad productiva podría ser explotada a pleno rendimiento, lo que acabó provocando un sobredimensionamiento del sector tanto en Francia como en Alemania, que se acentuaría notablemente tras la Primera Guerra Mundial como consecuencia de la reconstrucción posbélica.⁴⁸

Como es bien sabido, en España no ocurrió nada parecido. Evidentemente, la causa no pudo ser un marco institucional que reservó el mercado inte-

47. El *dumping* alemán en Tolliday (1991), pp. 22-23; Fremdling (1991), p. 126, y Wengenroth (1994), pp. 129-134, y (1997), p. 141. Las primas a las exportaciones en Francia en Rust (1976), pp. 131-134 y 357-360. Merece la pena señalar que, hasta la primera guerra mundial y a pesar de la existencia de políticas anti-trust desde 1890, existen importantes similitudes entre la pauta europea y lo ocurrido en Estados Unidos. Así, en 1855 se constituyó la American Iron and Steel Association, que actuó como lobby en defensa de los intereses del sector en el Congreso. Su influencia fue en aumento desde el inicio de la guerra de Secesión, al conseguir un importante apoyo en el Congreso de las delegaciones de los estados del norte y el este. Gracias a ello, logró que durante la década de 1860 se aprobasen sucesivos aumentos en los aranceles que gravaban los productos siderúrgicos hasta alcanzar un nivel de protección del 47% en 1869, que continuó siendo muy elevado hasta finales del siglo XIX. Por otra parte, la política anti-monopolio no pudo evitar que desde 1901 el gigante U.S. Steel disfrutase de una situación de cuasi monopolio (en vísperas de la primera guerra mundial producía más del 50% del lingote de acero de Estados Unidos) y ejerciese como empresa líder en precios, actuando el resto de las empresas como precio aceptantes. De este modo, los precios se estabilizaron a un nivel bastante elevado, permitiendo a las empresas obtener unos cuantiosos beneficios. Además, contando con un mercado interior reservado mediante elevados aranceles, la U.S. Steel pudo exportar entre un 8 y un 10% de su producción, al igual que hicieron otras grandes empresas del sector. Paskoff (1991), pp. 89-105, Warren (2001), cap. 3.

48. Tolliday (1991), pp. 22-23; Wengenroth (1994), p. 272, y James (2006), pp. 207-208

rior a los productores nacionales y, como consecuencia de ello, permitió la restricción de la competencia mediante cárteles, puesto que, en este sentido, el marco institucional y las estrategias empresariales eran similares a los que existían en Francia y Alemania. Tampoco parece probable que los siderúrgicos españoles renunciasen voluntariamente a colocar en el mercado exterior productos con los que, según afirman algunos autores, podrían haber competido internacionalmente.⁴⁹ Si los cárteles no sirvieron en España para propiciar una expansión del sector siderúrgico en base a la conquista de mercados exteriores, como ocurrió en Francia y Alemania, se debió a que los costes productivos eran más elevados en España, por el mayor coste de las materias primas y en especial del carbón.⁵⁰

Las consecuencias de la cartelización en la siderurgia española

Como se decía en la introducción, es una hipótesis generalmente aceptada en la historiografía española que la reserva del mercado interior desde 1891 y el elevado grado de cartelización dificultaron la entrada de nuevos competidores en el sector siderúrgico, lo que desincentivó la innovación y generó una fuerte rigidez en la oferta de acero, un bien intermedio fundamental para el desarrollo industrial. En las páginas que siguen, se tratará de comprobar, gracias a las monografías publicadas sobre diferentes empresas del sector, si realmente esto fue así o, por el contrario, esa hipótesis debe ser matizada.

Como queda dicho en el epígrafe anterior, los años finales del siglo XIX se caracterizaron por una consolidación de los cárteles, o acuerdos similares, que abarcaron prácticamente toda la producción siderúrgica hasta 1904. Lejos de limitar la competencia, los altos precios alcanzados por los productos siderúrgicos en los años en que estuvieron vigentes estos acuerdos, animaron la entrada de nuevos competidores en el sector.

En lo que se refiere a la producción de hierro colado, el duopolio AHV-San Francisco del Desierto, que como se recordará había alcanzado un acuerdo para el reparto de las ventas en 1895, se encontró con un nuevo competidor en 1903 con el encendido de los hornos altos de Nueva Montaña en Santander. No se trataba de un rival poco importante, ya que, como indican sus datos de producción, al año siguiente, la fábrica cántabra aportaba un 10% de la producción total de hierro colado de España (36.877 toneladas sobre un total de 359.272).⁵¹

49. Fraile (1991).

50. Como ha demostrado Escudero (2008).

51. Nadal (2003), p. 148, gráfico II.4.2.5.

En cuanto a la producción de laminados, en los años de funcionamiento de la Delegación de Fabricantes de Hierro y Acero, entre 1897 y 1904, entraron en el mercado tres nuevos competidores. De ellos, el que más quebraderos de cabeza dio a la Delegación fue Altos Hornos de Málaga, empresa de capital belga, que inició su andadura en 1898 ganando rápidamente cuota de mercado a costa de los miembros del cártel. Así, en 1903, sus ventas de productos cartelizados alcanzaron las 12.483 toneladas frente a las 58.433 de las doce empresas de la Delegación.⁵² Otro importante *outsider* fue la fábrica vizcaína de San Francisco. Dedicada exclusivamente a la producción de hierro colado desde su fundación en 1879, en 1903 puso en funcionamiento hornos de acero Martin-Siemens y trenes de laminación para dar salida a sus excedentes de hierro colado. Del rápido aumento de su producción de acero da cuenta el hecho de que cuando, en 1906, se constituyó la Central Siderúrgica, era el cuarto mayor productor de aceros laminados, con una cuota del 6% sobre el total de las ventas de hierros y aceros comerciales y del 10% en vigas, hierros en U, chapas y planos.⁵³

