



MEDITERRANEO ECONOMICO

Mediterráneo e Historia Económica

- La Historia Mediterránea en la larga duración
- Regiones y desarrollo económico en el Mediterráneo
- Sectores protagonistas



EL FRACASO DE LA AVENTURA MEDITERRÁNEA DE RAMÓN DE LA SOTA: LAS COMPAÑÍAS DE SIERRA MENERA Y SIDERÚRGICA DEL MEDITERRÁNEO

Antonio Escudero ¹

Este trabajo ofrece una síntesis de la historia de uno de los más importantes proyectos empresariales españoles del siglo XX: el complejo formado por la Compañía de Sierra Menera y por la Compañía Siderúrgica del Mediterráneo. La primera la creó en 1900 el empresario vasco Ramón de la Sota para explotar mineral de hierro en la provincia de Teruel; fue cerrada en 1932 y no volvió a producir hasta 1941. La segunda, también creada por de la Sota, se instaló en Sagunto en 1917; en 1933 suspendió pagos cerrando sus instalaciones de cabecera y en 1940 fue adquirida por Altos Hornos de Vizcaya. Entre 1900 y 1932, los accionistas de Sierra Menera obtuvieron una rentabilidad inferior al 1% y, entre 1917 y 1936, los de la fábrica de Sagunto otra del 1,9%.

El trabajo consta de cuatro partes: biografía de Ramón de la Sota, historia de la Compañía de Sierra Menera e historia de la fábrica de Sagunto hasta 1940. Para finalizar, ofrezco unas conclusiones en las que sintetizo las razones del fracaso de ambas empresas y en las que también me refiero a una paradoja: entre 1830 y 1936, tres fábricas siderúrgicas del Mediterráneo español (la de Heredia, *Hauts Fourneaux*, *Forges et Acières de Malaga* y Sagunto) no resultaron competitivas frente a las del norte del país; en cambio, la IV planta siderúrgica de Sagunto, que a principios de la década de 1980 era la más competitiva según el informe Kawasaki, fue cerrada en 1983 por razones políticas.

El artículo no está dirigido a especialistas, sino a un público culto interesado en la Historia, razón por la que he tratado de no abusar de la información estadística y he prescindido de las notas a pie de página salvo para citar las fuentes y la bibliografía.

1. Ramón de la Sota (1857-1936) ²

Ramón de la Sota nació en Castro Urdiales en 1857. Su padre era dueño de varios caseríos en Las Encartaciones y comerciante del mineral de hierro. Tras finalizar la carrera de Derecho en Madrid, Ramón heredó estos negocios e inició su andadura empresarial explotando minas en Vizcaya y comprando dos buques que transportaban el mineral hacia Asturias. En 1881, creó con su primo Eduardo Aznar la Compañía Sota y Aznar, núcleo originario de lo que

1 Universidad de Alicante.

2 Este apartado está basado en la biografía del empresario escrita por TORRES VILLANUEVA, E. (1998).

luego sería un importante conglomerado de sociedades con participación mayoritaria de ambos socios y dirigidas por de la Sota de modo personal o centralizado.

Tres razones explican el éxito de Ramón de la Sota. La primera y más importante fue su condición de empresario pionero en la creación de concentraciones verticales en sectores punteros. La segunda, un sistema de financiación de sus negocios basado en dos pilares: reparto de dividendos subordinado a la mejora de los fondos de inversión y participación personal en entidades bancarias que le concedían créditos preferenciales. De la Sota formó parte, finalmente, de varios grupos de presión que consiguieron de los poderes públicos protección arancelaria y subvenciones.

La actividad empresarial de Ramón de la Sota debe dividirse en tres etapas. En el Cuadro 1, aparecen las sociedades que creó en cada uno de esos períodos así como otras de las que adquirió acciones:

Cuadro 1. Empresas creadas por Ramón de la Sota o con participación del mismo*

1880-1899	1900-1913	1914-1930
<ul style="list-style-type: none"> - Mineral de hierro: Setares (Santander) y Sierra Alhamilla (Almería) - Naviera Sota y Aznar - Casas comerciales en Gran Bretaña y Alemania - <i>Banco de Comercio</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - Mineral de hierro: Sierra Menera (Teruel) - Astilleros Euskalduna (Bilbao) - Compañía de Seguros La Polar (Bilbao) - <i>Banco de Bilbao</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - Compañía Siderúrgica del Mediterráneo (Sagunto) - Construcción inmobiliaria en Bilbao y Getxo - <i>Ferrocarriles (Norte, MZA y Ferrocarriles Vascongados)</i> - <i>Eléctricas (Saltos del Duero, Fuerzas del Guadalquivir y General Eléctrica Española)</i>

* En negrita, las creadas por el empresario. En cursiva, las participadas.

Entre 1880 y 1899, centró su actividad en la exportación de mineral de hierro hacia Inglaterra y Alemania. Para ello, concentró verticalmente las minas de Setares, en Santander, y de Sierra Alhamilla, en Almería, con buques y casas comerciales de su propiedad, convirtiéndose también en uno de los principales accionistas del Banco de Comercio de Bilbao con el fin de que éste colaborara en la financiación de sus empresas.

Durante la segunda etapa (1900-1913), de la Sota comenzó a gestar su proyecto más ambicioso: integrar verticalmente minas de hierro, buques, una compañía de seguros, un astillero y una fábrica siderúrgica. Se trataba de continuar exportando mineral de hierro en buques de su flota; asegurarlos en una empresa propia; reparar sus barcos y otros en un astillero también de su propiedad y, por último, instalar en la costa mediterránea una fábrica siderúrgica que, consumiendo mineral de hierro de Teruel y carbón inglés traído por su flota con el flete de retorno, abasteciera el mercado español y el del Mediterráneo, sobre todo el italiano. Los pri-



meros pasos de esa estrategia fueron la creación de los astilleros de Euskalduna (1900), de la compañía minera de Sierra Menera (1900) y de la sociedad de seguros La Polar (1901). Por otro lado, de la Sota consiguió en 1901 que el Banco de Comercio se fusionara con el Banco de Bilbao, lo que significó obtener más créditos preferenciales para sus negocios.

La tercera etapa comprende el período 1914-1930 y lo más destacable de la misma fue la creación en 1917 de la Compañía Siderúrgica del Mediterráneo gracias a los beneficios extraordinarios que el aumento de los fletes proporcionó a su naviera durante la Primera Guerra Mundial. Entre esos años, también diversificó sus negocios, invirtiendo en el sector eléctrico, en la construcción inmobiliaria en Bilbao y Getxo y en ferrocarriles – como veremos, con esto último trató de asegurar pedidos para la fábrica de Sagunto y para Euskalduna, que, desde 1924, también fabricó locomotoras–.

