

PEÑARROYA Y RIO TINTO: ESTRATEGIAS DE MERCADO ANTE LA 1ª GUERRA MUNDIAL Y LA CRISIS DE LA POSTGUERRA.

Por.- Miguel Angel López Morell. Universidad de Sevilla.

1.- Introducción.

Hablar de Río Tinto y Peñarroya es hacerlo sobre dos de los grandes paradigmas de nuestra historia económica o, si se prefiere, de esa otra economía paralela (dual diría Nicolás Sánchez-Albornoz) que, basada principalmente en la inversión extranjera, se desarrolló en nuestro país desde mediados del S. XIX a unos niveles de dinamismo y capitalización incomparables con nuestra raquílica estructura empresarial. Indudablemente conocemos que la actividad de estas dos sociedades fue percibida por sus contemporáneos con inquietud, admiración y, casi siempre, con rechazo. No en balde dichas compañías pudieron aprovecharse durante décadas del máspreciado de los bienes del país o, al menos, de aquel en el que se pudo demostrar que poseíamos una clara ventaja absoluta y comparativa frente a nuestros vecinos del norte : los recursos de nuestro subsuelo; lo hicieron además alcanzando unas tasas de rentabilidad desconocidas en la España del momento, y movilizandouna cantidad de elementos humanos, financieros, sociales y políticos, sin precedentes en nuestro país.

Me interesa enfrentarme a un análisis comparativo de estas dos sociedades, en un periodo tan determinado, por dos razones fundamentales : en primer lugar porque la economía minera española en el marco de la Primera Guerra Mundial ha sido poco estudiado desde la perspectiva de las grandes compañías. Precisamente en el momento en que las materias primas españolas tomaron un papel más estratégico en una coyuntura de explosión productiva de la industria de guerra europea. Un asunto que, bajo mi punto de vista, está por estudiar. Hasta ahora, para recabar la escasa información existente sobre dicha época para el caso de Río Tinto, debemos acudir a los clásicos trabajos sobre su historia de David Avery¹ y Charles Harvey², bien documentados en los archivos de la propia compañía, en tanto que las aportaciones de Jordi Nadal³, Sebastián Coll⁴ y Albert Broder⁵ no nos son del todo útiles ya que se centran exclusivamente en los años anteriores al conflicto. En el caso de Peñarroya el conocimiento que tenemos de sus actividades es aún menor, habida cuenta de que los trabajos del profesor Nadal⁶ insisten en la misma cronología y, a pesar de la importancia de dicha empresa, carecemos de un trabajo monográfico de una calidad mínima⁷.

¹ Avery, D.-*Nunca en el cumpleaños de la Reina Victoria. Historia de las Minas de Río Tinto.*(1985, la primera edición inglesa fue de 1976)

² Harvey, C.- *The Rio Tinto Co. An economic History of a leading international mining concern, 1873-1954.* (1981)

³ Nadal, J.- “Andalucía, paraíso de los metales no-ferrosos” en *Historia de Andalucía* (Catedra-1981) vol. VII p.p. 398-460.

⁴ Coll publicó un resumen de su tesina en el artículo: “Las empresas mineras del sudoeste español, 1850-1914” ; en Anes, Rojo, Tedde (eds.)- *Historia económica y pensamiento social. Estudios en homenaje a Diego Mateo Peral* (1983) p.p.399-429.

⁵ Broder, A.- *Le role des interets étrangers dans la croissance économique de l’Espagne: 1815-1913. Etat, entreprise et histoire.* (1981), p.p.1471-1486.

⁶ Junto al mencionado “Andalucía, paraíso...” Nadal publicó un breve artículo en la revista Alta Dirección (nº 77, 1978) titulado : “Peñarroya, una multinacional con nombre español”, que puede encontrarse también en la recopilación del mismo autor Moler, *tejer y fundir. Estudios de historia industrial.* Editrial Ariel, Barcelona, 1992, de donde he tomado las referencias.

⁷ La misma Peñarroya , con motivo del aniversario de su fundación, publicó un volumen al que titulado : *Peñarroya. Libro del Centenario. 1881-1981.* Dicha publicación cuenta con algunos datos interesantes, pero la falta de un criterio riguroso en la estructuración de sus contenidos puede llevar en ocasiones más a la confusión que a aclarar la evolución histórica de la compañía.

En segundo lugar, entiendo que la perspectiva de realizar un análisis comparado de dos empresas tiene en este caso un aliciente añadido : Estas dos compañías, pese a lo que pudiera parecer, contaban con una serie de características comunes que iban mucho más allá de compartir el liderazgo de las empresas foráneas instaladas en España. Por un lado, ambas se dedicaban al lucrativo negocio de extracción y exportación de metales no ferrosos, un sector en el que nuestro país compartió con los EEUU el liderazgo mundial durante toda la segunda mitad del S. XIX y las primeras décadas del S. XX ; por otro lado, ambas compañías compartían propietarios, los Rothschild, y el mismo agente de ventas hasta 1914, la Metallgesellschaft. Indudablemente, esta serie de analogías no son más que un punto de partida, que por supuesto habrá que valorar, pero nos llevarán necesariamente a estimar otros factores que nos expliquen las causas que motivaron las disparidades tan acusadas en el crecimiento de estas compañías a partir de la Primera Guerra Mundial.

Es sobre este último punto sobre el que quisiera plantear mi hipótesis de partida: Si, como veremos más adelante, la Río Tinto Company cayó tras la guerra en una profunda depresión, que no puede achacarse exclusivamente a los efectos del hundimiento de la demanda, en tanto que Peñarroya continuaba un crecimiento sostenido de sus actividades : ¿Cuales son los factores que explican la divergencia en el desarrollo de ambas sociedades? ¿Qué condicionantes del mercado o que errores en la gestión motivaron que la Compañía de Río Tinto dejara de crecer en los años 20 ? ¿En qué se distinguió la estrategia de crecimiento de Peñarroya para que se adelantara en una década a Río Tinto ? ¿Qué factores distorsionadores trajo consigo la Primera Guerra Mundial en los mercados de materias primas minerales ?... en definitiva, ¿cuales fueron las causas que motivaron el que Río Tinto, aún poseyendo el activo minero más importante de la Península, cediera tras la guerra el testigo de mayor empresa del ramo en España ?. Todo ello, como explicaremos, fue debido a que Peñarroya supo desarrollar una política de expansión mucho más racional que Río Tinto, basada en la integración vertical de su producción, la diversificación de sus actividades, la expansión hacia el extranjero y una política de mercado mucho más consolidada. Todo lo cual nos llevará a replantearnos el acierto de las políticas industrial y comercial de ambas sociedades, para llegar a la conclusión de que Peñarroya actuó, con diferencia, con mucha más éxito en sus actividades y una mayor visión de futuro.

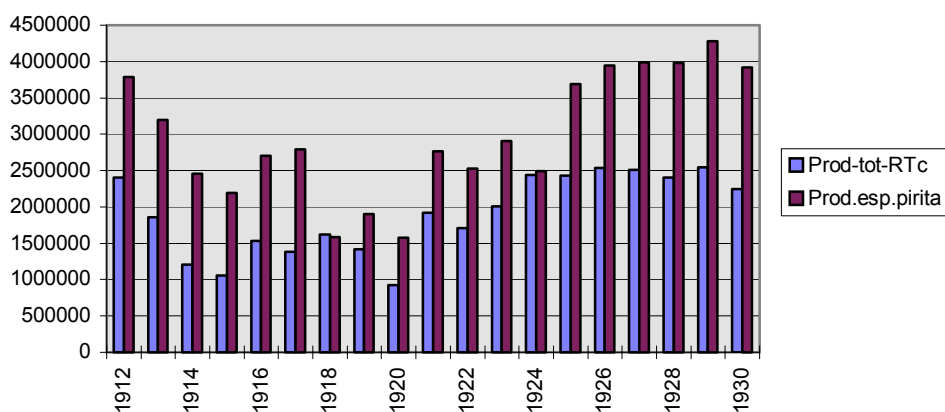
2.- Río Tinto y Peñarroya en vísperas de la Primera Guerra Mundial

La Río Tinto Company (en adelante RTCo) y la Sociedad Minera y Metalúrgica Peñarroya (en adelante SMMP) compartían su interés en sendos complejos metalíferos cuyos principales yacimientos se localizaban en la Península Ibérica : el plomo argentífero y la pirita de cobre. Dos productos de probada rentabilidad y un mercado carácter estratégico.

En el caso de la RTCo, su interés estribaba en los inmensos depósitos de pirita localizados en el Andévalo onubense. Dicho mineral se presenta en la naturaleza con un contenido múltiple que combina unos porcentajes variables de cobre, que en el mejor de los casos oscila entre el 1´5 al 3´5% de cobre, sobre un 48% de azufre y un porcentaje algo menor de hierro ; el resto es una mezcla de arsénico, oro, plata y otros metales. Es, en esta conjunción de elementos tan dispares, donde residían sus grandes posibilidades potenciales.

Ni que decir tiene que el cobre se había convertido en un elemento fundamental en todo el mundo desde que se generalizó su uso en la electricidad, a lo que había que añadir sus usos tradicionales en la industria militar, los bronce, la calderería, etc. Pero aún hay más: desde que en el año 1833 el francés Perret demostró que el azufre de las piritas, que se había considerado hasta entonces un molesto residuo de la extracción del cobre, era perfectamente aprovechable para la obtención de ácido sulfúrico, que hasta entonces solo podía obtenerse a partir de las masas de azufre nativo del sur de Italia⁸. Cuando en el año 1854 Henderson encontró un proceso económico para obtener cobre de las piritas desulfuradas, los productores pudieron asegurarse para un mismo producto tanto el uso químico como el metalúrgico y el de las piritas se convirtió en uno de los mejores negocios del momento⁹. Para las potencias industriales europeas, principalmente Gran Bretaña, hacerse con los yacimientos de piritas españoles significaba la salida que estaban esperando para poder librarse de la dependencia de la producción siciliana de azufre y, matando dos pájaros de un tiro, solucionar el progresivo agotamiento de sus yacimientos de cobre sin depender en exceso de los grandes productores norteamericanos¹⁰.

Figura 1.-Producción de la RTCo. En relación al conjunto de la producción española de piritas



Fuentes: Carreras, J.- *Estadísticas históricas de España, siglos XIX y XX*; Salkied, L.U.- *A technical history of the Río Tinto mines: some notes on exploitation from pre-phoenician times to the 1950s*.

Dentro de la cuenca minera onubense la RTCo y la Tharsis Sulphur & Copper Co acaparaban la práctica totalidad de la producción frente a un grupo extensísimo de pequeñas y medianas explotaciones. Pero, entre ambas, Río Tinto sobresalía sobremanera. Ya poseía concentrado en un único yacimiento las reservas mayores y de mayor calidad, lo que permitió el poder realizar con más facilidad economías de escala y facilitar los consabidos problemas de coordinación productiva de una gran empresa minero-industrial. Esta preponderancia le concedía un decisivo peso específico en el sector, que se correspondía con un porcentaje variable siempre superior al 60% del conjunto de la producción española (ver figura 1).