Por último, encontramos a la Basconia, una empresa vizcaína que había comenzado su andadura en 1894, produciendo hojalata a partir de llantón comprado a las grandes siderúrgicas de la provincia. Su historia nos muestra cómo las empresas consumidoras encuentran incentivos para realizar inversiones hacia atrás en el proceso productivo para romper su dependencia del cártel. Esto es precisamente lo que hizo la Basconia en 1900, cuando inició un ambicioso programa de inversiones para producir la materia prima necesaria para la elaboración de la hojalata. Como resultado del mismo, entre 1903 y 1904 puso en marcha tres hornos de acero Martin-Siemens y trenes de laminación, no solo para producir llantón, sino también perfiles estructurales y alambroón.⁵⁴ En 1905, la Unión Siderúrgica estimaba que la producción de la Basconia representaba en torno al 5% de las ventas totales de laminados de España.⁵⁵

Por otra parte, la ausencia de competencia en materia de precios no significó que las fábricas integradas en el cártel no compitiesen entre sí por otras vías. Así, en los años en que estuvo en funcionamiento la Delegación, al no haber una central de ventas, los pedidos se cursaban directamente a las fábricas y estas debían tratar de ajustar sus ventas a la cuota asignada en el acuerdo, puesto que, en el caso de superar la misma, debían abonar una cantidad por cada tonelada que sobrepasase su cuota. Sin embargo, estas sanciones no impidieron la competencia entre los miembros del cártel para tratar de man-

52. González Portilla (1985), p. 207, y Sáez García (2005), pp. 145-152.

53. Sáez García (2005), pp. 149-150, y González Portilla (1985), p. 227.

54. Cava (1999), pp. 75-154.

55. Circular de la Unión Siderúrgica, 2-12-1905. Archivo BBVA. Fondo Bolueta, legajo 92.

tener su producción, lo que dio lugar, en 1902, a una nueva distribución de cuotas para aumentar la participación de las empresas que superaban sistemáticamente la que tenían asignada, a costa de las que vendían por debajo de la misma. El nuevo reparto no resolvió el problema, que se recrudecería en los años siguientes como consecuencia de la caída de las ventas conjuntas del cártel y de los intentos de las empresas por mantener el volumen de sus ventas individuales. De hecho, como reconocían los representantes de la Delegación, este fue uno de los motivos fundamentales para adoptar un sistema centralizado de ventas en 1907.⁵⁶

Es innegable que la existencia de una central de ventas desde 1907 supuso una reducción de la competencia entre los miembros del cártel con respecto a acuerdos anteriores; prueba de ello es la estabilidad del cártel, que se mantuvo hasta la Guerra Civil; no obstante, esto no quiere decir que no hubiese competencia entre los miembros del cártel y los *outsiders* o entrada de nuevos competidores.

Por lo que se refiere a este último aspecto, es cierto que, desde la creación de la Central Siderúrgica hasta la Guerra Civil, no entraron en el sector tantas nuevas empresas como en los años del cambio de siglo. De hecho, solo encontramos un nuevo competidor de cierta importancia, pero su incorporación supuso un cambio radical del panorama siderúrgico español, tanto por su escala como por su localización geográfica. Me estoy refiriendo a la Compañía Siderúrgica del Mediterráneo (CSM), creada por el empresario vizcaíno Ramón de la Sota para dar salida a los excedentes de sus minas de hierro, que comenzó su actividad en Sagunto en 1923. En la primera fase del proyecto, desarrollada entre 1917 y 1930, se pusieron en funcionamiento dos hornos altos, cinco hornos Martin-Siemens y tres trenes de laminación, que permitían fabricar todo tipo de perfiles. El coste total de las instalaciones fue de unos 112 millones de pesetas y su capacidad productiva era de 200.000 toneladas de hierro colado, 260.000 de lingote de acero y 300.000 de aceros laminados, lo que la convertía en la segunda siderúrgica española tras AHV. La entrada de la CSM en el sector siderúrgico español presenta una característica muy peculiar y sumamente significativa: frente a las guerras de precios desatadas en épocas anteriores por La Vizcaya y AHV (o de forma soterrada por Altos Hornos de Málaga) para ganar cuota de mercado, la fábrica saguntina, a pesar de tener las instalaciones más modernas de España, aceptó, desde antes de comenzar la producción de acero, una cuota reducida de participación en el cártel siderúrgico (un 17% frente a más del 50% que tenía AHV).⁵⁷ Más adelante se hará referencia a las causas que motivaron esta estrategia.

56. Sáez (2005), pp. 145-152.

57. Girona (1989). Las guerras de precios que rompieron cárteles anteriores en Sáez García (2005), pp. 139 y 152-154.

Los elevados beneficios logrados gracias a la reserva y cartelización del mercado, no solo supusieron un estímulo para la entrada de nuevos competidores, sino que permitieron a las empresas ya instaladas llevar a cabo ambiciosos planes de modernización tecnológica desde principios del siglo xx. Este proceso de renovación tecnológica estuvo liderado, aunque no fue exclusivo de ellas, por las grandes empresas del sector, que, además, llevaron a cabo integraciones verticales y horizontales.