Ramón de la Sota formó parte de varios grupos de presión (el Círculo Minero, que logró mantener una muy baja presión fiscal sobre la minería; la Asociación de Navieros de Bilbao, que consiguió primas a la navegación y la Federación de Industrias Nacionales, que obtuvo numerosas contrataciones del plan de obras públicas de la Dictadura de Primo de Rivera). Creó, además, una red de amigos políticos para conseguir rentas del Estado, llegando a tener en nómina a ministros y altos miembros de la Administración. Nacido en el seno de una familia fuerista, fue militante del Partido Nacionalista Vasco, aunque nunca profesó ideas independentistas, sino autonomistas. De la Sota murió en 1936 y, una vez finalizada la Guerra Civil, el Tribunal de Responsabilidades Políticas le impuso una multa de 100 millones de pesetas por haber militado en el PNV, incautando a sus herederos gran parte de su patrimonio.

2. La compañía de Sierra Menera ³

El éxito de Setares y de Sierra Alhambilla, los altos precios del mineral de hierro en la coyuntura finisecular y el proyecto de instalar una fábrica siderúrgica en la costa mediterránea animaron a Ramón de la Sota a crear en 1900 una nueva empresa para explotar las minas de Ojos Negros, en Teruel, y de Setiles, en Guadalajara. Los cotos habían sido adquiridos unos años antes por el político turolense Domingo Gascón, quien los traspasó al empresario vasco Cosme de Echevarrieta. Éste y su hijo Horacio trataron de explotarlos con la colaboración de capitalistas extranjeros. Fracasado el intento, propusieron a de la Sota que los arrendara, proporcionándole un estudio realizado por el ingeniero Ladislao de Perea. La memoria calculaba unas reservas útiles de 100 millones de toneladas de mineral de hierro con una riqueza superior al 55% y bajos costes de extracción ya que el laboreo podía realizarse a cielo abierto. De la

³ Este apartado está basado en un informe sobre la empresa realizado por ingenieros del Servicio de Estudios Financieros del Crédit Lyonnais en 1919; en las Memorias de la compañía (una y otra documentación en el Archivo Histórico del Crédit Lyonnais de París) y en los libros de GIRONA RUBIO (1989), TORRES VILLANUEVA (1998) y NAVARRO (2003).

Sota envió a su cuñado y colaborador, el ingeniero Eduardo Aburto, a reconocer el criadero y éste dio el visto bueno para la operación.

El contrato firmado en 1900 estipulaba que las minas se arrendaban por un período de 60 años. Echevarrieta cobraría un canon de una peseta por tonelada a partir de 1904 y un mínimo de 500.000 pesetas anuales cuando se produjeran menos de medio millón de toneladas. Echevarrieta recibió, además, 1,5 millones de pesetas en efectivo y 8.000 acciones liberadas de la nueva empresa por un valor de cuatro millones.

La Compañía de Sierra Menera se constituyó en Bilbao con un capital social de 32 millones de pesetas representado por 64.000 acciones de 500 pesetas cada una. Sota y Aznar recibieron 8.000 acciones liberadas y Cosme de Echevarrieta otras 8.000 también liberadas. Las otras 48.000 fueron inmediatamente suscritas dado el prestigio de Ramón de la Sota y, sobre todo, las expectativas creadas por la coyuntura que atravesaba el mercado – entre 1896 y 1899, España exportó más de 6 millones de toneladas de mineral de hierro a 15-16 pesetas la tonelada, el doble de los precios medios del período 1890-1895-. Sota y Aznar compraron 8.000 acciones y el resto (40.000) las adquirieron 635 inversores, la mayoría vizcaínos. Al igual que en Setares y en Sierra Alhamilla, Sota y Aznar se convirtieron en gerentes de la sociedad con plena autonomía para dirigirla ya que, al no existir Consejo de Administración, sólo tenían que rendir cuenta de sus decisiones ante la Junta General de accionistas. Ambos pasaron a cobrar un sueldo anual de 5.000 pesetas y una comisión del 2,5% del valor del mineral vendido.

Sierra Menera comenzó su andadura con un capital disponible de 22,5 millones de pesetas ya que, de los 32 originarios, se detrajeron 1,5 pagados a Echevarrieta y ocho de las acciones liberadas entregadas a éste y a Sota y Aznar. Ello no obstante, Eduardo Aburto, ingeniero jefe, consideró suficiente el capital. El escenario previsto era éste. La sociedad produciría alrededor de 1,2 millones de toneladas anuales que se exportarían a Alemania, Gran Bretaña y otros países, convirtiéndose de este modo en la empresa de mineral de hierro más importante de España ya que la mayor productora era entonces la Orconera Iron Ore, de Bilbao, que, entre 1890 y 1899, extrajo una media de algo más de 900.000. El coste unitario franco a bordo ascendería a 7,8 pesetas. La tonelada de mineral se vendería a un precio franco a bordo de 13 pesetas, obteniéndose, pues, un beneficio medio de 5,25 pesetas y unas utilidades superiores a los seis millones de pesetas en cada ejercicio (1,2 millones de toneladas por 5,25). Ello suponía una rentabilidad cercana al 20% del capital social. Finalmente, se preveía la concentración vertical de parte de la producción de la sociedad con una fábrica siderúrgica a instalar en algún lugar de la costa mediterránea entre Benicasim y Valencia.

La realidad fue muy distinta por cuatro razones que adelanto para tratar luego con mayor detenimiento: 1) las inversiones fueron mucho mayores que las estimadas, lo que obligó a la empresa a endeudarse; 2) el endeudamiento redujo considerablemente los beneficios de explotación entre 1907 y 1913 y el descenso de las ventas durante la Primera Guerra Mundial originó las primeras pérdidas; 3) entre 1920 y 1930, las exportaciones de la empresa cayeron



como consecuencia del desplome de la demanda externa, lo que, unido a la acumulación de deudas, desembocó en nuevas pérdidas que la apertura de la fábrica de Sagunto no pudo enjugar; 4) finalmente, la Gran Depresión hundió la demanda externa y la de Sagunto obligando a cerrar las minas.

Veamos con más detalle cada una de estas razones:

1) Unas inversiones superiores al capital disponible obligan al endeudamiento

Se recordará que las inversiones previstas por Eduardo Aburto en 1900 ascendían a 22,5 millones de pesetas. Pues bien, a la altura de 1913, las realizadas sumaron 42 millones. Como se observa en el Cuadro 2, la desviación (un 86%) provino en lo fundamental de tres hechos: unos costes de construcción del ferrocarril y del embarcadero que se “dispararon”, el canon anual que Horacio de Echevarrieta cobró antes de que comenzara la explotación en 1907 y el desembolso que supuso montar instalaciones de aglomeración del mineral.