⁸ Checkland, S.G.- opus cit. Cap.4.

⁹ Ibidem.

¹⁰ Nadal, J.-"Andalucía, paraíso..." pag. 399.

La compañía había nacido en 1873, año en el que un consorcio internacional, dirigido por el banquero londinense Hugh Matheson, se hizo con el yacimiento minero de Río Tinto mediante el pago al Estado español de la increíble cantidad en su momento de 92'8 millones de pesetas. Los primeros gestores de la RTCo levantaron alrededor del yacimiento toda la infraestructura para una producción moderna: construyó el ferrocarril, un gran embarcadero en Huelva y, para permitir el laboreo a gran escala, se implantó un sistema de explotación a cielo abierto. La mina se convirtió en pocos años en el mayor centro minero del mundo, pero no logró alcanzar las tasas de beneficio esperadas en un principio. En 1895 los Rothschild concluyeron una larga operación bursátil y se hicieron con el control de la compañía. Desde entonces, impusieron a la RTCo una gestión con unas líneas claras de actuación: mejoras tecnológicas para aumentar al máximo la producción; política comercial expansiva, acompañado de búsqueda de acuerdos de precios con otras compañías; y, ante todo, máxima rentabilidad y liquidez a corto plazo¹¹. Una política que concedió unos réditos impresionantes a los accionistas y saldó en pocos años la deuda que se arrastraba desde la compra de la mina pero que, como veremos, resultó incompatible a largo plazo con un desarrollo industrial sostenido.

Desde entonces, la RTCo organizó un sistema de explotación mixto de sus recursos, beneficiando o exportando sus piritas en relación a sus calidades. Para tratar las piritas con más cobre, se empezó en 1901 a construir en la mina un nuevo complejo metalúrgico, compuesto de 2 altos hornos y 6 convertidores Bessemer, que reemplazaría a la vieja fundición y produciría unas 7.500 toneladas de cobre al 98%¹². En 1907 se completó el proceso de modernización de las instalaciones reformando y ampliando los hornos de fundición de piritas, que en 1913 operaban con 260.688 toneladas anuales de piritas cuprosas, para dar una mata de 45.328 toneladas de cobre al 21.51% de pureza (aproximadamente 9.750 toneladas de cobre puro), que se refinaban en la mina o en la refinería que poseía la compañía en la ciudad británica de Port Talbot¹³. No obstante, no deben interpretarse estas medidas como un intento de desarrollar el tejido productivo de la comarca, sino como el efecto inmediato de la reforma impositiva de los aranceles del año 1900, que modificaba al alza el gravamen de los productos relacionados con el cobre, por lo que convenía exportar con la máxima elaboración. La compañía siguió importando la práctica totalidad de su maquinaria y sus suministros básicos, por lo que el efecto de esta actividad en la economía provincial y regional fue muy escaso¹⁴.

La parte de la producción que quedaba por debajo de umbral máximo de fiscalidad se exportaba sin elaborar, pero solo hasta cierta ley. Las que tenían un tenor ya demasiado bajo (por debajo del 1% de cobre), no rentaba exportarlas. Desde 1895, estas piritas se comenzaron a beneficiar a través del sistema de cementación natural¹⁵.

¹¹ Sobre todo lo relacionado con la relación entre los Rothschild y la RTCo, les remito a mi tesina: Los Rothschild y Río Tinto. La influencia del sector financiero en la producción y comercio de la pirita de Huelva. Tesina inédita. Universidad de Huelva Junio de 1996.

¹² Salkied, U. S.-opus cit, p.p.63-64.

¹³ Salkied, U.S.-opus cit. p.p. 102-104.

¹⁴ Coll Martín, S.-"Las empresas mineras del suroeste...", pag. 410.

¹⁵ Éste consistía en la preparación de amplias zonas de lavado dotadas de drenaje, conductos de ventilación interna y chimeneas. Allí se amontonaban piritas crudas que se cubrían formando pilas de 90.000 toneladas, sobre las que se hacía correr el agua. Las altas temperaturas que generaba el proceso de oxidación de las piritas se iban regulando a través de las chimeneas, que debían mantener un equilibrio de temperatura lo suficientemente alto como para acelerar la oxidación impidiendo que se prendieran. Terminada la oxidación, se volvía a pasar agua, que se llevaba por lixiviación la mayor parte del cobre contenido, hasta dejar solo un 0'3% Salkied, L. U.-*A technical history of the Rio tinto mines: some notes on the Explotation from the pre-phoenician times to the*

Un procedimiento que permitía recuperar el cobre sin necesidad de usar el antiguo sistema de calcinar piritas y obtener a su vez un nuevo producto: la pirita lavada, sin cobre pero con todo su azufre, que se vendía directamente a la industria química. En los años sucesivos la producción de piritas lavadas fue creciendo sin cesar hasta las 977.812 toneladas de 1912, constituyendo uno de las mayores fuentes de ingresos de la RTCo.¹⁶

Terminado el proceso de reformas el mundo entero empezó a admirarse de la nueva capacidad de Río Tinto. En el año 1906 la compañía producía cobre a 23 libras la tonelada, unos costes que pocas minas del mundo podían alcanzar¹⁷. Desde esa cantidad, hasta lo que quedaba para alcanzar la cotización del cobre en el momento, todo era ganancia; de manera que en ese año, a un precio de 90'8 libras la tonelada de cobre standar, la compañía se embolsaba, antes de impuestos, 67.8 libras de beneficio por cada tonelada que producía, aparte de los beneficios que generaba la venta directa de piritas crudas y lavadas. En síntesis y por norma general, la RTCo ganaba una cantidad equivalente por el cobre que por la venta de subproductos del azufre. Esta doble naturaleza tenía sus ventajas desde un punto de vista comercial ya que, si se producían fuertes oscilaciones a la baja de uno de los precios, se contaba con el refugio del otro, a no ser que se produjera un proceso general de crisis industrial. Como base podemos establecer que el cobre marca la pauta de los beneficios de la empresa; pero esta misma dependencia estaba hipotecada al hecho de ser éste un mercado inestable y especulativo. Mientras que el mercado del azufre estaba más condicionado por la evolución tecnológica que, por ser un factor productivo más reactivo a cambiar, siempre pudo actuar como amortiguador de la demanda de piritas.

Fruto de sus acuerdos comerciales con Tharsis la RTCo fue abandonando desde principios de siglo el mercado británico e inició una expansión comercial en otras regiones industriales, principalmente la Europa continental, que se convirtió en el mercado natural de la RTCo. En 1903 la compañía acordó con la Metallgesellschaft A. .G. de Frankfurt que ésta actuaría de vendedor de sus piritas lavadas para todos los fabricantes de ácido sulfúrico de Europa Continental. Su actividad debió ser tan eficiente que, en 1906, la Metallgesellschaft garantizó a Río Tinto la venta de 200.000 toneladas al año, para el periodo 1911-1915¹⁸.

Por añadidura, la Metallgesellschaft era, con diferencia, el mejor de los aliados comerciales por los que podía optar la Compañía en asuntos relacionados con el cobre. El consorcio alemán tenía asociado a Henry Merton, probablemente el más influyente de los corredores del London Metal Exchange¹⁹. Poseía además una extensa red de empresas subsidiarias por todo el mundo dedicadas a la extracción, el beneficio y la comercialización del cobre, entre las que destacaban la American Metal Co. (fundada en 1887) y la Australian Metal Co.(1898)²⁰. Incluso en Huelva gestionaban, a través de la

1950's, p.p. 70-71 y anexo 10. Avery, D.-opus cit. pag.177. Avery señala que este proceso ya se utilizaba en Tharsis desde 1889. La mejor descripción técnica del sistema pudimos encontrar se halla en el artículo de Charles H. Jones: "wet methods of extracting copper at Río Tinto, Spain"; Transactions of the American Institute of Mining Engineers, vol.35, 1905, p.p.3-11

¹⁶ Ibidem.

¹⁷ The Mineral Industry, vol. 16, 1907, pag. 327.

¹⁸ Harvey, C.-*The Río Tinto Co.*...pag.81.

¹⁹ Broder, A.-*Le role des Interets*...p.p. 1498-1499.

²⁰ Schmitz, C.- "The rise of Big Business in the World Copper Industry 1870-1930", pag. 398.

Société des Metaux-Cuivres & Pyrites, tres de las minas medianas más importantes: las de San Platón, San Miguel y la Peña Copper²¹.

Por otro lado, y aunque es un tema en el que aún nos falta ciertos datos que corroborar, es innegable la existencia de estrechos vínculos entre los Rothschild y la Metallgesellschaft. Que sepamos ambos se habían aliado, desde al menos 1901, para especular en el mercado del cobre²². Lo cual consolidaba una estrecha relación de años atrás, cuando habían organizado, conjuntamente con los productores americanos, el provechoso cartel del níquel; en el que los Rothschild habían sido los protagonistas como propietarios de las mayores minas no Americanas (las de su compañía Le Nickel) y la Metallgesellschaft como máximo organizador²³. En el sector del cobre la situación se volvía a repetir con muchos paralelismos. Los Rothschild, controlaban a la mina mexicana de Boleo y Río Tinto, el mayor producto de cobre de Europa, y contaban con una amplia experiencia en el mercado. En definitiva, juntos los Rothschild y la Metallgesellschaft eran, a principios del siglo XX, los únicos que podían hacer frente a la gigantesca Amalgamated norteamericana en el mercado mundial del cobre.

La RTCo abrió un segundo frente comercial en el próspero mercado norteamericano. Evidentemente, Río Tinto no pretendía atacar en su campo a la superpotencia mundial del cobre, sino aprovecharse de sus carencias en los derivados del azufre para invadir literalmente su mercado; habida cuenta de que los grandes yacimientos de azufre nativo que se conocían en la Luisiana tenían tantos problemas técnicos que no rentaba hacerlos producir y las pocas piritas que existían tenían un porcentaje de azufre mucho menor que las españolas. Por lo tanto, la compañía se dedicó a exportar allá buena parte de sus piritas lavadas y sus piritas de más bajo tenor de cobre (0'3 a 0'5% de cobre)²⁴. Según Haynes, el consumo de piritas subió tanto que en 1905 el 80% del ácido Sulfúrico producido en los Estados Unidos procedía de las piritas²⁵. Si consideramos que las importaciones desde 1894 a 1913 fueron de tres a cuatro veces superiores a la producción doméstica de piritas y que la mayoría de la producción provenía de Río Tinto, puede decirse que, en ese periodo, de un 30% a un 40% del ácido sulfúrico norteamericano se elaboraba a partir de piritas de Río Tinto. El resultado era tan satisfactorio para la RTCo que a partir de 1911 comenzó a ampliar sus actividades en los Estados Unidos. Ese año creó la Pyrites Company Ltd., para promover las ventas de la Compañía en el país, dejando a la Salt Co. como sub-agente. En 1913 la Pyrites Co. había afianzado contratos con la Davison Chemical y la Virginia-Carolina Chemical Co., dos de los mayores productores americanos, a los que vendía sus piritas con el compromiso de devolverle la totalidad de las escorias de desecho. Para tratar estos cinders se construyeron sendas plantas de recuperación de metales en Wilmington, cerca de la fábrica de la Davison, y en Roanake, junto a la de Virginia, con una capacidad para tratar 450.000 toneladas anuales²⁶.