En el caso de Vizcaya, las dos principales empresas del sector vieron aumentar notablemente sus beneficios en los años del cambio de siglo. Así, los beneficios brutos de Altos Hornos de Bilbao pasaron de 2,05 millones en 1895 a 7,16 en 1900; y los de la Vizcaya, de 1,69 millones en 1896 a 4,28 en 1900.⁵⁸ Los acuerdos alcanzados entre sí y con otros productores para repartirse el mercado no supusieron un freno a la integración de las dos empresas, que, como es sabido, se fusionaron junto con La Iberia para crear, en 1902, AHV. El control que la empresa tenía del mercado siderúrgico español —en torno al 30% del mercado de hierros y aceros comerciales, el 60% del de lingote y el 50% de chapas, planos y perfiles estructurales— no supuso un desincentivo para realizar nuevas inversiones. Los elevados beneficios permitieron a la empresa llevar a cabo un considerable programa de mejoras tecnológicas y organizativas que se prolongaría durante más de una década, hasta que la Primera Guerra Mundial provocó la paralización de algunos proyectos. Así, las inversiones entre 1902 y 1912 alcanzaron los 15 millones de pesetas y se intensificaron en los dos años siguientes, en los que se destinaron 19,2 millones de pesetas a nuevas inversiones.⁵⁹ Como resultado de las mismas, la producción de las fábricas de AHV experimentó un importante aumento entre 1900 y 1913: la de cok aumentó un 43%, la de hierro colado un 47% y la de acero y productos laminados se duplicó.⁶⁰ Las dificultades creadas por la Primera Guerra Mundial y la crisis posbélica supusieron la paralización de algunos proyectos que estaban en marcha en 1913 y que no se retomaron hasta diez años después, lo que no impidió que a finales de los años veinte la producción de AHV hubiese aumentado de forma notable con respecto a la alcanzada antes de la guerra. Así, la producción de cok se había incrementado entre 1913 y 1929 en un 60%, la de

58. González Portilla (1985), pp. 177 y 185.

59. En estos años se instaló un nuevo horno alto (1903), dos baterías de hornos de cok (1908 y 1911), trenes de chapa fina y galvanizado (1904), dos hornos Siemens de 20 toneladas (1909), un tren de *fer-machine* (1908), dos nuevos convertidores Bessemer de 15 toneladas (que sustituyeron a los de 10 toneladas en 1913), un tren continuo para hierros comerciales y un tren de planchas de acero (1913). *Altos Hornos de Vizcaya 1902-1952. Libro del cincuentenario*, pp. 59-73; *Memorias de AHV* y González Portilla (1994), pp. 345-350.

60. Los datos agregados en Merello (1940), p. 53, excepto los del cok, que proceden de la *Memoria de AHV* (1912) y de la *Estadística Minera y Metalúrgica de España* (1902).

hierro colado en un 46%, la de acero en un 71% y la de laminados en un 56%.⁶¹

Algo parecido sucedió con la fábrica asturiana de La Felguera, que desde la constitución de la sociedad anónima Duro Felguera en abril de 1900 llevó a cabo una gran transformación organizativa mediante integraciones verticales y horizontales y una importante renovación tecnológica. En este caso, su estrategia estuvo más orientada a la mejora de la eficiencia (reducción de costes) que al aumento de la producción.⁶² La renovación tecnológica supuso una inversión de 5,82 millones de pesetas entre 1902 y 1907 y consistió básicamente en la incorporación de nuevas baterías de cok que permitían aprovechar los subproductos, la puesta en marcha en 1902 de un nuevo horno alto, la electrificación de parte del proceso productivo en 1904 gracias a una central de energía alimentada con los gases de los hornos altos, un horno de acero Talbot (que se sumaba a los tres hornos Martin-Siemens ya en funcionamiento) y, por último, nuevos trenes de laminación *blooming* y trío para los desbastes y perfiles estructurales (vigas y raíles). Es importante destacar que la decisión de llevar a cabo estas inversiones se tomó precisamente en un contexto de altos precios, gracias a la cartelización del mercado, y que por el contrario, en los años siguientes, caracterizados por precios más bajos y por pérdidas en el negocio siderúrgico de la compañía, apenas hubo inversiones en nuevas instalaciones.⁶³

Posteriormente, el estallido de la Primera Guerra Mundial dificultó las posibilidades de introducir mejoras en el proceso productivo y solo a partir de 1923, la dirección de la empresa se planteó nuevas inversiones ante el reto que suponía la puesta en funcionamiento de la CSM en Sagunto. Pero, en los años siguientes, las mejoras en las instalaciones se hicieron de forma gradual, en función de los resultados económicos y de la situación financiera de la empresa. Un ambicioso plan para modernizar sus instalaciones, con un coste de 10,34 millones de pesetas, solo fue aprobado en 1928.⁶⁴ Al igual que el plan de expansión de principios de siglo, este proyecto surge de nuevo al amparo del aumento de la demanda y de los altos precios del acero, pero también por la competencia entre los integrantes de la Central Siderúrgica.⁶⁵ La progresi-

61. Merello (1940), p. 53. Las inversiones entre 1915 y 1929 en Fernández de Pinedo (1992), p. 135 y González Portilla (1994), pp. 351-358.

62. Desde 1901, Duro Felguera mantuvo conversaciones para formar un «trust metalúrgico» con las fábricas de Mieres y Moreda y Gijón, no solo para reducir la competencia entre los productores de la región, sino también para llevar a cabo una especialización productiva de cada una de las fábricas que permitiese abaratar costes. Sobre el proyecto de fusión y el intento de retomararlo en los años veinte, véase Ojeda (1985), p. 298.

63. Ojeda (1985), pp. 296-306 y (2000), pp. 113-145.

64. Ojeda (2000), pp. 177-180

65. La dirección de la empresa señalaba «... la absoluta necesidad de modernizar los elementos de producción, mucho más después del nuevo acuerdo de la Central Siderúrgica en que se han visto con toda claridad las tendencias de absorción de mercado de dos grandes grupos

va puesta en marcha de las instalaciones de Sagunto y las inversiones de AHV condujeron a renegociaciones de las cuotas de los diferentes productos de la Central Siderúrgica. El resultado de las mismas fue una considerable pérdida de peso de Duro Felguera y del resto de las fábricas del cártel, frente al aumento de las dos grandes empresas que desde 1928 controlaban más de tres cuartas partes de las ventas de los productos cartelizados (véase cuadro 1). Para dar respuesta a esta situación, los responsables de Duro Felguera pretendían desarrollar el proyecto con la mayor celeridad posible, recurriendo para su financiación a la emisión de obligaciones hipotecarias sobre la fábrica.