Cuadro 2. Presupuesto inicial de la compañía de Sierra Menera y gastos realizados hasta 1913 (millones de pesetas)

Presupuesto en 1900	Gastos realizados hasta 1913
- Ferrocarril y embarcadero 19,9	- Ferrocarril y embarcadero 33,0
- Apertura y preparación de las minas: 0,9	- Canon a Echevarrieta hasta 1907 1,7
- Otros gastos 1,7	- Preparación minas 3,0
- Total 22,5	- Instalaciones de aglomeración 5,0
	- Total 42,7

Fuente: “Compañía Minera de Sierra Menera”. *Rapport de mission, octobre 1919. Archivo Histórico del Crédit Lyonnais. París.*

Cuando la Compañía del Ferrocarril Central de Aragón supo del proyecto de Sierra Menera, propuso a Ramón de la Sota que construyera un ramal de 16 kilómetros desde las minas a su ferrocarril para que el mineral fuera transportado en éste. De la Sota no aceptó por varias razones. La primera y fundamental fue la diferencia entre el precio ofrecido por el Central de Aragón (diez pesetas la tonelada) y el que el empresario estaba dispuesto a pagar (cuatro). La segunda, las incertidumbres que creaba transportar en un ferrocarril ajeno (posible irregularidad y actitudes oportunistas por parte de la compañía ferroviaria una vez convertida en monopolista). En la decisión también debió de influir el éxito que de la Sota había obtenido anteriormente construyendo ferrocarriles propios para acarrear el mineral de Setares y de Sierra Alhamilla.

Decidida la construcción del ferrocarril minero, los ayuntamientos de Benicasim, Burriana, Sagunto y Valencia ofrecieron terrenos y facilidades para que el embarcadero se construyera en sus términos municipales. Eduardo Aburto optó por Sagunto porque el trazado era el más barato al seguir el valle del Palencia, salida natural desde el Bajo Aragón al Mediterráneo. Sin embargo, dificultades técnicas derivadas de la orografía de algunos tramos; los pleitos que la empresa mantuvo con la del ferrocarril de Aragón por servidumbres; el elevado precio que hubo de pagarse por algunos de los terrenos expropiados y el hecho de que las obras concluyeran en 1907 y no en 1904, como estaba previsto, desembocaron en un coste muy superior al estimado. Más en concreto, 33 millones frente a 19,9.

A ese desfase del presupuesto se añadieron los 1,7 millones de pesetas que Horacio Echevarrieta cobró en concepto de canon de arrendamiento antes de que las minas comenzaran a producir y otros cinco que costaron las instalaciones de aglomeración. Cuando se inició el laboreo, se descubrió que buena parte del mineral no era vendible al estar compuesto por menudos pulverulentos – el buen funcionamiento de un alto horno exige que la mena de hierro sea fácilmente reducible, esto es, gruesa, porosa, compacta y sin polvo-. Una primera posibilidad era acumular los menudos en escombreras y comercializar sólo los gruesos. Sin embargo, Eduardo Aburto consideró que la rentabilidad disminuiría de no vender los menudos ya que los ingresos serían menores y los costes medios de los gruesos mayores. La empresa decidió entonces comprar en Suecia hornos para briquetear y nodulizar la mena menuda y pulverulenta, calculando que briquetas y nódulos tendrían un coste añadido de 4 pesetas la tonelada al importarse a buen precio carbón inglés con el flete de retorno.

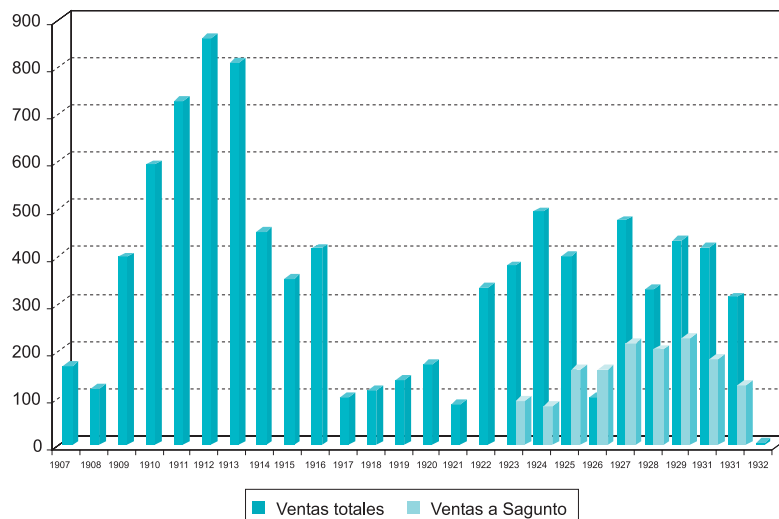
Ramón de la Sota hizo frente al desfase entre lo presupuestado y lo invertido mediante una doble operación. En 1906, propuso a la empresa siderúrgica británica Cammel Laird Co.Ltd. que ingresara en Sierra Menera, cosa que ésta aceptó. El convenio firmado entre ambas partes contemplaba la adquisición por la Cammel de acciones por un valor de 5,2 millones de pesetas a cambio de recibir un tercio de la producción de las minas a precios preferenciales sin que esto último constituyera una obligación, sino un derecho. El otro recurso fue el endeudamiento: emisión de obligaciones con un interés del 5% por valor de diez millones de pesetas y créditos de otros tres concedidos por el Banco de Bilbao y por la Compañía del Crédito Especial, creada por Sota y Aznar para prestar dinero a Sierra Menera.

2) Beneficios de explotación mermados por el endeudamiento (1907-1913) y pérdidas durante la Primera Guerra Mundial.

El Gráfico 1 muestra la evolución de las ventas de Sierra Menera entre 1907, año en el que inició el laboreo, y 1932, ejercicio en el que lo abandonó.

Se observa que las exportaciones del período 1907-1913 no alcanzaron nunca lo previsto (1,2 millones de toneladas), pero fueron notables, sobre todo entre 1910 y 1913 (de 600 a

Gráfico 1.
Ventas de la compañía de Sierra Menera, 1907-1932. Miles de toneladas



Fuente: Memorias de la empresa a sus accionistas. Archivo Histórico del Crédit Lyonnais. París.

875.000 toneladas). Un 52% del mineral se embarcó entonces hacia Alemania, un 32% hacia Inglaterra y el otro 16% hacia otros países.

Los costes tampoco fueron los previstos por dos razones: nunca se alcanzó la escala de producción de 1,2 millones de toneladas anuales y las operaciones de briqueteado y nodulización de un 30% del mineral encarecieron el coste unitario. Ello no obstante, vendiéndose el mineral a unas 15-16 pesetas la tonelada, la empresa obtuvo ganancias medias de unas tres pesetas y beneficios anuales de explotación de entre dos y tres millones durante 1910-1913. Ahora bien, descontando a éstos el pago de las obligaciones y los intereses de los créditos antes mencionados, las utilidades de cada ejercicio se situaron entre uno y dos millones. De la Sota no destinó estos beneficios a amortizar deuda o a fondos propios, sino a repartir dividendos ya que deseaba tranquilizar a unos accionistas que llevaban diez años sin percibir remuneración alguna y preveía un futuro optimista que, sin embargo, truncó el estallido de la Primera Guerra Mundial.