²¹"Carta de Carl Chrambach a Aron desde Berlín" (6-3-1907) Archivos Rothschild 132AQ 105, 1ª carpeta; Broder, A.-*Le role des interets...* pag. 1501.

²²En los Archivos Rothschild existen numerosas cartas e informes de la Metallgesellschaft, relativas siempre al mercado del cobre. La primera que consta tiene fecha de 25-2-1901. Archivos Rothschild, 132AQ 117, 2ª carpeta.

²³Bouvier, J.-*Les Rothschild*. pag. 258.

²⁴The Mineral Industry, vol. 16, 1907, pag. 843.

²⁵Haynes, W.-*Brimstone: the stone that Burns*. (Nueva York, 1959) pag. 288. La cita la recoge Harvey, C.-*The Rio Tinto Co...* pag.78.

²⁶Harvey, C.-*The Rio Tinto Co...*p.161-162.

En este orden de cosas la RTCo. vivió hasta el inicio 1914 la época más dulce de su historia. Desde el año 1897 los beneficios por ventas no bajaron del millón de libras anuales, llegando hasta el año record de 1906, en el que la compañía ingresó 2.420.996 libras antes de impuestos. Lo que redundó espectacularmente en el dividendo de las acciones ordinarias. Tan importante fue para la imagen de la compañía el llegar a entregar un 110% de dividendo ese año como mantener un nivel increíblemente alto durante todo este periodo, ya que desde 1897 a 1913 repartió un dividendo medio del 69'05%. Como resultado de este éxito y del nivel de confianza que Río Tinto inspiraba en el mercado financiero la RTCo era en 1912 la 13 empresa industrial del mundo en nivel de capitalización, con un valor en el mercado bursatil de 143 millones de dólares²⁷.

La SMMP no tuvo un origen tan brillante como la empresa británica. La diferencia entre ambas saltaba a la vista : en tanto que la RTCo poseía el mayor activo minero del mundo, perfectamente delimitado por el término de la antigua mina real de Río Tinto, con más de 200 millones de toneladas bajo sus entrañas, Peñarroya había nacido como una más del rosario de medianas compañías que se desperdigaban desde el norte de la provincia de Córdoba, hasta la costa cartagenera. Su objetivo, como todas ellas, era la extracción y transformación del mineral de plomo y, preferentemente, de las galenas argentíferas, que venían a contener del orden del 55% de plomo y 850 gramos de plata por tm²⁸.

Creada en 1881 por iniciativa de los empresarios ferroviarios franceses, la SMMP no fue al nacer ni la primera ni la más importante empresa minera del plomo en el sur de España. No obstante, como bien dice Nadal, el primer éxito de la SMMP vino dado por la unión de tres elementos fundamentales para rentabilizar sus yacimientos frente a la competencia : buenas comunicaciones (la sociedad poseía sus propios ferrocarriles), disponibilidad de carbón y una decidida vocación industrial²⁹.

El primero de los objetivos lo alcanzó a través de la unión ferroviaria de los establecimientos mineros principales, que fueron creciendo progresivamente en paralelo al crecimiento espacial de la compañía; en cuanto al carbón, se dió un paso de gigante al fusionarse en 1893 con la Sociedad Hullera de Belmez, que poseía, entre otros, el yacimiento cordobés de El Terrible. A este siguió la compra en 1900 de las minas de hulla de la Compañía de los Ferrocarriles Andaluces (Santa Elisa, Ana y Pequeña en Peñarroya y el grupo Cabeza de Vaca en Belmez) y la compra sucesiva de todas las pequeñas concesiones a los largo de la cuenca del Guadiato, hasta totalizar 84 minas en 1914.³⁰

Resuelto el problema energético, la SMMP se volcó en multiplicar su capacidad de refino. Quisiera enfatizar en el hecho de que la sociedad siempre trató muchas más galenas de las que producían sus propias minas, prueba de su marcada vocación industrial desde sus inicios. la Sociedad ya contaba en el momento de su nacimiento con dos grupos de yacimientos metálicos en Extremadura y Ciudad Real y una fundición el pueblo de Peñarroya, que completó con el alquiler de otras seis fundiciones entre

²⁷ Schmitz, C.- "The World's largest Industrial companies of 1912" Business History, vol. 37, 1995, p.p. 85-96.

²⁸ "Informe sobre Peñarroya, 1913". Archivo Ministerio Francés de Economía y Finanzas. B-31193.

²⁹ Nadal, J. - opus cit , p.p.240-245.

³⁰ Ibidem.

Cartagena, Garrucha, Almería y Puertollano. A partir de 1901 se les sumó la filial Sociedad de Minas de Orcajo, que rendiría considerable beneficios hasta 1911 ; el año siguiente le acompañaría la también filial Compañía Minera de Villanueva del Duque, para explotar el filón de El Soldado ; en 1905 se compró a los Figueroa el Coto Bonaplata, junto a Bailén ; y, para concluir una brillante primera etapa de expansión, se constituyó en 1907 la Compañía Industrial Minera de Linares, conjuntamente con la Sociedad de Antiguos establecimientos Sopwith. De tal manera que, en 1908, la SMMP fue capaz de producir 58.063 tm de plomo (un 30'85% del total nacional), consolidada ya como la número uno de la producción española de plomo dulce³¹.

Los Rothschild, que habían fundado la compañía de acuerdo con los banqueros parisinos Cahen d'Anvers y Mirabaud, se reservaron la exclusiva de las ventas de todos los productos de Peñarroya a través de un contrato de venta que se renovó en 1890, 1891, 1898 y en 1904, hasta fines de 1909³². Ese año, como habían hecho con Río Tinto, traspasaron el contrato a la Metallgesellschaft, que estaba organizando un cartel de productores para subir la cotización del plomo en la bolsa de metales de Londres³³. Desde ese momento, la Metallgesellschaft se encargó de comprar toda su producción, redistribuir sus plomos por los mercados alemán, británico, italiano, francés y ruso y enviar la plata a la casa Rothschild de Londres y a diversos compradores franceses y rusos³⁴. Según Broder la entrada de Peñarroya en el cartel del plomo fue una consecuencia inmediata de la necesidad de abrirle nuevos mercados a la sociedad, a la que ya se le iban quedaban pequeños el ámbito francés y español³⁵, lo cual es cierto, pero no sería tan importante como el alivio que supuso para la SMMP la subida del precio del plomo, que fue subiendo desde 1910 de £12 y 8 sh. hasta £18 y 15 sh. en 1913³⁶.

Con el impulso obtenido por los nuevos acuerdos la SMMP inicia un segundo ciclo de expansión : Si desde 1907 se recupera el cinc de la mina de S. Froilán, en 1910 se levanta una planta en Peñarroya para obtener ácido sulfúrico a partir del bióxido de azufre que emanaban al tostarse las blendas³⁷; en 1912 la SMMP da un tremendo salto cualitativo absorbiendo a la Sociedad Escombreras Bleyberg. Por su operación se hace de una tacada con una fundición en Cartagena dotada con dos hornos de segunda fusión (con capacidad para tratar 1.400 tm/mes) y otros dos de calcinación (con capacidad para tratar 140 tm/día), la fábrica de cinc de Bleyberg, en Belgica, 42 minas en el distrito de Cartagena y Mazarrón (10 en explotación) y 62 participaciones en otras minas, entre las que están las pertenecientes a su filial la Sociedad Carbonages de Puertollano, que producía el resto de los carbones del sur de la Península que aún no controlaba Peñarroya ; pero al año siguiente se supera a si misma adquiriendo todos los activos industriales de la familia Figueroa, consistentes en la Fabrica de San Luis, en

³¹ Nadal, J. - opus cit , p.p.240-245.

³² Archivos Rothschild, 132 AQ 354.

³³ El acuerdo fue suscrito además de por la Metallgesellschaft y Henry Merton por : (entre paréntesis sus respectivas producciones de plomo dulce) G. & J. Figueroa (28.000tm.), Sté. des Anciens Etablissements Sopwith (de 24 a 28.000 tm) ; Sociedad La Cruz (2 a 3.000 tm) ; SMMP (53 a 58.000 tm) ; ASARCO (60 a 72.000 tm.) ; American Metal Co Ltd. (25.000 tm) ; Broken Hill Proprietary Co Ltd (55 A 70.000 tm) ; y delegando la representación en la Metallgesellschaft : la Fábrica de desplatación de la Sté Anonyme Hoboken (60.000 tm), Sté Anonyme G. Dumont & Frères (18.000 tm) y Bleyhuet Call (22.000tm). Archivos Rothschild, 132 AQ 103.

³⁴ Informe del Consul francés en Cartagena (1913), Archivo del Ministerio Francés de Economía y Finanzas, B-31193.

³⁵ Broder, opus cit, p.p. 1528 y 1532.

³⁶ Gibson-Jarvie, Robert.- "The London Metal Exchange. A commodity market", pag.174.

³⁷ Peñarroya.- *Libro del Centenario*.p.p.503-505.

Linares, preparada para producir 20.000 Ton de plomo dulce , la de Sta. Lucía, en Cartagena, lista para producir 10.000 tm de plomo y desplatar 5000 tm, otra de transformados de plomo en Marsella, una alquilada en Lisboa y el resto de las acciones que le restaban de Carbonage de Puertollano. El capital social de la compañía ha quedado, después de intercambiar acciones en todas y cada una de las fusiones realizadas, en 24.375.000 francos³⁸.

El objetivo de la Sociedad ha sido muy claro : a través de una red industrial consolidada Peñarroya se ha convertido en el mayor productor mundial de plomo dulce en vísperas de la Primera Guerra Mundial (118.017 tm en 1914). El esfuerzo de los gestores de la SMMP fue impropio en esos meses anteriores al inicio de la Guerra, pero los acontecimientos demostrarían que Peñarroya había seguido la línea adecuada.

2º.- La desvertebración de los intercambios al inicio de la Gran Guerra. 1914-1915

Como bien sabemos, la Primera Guerra Mundial supuso un esfuerzo de movilización de recursos desconocido hasta entonces. Con el paso de los años ni siquiera las reservas de material acumulados durante las largas décadas de la “paz armada” se demostraron suficientes como para sobrellevar la penosa e interminable guerra de trincheras. Todo los recursos se tornaban escasos ante las exigencias del frente de batalla, por lo que las naciones en discordia tuvieron que poner sobre la mesa todo su potencial económico y el que fueran capaces de obtener de las naciones no beligerantes.