CUADRO 1 ▪ *Cuota asignada según convenio a las fábricas de la Central Siderúrgica (en porcentaje)*

Productos	Año	AHV	CSM	Duro Felguera	Otras
Perfiles comerciales	1913	49,00	–	13,00	38,00
	1927	54,68	17,53	10,76	13,46
	1928	51,79	27,89	9,39	8,02
Vigas y hierros en U	1913	45,00	–	31,85	23,15
	1927	55,40	17,76	23,37	3,46
	1928	49,98	26,91	20,53	2,58
Chapas y planos anchos	1913	56,40	–	27,60	16,00
	1927	50,28	25,00	17,28	7,44
	1928	50,11	26,98	16,89	6,02

Fuente: Para 1913, Central Siderúrgica, *Resumen de las operaciones efectuadas en el año 1917 y liquidación del mismo*. Para 1927 y 1928, Girona (1989), p. 346.

En definitiva, la continuidad de la Central Siderúrgica durante más de dos décadas no implicó el fin de la competencia entre las empresas del sector, sino que, gracias a los altos beneficios, incentivó nuevas inversiones que condujeron a la lucha por aumentar las cuotas de participación en las renegociaciones del acuerdo. Por otra parte, como resultado de las inversiones realizadas por las empresas ya instaladas y de la entrada de nuevos competidores, no solo se produjo un aumento de la producción siderúrgica en España, sino, también, una importante renovación tecnológica.

Según los datos de la Estadística Minera y Metalúrgica de España, en 1907 había 24 hornos altos en marcha frente a 21 en 1929. Sin embargo, esto no implicó un estancamiento en la fase de fusión, sino todo lo contrario. El cuadro 2 muestra cómo los tradicionales hornos altos al carbón vegetal, con una

siderúrgicos». Actas de la Comisión Delegada de Duro Felguera, 17-1-1928, citada en Ojeda (2000), pp. 179-180.

producción muy baja, se habían reducido de 10 a 6, mientras que el número de hornos altos al cok se había mantenido igual y, lo que es más importante, habían duplicado su producción media entre 1907 y 1929, lo que implicaba una importante reducción de costes.

CUADRO 2 - Hornos altos en funcionamiento y producción de hierro colado (1907-1929)

Año	Hornos altos	Producción total (toneladas)	Producto medio por horno (toneladas)
Hornos al carbón vegetal			
1907	10	13.577	1.358
1913	6	11.869	1.978
1923	7	12.664	1.809
1929	6	11.488	1.915
Hornos al cok			
1907	14	341.663	24.405
1913	13	412.905	31.762
1923	12	387.606	32.300
1929	15	737.448	49.163

Fuente: Estadística Minera y Metalúrgica de España de los años citados.

Por lo que respecta a la fase del afino, como se aprecia en los cuadros 3 y 4, el aumento de la producción de acero hasta la Primera Guerra Mundial es espectacular. Mientras la producción de hierro dulce se estancó en torno a las 58.000 toneladas anuales hasta el final de la Primera Guerra Mundial, la producción de acero se multiplicó por 4,5 entre 1886-1890 y 1900-1905 gracias a la puesta en funcionamiento de catorce nuevos hornos Martin-Siemens. Por el contrario, en los años que preceden a la Primera Guerra Mundial, se observa un estancamiento de la producción: las 324.892 toneladas de hierro dulce y acero de 1907 no se volverían a alcanzar hasta 1914.

Tras la Primera Guerra Mundial, la continuidad del cártel, la Central Siderúrgica, y su control por las dos grandes empresas del sector (AHV y CSM) no impidieron un fortísimo crecimiento de la producción de acero, que pasó de 462.601 toneladas en 1923 a más de un millón en 1929. Al mismo tiempo, continuó la modernización tecnológica. Terminada la guerra, los hornos de pudelar, dedicados a la producción de hierro dulce, se fueron apagando rápidamente (de los 65 que había en 1913, solo quedaban 16 en funcionamiento en 1923), ya que su producción había sido sustituida por los aceros de los hornos Martin-Siemens, cuyo número prácticamente se duplicó entre 1913 y 1929. Por otra parte, aunque su contribución al aumento de la producción fue mu-

cho menor, es importante destacar la rápida difusión de los hornos eléctricos desde la Primera Guerra Mundial, fundamentalmente de la mano de pequeñas empresas siderúrgicas y metalúrgicas.

CUADRO 3 - Producción de hierro dulce y acero, 1886-1929 (en toneladas anuales)

Años	Producción de acero	Producción de hierro dulce
1886/1890	36.742	58.132
1890/1895	58.107	44.469
1896/1900	88.366	58.663
1901/1905	166.248	58.597
1907		324.892
1913		316.336
1923	462.601	13.095
1929	1.003.460	4.000

Fuente: Nadal (2003), p. 150, cuadro II.4.2.11 y Estadística Minera y Metalúrgica de España.

CUADRO 4 - Elementos productivos para la fabricación de acero y hierro dulce, 1907-1929

Año	Convertidores Bessemer	Hornos Martin-Siemens	Hornos eléctricos	Hornos de pudelar
1890	2	8	0	60
1907	2	22	1	57
1913	2	23	2	65
1923	2	35	17	16
1929	2	40	16	3

Fuente: Estadística Minera y Metalúrgica de España de los años citados.