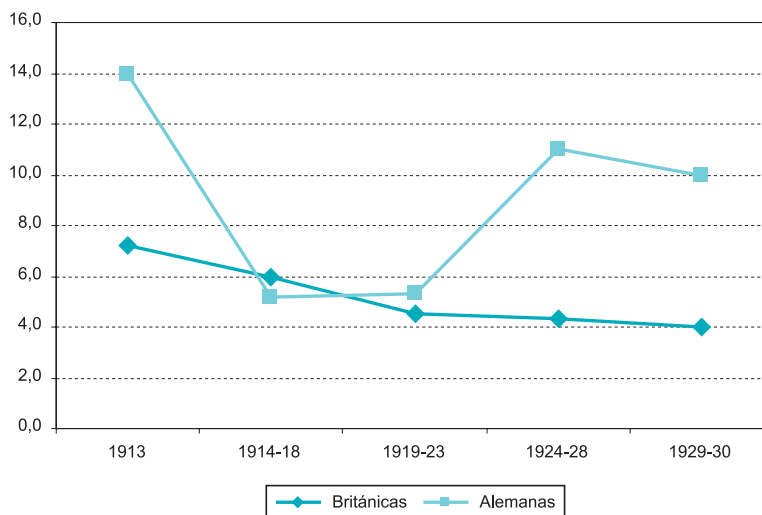
Como se observa en el Gráfico 1, las ventas cayeron entre 1914 y 1919 como consecuencia de la contienda. El escaso mineral entonces embarcado se dirigió hacia Inglaterra protegido por convoyes de la Armada británica cerrándose el mercado alemán. Aunque los precios aumentaron, también lo hicieron los costes dada la baja escala de producción y el encarecimiento del carbón, de manera que las ganancias por tonelada continuaron siendo de unas tres pesetas. Sin embargo, los beneficios de explotación disminuyeron sensiblemente al venderse mucho menos mineral, situándose entre 1,1 y 1,5 millones de pesetas salvo en 1919, que fueron mínimos. Descontando a éstos las deudas por obligaciones y préstamos, la sociedad terminó por acumular pérdidas. Ramón de la Sota hizo frente a la situación con una nueva emisión de

obligaciones por valor de 6 millones y concediendo a la empresa créditos personales porque confiaba que el mercado de minerales volvería a la normalidad una vez finalizada la guerra.

3) 1920-1930: desplome de la demanda externa e insuficiente consumo de la fábrica de Sagunto

En el gráfico 1 se observa que las exportaciones de la década de 1920 fueron mucho menores que las de los años 1910-1913, hecho atribuible al desplome de la demanda externa de minerales de hierro. Veamos primero cuáles fueron las causas de ese desplome⁴. El acero se fabricaba mediante dos sistemas, el convertidor o el horno Martin Siemens. Cada tonelada producida en convertidor requería de una de arrabio que, a su vez, requería de dos toneladas de mineral de hierro por término medio. Por el contrario, los hornos Martin - Siemens se cargaban con arrabio y chatarra en proporciones variadas (desde un 85% de arrabio y un 15% de chatarra a un 70% de ésta y un 30% de aquel). Antes de la Primera Guerra Mundial, la chatarra era más cara que el arrabio, razón por la que Gran Bretaña y Alemania fabricaban entonces gran parte de su acero en convertidores y alimentaban los hornos Martin - Siemens con mucho arrabio (70-80%) y poca chatarra (20-30%). Esta situación cambió después de la Primera Guerra Mundial porque la sobreoferta de chatarra colocó sus precios por debajo de los del arrabio. De ahí que, entre 1920 y 1930, la inmensa mayoría del acero inglés y alemán se produjera en hornos Martin - Siemens cargados ahora con un 70% de chatarra y un 30% de arrabio. Como muestra el Gráfico 2, ello desplomó las demandas inglesa y alemana de minerales de hierro.

Gráfico 2. Importaciones británicas y alemanas de hierro, 1913-1930.
Millones de toneladas medias en cada período



Fuente: ESCUDERO (1998 a).

4 He tratado este asunto con más profundidad en ESCUDERO (1998a), capítulo 5.

El desplome de la demanda originó la decadencia de la minería del hierro española puesto que, sin mediar la sobreoferta de chatarra, Gran Bretaña y Alemania hubieran continuado comprando cantidades importantes de menas vizcaínas, penibéticas y de Sierra Menera, cosa que no ocurrió porque, en un mercado en contracción, los “viejos” criaderos españoles –sometidos a rendimientos decrecientes- no resultaron competitivos frente a los “jóvenes” norteafricanos y nórdicos.

En 1912, Sierra Menera exportó 875.000 toneladas y, en 1913, 821.000. Concluida la Gran Guerra, era lógico que de la Sota pensara que podían venderse cantidades similares o mayores. Sin embargo, entre 1920 y 1922 (Gráfico 1), se exportó una media de sólo 197.000 toneladas, lo que originó importantes pérdidas. Pese a ello, de la Sota no cerró las minas porque las necesitaba para alimentar los altos hornos de la fábrica de Sagunto, que inició su producción en 1923. Como veremos a continuación, ello no hizo sino alargar la “agonía” de Sierra Menera.

En el Gráfico 1 se observa que, entre 1923 y 1930, la empresa exportó una media de 200.000 toneladas, dirigiéndose un 84% del mineral a Alemania y el resto a Inglaterra. Esta reestructuración de los destinos se debió a que el consumo de menas de la siderurgia alemana fue mayor que el de la inglesa (Gráfico 2) y también a que la Cammel dejó de comprar mineral a la empresa. A las cantidades exportadas se sumaron desde 1923 las consumidas por Sagunto (una media de sólo 160.000 por año ya que, como veremos, la producción de arrabio de la fábrica tampoco fue la esperada).

Pues bien, con una escala de producción muy inferior a la que posibilitaban sus instalaciones y habiéndose encarecido el carbón y los salarios, los costes unitarios aumentaron, mientras que los precios descendieron con respecto a los del período anterior a la Gran Guerra por la caída de la demanda externa. El resultado fue un estrangulamiento de los beneficios medios del mineral exportado, que no superaron la peseta en la mayoría de los ejercicios. Otra cosa sucedió con la mena vendida a la fábrica de Sagunto porque ésta se comprometió a comprar cada tonelada de grueso a cuatro pesetas sobre el coste y cada tonelada de briquetas o nódulos a cinco pesetas también sobre el coste. Pese a ello, Sierra Menera obtuvo cortos beneficios de explotación que terminaron en nuevas pérdidas una vez deducido el pago de obligaciones y créditos. Merece la pena destacar en este sentido que las cuentas de resultados de la compañía resultan engañosas toda vez que contemplan beneficios netos no imputables a la actividad minera, sino a la fábrica de Sagunto porque los estatutos de ésta la obligaban a compartir sus utilidades con Sierra Menera.