En todo ese afán por obtener mayores medios que el enemigo, los recursos naturales de la España neutral suponían un pilar básico de ese abastecimiento que todos necesitaban imperiosamente. El más simple de los instrumentos de la guerra moderna , el proyectil del arma de fuego, cualquiera que fuera su calibre, estaba fabricado fundamentalmente a partir de los mismos elementos: el cartucho o funda del proyectil, que estaba fabricado fundamentalmente con cobre ; la bala, también de cobre y rellena de plomo ; y el detonante, pólvora generalmente, que se podía obtener por distintos métodos, pero siempre con el concurso insustituible del ácido sulfúrico. En todos y cada uno de estos tres elementos: cobre, plomo, y azufre para el ácido, España era el mayor productor europeo y uno de los principales del mundo. De ahí el especialísimo papel estratégico que van a tomar estos recursos y las empresas que los controlaban en el desarrollo de la contienda que empezaba.

El inicio de las hostilidades supuso una gran conmoción en España. De hecho, a pesar de ser un acontecimiento objetivamente previsible en su momento, la guerra cogió a todos por sorpresa, incluidas las compañías extranjeras y, en general, el conjunto de todos los sectores exportadores españoles que, de la noche a la mañana, veían cerradas las puertas a la salida de sus productos a consecuencia del inicio de las hostilidades y de la puesta en marcha de las primeras medidas preventivas de guerra. Sin embargo, y eso es lo que nos interesa en nuestro caso, Peñarroya y Río Tinto van a ser protagonistas de esta difícil coyuntura y, no solo van a hacer valer su condición de líderes indiscutibles de sus respectivos sectores, sino que van a tomar una serie de iniciativas en la organización del nuevo mercado que van a consolidarlos aún más en su situación y les

³⁸ “Informe sobre Peñarroya, 1913”. Archivo Ministerio Francés de Economía y Finanzas. B-31193 y Nadal, opus cit, 249-251.

van a colocar muy por encima del resto de proveedores de la industria de guerra e incluso de la voluntad de los gobiernos aliados.

Un ejemplo, de los más significativos, fue el que afectó a los pequeños fundidores y exportadores de las cuencas mineras del plomo. En Cartagena, donde se concentraban la mayor parte de las pequeñas explotaciones que aún no había absorbido Peñarroya, la crisis de los primeros meses de la guerra fue sorprendente y paradójica ya que, pese a las crecientes demandas de los fabricantes de toda Europa, el parón absoluto del giro internacional por las moratorias bancarias inglesa y francesa y la progresiva depreciación de los valores extranjeros, que impedía el cobro de las ventas, llevó al sector a una crisis sin precedentes. La producción se redujo a la mitad y el precio de plomo se hundió un 17% llegando a cerrar la mitad de los pozos en activo³⁹. Peñarroya, la compañía de Mazarrón y la Compañía de Aguilas, las tres de capital extranjero, no tienen sin embargo problemas para llegar a un acuerdo el 25 de agosto de 1914 con el Banco de España para que este respalde la creación de la Sociedad Franco-Española de Almacenes Generales de Depósitos⁴⁰, una propuesta que se había denegado reiteradamente a los exportadores españoles⁴¹. De esta manera, Peñarroya se quitó de un solo golpe el problema de la financiación de sus ventas y marginaba al resto de sus pequeños competidores, lo cual era una manera efectiva de obligarles en los meses siguientes a que le vendieran sus producciones a buen precio.

Por su parte, la RTCo tuvo que reconvertir toda su estructura comercial. Los clientes que perdió en Alemania los compensó multiplicando sus contratos en Francia, Gran Bretaña y Norteamericana, donde todos los esfuerzos se volcaron al unísono en la Industria bélica. El avisado presidente de Río Tinto, Fielding, tomó la iniciativa y llegó a un acuerdo con la Oficina de Guerra británica para crear y presidir el Pyrites Supplies. Un comité encargado de organizar todas las ventas y distribuciones de este producto, tan necesario para la industria de guerra, que favoreció siempre a la RTCo.⁴²

3.- La hora decisiva de las grandes compañías, 1916-1918. Intervención y control del mercado .

En 1916 la relativa bonanza de las actividades comerciales se vio truncada por un espectacular giro en los acontecimientos. El desarrollo de las operaciones militares en el mar y la escasez de transportes comenzó a notarse con fuerza desde fines de 1915, en contra de la estabilidad de los mercados. La lentitud de las operaciones militares y el fracaso sucesivo en los intentos por mover la línea del frente pone en evidencia el hecho de que la tradicional política anglosajona del “Business as usual” no tiene ya sentido. Se impone definitivamente el control férreo de todas las actividades económicas y muy especialmente del comercio internacional⁴³. El 14 de junio de 1916, los representantes

³⁹ Egea Bruno, P. M.- *El distrito minero de Cartagena en torno a la 1ª Guerra Mundial (1909-1923)*. Universidad de Murcia. Murcia, 1986, pag. 184.

⁴⁰ A pesar de aparecer otras dos compañías, el reparto efectivo de 50.000 pts en acciones (El capital social era de 500.000 pesetas, dividido el diez series de 50.000, de las cuales se emitió la primera serie) se hizo exclusivamente en tre administradores de Peñarroya (entre los que se encontraba Romanones) que se reservaban también la dirección de la Compañía. La sociedad funcionaba emitiendo unos vales garantizados por las mercancías almacenadas y el Banco de España, que tenía derecho a inspeccionar las actividades. Banco de España. Archivo del Registro. Expediente nº 56610y en Banco de España. Archivo Histórico. Actas de la comisión de Operaciones. Libro 10942. Sesión 22 de octubre de 1914. Los pagos por los servicios financieros al Banco de España ascendían a 1 pts por tonelada/mes de plomo dulce y 1'25 por el argentífero.(Egea Bruno, P. M.-opus cit, pag. 189).

⁴¹ Egea Bruno, P. M.-opus cit, pag. 189.

⁴² Harvey, C.-*The Rio Tinto Co.*p.p.167-168.

⁴³ Hardach, Herd.- *La 1ª Guerra Mundial* p.p. 19-37

de las potencias aliadas se reúnen en París para decidir líneas de actuación conjunta para redistribuir sus abastecimiento, organizar un bloqueo efectivo y preparar las bases de postguerra. Alemania, por su parte, respondió a la iniciativa intensificando hasta el extremo la lucha submarina y las presas en alta mar (300.000 tm/mes hundidas desde octubre de 1916) y redoblando sus esfuerzos a partir de febrero de 1917, en el que la cifra media de hundimientos alcanza la cifra record de 800.000 tm/mes⁴⁴. Como consecuencia de todo ello, el precio de los fletes se disparó, afectando particularmente a las importaciones de hierro y piritas desde España. El clásico trayecto de Bilbao a Tees, que costaba en 1914 5 chelines y 4 peniques la tonelada métrica, saltó a los 26 chelines a principios de 1916, lo que obligó al Ministerio de Municiones británico a crear en marzo de ese año un Ore Broker, responsable del control de los convoyes, que logró que los precios bajaron a 18 chelines. Lo que no impidió que los transportes se fueran haciendo cada vez más peligrosos e impopulares, restringiendo las posibilidades de expansión de la minería española. Las salidas de mineral desde España descendieron desde los 12 millones de Tm. de 1913 (valoradas en 146'6 millones de pts.) hasta los 4'7 millones de Tm. de 1919 (65'5 millones de pts.). La consecuencia lógica fue una gran crisis en el sector que, solo en este periodo, puso en la calle a 5.000 mineros solo en la provincia de Huelva⁴⁵.

A partir de este instante de la guerra los rumbos de la SMMP y de la RTCo se separan definitivamente. Cada una va a adoptar un modelo de actuación radicalmente distinto, en el que una va a vivir de las rentas, aprovechando la coyuntura extraordinaria de los precios y sus contactos políticos y el otro va a optar por un modelo de crecimiento expansivo. El resultado financiero será prácticamente el mismo, pero el tiempo pasará factura a Río Tinto por no haber querido prepararse prudentemente para cuando lleguen definitivamente las “vacas flacas”.

a.- La estrategias de integración y crecimiento de Peñarroya.

Peñarroya planteó una estrategia en una doble dirección: aumentar la producción, diversificándose y completando la integración vertical de todas sus actividades y demostrar al gobierno francés que su concurso era único e indispensable para controlar el mercado del plomo para los aliados. Las decisiones de la reunión interaliada de París podían ser una buena plataforma y la sociedad aprovechó su ocasión sin desperdiciarla.

El momento es desde luego propicio no solamente en lo que afectaba al control del contrabando con el enemigo sino en dar solución a fuertes desequilibrios que estaban afectando a los mercados internos. El plomo se cotizaba en la bolsa de Londres a un cambio fijo de £30, por decisión gubernativa. Pero en el mercado libre de París el plomo circulaba a 1900 francos (£70). Para Peñarroya había que arbitrar alguna medida para asegurar un mínimo de £40 para incentivar a los mineros sin soliviantar a la industria y los ministerios de guerra. Ante la falta de propuestas, Peñarroya propone a los ministerios de Guerra y Comercio franceses un plan que diera coherencia al desorden en las importaciones hacia los Aliados siguiendo las pautas que utilizaba la Metallgesellschaft para intervenir el mercado, es decir, formando una gran corporación de productores que recogiera toda la producción de metales no ferrosos y los repartiera

⁴⁴ Hardach, Herd.-opus cit p.p. 53-54 y 281.

⁴⁵ Fontana, J. y Nadal, J.-"España 1914-1970" en Cipolla (ed.): *Historia Económica de Europa* (6), p.p.97-98.

por todos los mercados a un precio único. La sociedad se llamaría Minerais & Metaux y estaría abierta a productores de toda nación amiga ; aunque Peñarroya ya presentó entonces la lista de Sociedades que se comprometía a seguirle en la iniciativa⁴⁶.