En definitiva, no parece que pueda sostenerse que la reserva del mercado interior y la cartelización del mismo fuesen un factor limitativo para el crecimiento de la producción y la renovación tecnológica del sector siderúrgico. Más bien parece que los elevados beneficios obtenidos en las épocas de crecimiento económico, gracias a los altos precios del cártel, permitieron a las empresas embarcarse en proyectos de expansión y modernización de sus instalaciones, que, además, en el caso de empresas como Duro Felguera y AHV implicaron procesos de integración vertical y horizontal. Por otra parte, la existencia del cártel, lejos de impedir la entrada de nuevos competidores, fue un acicate para la aparición de nuevos productores, como ocurrió en los años del cambio de siglo o en la década de los veinte con la CSM.

A modo de conclusión: ¿falta de espíritu empresarial o escasa dotación de factores y mercado interior estrecho?

Si las consecuencias del proteccionismo y la cartelización del mercado no fueron tan negativas como se afirma generalmente, y si las estrategias de los siderúrgicos españoles no difirieron de las adoptadas por los siderúrgicos alemanes y franceses, ¿por qué el crecimiento de la siderurgia española fue tan débil en comparación con el de las siderurgias alemana y francesa? La explicación más plausible, desde mi punto de vista, es que, al igual que había ocurrido durante la Revolución Industrial, las técnicas siderúrgicas de la Segunda Revolución Tecnológica no se adecuaban a la dotación de factores existente en España y esto dificultó el desarrollo del sector. El espíritu empresarial o la capacidad emprendedora no siempre fueron suficientes para superar este obstáculo, como lo demuestra el caso de la Compañía Siderúrgica del Mediterráneo.

El proyecto planteado por Ramón de la Sota para Sagunto seguía el modelo de la siderurgia americana. Las instalaciones inicialmente previstas contarían con cuatro hornos altos capaces de producir 300 toneladas diarias de hierro colado cada uno, lo que habría permitido una producción anual de más de 400.000 toneladas, que transformadas en los diez hornos Martin-Siemens de la acería y en los tres trenes de laminación elevarían la capacidad de producción anual a 300.000 toneladas de productos finales.⁶⁶ El proyecto y sus elementos productivos se correspondían en escala a las modernas plantas que existían en la Europa continental a finales de los años veinte. Si nos atenemos a la producción de hierro colado, la producción media de Bélgica era de 250.000 toneladas de hierro colado por planta (entre 300.000 y 600.000 en las más grandes), en Francia casi todas las plantas producían por encima de las 250.000 toneladas al año (las más grandes sobrepasaban las 400.000 toneladas). Por el contrario, en el Reino Unido solo 8 plantas, sobre un total de 56, producían más de 250.000 toneladas al año. En el lado opuesto, en Alemania, la mitad de la producción de lingote procedía de plantas capaces de producir más de 800.000 toneladas al año. Por lo que respecta a la producción media anual por horno, en 1929 era de 66.900 toneladas en Francia, 71.000 en Bélgica y 82.000 en Luxemburgo, mientras que la producción media de los hornos altos de Sagunto se situó entre 1923 y 1932 en 102.930 toneladas, llegándose incluso a las 117.530 toneladas anuales en 1928-1929.⁶⁷

66. Girona (1989), pp. 290-295 y 311-322.

67. Los datos de Sagunto en Girona (1989), pp. 311-329; Girona y Vila (1991), pp. 111-115, y Sáez García y Díaz Morlán (2009), pp. 24-32; los del resto de los países europeos en Busière (1991), pp. 145 y 156-157.

El proyecto de Ramón de la Sota nunca llegó a completarse —solo se instalaron dos hornos altos y cinco hornos Martin-Siemens—, excepto en lo que se refiere al taller de laminación, lo que hizo que el proceso productivo quedase desequilibrado. Dos motivos impidieron que la planta siderúrgica de Sagunto alcanzase la escala prevista en el proyecto original. El primero fue la reducida demanda interna, lo cual no debe sorprendernos, ya que, cuando se constituyó la empresa en 1917, el consumo máximo de laminados en España había sido de 390.000 toneladas en 1913 (de las cuales 312.000 fueron suministradas por las fábricas del país, siendo el resto importaciones). Evidentemente, un proyecto que preveía producir 300.000 toneladas al año (100.000 en la primera fase) estaba sobredimensionado en relación con la capacidad de consumo del mercado español. El segundo motivo al que se hacía referencia y que, además, fue el que condujo al fracaso del proyecto, obligando a la paralización de las instalaciones en los años treinta, fue el de los elevados costes de las materias primas. El suministro de minerales de la Compañía Minera de Sierra Menera (Teruel), propiedad de Ramón de la Sota, elevó los costes de producción debido a la mala calidad de los mismos y a la enorme distancia que debían recorrer para llegar a la fábrica. Costes que aumentarían aún más a partir de 1927, cuando el Estatuto Hullero encareció la otra materia prima fundamental en el proceso siderúrgico: el carbón.⁶⁸ Los altos costes de las materias primas explicarían por qué, a pesar de poseer la siderúrgica más moderna de España, Ramón de la Sota buscó un acuerdo con la Central Siderúrgica y con AHV, aceptando inicialmente una reducida cuota de participación en las ventas del cártel para hacerse un hueco en el mercado nacional.⁶⁹ Por otra parte, los elevados costes hacían imposible pensar en la conquista de los mercados exteriores, especialmente en una época en la que el mercado europeo estaba completamente controlado por las grandes siderúrgicas de Alemania, Francia, Reino Unido, Bélgica y Luxemburgo a través del Cártel Internacional del Acero. Este pacto entre los principales productores europeos se apoyaba en la reserva de sus respectivos mercados nacionales para cada uno de los países participantes y en acuerdos para repartirse los mercados de aquellos países que no habían desarrollado una industria del acero competitiva internacionalmente, como era el caso de España.⁷⁰

En definitiva, es innegable el menor crecimiento de la siderurgia española desde finales del siglo XIX en comparación con el espectacular desarrollo de las siderurgias francesa y alemana. Sin embargo, este hecho no puede achacarse a unas estrategias de los empresarios españoles diferentes a las de sus