4) 1931-1932: efectos de la Gran Depresión y cierre de las minas

La crisis de 1929 terminó por hundir las exportaciones de la empresa (130.000 toneladas en 1931 y 6.000 en 1932). Además, la fábrica de Sagunto redujo sus compras a la mitad, de manera que, en 1932, Sierra Menera carecía de liquidez para afrontar sus deudas. Ramón de

la Sota decidió entonces cerrar las minas hasta que el mercado se recuperase. El 18 de mayo de 1932 se celebró una asamblea en la que obligacionistas y acreedores aceptaron una moratoria de dos años. La moratoria se prorrogó luego porque las minas no volvieron a producir hasta después de la Guerra Civil. Para entonces, los familiares de Ramón de la Sota ya no poseían títulos de la empresa porque el gobierno franquista les incautó sus acciones y obligaciones en 1939, vendiéndolas en pública subasta en 1944.

3. La compañía Siderúrgica del Mediterráneo ⁵

En 1902, Ramón de la Sota informó a los accionistas de Sierra Menera de un ambicioso proyecto: construir en algún punto de la costa mediterránea entre Benicasim y Valencia una fábrica siderúrgica integral para abastecer el mercado español y el del Mediterráneo, sobre todo el italiano. En relación a esto último, dijo que *“nos hallamos en una posición verdaderamente excepcional para emprender la fabricación de lingote para exportación y no sería extraño que ésta pasara a ser la parte más importante del negocio”*⁶. En la década de 1930, algunos ingenieros y políticos calificaron el proyecto de megalómano a tenor de su fracaso y lo mismo ha escrito luego alguno de sus estudiosos. Sin embargo, esta segunda aventura me parece de un optimismo sensato por cuatro razones:

- 1^a) De la Sota calculó que los costes del lingote de la fábrica serían competitivos al consumir mineral de hierro de Sierra Menera concentrado verticalmente y coque inglés barato traído por su flota con el flete de retorno de la mena de Teruel.
- 2^a) También estimó que la empresa produciría acero y acabados a menores costes que las factorías asturianas y vizcaínas si se instalaba una tecnología puntera porque la de las fábricas asturianas había quedado obsoleta y la de Altos Hornos de Vizcaya era más moderna, pero no avanzada⁷.
- 3^a) Los bajos costes del lingote permitirían exportar cantidades importantes a otros países de la cuenca, sobre todo a Italia. Esto último no era descabellado ya que, entre 1900 y 1913, este país importó una media de 250.000 toneladas anuales, en su mayoría de Inglaterra y Austria, peor situados para exportar a Italia que la costa mediterránea española. Por otro lado, los bajos costes del acero y de los acabados permitirían competir con las fábricas del norte en el mercado español, fundamentalmente en el catalán y valenciano.

5 Este apartado está basado en las Memorias de la compañía, publicadas por la *Revista Minera, Metalúrgica y de Ingeniería*; en tres trabajos sobre la fábrica también publicados por esta revista (año 1924, números 2910, 2911 y 2912); en los libros de GIRONA RUBIO (1989), TORRES VILLANUEVA (1998) y NAVARRO (2003) y en las tesis de licenciatura de CERCOS (1980) y ZARZOSO (1986).

6 Memoria de Sierra Menera, año 1902.

7 He estudiado este asunto en ESCUDERO, A: “La hegemonía siderúrgica de Vizcaya; un análisis de costes (1890-1913)”. *Revista de Historia Industrial* (en prensa).

- 4^a) La concentración vertical de la fábrica con otros negocios del empresario presentaba finalmente grandes ventajas: impulso a Sierra Menera, a las navieras y a los astilleros de Euskalduna.

Girona Rubio ha encontrado una carta de Ramón de la Sota a la casa Cammel fechada en 1916 en la que la invitaba a participar en la creación de la fábrica y en la que decía que estaba decidido a construirla porque Sierra Menera ya funcionaba con normalidad; porque era preciso aprovechar la coyuntura de reconstrucción que seguiría a la guerra y porque *“debemos aprovechar la oportunidad actual en la que hay en España grandes sumas ansiosas de invertir”* – como es sabido, la sustitución de importaciones durante la Primera Guerra Mundial hizo que algunos sectores de la economía española alcanzaran beneficios extraordinarios ⁸-. Ese mismo año, de la Sota pidió a varios ingenieros ingleses, alemanes y norteamericanos que realizaran proyectos, escogiendo el que le presentó el norteamericano Franck C. Roberts: una factoría integral capaz de producir 300.000 toneladas de arrabio y compuesta por baterías de coque, altos hornos, hornos Martin-Siemens básicos, un tren *blooming* para el desbaste, trenes estructurales y grandes talleres de forja. El proyecto no se llevó a cabo en su totalidad ya que en 1930 la capacidad de producción era de 200.000 toneladas de arrabio. Las instalaciones se compraron en los Estados Unidos; eran más modernas que las de las fábricas del norte (empleo de los gases de los altos hornos en las cubas de recalentar y trenes de laminación electricificados) y permitían obtener series largas y estandarizadas.

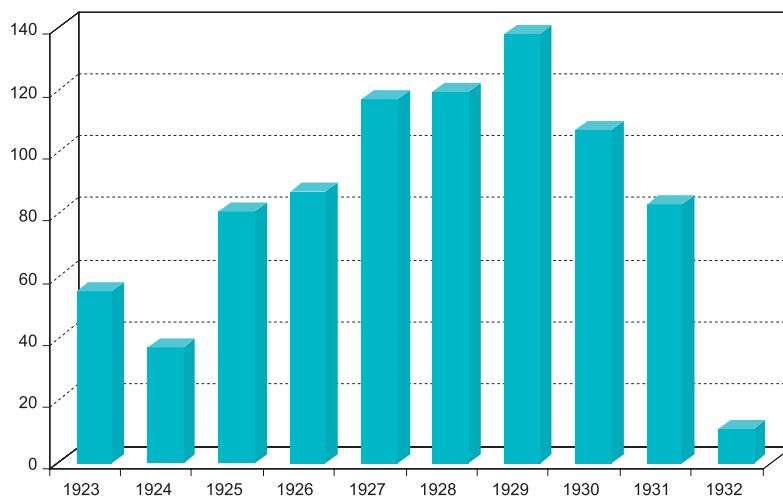
La Compañía Siderúrgica del Mediterráneo se constituyó en Bilbao en 1917 con un capital social de 100 millones de pesetas representado por 100.000 acciones de 500 pesetas y por 100.000 obligaciones también de 500 pesetas. Aprovechando los beneficios extraordinarios de su naviera durante la coyuntura bélica, Sota y Aznar adquirieron 40.000 acciones; otras 40.000 fueron suscritas por particulares, sobre todo accionistas de la Compañía de Sierra Menera y 20.000 quedaron en reserva. También se sacaron a la venta 40.000 obligaciones. Ramón de la Sota y Luis María Aznar pasaron a ser presidente y vicepresidente del Consejo de Administración y directores gerentes. Los estatutos contemplaban esta distribución de beneficios: 10% a fondo de reserva; 10% al Consejo de Administración; 6% al pago de obligaciones y el resto a distribuir al 50% entre los accionistas de la fábrica y los de la Compañía de Sierra Menera, empresa con la que, como ya vimos, se estableció un acuerdo de suministro de mineral de hierro. La construcción de la factoría comenzó en 1917 y la primera colada se obtuvo en 1923. Entre 1917 y 1930, las inversiones ascendieron a 109 millones de pesetas. De ellos, 40 se financiaron vía acciones; 40 vía obligaciones – otras 20.000 fueron emitidas en 1927- y 29 millones mediante créditos bancarios y del propio Ramón de la Sota.