Tabla 1.- Lista de suscriptores del grupo francés de la Sociedad Minerais & Metaux (septiembre 1916):

AIN ARKO (SOCIÉTÉ DES MINES DE ZINC D')	KANGUET (TÚNEZ)(SOCIÉTÉ MINIÈRE DU)
ASSOCIATION MINIERE SPASS KY COPPER MINES	LA CRUZ (SOCIÉTÉ)
BALLA-KARAIDIN (SOCIÉTÉ OTTOMANE DES MINES DE)	LAURIUM FRANÇAISE (C° FRANÇAISE DES MINES
BOLEO (COMPAGNIE DE)	DU)
BOR (COMPAGNIE FRANÇAISE DES MINES DE)	MALFIDANO (STÉ ANONYME DES MINES DE)
CAHEN D'ANVERS & C° (PARÍS)	MOKTA (C° DES MINES DE)
CATEMON (SOCIÉTÉ DES MINES DE CUIVRE DE)	MIRABAUD & C° (PARÍS)
CHARANAL (CHILE) (SOCIÉTÉ DES MINES ET USINES DE	NALTAGUA (STÉ. DES MINES DE CUIVRE DE)
CUIVRE DE)	OUASTA MESLOULA (C° DES MINES D')
COMPAGNIE INDUSTRIELE DU PLATINE	PARZAN (COMPAGNIE DES MINES DE)
COMPTOIR LYON ALLEMAND	PENARROYA (STÉ MINIÈRE & MÉTALLURGIQUE DE)
COROCORO (UNITED COPPER MINES LTD.)	PONTGIBAUD (STÉ ANONYME DES MINES ET
CUIVRES & PIRITES	FONDAIRES DE)
DEMANCHI & C° (PARÍS)	PYRITES DE HUELVA (STÉ FRANÇAISE DES)
DJEBEL RESSAS (SOCIÉTÉ DES MINES DU)	DE ROTHSCHILD FRÈRES (PARÍS)
FEDJ EL ADOUM (SOCIÉTÉ DES MINES DE)	SAINT-GOBAIN, CHAUNY & CIREY (MANUFACTURES
GUERGOUR (SOCIÉTÉ DES MINES DE ZINC DU)	DES GLACES & PRODUITS CHIMIQUES DE)
HUARON	SOCIETE D'AFRINAGE (MEXICO)
	SOPWITH (STÉ DES ANCIENS ÉTABLISSEMENTS)

Fuente : Archives Nationales, París, f-12-7680.

Los franceses plantearon a los británicos el proyecto de Peñarroya, que fue aceptado con agrado, remitiéndose todos a una nueva reunión interaliada exclusivamente para el plomo, el estaño y el cinc, que se celebró el 1 y el 2 de agosto de 1917. En ella se tomaron las decisiones importantes para el futuro del mercado del plomo⁴⁷ :

- Desde el 31 de diciembre el plomo se compraría en España a un precio único de 750 pts la Tm.
- Todos los países se comprometen a reducir su consumo de plomo y retringirlo exclusivamente a los usos en los que no existiera un sustitutivo.
- Las aproximadamente 180.000 tm que producía España se repartirían entre Gran Bretaña (45.000 tm.), Rusia (20.000 tm), Italia (63.000 tm) y Francia (52.000 tm).
- En cada país habría un comprador único que compraría para todo el país y establecería el precio del mercado interno.

A la Sociedad Minerais & Metaux se le concedió por supuesto la exclusividad de la ventas para Francia y, como productor de la mayor parte de la producción española, el abastecimiento para el resto de los aliados.

Minerais & Metaux era por extensión y por participación prácticamente toda ella Peñarroya. La sociedad por si misma estaba perfectamente capacitada para hacer frente sola a la totalidad de los compromiso adquiridos. Salvo la pérdida de la fundición de Bleyberg, la SMMP no solo había mantenido intacto su estructura productiva, sino que la había aumentado durante los tres primeros años de la guerra pese a la pérdida de 76 de sus 105 técnicos por reclutamiento. En España la compañía producía año a año más mientras que acaparaba un mayor porcentaje de la producción española de plomo (ver tabla nº). En 1916 toma también la cabeza de los productores nacionales de carbón, con

⁴⁶ Archives Nationales, París, f-12-7679.

⁴⁷ Ibidem

un producción de 828.825 ton.(ver tabla x), por encima de las 724.094 ton de la Duro Felguera⁴⁸, y todo ello en tanto que multiplicaba su gama de productos derivados de la extracción de blendas, galena y el carbón. (sulfato de cobre, superfosfatos, cal, sulfato amónico, creosota, brea, benzol, bencina, cal, alquitrán...).

Tabla 2: Resultados industriales de la SMMP (1912-1919).

Año	SMMP Producción Plomo dulce	SMMP Plomo antimonios o	España producción total de Plomo	% de SMMP (España)	SMMP Producción de Hulla	España producción total de hulla	% de SMMP (España)
1912	61.495	-	232.600	26,43	319.345	3.852.000	8,29
1913	101.235	-	198.800	50,92	339.483	4.016.000	8,45
1914	118.017	-	143.500	82,24	652.861	4.133.000	15,79
1915	121.131	-	171.500	70,63	711.322	4.359.000	16,31
1916	138.452	-	147.400	93,92	828.825	5.116.000	16,20
1917	91.633	22.660	172.900	66,10	706.441	5.367.000	13,16
1918	102.440	6.995	169.700	64,48	753.759	6.512.000	11,57
1919	64.361	1.756	125.700	52,59	658.236	5.704.000	11,53

Fuente : Nadal, J.- "Peñarroya.." (hasta 1914) y AHN, Fondos contemporáneos. Sección Hacienda. Serie General, legajo nº10.660.

Ante las expectativa creadas el Consejo de Administración de la SMMP decide ampliar el capital de la sociedad y actualizar el balance más a tono con el verdadero valor de los activos. La compañía posee un remanente de 29 millones de francos en primas de anteriores emisiones y es una buena excusa para escapar de los obstáculos que pueda poner en el futuro el gobierno español a las salidas de capital (o en ese mismo momento, recuerdese el proyecto de Alba de gravar los beneficios de la guerra en España), asignando la mayor parte de la ampliación a los valores que se encontraban fuera de España. Se opta finalmente por la emisión de dos paquetes de 97.500 acciones ordinarias : el primero se entregaría a los antiguos accionistas en relación a una acción nueva por una antigua y el otro se vendería libremente en Bolsa. La SMMP triplicaba así sus acciones y sube su capital social hasta los 73.125.000 francos⁴⁹.

b) El espejismo del crecimiento especulativo de Río Tinto

Para Río Tinto, la intensificación de los controles aliados supuso todo un balón de oxígeno después de dos resultados muy pobres en 1914 y 1915. Puede ser que fuera por evitar un exceso de dependencia de los productores norteamericanos o por ser aún la empresa minera británica con más prestigio, la cuestión es que el gobierno británico tuvo un trato de favor muy especial con Río Tinto y le concedió un protagonismo muy destacado en la nueva organización del mercado. De hecho, en la Comisión de Metales británica él fue el único representante de la industria minera participante (de los más activos por cierto) entre numerosos corredores de la bolsa de metales y políticos⁵⁰.

La imposibilidad de mandar piritas a Centro Europa la compensó Fielding solicitando subvenciones al Ministerio de Municiones, para amortiguar el sobreprecio del transporte de trasladar ese porcentaje perdido de sus exportaciones a los Estados Unidos. El ministro se avino a los razonamientos de Fielding, que le aseguraba que las

⁴⁸ Roldan, Santiago y García Delgado, Jose Luis (Con la colaboración de Juan Muñoz).- *La formación de la sociedad capitalista en España. 1914-1920*. C.E.C.A. Madrid, 1973, pag 157.

⁴⁹ Archives Nationales, París, f-12-7680.

⁵⁰ Archives Nationales, París, f-12-7680.

piritas de Río Tinto eran fundamentales para asegurar la producción de la industria de guerra americana y contener sus precios⁵¹. La compañía aumentó de tal manera sus exportaciones que tuvo que construir una nueva planta en Deschelter, Filadelfia, para tratar 100.000 toneladas de mineral al año (ampliable hasta 500.000) y producir 3.000 toneladas de cobre⁵².

De la misma manera, cuando el precio del cobre se disparó al doble como efecto inmediato de las escasas entradas de mineral, superando con creces la barrera de las 130 libras la tonelada de cobre Standard⁵³ los gobiernos aliados negociaron de mutuo acuerdo con la RTCo la contratación por seis meses de todo el cobre de Río Tinto por 115 libras/tm⁵⁴, para evitar una subida que podría atraer un exceso de especulación y dar al traste con la planificación del gobierno británico. La producción de Río Tinto apenas alcanza las 30.000 tm pero, aún así, la situación de los precios supone un gran negocio para Río Tinto. En Europa no se puede exportar mucho pero, cuando se hace, casi todo es en forma de cobre, y con el precio estancado en esas 130 libras por tonelada los resultados son realmente fantásticos para la coyuntura: en 1915 los beneficios distribuibles fueron de 1.112.500 libras (un 55% de dividendo para las acciones ordinarias); en 1916, 1.862.500 libras (un 95%); en 1917, 1.768.750 libras (un 90%); y en 1918, 1.018.750 (50%)⁵⁵. La J.P. Morgan se dirige insistentemente a los Rothschild demandándole acciones de la compañía para sus clientes⁵⁶. Río Tinto era, a la vista de todos, un valor en alza, pero con piés de barro.

Tabla 3 .- Producción y ventas de la RTCo (1912-1918)

Año	Producción total RTCo. (columna 2+columna 3)	Ventas Piritas Crudas (col. 2)	Piritas tratadas en la mina (col. 3)	Ventas Piritas lavadas	Producción de cobre
1912	2406969	698399	1708570	977812	25623
1913	1859571	652168	1207403	729099	21400
1914	1204822	606252	636570	637348	17544
1915	1054222	264455	789767	676163	20357
1916	1528708	279999	1248709	741387	21385
1917	1381118	224682	1156436	531667	27005
1918	1623009	141979	1481030	205062	23244

Fuente : L.U. Salkied.- *A technical history of the Rio Tinto Mines...*p.p. 105-107.

Esta política comercial supuso un esfuerzo negociador que no se vio compensado por una política industrial juiciosa. En la mina, aunque se quisiera, no se podría aumentar la producción. La exportación de piritas crudas y la producción de piritas lavadas van desapareciendo de la producción en beneficio del cobre que tampoco puede producirse en mayores cantidades si se abandonan los procesos químicos de extracción de cobre. Por añadidura, desde el 1914 la compañía no es capaz de procurarse material de repuesto elemental, como ventiladores, compresores o retortas Bessemer y el coke, que se importa de América a 10 libras la tonelada. Pese a ello, los

⁵¹ Harvey, C.-*The Rio Tinto Co...*pag.168.

⁵²"Informe sobre Río Tinto, 1916". Archivos Rothschild, 132AQ 105, 2ª carpeta.

⁵³ The Mineral Industry, vol.30, 1921, pag.158.

⁵⁴"Informe sobre Río Tinto, 1916"; Archivos Rothschild, 132AQ 105, 2ª carpeta.

⁵⁵ Avery, D.-opus cit. pag. 305.

⁵⁶ Archivos Rothschild. 132AQ 104, carpeta 3. En este legajo se encuentran seis telegramas de la casa de banca neoyorquina (con fechas de: 17-5-1915; 13-6-1915; 22-6-1916; 10-6-1916; y 9-6-1916) todos ellos solicitando acciones de Río Tinto.

ingenieros logran sacar 24.000 Tm de cobre. Aunque los costes de producción del cobre suben hasta 37 libras la tonelada en 1916 y empiezan a sentirse ya las consecuencias de la apreciación de la peseta, que en esa fecha le cuesta a la compañía 50.000 libras anuales⁵⁷. No se entiende como, en este cuadro de situación, una compañía de los recursos de la RTCo no llegó a un acuerdo con alguna naviera para su abastecimiento o se hizo con su propia flota resolver el problema de transporte, como sí hizo Peñarroya⁵⁸.