68. Sáez García y Díaz Morlán (2009), pp. 43-49.

69. Girona (1989), p. 144.

70. Sobre el Cártel Internacional del Acero, Hexner (1943), Nocken (1989) y Barbezat (1991).

homólogos europeos en cuanto a la organización de grupos de presión y a la cartelización del mercado. Si estrategias similares dieron lugar a resultados distintos en los tres países, la explicación debe buscarse al margen del factor empresarial. El caso de la CSM apunta a que el problema de la siderurgia española en las primeras décadas del siglo XX no fue la falta de espíritu emprendedor o el desfase tecnológico, sino el estrecho mercado interior, que solo a finales de la década de 1920 fue capaz de generar demanda suficiente para una o dos siderúrgicas de tamaño europeo, y una dotación de recursos poco adecuada para el desarrollo de la industria del acero. Volvemos a los orígenes del viejo debate sobre el atraso relativo de la economía española.

BIBLIOGRAFÍA CITADA

- Altos Hornos de Vizcaya 1902-1952. Libro del cincuentenario*, Bilbao, 1952.
- AMATORI, Franco (1997), «Italy: The tormented rise of organizational capabilities between government and families», en A. D. Chandler, F. Amatori y T. Hikino (eds.), *Big business and the wealth of nations*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 246-276.
- AMATORI, Franco, y COLLI, Andrea (1999), *Impresa e industria in Italia*, Marsilio, Venecia.
- ARANA PÉREZ, Ignacio (1988), *La Liga Vizcaína de Productores y la política económica de la Restauración, 1894-1914*, Caja de Ahorros Vizcaína, Bilbao.
- BAIN, Joe S. (1948), «Output Quotas in Imperfect Cartels», *Quarterly Journal of Economics*, 62 (agosto), pp. 617-622.
- BARBEZAT, Daniel (1991), «A price for Every Product, Every Place: The International Steel Export Cartel, 1933-39», *Business History*, vol. 33, n.º 4, pp. 68-86.
- (1996), «The Comptoir Sidérurgique de France, 1930-1939», *Business History Review*, 70 (invierno), pp. 517-540.
- BITTLINGMAYER, George (1982), «Decreasing Average Cost and Competition: A New Look at the Addyson Pipe Case», *Journal of Law and Economics*, 25, pp. 201-230.
- BUSSIÈRE, E. (1991), «The Evolution of Structures in the Iron and Steel Industry in France, Belgium, and Luxemburg: National and International Aspects, 1900-1939», en E. Abe y Y. Suzuki (eds.), *Changing Patterns of International Rivalry*, University of Tokyo Press, Tokio, pp. 141-162.
- CABRERA, Mercedes, y DEL REY, Fernando (2002), *El poder de los empresarios*, Taurus, Madrid.
- CARRERAS, Albert, y TAFUNELL, Xavier (2003), *Historia Económica de la España contemporánea*, Crítica, Barcelona.
- CAVA, M.^a Jesús (1999), *Basconia S.A. (1892-1969)*, Eguía, Bilbao.
- CERIONI, Isabella (2001), «La Banca d'Italia e il Consorzio Siderurgico», *Banca d'Italia. Quaderni dell'Ufficio Ricerche Storiche*, 2.

- ESCUADERO, Antonio (2008), «Sobre la competitividad internacional de la siderurgia vasca (1880-1913)», comunicación presentada al *IX Congreso de la Asociación de Historia Económica*, Murcia.
- FEAR, Jeffrey (2008), «Cartels», en G. Jones y J. Zeitlin, *The Oxford handbook of Business History*, Oxford University Press, Oxford, pp. 268-292.
- FELDMAN, Gerald D. y NOCKEN, Ulrich (1975), «Trade Associations and Economic Power: Interest Group Development in the German Iron and Steel and Machine Building Industries, 1900-1933», *Business History Review*, 49, 4 (invierno), pp. 413-445.
- FERNÁNDEZ DE PINEDO, Emiliano (1983), «Nacimiento y consolidación de la moderna siderurgia vasca (1849-1913): el caso de Vizcaya», *Información Comercial Española*, 598, pp. 9-19.
- (1992), «Beneficios, salarios y nivel de vida obrero en una gran empresa siderúrgica vasca, Altos Hornos de Vizcaya (1902-1927). Una primera aproximación», *Revista de Historia Industrial*, n.º 1, pp. 125-153.
- FRAILE, Pedro (1991), *Industrialización y grupos de presión. La economía política de la protección en España, 1900-1950*, Alianza, Madrid.
- (1998), *La retórica contra la competencia en España (1875-1975)*, Fundación Argenteria, Madrid.
- FREEDEMAN, Charles E. (1988), «Cartels and the Law in France before 1914», *French Historical Studies*, vol. 15, n.º 3 (primavera), pp. 462-478.
- FREMDLING, Rainer (1991), «German Iron and Steel Industry in the 19th Century», en E. Abe y Y. Suzuki (eds.), *Changing Patterns of International Rivalry*, University of Tokyo Press, Tokio, pp. 113-136.
- FRIDENSON, Patrick (1997), «France: The relatively slow development of big business in the twentieth century», en A. D. Chandler, F. Amatori y T. Hikino (eds.), *Big Business and the Wealth of Nations*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 207-245.
- FUENTES QUINTANA, Enrique (1995), *El modelo de economía abierta y el modelo castizo en el desarrollo económico de la España de los años 90*, Prensas Universitarias de Zaragoza, Zaragoza.
- GIRONA, Manuel (1989), *Minería y siderurgia en Sagunto*, Institució Alfons el Magnànim, Valencia.
- GIRONA, Manuel, y VILA, José (1991), *Arqueología industrial en Sagunto*, Institució Alfons el Magnànim, Valencia.
- GONZÁLEZ PORTILLA, Manuel (1981), *La formación de la sociedad capitalista en el País Vasco (1876-1913)*, Haranburu, San Sebastián.
- (1985), *La siderurgia vasca (1880-1901)*, Universidad del País Vasco, Bilbao.
- (1994), «AHV: Expansión y crisis de la siderurgia española. La fractura de la Primera Guerra Mundial», en P. Martín Aceña y M. Gárate Ojanguren (eds.), *Economía y empresa en el norte de España*, Diputación Foral de Guipúzcoa y Universidad del País Vasco, San Sebastián.
- GROSSMAN, Peter Z. (ed.) (2004), *How Cartels Endure and How They Fail. Studies of Industrial Collusion*, Edward Elgar, Cheltenham.