El Gráfico 3 muestra la producción de arrabio de la fábrica entre 1923 y 1932 y el Gráfico 4 la de acero entre 1923 y 1936 ya que, pese a que los altos hornos se apagaron en 1933, la empresa continuó produciendo acero con lingote comprado a Altos Hornos de Vizcaya porque

8 GIRONA RUBIO (1989), p. 266.

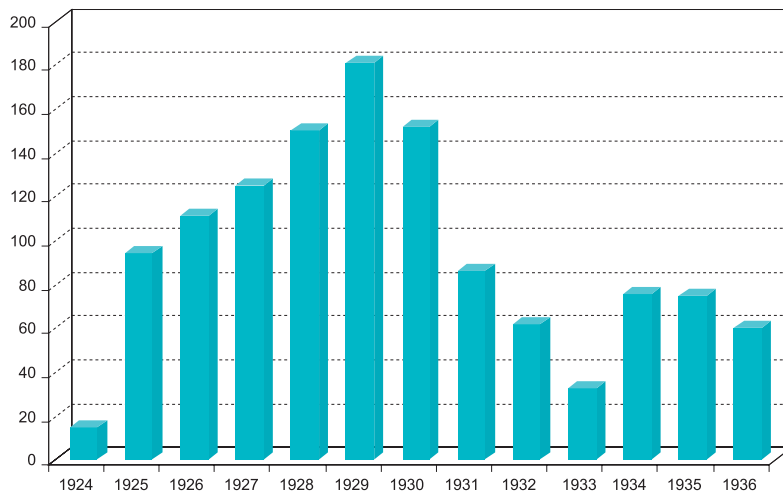
en el último año el gobierno republicano le encargó un pedido de carriles para evitar que cerrara todas sus instalaciones.

Gráfico 3.
Compañía Siderúrgica del Mediterráneo. Producción de arrabio, 1923-1932



Fuente: Memorias de la compañía (Revista Minera, Metalúrgica y de Ingeniería).

Gráfico 4.
Compañía Siderúrgica del Mediterráneo. Producción de acero Martín Siemens, 1924-1936



Fuente: Memorias de la compañía (Revista Minera, Metalúrgica y de Ingeniería).

En el Gráfico 3 se observa que, entre 1923 y 1926, la producción de arrabio fue mucho menor que la prevista (una media de 65.000 toneladas frente a 200.000). Durante los años 1926-1930, la producción creció como consecuencia de la política de expansión del gasto llevada a cabo por la Dictadura de Primo de Rivera (obras públicas y renovación de la red ferroviaria) y por el mayor crecimiento de la economía española. Sin embargo, el arrabio fabricado durante esos años de bonanza -una media de 120.000 toneladas- también se situó por debajo de la capacidad de producción. Finalmente, la drástica reducción del gasto público llevada a cabo durante la “Dictablanda” de Berenguer y Aznar y la crisis económica posterior hicieron que la producción fuera de sólo 11.000 toneladas en 1932. Al año siguiente, la empresa suspendió pagos apagando sus dos altos hornos. En cuanto a la producción de acero (Gráfico 4), se observa que tampoco superó nunca las 200.000 toneladas.

La Tabla 1 muestra las cuentas de resultados de la factoría.

Entre 1925 y 1931, la fábrica obtuvo unos beneficios brutos de 65 millones de pesetas. Ahora bien, los netos fueron de sólo 26 fundamentalmente por las cargas financieras. Entre 1931 y 1933, las pérdidas sumaron más de cinco millones de pesetas, lo que desembocó en la suspensión de pagos. La rentabilidad del negocio fue muy pequeña ya que, en 18 años (1917-1935), se repartieron dividendos que ascendieron a sólo el 1,9% del valor de cada acción.

Los pobres resultados de la empresa se debieron a que fallaron todas las previsiones que animaron a crearla. Veamos primero lo que ocurrió con el mercado externo. Durante la Primera Guerra Mundial, Italia se vio obligada a sustituir las importaciones de arrabio. Luego se crearon barreras arancelarias para sostener la mayor capacidad de producción alcanzada durante la contienda y, finalmente, el Fascismo financió la construcción de plantas integrales para abastecer a un mercado ya autárquico. Perdida la posibilidad de exportar, restaba el mercado

Tabla 1.
Compañía Siderúrgica del Mediterráneo. Cuentas de resultados, 1925-1935. Miles de pesetas

Años	Beneficios					Beneficios líquidos	Dividendos	% sobre capital	Benef. destinados a Sierra Menera
	brutos	Intereses	Amortización	Impuestos	Otros				
1925	4.464	2.021	494	365		1.584	1.200	3%	
1926	9.249	4.410	705	454		3.680	2.800	7%	417
1927	11.201	4.995	705	462		5.039	3.500	7%	490
1928	12.651	4.400	847	959	1.216	5.229	3.500	7%	610
1929	14.764	4.074	1.025	709	2.052	6.904	3.500	7%	1.402
1930	9.210	4.030	750	391	57	3.782	3.000	6%	
1931	3.724	4.023		439	59	-797			
1932						-2.168			
1933	-1.334	853		107	54	-2.350			
1934	4.350	3.508		100	35	706			
1935						-54			

Fuente: GIRONA RUBIO (1989, p. 334).

nacional, donde Ramón de la Sota pensaba competir con las fábricas siderúrgicas del norte del país. Sin embargo, los costes de Sagunto fueron menores que los asturianos pero superiores a los vizcaínos por cinco razones:

- 1) El mineral de hierro resultó más caro que el que beneficiaba Altos Hornos de Vizcaya de sus minas bilbaínas por la baja escala de producción de Sierra Menera; por los mayores costes del transporte ferroviario y porque la abundancia de menudos y pulverulentos obligó a briquetear y nodulizar parte del de Teruel.
- 2) Los aranceles de importación del carbón aumentaron en 1921 y, desde 1926, el Estatuto Hullero obligó a las fábricas siderúrgicas a consumir combustible español. Uno y otro hecho encarecieron los costes de Sagunto con respecto a los de Altos Hornos de Vizcaya, que en 1918 había comprado Hulleras del Turón.
- 3) Altos Hornos de Vizcaya renovó durante los años veinte sus instalaciones alcanzando un nivel tecnológico superior al de Sagunto (nuevas baterías de coque; electrificación de los trenes de laminación y forja; instalación de un gran tren *blooming-slabbing* para raíles, vigería y chapa; instalación de otro tren de forja de piezas grandes y producción de acero eléctrico para laminados especiales).
- 4) La imposibilidad de exportar significó que la fábrica valenciana no pudo desarrollar las economías de escala previstas, factor éste que encareció todavía más sus costes.
- 5) La Compañía Siderúrgica del Mediterráneo fue ideada para producir acabados en series largas y estandarizadas y ello chocó con un mercado español todavía caracterizado por un consumo muy heterogéneo de estos bienes.