La visita técnica de 1916 de los Ingenieros españoles Guitián, Villasante y Abbad⁵⁹ pone en evidencia lo que nadie quiere ver en la compañía. En los últimos años de la guerra Río Tinto esta sufriendo un proceso de descapitalización de sus instalaciones de consecuencias desconocidas. Desde hace más de 11 años no se hace ninguna mejora tecnológica en la mina y no existe la más mínima voluntad en la directiva para evitarlo.

El cuadro 1 hace referencia a la discordancia en el desarrollo de los procesos de integración vertical de la SMMP y la RTCo. Obsérvese como Peñarroya ha logrado integrar en 1918 todo su proceso de producción y distribución hasta hacerse prácticamente autosuficiente, con el consiguiente ahorro en los costes de transacción asociados. Tanto en las entradas como en las salidas de las dos escalas principales de la producción el proceso es continuo y el producto pasa por al menos tres establecimientos antes de llegar al consumidor final, que en este caso será probablemente un mayorista. También es interesante señalar el inteligente acercamiento de Peñarroya hacia otras empresas asociadas o subsidiarias, en las que busca un complemento a alguna de sus líneas productivas o hipotéticas alianzas estratégicas. El caso de la asociación con la Kuhlman es muy significativo, en 1915 Peñarroya le cedió la parte química de la fábrica marsellesa de El Estaque, por un intercambio de acciones; a nivel práctico es un manera de darle utilidad a técnicos que han perdido su fábrica en el frente belga, pero a largo plazo supone un jugoso acercamiento a una de las empresas químicas con más raigambre en Europa⁶⁰. Caso distinto a la Factoría de Megrine, que supone una ampliación a la capacidad de refinado de la Sociedad o el de las filiales Española de Tejidos Industriales⁶¹ y la Electromecánicas que tienen como principal fin el darle mayor utilidad a la creciente producción eléctrica de los carbones de Puertollano⁶².

No se puede considerar una integración completa de la RTCo, que aún precisa de aportes energéticos exteriores, carece de un complejo industrial como para transformar toda su producción y, ante todo, no posee un eficiente filial comercial que trabaje con todas sus productos elaborados. La empresa Productos Químicos onubenses empezaba sin planes de ampliación de actividades una segunda década del siglo con grandes posibilidades de expansión en España, aunque también es cierto que la zona sur de España no era precisamente una área de fuerte demanda de sus productos

⁵⁷ "Informe sobre Río Tinto, 1916". Archivos Rothschild, 132AQ 105, 2ª Carpeta.

⁵⁸ Peñarroya llegó a un acuerdo de con la Naviera Valenciana, para el uso exclusivo de sus 18 buques. Revista Minera, 1916, pag. 276.

⁵⁹ Guitián, Claudio; Villasante, Fernando; y Abbad, José.- *Memoria sobre el aprovechamiento industrial de los yacimientos de pirita ferro-cobrizada de la provincia de Huelva*. (1916) Madrid, Lit. A. de Angel Alcoy

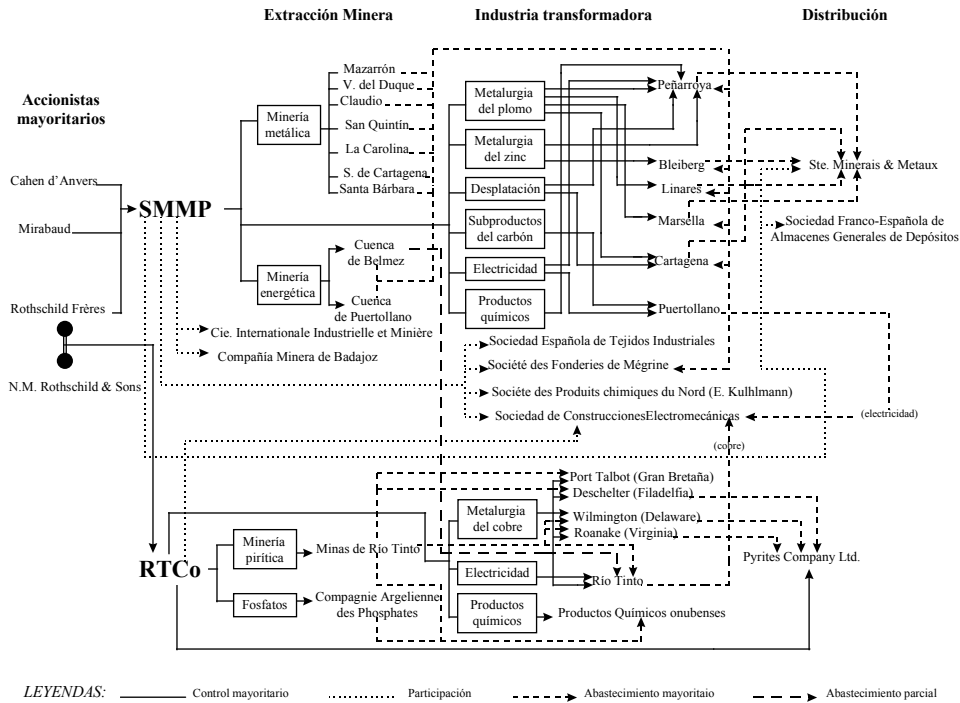
⁶⁰ Actas de la Asamblea General de Accionistas SMMP, 1916. p.p. 15-16.

⁶¹ *Ibidem*

⁶² Sobre esta empresa ver :Sarmiento Martín, Encarnación.- *La Electromecánicas, una gran industria cordobesa (1917-1939)*. Caja Provincial de Ahorros de Córdoba. Córdoba, 1992.

fertilizantes. Tampoco se puede considerer que Río Tinto hubiera empezado una carrera de expansión internacional a cuenta de sus refinerías de escorias. Y falta de contactos con otras empresas da una idea de lo escasamente diversificada que estaba la compañía. Toda una contradicción ante la naturaleza de sus actividades

Cuadro 1.- SMMP y RTCo : propiedad, integración de la producción y distribución en 1918.



5.- Los problemas de la RTCo ante la crisis de la postguerra.

Finalmente, tras más de cuatro años de lucha, el 11 de noviembre de 1918 el armisticio señala la conclusión de las hostilidades. Como se preveía, el fin del conflicto trajo la consiguiente contracción de la demanda de la industria armamentística de Gran Bretaña y Francia. Como también era de esperar que en breve las cotizaciones sufrieran un descenso generalizado. Por otro lado, se creaba un serio problema de exceso de stock, que el gobierno británico intentó amortiguar para no influenciar en exceso en el mercado⁶³. De hecho, la autorización dada a los fabricantes para atender libremente sus pedidos con sus reservas de cobre no produjo un inmediato hundimiento de precios. Estos se mantuvieron inalterados en el mes de diciembre en los anteriores 122, 137 y 135 libras la tonelada de *standard*, *electrolítico* y *best selected*, respectivamente⁶⁴. Pero en la primera semana de enero de 1919, una bajada en bloque de 10 libras en todos los índices anunció un descenso continuado de los precios, que no paró hasta llegar a las 76 libras del *standard* en mayo⁶⁵.

Era un final indudablemente anunciado, pero de unas consecuencias que la RTCo nunca predijo en su justa medida. El problema fundamental que se creaba no era

⁶³El Gobierno británico retuvo las grandes cantidades de cobre que tenía almacenadas y fue vendiéndolas poco a poco y con gran publicidad para evitar la acción de los especuladores. La Revista minera del 24 de octubre de 1919 (pag. 422) recoge la lista de sus ventas de metales no ferrosos: con respecto al cobre anuncia que en agosto se ha desprendido de 7.068 toneladas más, con lo que le restarían aún 37.230 por vender.

⁶⁴Revista Minera, 8-12-1918, pag.603.

⁶⁵Revista Minera: 1-1-1919 (pag.11) y 8-9-1919 (pag.392).

otro que el impresionante crecimiento que había conseguido durante la guerra el conjunto de la industria extractiva y transformadora norteamericana, alzándose con la absoluta supremacía en la mayoría de los mercados. En el campo del cobre la situación tomó, si cabe, mayor envergadura. Los EEUU pasaron a lo largo de la Gran Guerra de ser tradicionales importadores de metales foráneos, debido a que su propia industria absorbía la totalidad de su producción y precisaba todavía de mayores recursos, a acaparar el 66% de las exportaciones mundiales.⁶⁶ A esto tenemos que añadir que, en 1921, los tres grandes grupos norteamericanos controlaban el 74% de la capacidad mundial de refino del cobre y que, por si fuera poco, la American Metal Co. (controlada como dijimos por la Metallgesellschaft) se había trasladado de Alemania a los EEUU en 1917. Ese mismo año la empresa de origen alemán controlaba el 8% de las salidas de cobre refinado y las refinerías japonesas otro 8%⁶⁷, que hay que sumar a las cifras anteriores. Queda claro, a partir de estas cifras, porque la RTco. y el resto de productores europeos, a pesar de las substanciosas ganancias que obtuvieron por el cobre durante la guerra, no volvieron a tener el papel de articuladores del mercado de otras épocas. Puede decirse que, desde entonces, Europa no dejó de ir a remolque de las tendencias y decisiones de los productores norteamericanos.

Pero la mayor amenaza con la que tendrán que luchar las piritas españolas desde 1918 será en el campo de la obtención del azufre, en el que hasta ahora se habían mostrado intratables. Hasta entonces los norteamericanos habían tenido que renunciar al aprovechamiento de sus yacimientos de Luisiana. La profundidad de sus vetas había supuesto una dificultad técnica insalvable. Sin embargo, cuando Herman Frash desarrolló un proceso efectivo de extracción, basado en tubos compuestos que recuperaban el azufre por la inyección de agua a altas temperaturas, el problema técnico se convirtió en un problema económico: el sistema precisaba de una instalación cara y un abastecimiento de 2,5 millones de galones de agua al año (9.46 millones de litros) por pozo, lo que suponía una inversión que, en principio, no podría amortizarse en el mercado con los precios más competitivos de las piritas hispanas⁶⁸. La guerra supuso la oportunidad definitiva para el aprovechamiento de estos recursos. Habida cuenta de las dificultades que el bloqueo estaba poniendo a la importación de productos europeos, las piritas españolas empezaron a escasear, de manera que la industria química norteamericana empezó a hacer uso de su propio azufre. Desde 1914 el azufre obtenido por el proceso Frash, usado para la obtención de ácido sulfúrico, subió en los EEUU desde el 3% del consumo, en 1914, hasta el 48% en 1919. A costa precisamente de las piritas, que al iniciarse el conflicto suponía la fuente del 74% del ácido que se producía en ese país⁶⁹. El restablecimiento del suministro comercial debiera haber recuperado el anterior status quo, pero el ganar esa cuota de mercado durante aquellos años, permitió a las empresas extractoras de Luisiana un reducción de costes, por economías a escala, que no hubiera sido posible en condiciones normales⁷⁰ y que les predisponía a una expansión inimaginada en el futuro⁷¹.