- HERRIGEL, Gary (2010), *Manufacturing Possibilities. Creative Action and Industrial Re-composition in the United States, Germany, and Japan*, Oxford University Press, Nueva York.
- HEXNER, Ervin (1943), *The Internacional Steel Cartel*, The University of North Carolina Press, Chapel Hill.
- HOUPT, Stefan, y ROJO CAGIGAL, Juan Carlos (2006), «El desarrollo de la gran industria», en A. González Enciso y J. M. Matés Barco (coords.), *Historia Económica de España*, Ariel, Barcelona, pp. 521-549.
- JACQUEMIN, Alexis, y SLADE, Margaret E. (1989), «Cartels, collusion and horizontal merger», en R. Schmalensee y R. D. Willing (eds.), *Handbook of Industrial Organization*, North-Holland, Amsterdam, vol. 1, pp. 415-473.
- JAMES, Harold (2006), *Family Capitalism*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge.
- KIPPING, Matthias (2003), «Business-Government Relations. Beyond Performance Issues», en F. Amatori y G. Jones (eds.), *Business History around the World*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 372-393.
- LEVENSTEIN, Margaret C., y SALANT, Stephen W. (2007), *Cartels*, Edward Elgar, Cheltenham.
- LÓPEZ LOSA, Ernesto (2010), «El atraso económico español en el espejo europeo», *Revista de Historia Industrial*, n.º 42, pp. 15-63.
- MENDI, Pedro, y VESZTEG, Róbert F. (2009), «Sustainability of Collusion: Evidence from the late 19th Century Basque Iron and Steel Industry», *Investigaciones Económicas*, XXXIII (3), pp. 385-405.
- MERELLO, Eduardo (1940), «La industria siderúrgica y la minería del hierro y el carbón», *Boletín Minero e Industrial* (marzo-abril), pp. 49-65.
- MIRAVETE, Eugenio J. (1998), «Infant-industry tariff protection with pressure groups», *International Journal of Industrial Organization*, 16, pp. 749-784.
- MOINE, Jean-Marie (2003), *Les barons du fer*, Serpenoise, Metz.
- NADAL, Jordi (dir.) (2003), *Atlas de la industrialización de España*, Fundación BBVA / Crítica, Barcelona.
- NOCKEN, Ulrich (1989), «International Cartels and Foreign Policy: the Formation of the International Steel Cartel», en C. Wurm (ed.), *International Cartels and Foreign Policy*, Steiner, Stuttgart, pp. 33-82.
- OJEDA, Germán (1985), *Asturias en la industrialización española, 1833-1907*, Siglo XXI, Madrid.
- (2000), *Duro Felguera. Historia de una gran empresa industrial*, Grupo Duro Felguera, Oviedo.
- OSBORNE, D. K. (1976), «Cartel Problems», *American Economic Review*, 66 (diciembre), pp. 835-844.
- PASKOFF, Paul F. (1991), «The Growth of the American Steel Industry, 1865-1914: Technological Change, Capital Investment, and Trade Policy», en E. Abe y Y. Su-

- zuki (eds.), *Changing Patterns of International Rivalry*, University of Tokyo Press, Tokio.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, Leandro (1990), «El desarrollo económico español en el contexto europeo: 1800-1930», en P. Martín Aceña y F. Comín (eds.), *Empresa pública e industrialización en España*, Alianza, Madrid, pp. 13-30.
- RUST, Michael (1974), *Business and Politics in the Third Republic: The Comité des Forges and the French Steel Industry, 1896-1914*, Princeton University, Princeton.
- SÁEZ GARCÍA, Miguel Ángel (1999), *Álava en la siderurgia moderna española. San Pedro de Araya (1847-1935)*, Diputación Foral de Álava, Vitoria.
- (2005), «Hacia un cártel perfecto. Los acuerdos colusivos en el sector siderúrgico español (1871-1907)», *Investigaciones de Historia Económica*, n.º 1, pp. 131-161.
- (2007), «Aranceles e industria: el arancel de 1891 y sus repercusiones sobre el desarrollo de la industria española», en P. Pascual y P. Fernández Pérez (eds.), *Del metal al motor. Innovación y atraso en la historia de la industria metal-mecánica española*, Fundación BBVA, Madrid, pp. 127-151.
- SÁEZ GARCÍA, Miguel Ángel, y DÍAZ MORLÁN, Pablo (2009), *El puerto del acero. Historia de la siderurgia de Sagunto (1900-1984)*, Marcial Pons, Madrid.
- SCHRÖTER, Harm (1996), «Cartelization and Decartelization in Europe, 1870-1995: Rise and Decline of an Economic Institution», *Journal of European Economic History*, 25 (1), pp. 129-153.
- (1997), «Small European nations: Cooperative capitalism in the twentieth century», en A. D. Chandler, F. Amatori y T. Hikino (eds.), *Big Business and the Wealth of Nations*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 176-204.
- SEGURA, Julio (1993), *Teoría de la Economía Industrial*, Civitas, Madrid.
- SJOSTROM, William (2004), «The Stability of Ocean Shipping Cartels», en Peter Z. Grossman (ed.), *How Cartels Endure and How They Fail. Studies of Industrial Collusion*, Edward Elgar, Cheltenham, pp. 111-129.
- SMITH, Michael S. (2006), *The Emergence of Modern Business Enterprise in France, 1800-1930*, Harvard University Press, Cambridge.
- STIGLER, George J. (1964), «A theory of oligopoly», *Journal of Political Economy*, LXXII (1), pp. 44-61.
- TELSE, Lester G. (1978), *Economic Theory and the Core*, University of Chicago Press, Chicago.
- (1994), «The Usefulness of Core Theory in Economics», *Journal or Economic Perspectives*, 8 (2), pp. 151-164.
- TOLLIDAY, Steven (1991), «Competition and Maturity in the British Steel Industry», en E. Abe y Y. Suzuki (eds.), *Changing Patterns of International Rivalry*, University of Tokyo Press, Tokio, pp. 20-72.
- TORRES, Eugenio (1996), «Funciones empresariales, grupos de interés y política económica en la Restauración. El empresario vasco Ramón de la Sota», en F. Comín y P. Martín Aceña (eds.), *La empresa en la historia de España*, Civitas, Madrid, pp. 423-441.