Frustrados los proyectos de exportar y de competir con Altos Hornos de Vizcaya, Ramón de la Sota recurrió a estrategias de colusión. Logró que la fábrica valenciana se integrara en el cartel del sector - la Central Siderúrgica-, obteniendo una cuota de mercado del 20%, superior a la de Duro y Felguera (15%), pero muy por debajo de la de Altos Hornos de Vizcaya (60%) y compró acciones de los ferrocarriles del Norte y MZA con el fin de conseguir pedidos para Sagunto y para los astilleros de Euskalduna, que durante los años veinte fabricaron locomotoras.

La Compañía Siderúrgica del Mediterráneo pasó a manos del gobierno de la República en 1936 y, durante la Guerra Civil, no pudo producir más de 50.000 toneladas anuales de arrabio porque la aviación franquista destruyó el ferrocarril de Sierra Menera y parte de las instalaciones de la fábrica. En 1939, la Junta Superior de Responsabilidades Políticas incautó a los herederos de Ramón de la Sota las acciones y obligaciones de la empresa. Las autoridades franquistas presionaron a su Consejo de Administración para que la vendiera a Altos Hornos de Vizcaya porque temían que pasara a manos de la FIAT italiana. El Consejo lo aprobó el 10 de junio de 1940 con los votos favorables del representante de la citada Junta.



4. Conclusiones

Ingenieros y políticos de la época – Eduardo Merello e Indalecio Prieto, por ejemplo – sostuvieron que el fracaso de Sierra Menera se debió a un excesivo optimismo de Ramón de la Sota y el de la Compañía Siderúrgica del Mediterráneo a otro que rayó en lo temerario (confiar en la exportación de lingote y no haber concentrado verticalmente minas de carbón) y en lo megalómano (construir una factoría capaz de producir 200.000 toneladas de arrabio y 300.000 de acero en un país que, poco antes de crearse la empresa, fabricaba 442.000 y 316.000 respectivamente). Trataré de argumentar que la aventura mediterránea del empresario vasco fue lógica y que, aunque cometió errores, fracasó por circunstancias imprevisibles.

Sierra Menera se creó en una coyuntura que merece la pena recordar. Entre 1896 y 1899, España había exportado más de seis millones de toneladas de mineral de hierro a 15-16 pesetas la tonelada, un precio que doblaba el medio de los años 1890-1895. Era lógico, pues, que de la Sota aprovechara esa “fiebre” para constituir la compañía. El empresario cometió, sin embargo, tres errores: una deficiente prospección de los yacimientos ya que un 30% del mineral resultó pulverulento; aceptar que Echevarrieta cobrara un canon mínimo de 500.000 pesetas anuales y calcular mal el coste del ferrocarril. Estos errores hicieron que, entre 1907 y 1913, las utilidades no fueran las esperadas, pero la compañía obtuvo notables beneficios de explotación y exportó más de 800.000 toneladas en 1912 y 1913. ¿Fracasó luego por esos errores? Las primeras pérdidas se produjeron como consecuencia de la Gran Guerra y esto era imprevisible. Más tarde, entró en crisis por otro hecho también imprevisible: el hundimiento de la demanda británica y alemana de mineral de hierro como consecuencia de la sobreoferta de chatarra.

Ya he argumentado que el proyecto de la Compañía Siderúrgica del Mediterráneo también me parece lógico: bajos costes del arrabio merced al mineral de Teruel y al carbón inglés; bajos costes del acero y de los acabados por la incorporación de tecnología puntera; exportación de arrabio a Italia y conquista de parte del mercado nacional de acero y acabados. Entre los factores que explican que la empresa no pudiera cumplir sus expectativas durante la década de 1920, hay tres que Ramón de la Sota no podía predecir en 1917: 1) que la baja escala de producción de Sierra Menera iba a encarecer el mineral de hierro; 2) la elevación de los aranceles del carbón inglés y la posterior obligación de consumir combustible español y 3) el cierre del mercado italiano. Estos factores y la renovación tecnológica de AHV determinaron que los costes del arrabio y, por consiguiente, de los demás productos no resultaran competitivos frente a los de la fábrica vasca. Es cierto, pues, que el empresario se equivocó, pero *a posteriori* (*a priori*, el único error pudo ser haber diseñado una factoría para producir acabados estandarizados). Para terminar, diré que, a fines de la década de 1920, España alcanzó una producción de un millón de toneladas de acero, de manera que el proyecto de largo plazo de Ramón de la Sota – vender 300.000 en el mercado español – tampoco me parece descabellado.

El fracaso de fábrica de Sagunto fue el tercero en la historia de la siderurgia del Mediterráneo español. A principios de la década de 1830, el comerciante malagueño Manuel Agustín de Heredia instaló altos hornos al carbón vegetal en Río Verde, cerca de las minas de hierro de Ojén y de los bosques de la serranía de Ronda. El arrabio era luego transformado en hierro dulce en hornos de pudelar que ubicó en la playa de Marbella ya que se alimentaban con hulla importada desde Inglaterra o Asturias. La nueva tecnología de la pudelación hizo que los costes de la empresa fueran menores que los de las antiguas ferrerías del norte del país, productoras de hierro dulce mediante el sistema directo. Ello explica que, entre la década de 1830 y la de 1860, se consolidara lo que Jordi Nadal ha denominado “hegemonía siderúrgica andaluza” - la fábrica de Heredia, que terminó ubicando los altos hornos al carbón vegetal también en Marbella, produjo entonces un 40% del arrabio del país.⁹

Entre 1861 y 1880, Asturias pasó a producir gran parte del arrabio español porque en Mieres, la Felguera y Langreo se habían creado fábricas con altos hornos al coque y hornos de pudelación. La hegemonía asturiana fue consecuencia de los precios relativos del combustible. El coque era más barato que el carbón vegetal utilizado en la fábrica de Málaga y, además, ésta debía pagar altos precios por la hulla inglesa empleada en la pudelación dados los elevados derechos de importación. Por el contrario, las factorías asturianas disponían de la ventaja de estar situadas en una cuenca carbonífera. Tomás de Heredia, hijo de Manuel Agustín, trató de solventar el problema consumiendo hulla de Sierra Morena, pero el proyecto fracasó y la fábrica malagueña cerró en 1890, cuando la “hegemonía asturiana” ya había sido sustituida por la vizcaína.