⁶⁶ Gibson- Jarvie, R.-*The London Metal Exchange. A commodity market*, Pag.140.

⁶⁷ Schmitz, C.- "The Rise of big business in the World Copper Industry 1870-1930". pag. 395.

⁶⁸ Checkland S.G.- Opus cit. pag. 152. y Martin, Geoffrey y Foucar, Louis.-*Sulphuric Acid and Sulphur Products*. Londres (1916).

⁶⁹ Revista Minera. 1-1-1924. pag.9.

⁷⁰ Harvey, C.-*The Rio Tinto Co....*, pag. 170.

⁷¹ La expansión del azufre norteamericano se confirmó en los siguientes años y fue simultaneando el acaparamiento del mercado interno con la exportación, en una tendencia en la línea de la tabla que sigue:

AÑOS	Producción (en ton. cortas)	Exportación (en ton. cortas)
------	-----------------------------	------------------------------

Por otro lado, una de las ventajas que toma el azufre nativo sobre las piritas fue que se adaptaba perfectamente al desarrollo del Proceso de Contacto, que no precisa el viejo sistema de cámaras de plomo de Roebuck para la manufactura del ácido sulfúrico. El nuevo sistema usaba un catalizador de platino y azufre nativo. Era, además, incompatible con las piritas, por su exceso de arsénico, y daba un ácido mucho más concentrado. Por si fuera poco, la planta de transformación costaba la mitad que la de las piritas y solo precisaba 2/5 de su trabajo⁷².

En esta tesitura, el mercado americano, tradicional feudo de ventas de la RTCo., se fue cerrando poco a poco a sus operaciones⁷³. Las cifras son evidentes:

Tabla 4.-Importaciones de piritas a los EEUU, 1916-1921. (en toneladas)

Años	Importaciones totales de piritas en los EEUU	Importaciones desde España	Importaciones desde Canadá
1916	1.224.4519	1.095.980	148.682
1917	967.340	747.830	210.615
1918	489.786	270.649	221.442
1919	338.973	280.725	84.761
1920	332.605	200.706	100.672
1921	216.229	191.515	7.000

Fuente: Revista Minera. 1-1-1924. pag. 9.

La situación de mercado era muy preocupante, pero la Compañía no desató ninguna medida drástica de tipo comercial, ya que se consideraba obligada por el acuerdo suscrito en 1911 con Tharsis (renovado en 1916), que no expiraba hasta fines de 1921⁷⁴. Sin duda interesaba llegar cuanto antes a otro, pero se seguía manteniendo la esperanza en un recuperación de la demanda que no llegaba. Lo que no sospechaba Fielding, era que su tradicional rival estaba en mejores circunstancias que su mina para plantear una negociación.

Tharsis no ganó mucho dinero durante la Guerra. Ciertamente estaba sujeta a sus antiguos contratos y esta circunstancia le impidió sacar mayor beneficio de la subida de precios. Sin dejar de olvidarnos de que sufrió, como todos, la subida de los fletes. No obstante, la Compañía escocesa se concentró en un inteligente proyecto de mejora de sus yacimientos, tanto en Sierra Bullones como en la Zarza, que incluía la mejora de sus instalaciones industriales y la compra de terrenos colindantes. El objetivo era centrarse

1918	1.353.525	131.092
1919	1.190.575	224.712
1920	1.255.249	477.450
1921	1.879.150	285.762
1922	1.830.942	487.969
1923	2.036.097	474.475

Fuente: Revista Minera. 24-7-1924. pag.441.

La revista Mineral Industry (vol. 30, 1921; pag.652) destaca que la Rio Tinto Co. tuvo que cesar la exportación a los EEUU de piritas de bajo contenido en cobre y se centró en las de tenor más alto.

⁷² Checkland, S.G.-opus cit, p.p. 152-153.

⁷³ El problema afectó de igual manera a los productores californianos de piritas, que vieron reducidas sus ventas desde 1917 a 1922 de 480.662 toneladas a 169.043; Revista Minera, 1-1-1924, pag. 9.

⁷⁴ Harvey, C.-*The Rio Tinto Co...*, pag. 171 y Checkland, S.G.-Opus cit, p.p.192-196.

definitivamente en potenciar el aprovechamiento de los sulfuros, dejando en un lugar secundario la producción de cobre⁷⁵.

No acaban aquí las dificultades. En 1919 la RTCo pudo vender tan solo 386.000 toneladas de mineral, un 26% de lo que se había vendido en 1913⁷⁶. La situación no es aún preocupante y se intenta reforzar la confianza repartiendo el mejor dividendo a cuenta posible a mediados de año (20 chelines)⁷⁷. Sin embargo, en 1920 una sucesión de huelgas comenzó a parar uno a uno todos los departamentos hasta llegar a la huelga general completa y la paralización de la mina. La situación a la que se había llegado alarmó hasta el extremo a los Rothschild de Londres y París que, si hasta ese momento habían tenido una actitud de permisibilidad en relación a la dirección interna de la compañía, no estaban dispuestos a consentir la bajada de la productividad de la mina y el hundimiento del precio de las acciones que se estaba produciendo (las acciones de Río Tinto se habían hundido a £36 5/8 frente a £74 15/16 de 1913). En 1920, por primera vez en 40 años, la RTCo. no repartía dividendos. Como un anuncio de este desastre de imagen sin precedentes, la compañía anunciaba que no se daría el dividendo a cuenta del verano, que se solía repartir a las acciones ordinarias al finalizar el primer semestre⁷⁸.

En junio los Rothschild toman la iniciativa y exigen una inmediata remodelación del consejo. Fielding, el viejo presidente que colocaron en 1895, mantiene la presidencia, pero debe abandonar inmediatamente las negociaciones con Tharsis y pierde buena parte de sus competencias ejecutivas a favor del consejero Lord Milner. A partir de ese momento se encarga de rediseñar la política comercial y, por tanto, de las negociaciones con otros productores, a Sir Arthur Steel-Maitland⁷⁹, un hombre que comparte con Milner el carácter dialogante y que es, en principio, partidario de acuerdos de mercado. En definitiva, ante la difícil competencia de los norteamericanos y la atonía de la demanda en Europa, es la opción que mas concuerda con la vieja filosofía de la Casa Rothschild de control absoluto de los mercados.

Con respecto a los problemas de la mina, los Rothschild exigen más información e imponen el arbitraje de Sir Rhys Williams, un viejo conocedor de la minería onubense⁸⁰. Williams parte en noviembre para Río Tinto, con la orden de preparar un informe de la situación y con autoridad para mediar en el conflicto. Tras una extensa visita a España Williams saca algunas conclusiones claras: aparte del profundo malestar entre los empleados y obreros frente a la aptitud dictatorial del director, la auténtica causa de las huelgas residía en los graves problemas de subsistencia que sufrían los empleados, que nada tenían que ver con la actitud demagógica de la prensa y algunos políticos españoles, ni mucho menos con una supuesta financiación de los huelguistas por parte de alemanes o rusos⁸¹. El encarecimiento de los niveles de vida había sido durante los últimos seis años de un 125% (un 80% de 1914 a 1919 según Harvey) y los salarios en Río Tinto habían subido sólo un 35%. La consecuencia

⁷⁵ Checkland, S.G.-Opus cit, pag. 195.

⁷⁶ Harvey, C.-*The Rio Tinto Co...*, pag. 170.

⁷⁷ Revista Minera: 16-9-1920, pag.520.

⁷⁸ Revista Minera, 16-9-1920, pag 521-522.

⁷⁹ Harvey, C.-*The Rio Tinto Co...*, pag. 171.

⁸⁰ Williams había sido director de la Esperanza Sulphur & Copper Company; Harvey, C.-*The Rio Tinto Co...*pag. 177.

⁸¹ Ibidem.

inmediata fue un progresivo empeoramiento de la situación de los trabajadores, que al comenzar las huelgas se agravó todavía más, hasta llegar a niveles de pura miseria. Antes incluso del conflicto, un informe médico de los 9.856 trabajadores de la mina evidenció que, fruto de los avanzados niveles de desnutrición, un 63% de los obreros eran completamente inútiles para el trabajo⁸². Los mejores obreros de Río Tinto se marchaban a otros yacimientos mineros mejor remunerados. Sin ir más lejos, a Peñarroya, donde los salarios eran de un 40 a un 50% más elevados. Según Williams allí se percibía que el grueso de trabajadores era mucho mejor cualificado, se trabajaba más y se optimizaba mucho más el rendimiento, mientras que la eficiencia del trabajo en Río Tinto seguía decayendo⁸³.

Para resolver el impás del conflicto, Williams recomendó a la dirección de la mina una serie de medidas de choque: se debían subir los salarios inmediatamente a nivel de subsistencia; se debía abandonar la política paternalista y crear seguidamente comisiones de investigación mixtas de trabajadores y los miembros del staff británico, que recomendarían sobre qué política social es la más conveniente; y, por último, se preparará un acercamiento al sindicato católico, de tendencia mucho más moderada, pero de escasa implantación. La operación perseguiría primar a este sindicato sobre el socialista, el anarquista y el conocido como Nuevo Río Tinto, con el fin de minar su influencia y negociar en condiciones más ventajosas para la empresa⁸⁴.

Esta última operación fracasó, pero no hizo falta insistir en esa línea. A fines de enero, los obreros, agotados por seis meses de huelga ininterrumpida, comenzaron a retornar a sus puestos. La compañía había vencido sobre el papel y la compañía anunció la graciosa concesión de las medidas anteriores, sin mediar la más mínima negociación. Los sindicatos no fueron reconocidos y, aprovechando la adquisición de nueva maquinaria, la dirección comenzó un drástico plan de despidos, empezando por los más destacados sindicalistas. Entre 2.500 y 3.000 trabajadores se vieron en la calle⁸⁵.

“Zanjado” el asunto laboral, la directiva se centró exclusivamente en diseñar una nueva política comercial para salir de la crisis, abriendo un periodo de seis años de ensayos en los que se propusieron múltiples soluciones de la más variada naturaleza. Este largo y complejo proceso de negociación y lucha de mercado con la competencia degeneró en una continua sucesión de despropósitos, en la que Río Tinto nunca pudo imponer su criterio.

⁸²"Informe de Sir Rhys Williams..." Archivos Rothschild. AN 132AQ104, dossier 3 y Harvey, C.-*The Rio Tinto Co...* pag. 178.

⁸³"Informe de Sir Rhys Williams..." Archivos Rothschild. AN 132AQ104. Dossier 3.