- TORTELLA, Gabriel (1994), *El desarrollo de la España contemporánea. Historia económica de los siglos XIX y XX*, Alianza, Madrid.
- (1996), «La iniciativa empresarial, factor escaso en la España contemporánea», en F. Comín y P. Martín Aceña (eds.), *La empresa en la historia de España*, Civitas, Madrid, pp. 49-60.
- (2000), «Prólogo», en E. Torres (dir.), *Los 100 empresarios españoles del siglo XX*, LID, Madrid.
- TROESKEN, Werner (1989), «A note on the Efficacy of the German Steel and Coal Syndicates», *The Journal of European Economic History*, vol. 18, 3, pp. 595-600.
- VALDALISO, Jesús M.^a (2003), «Modernización, desarrollo económico y transformación social en el País Vasco y Navarra», en F. J. Caspistegui y M. M. Larraza (eds.), *Actas del Seminario de Estudios Vascos de la Universidad de Navarra*, Pamplona, Ediciones Eunat, pp. 31-63.
- (2005), «El espíritu emprendedor en España, un análisis histórico», en A. Cuervo (dir.), *La empresa y el espíritu emprendedor de los jóvenes*, Ministerio de Educación y Ciencia, Madrid, pp. 115-145.
- (2006), «El factor empresarial y el desarrollo económico de España en los siglos XIX y XX: algunas reflexiones derivadas de la producción historiográfica de los últimos veinte años», en C. Barciela, G. Chastagnaret y A. Escudero (eds.), *Historia Económica en España y Francia (siglos XIX y XX)*, Casa de Velázquez y Universidad de Alicante, San Vicente del Raspeig, pp. 235-286.
- WARREN, Kenneth (2001), *Big Steel. The First Century of the United States Steel Corporation 1901-2001*, University of Pittsburgh Press, Pittsburgh.
- WEBB, Steven B. (1980), «Tariffs, Cartels, Technology, and Growth in the German Steel Industry, 1879 to 1914», *The Journal of Economic History*, vol. 40, n.º 2, pp. 309-330.
- WELLS, Wyatt (2002), *Antitrust & the Formation of the Postwar World*, Columbia University Press, Nueva York.
- WENGENROTH, Ulrich (1994), *Enterprise and Technology. The German and British steel industries 1865-1895*, Cambridge University Press, Cambridge.
- (1997), «Germany: Competition abroad – cooperation at home, 1870-1990», en A. D. Chandler, F. Amatori y T. Hikino (eds.), *Big business and the wealth of nations*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 174-204.
- ZAMAGNI, Vera (2001), *Historia Económica de la Europa Contemporánea*, Crítica, Barcelona.



Not so different at all. Spanish steel entrepreneurs in the European context (1891-1936)

ABSTRACT

The propensity of Spanish entrepreneurs to pursue rent income-seeking strategies has been considered a key factor in explaining the causes of the relative backwardness of Spain in the decades before the Civil War. Some authors consider that these unproductive activities had unfortunate economic consequences such as collusion and an overprotected and inefficient industrial sector, and the steel industry is often seen as the paradigm of the unproductive activities in Spanish industry. The aim of this work is, firstly, to contrast the attitudes of the Spanish steel entrepreneurs and the French and Germans in the decades that preceded World War I. Secondly, it will be analysed whether the cartelization of the market between 1897 and 1936 had negative consequences for the economic development of Spain, such as restriction on the entry of competitors, absence of technological innovations and, as a result, an inelastic supply.

KEYWORDS: European steel industry, Entrepreneurial activities, Cartels, Lobbies.

JEL CODES: L41, N60, N63, N64



No tan diferentes. La actividad empresarial de los siderúrgicos españoles en el contexto europeo (1891-1936)

RESUMEN

A la hora de explicar las causas del atraso relativo de España en las décadas previas a la Guerra Civil, algunos autores han considerado como un factor clave la mayor propensión de los empresarios españoles a las estrategias de búsqueda de rentas, lo que dio lugar a un sector industrial protegido, cartelizado e ineficiente. Dado que la siderurgia es señalada frecuentemente como el paradigma de las funciones improductivas de los empresarios españoles, el presente trabajo pretende, en primer lugar, contrastar las actitudes de los siderúrgicos españoles con las de los franceses y alemanes en las décadas que precedieron a la Primera Guerra Mundial. En segundo lugar, se analizará si la cartelización del mercado entre 1897 y 1936 tuvo consecuencias negativas para el desarrollo económico de España, tales como restricción a la entrada de competidores, ausencia de innovaciones tecnológicas y, como resultado de ello, una oferta rígida para su producción.

PALABRAS CLAVE: Siderurgia europea, Funciones empresariales, Cárteles, Grupo de presión.

CÓDIGOS JEL: L41, N60, N63, N64