Nueve años más tarde, el alza de los precios de los bienes siderúrgicos animó a empresarios belgas a comprar la factoría, creándose *Hauts Fourneaux, Forges et Aciéries de Málaga*¹⁰. La sociedad cerró después de la Primera Guerra Mundial, cuando los precios descendieron. Este segundo fracaso de la siderurgia mediterránea también se debió al elevado coste del carbón de Sierra Morena. Aunque la falta de competitividad de Sagunto frente a la siderurgia vasca no sólo derivó de la imposibilidad de importar carbón británico, ello debió de jugar un papel importante. Así pues, el fracaso de las tres factorías mediterráneas estuvo siempre vinculado al problema del combustible.

Este problema había dejado de ser crucial a comienzos de la década de 1970 porque el factor determinante en la localización de una siderurgia integral era la proximidad a los lugares de consumo. Prueba de ello es que el Ministerio de Industria puso en marcha en 1971 el segundo Programa Siderúrgico Nacional, convocando un concurso para construir una IV Planta Siderúrgica capaz de producir seis millones de toneladas de acero por año y especializada en laminados planos. El lugar elegido fue Sagunto porque en un radio de 400 kilómetros se

9 NADAL (1972, 1977 y 1992).

10 Estoy preparando una monografía sobre esta compañía con la documentación que he encontrado en el Archivo Histórico del Crédito Lyonnais de París y con la existente en el *Archive du Monde du Travail* sito en Roubaix.



hallaban los principales centros consumidores reales y potenciales (Barcelona, Zaragoza, Madrid y Valencia). La inversión ascendía a 120.000 millones de pesetas. Un 35% de esa cantidad la aportaría el Estado mediante la Acción Concertada y se exigía que la participación extranjera no superara el 45% del capital. Al concurso sólo se presentó Altos Hornos del Mediterráneo, integrada por Altos Hornos de Vizcaya, la *United States Steel Company* y el Banco de Bilbao. La nueva factoría comenzó a producir en 1975, precisamente cuando sobrevino una grave crisis del sector que obligó al INI a adquirirla en 1979.

Tres años más tarde, el primer gobierno de Felipe González decidió emprender una reconversión siderúrgica basada en dos pilares: cerrar las instalaciones no competitivas y recapitalizar las otras para que sobrevivieran dentro de la Unión Europea. El anterior gobierno de UCD había encargado a la empresa japonesa Kawasaki un informe cuyas principales conclusiones fueron éstas: 1) en el horizonte de 1995, la demanda siderúrgica española se centraría en productos laminados planos en detrimento de los largos; 2) para producir de modo competitivo esta gama de productos, era preciso disponer de un nuevo tren de laminación en caliente ya que los existentes en ENSIDESA y Altos Hornos de Vizcaya habían quedado obsoletos; 3) el tren debía instalarse en la IV Planta porque disponía de otro moderno de laminación en frío instalado en 1974, mientras que los de las fábricas del norte eran antiguos; 4) a esta razón tecnológica se añadía el hecho de que, en un radio de 400 kilómetros de Sagunto, se hallaban los principales centros consumidores de laminados planos (SEAT de Barcelona; GENERAL MOTORS de Zaragoza; FORD ESPAÑA en Valencia y también los polos industriales de Madrid, Barcelona, Valencia y Alicante). Así pues, el informe Kawasaki aconsejaba cerrar una de las dos empresas del norte; producir en la otra laminados largos y especializar a la empresa valenciana en la gama de planos¹¹.

Es sabido que el gobierno socialista hizo todo lo contrario porque desmanteló la IV Planta de Sagunto. Aunque todavía no existe un trabajo que analice de modo riguroso las causas de esa decisión, es razonable suponer que se trató de una medida política. Cerrar ENSIDESA hubiera dejado a Asturias sin industria, siendo ésta una región difícilmente reindustrializable al estar alejada de las zonas de desarrollo más dinámicas del país. Por otro lado, el poder sindical era muy fuerte allí. Desmantelar Altos Hornos de Vizcaya presentaba graves problemas. En el País Vasco habían desaparecido varias industrias metalúrgicas y de astilleros; el Partido Nacionalista Vasco y los sindicatos se oponían y, además, ello hubiera dado alas al terrorismo de ETA. Restaba Sagunto. El poder sindical era aquí más débil; el gobierno autonómico valenciano estaba en manos de los socialistas y era previsible que, cerrada la siderurgia, otras industrias ocuparan su puesto en el polo industrial de Sagunto ya que el arco mediterráneo era una región dinámica.

¹¹ Véase NAVARRO (1989), ESCUDERO (1998b) y OLMOS MINGUET (1984).

Fuentes y Bibliografía

Fuentes

- “Compañía Minera de Sierra Menera. Rapport de mission, octobre 1919”. Archivo Histórico del Crédit Lyonnais. París.
- Memorias de la Compañía Minera de Sierra Menera. Archivo Histórico del Crédit Lyonnais. París.
- Memorias de la Compañía Siderúrgica del Mediterráneo. *Revista Minera, Metalúrgica y de Ingeniería*.

Bibliografía

- CERCOS M.A. (1980): *La industria siderúrgica valenciana de 1900 a 1932*. Tesis de Licenciatura. Facultad de Geografía. Universidad de Valencia.
- ESCUDERO, A. (1998a): *Minería e industrialización de Vizcaya*. Barcelona. Crítica.
- ESCUDERO, A. (1998b): “Industrie minière et sidérurgique en Méditerranée espagnole (1900-1983)”. En Chastagnaret, G. y Mioche, Ph. (eds) : *Histoire industrielle de la Provence. Actes du colloque de juin 1996*. Aix en Provence. Université d’Aix –Marseille, pp. 130-155.
- GIRONA RUBIO, M. (1989): *Minería y siderurgia en Sagunto*. Valencia. Alfons El Magnánim.
- NADAL, J. (1972): “Industrialización y desindustrialización del sureste español, 1817-1913”. *Moneda y Crédito*, 120, pp. 3-80.
- NADAL (1977): *El fracaso de la Revolución Industrial en España, 1814-1913*. Barcelona. Ariel.
- NADAL (1992): “Los dos abortos de la revolución industrial en Andalucía”, En NADAL, J.: *Moler, tejer y fundir. Estudios de Historia Industrial*. Barcelona, Ariel, pp. 53-80.
- NAVARRO ARANCEGUI, M. (1989): *Crisis y reconversión de la siderurgia española, 1978-1988*. Madrid. Ministerio de Obras Pública y Urbanismo.
- NAVARRO, B. (2003): *La memoria necesaria: Historia del Puerto de Sagunto*. Valencia. Martínez Impresores.
- OLMOS MINGUET, M. (1984): *Breve historia de la siderurgia saguntina. La batalla de AHM*. Valencia.
- SIN AUTOR (1924): “La Compañía Siderúrgica del Mediterráneo”. *Revista Minera, Metalúrgica y de Ingeniería* (año 1924, números 2910, 2911 y 2912).
- TORRES VILLANUEVA, E. (1998): *Ramón de la Sota, 1857-1936. Un empresario vasco*. Madrid. Lid.
- ZARZOSO, M.L. (1986): *La siderurgia del Mediterráneo*. Tesis de Licenciatura. Facultad de Geografía. Universidad de Valencia.