⁸⁴Harvey, C.-*The Rio Tinto Co...* pag. 181.

⁸⁵Tablas de la evolución laboral de la Río Tinto según Gil Varón* y Salkied:

Año	Plantilla (según G. Varón)	Plantilla (según Salkied)	Altas producidas (según Gil Varón)	Bajas Producidas (según Gil Varón)
1919	9.046	11.145	438	1.534
1920	8.638	10.396	962	1.704
1921	6.836	7.996	93	1.022

(*)Las cifras de Gil Varón se refieren solamente a los trabajadores que vivían en los municipios de la Cuenca Minera (Río Tinto, Nerva, Zalamea y Campillo), con lo que se imagina que no incluye a los trabajadores de los departamentos de Huelva. Las bajas a las que se refiere son las definitivas, de trabajadores que nunca volvieron a trabajar para la Compañía; Fuentes: Gil Varón, L.-Opus Cit, pag.162. Salkied, L. U.- opus cit, apéndice12, pag.106.

La cuestión era que las negociaciones entre los productores continuaban estancadas, sin ningún estímulo visible, a inicios de 1921. Orkla, el tercer productor mundial de piritas, y Tharsis no creían que el viejo acuerdo de zonas bastara para salvar la crisis y abogan por una subida pactada de precios. Según Orkla la guerra había provocado una bajada a 3 peniques la unidad de azufre de las piritas; tanto ellos como Tharsis creían que se podría subir a 4 peniques sin problema para la industria química, si se consigue un pacto que fijaría precios y cupos de producciones a vender. No entendían la postura de Fielding ya que, según ambos, dicha subida constituiría 4 chelines por tonelada más para Río Tinto, que en un año le reportarían 350.000 libras⁸⁶. Pero la directiva de Río Tinto no está convencida de la bondad de estas subidas y se cierra a esta opción argumentando que perdería capacidad de maniobra frente a sus clientes. Además, se siente con fuerzas como para soportar una guerra comercial⁸⁷. No obstante Milner y Steel opinan que en las negociaciones se están haciendo algunos avances, pero entienden que los pequeños siguen pidiendo excesivos sacrificios a la RTCo. Reconocen a Anthony de Rothschild que en 1921 solo se podrá abonar a la acciones preferenciales y tampoco podrán pagar dividendo ese año a las ordinarias. Para el siguiente, las expectativas no son mejores; se está demasiado a merced de los precios del cobre y, probablemente, no podrán pagar dividendos otra vez⁸⁸. La compañía trata de cubrirse las espaldas y comienza a solicitar a los Rothschild de París informes técnicos de clientes franceses como la Saint Cobain o la compañía del Azote⁸⁹, de cara a la más que probable guerra de mercado que se acerca.

Fracasadas las negociaciones, en las que se ha llegado a plantear hasta la opción de fusionar las tres empresas⁹⁰, en enero de 1922 terminó el viejo acuerdo y saltaron las hostilidades. Razonablemente Río Tinto debiera haber vencido fácilmente a sus rivales separados, pero la realidad se mostró muy distinta a la que el consejo de la RTCo. en un principio había previsto. Tharsis reaccionó con una bajada espectacular de precios y atacó a Río Tinto en su propio terreno, robándole muchos de sus mejores clientes en el continente, como la Duisburger Kupferhütte de Renania o la poderosa Saint Cobain francesa⁹¹. Sorprendido por la capacidad de sacrificio de su rival, Fielding contraatacó en el mercado inglés, subiendo sus ventas desde las 25.000 tm. de 1921 a 85.000 tm. a fin de año. Aparentemente, la diferencia cualitativa de los recursos de Río Tinto no se notaba a la hora de firmar los contratos y Tharsis seguía mejorando las sucesivas bajadas de su antagonista⁹².

⁸⁶"Informe sobre la propuesta de M. Lenander" (27-4-1921). Archivos Rothschild, 132AQ 104, dossier 3.

⁸⁷ Steel presenta al consejo de la RTCo. su proyecto de política comercial. Su idea es iniciar, al finalizar el acuerdo, una bajada sistemática de precios para recuperar terreno frente al azufre y poner a Tharsis contra las cuerdas. Con la excusa de negociar habría tiempo para construir un gran planta de ácido y superfosfatos en Gran Bretaña, habida cuenta de que un reciente estudio interno acababa de descubrir que rentaba más exportar el mineral en estado cuproso. Una vez terminado el acuerdo, la compañía podría multiplicar su producción y hacerse con el 46% del mercado de las piritas (frente al 36% de 1913) vendiendo incluso en Gran Bretaña, el tradicional santuario de Tharsis Harvey, C.-*The Rio Tinto Co...*,p.p.171-172.

⁸⁸"Carta de Anthony a la Casa de París" (5-10-1921). Archivos Rothschild, 132AQ 104, carpeta 3.

⁸⁹"Carta de Steel Maitland a Weil [sustituto de Aron en los asuntos mineros de los Rothschild de París]"(22-10-1921). Archivos Rothschild, 132AQ 105, 2ª carpeta. Steel solicita información sobre a qué precio obtiene la Saint Cobain el hierro de las escorias del mineral lavado. Pregunta también qué clientes tiene y desde cuando, así como sus gastos comerciales. La utilidad de sus indagaciones sería el saber el precio en ese momento de las escorias. Por otro lado pregunta sobre la cantidad de arsénico que precisa el mineral que usa la compañía del Azote, para comprobar si sirven para este fin los de Río Tinto.

⁹⁰"Carta de Anthony a la Casa de París"(28-10-1921). Archivos Rothschild 132AQ 106, carpeta 1.

⁹¹Checkland, S.G.-opus cit, pag 199.

⁹²Harvey, C.-*The Rio Tinto Co...*pag.172.

La lucha terminó desgastando a todos en igual medida y a fines de 1922 el conjunto de los productores estaban dispuestos a reanudar las conversaciones. En Río Tinto Fielding ha perdido la presidencia del consejo a favor del Vizconde Milner⁹³ y desde entonces la voluntad pública de la compañía también fue la de conseguir un acuerdo lo antes posible. En la mesa de negociaciones Milner ofrece una fórmula de asociación de productores de piritas, liderada por Río Tinto, Tharsis y Orkla, con posibilidad de dotarla de competencias para el establecimiento de cupos y precios. Hasta este punto los tres contendientes estuvieron de acuerdo, sin embargo, surgieron grandes discrepancias a la hora de establecer cual sería el sistema de decisiones. Río Tinto no está dispuesto a admitir una fórmula de decisión paritaria, que permitiera a Tharsis y Orkla unirse para imponerle fácilmente su voluntad. Su propuesta incluía, por lo tanto, una dirección de cuatro miembros: dos elegidos por Río Tinto, uno por Tharsis y otro por Orkla. Pero ambos no estaban dispuestos a aceptar esta supremacía de Río Tinto, y menos aún cuando había sido ella la que había abandonado en su momento las negociaciones. Por lo que las conversaciones se volvieron a romper entre mutuos reproches⁹⁴.

El primer semestre de 1923 discurrió penosamente para la compañía, sin que Steel pudiera hacer efectivas sus medidas de reajuste y con los precios de las piritas por los suelos. Si se podía mantener un nivel de ganancias aceptable era solo porque se estaba pasando por una coyuntura favorable en los precios del cobre que nadie sabía el tiempo que se mantendría⁹⁵. La situación se agrava cuando en junio se supo que los productores de azufre nativo americanos e italianos habían formado un cartel de producción y ventas⁹⁶. Milner comprende que la situación puede escapársele de las manos y renuncia a la posibilidad del derecho de veto en la asociación⁹⁷. Tras nuevas discusiones y después de dar entrada a dos nuevos miembros, la Mason & Barry y la Société de Pyrites, el 19 de julio de 1923 quedó por fin constituida en Londres la Asociación de Productores de Piritas, para los siguientes tres años⁹⁸.

Después de tantos años de incertidumbre y disputas el acuerdo parece haber colmado todos los esfuerzos. Los resultados no se podrán notar a C/P en tanto que no vayan concluyendo los distintos contratos que están suscritos y se vea como evoluciona el mercado. Pero detrás de la esperanza por recuperar el tono de las ganancias está la sensación de que la RTCo se ha dejado arrastrar por las circunstancias, se ha plegado a la competencia y, en definitiva, ha tenido que optar por una mala solución⁹⁹.

Conclusiones :

A lo largo de esta página he intentado razonar como diversos aspectos relacionados con la coyuntura de la guerra han influido sobre el desarrollo de la SMMP y la RTCo. Bajo mi punto de vista, no se puede explicar la incidencia de la crisis de la

⁹³ Avery, D.-opus cit, pag. 309.

⁹⁴ Checkland. S.G.- opus cit, pag.199; Avery, D.-opus cit, pag.309.

⁹⁵ Revista Minera, 8-5-1923, pag. 251.

⁹⁶ Revista Minera. 1-6-1923, pag. 298.

⁹⁷ Avery, D.-opus cit. pag. 309.

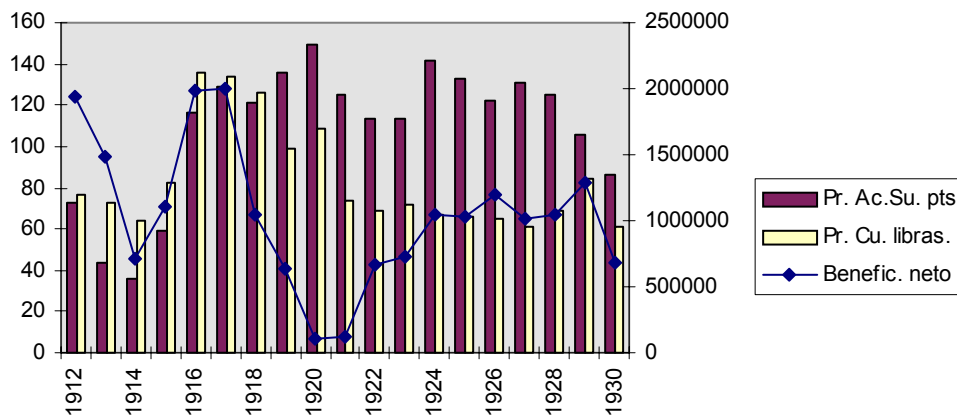
⁹⁸ "Asociación de Productores de Piritas. Acuerdo"(19-7-1923); Archivos Rothschild, 132AQ 106, 1ª carpeta.

⁹⁹ "Carta de N.M. Rothschild & Sons a Rothschild Frères"(15-6-1923); Archivos Rothschild, 132AQ 104, dossier 3.

postguerra en ambas desde una perspectiva de análisis basado exclusivamente en la demanda, sino que hay que acudir a otras variables, que están más relacionadas con la estrategia empresarial de las compañías.

Los cuadros 3 y 4 pueden darnos una idea de la falta de influencia de la variable precio en el crecimiento de las compañías, sobre todo en el caso de Río Tinto.

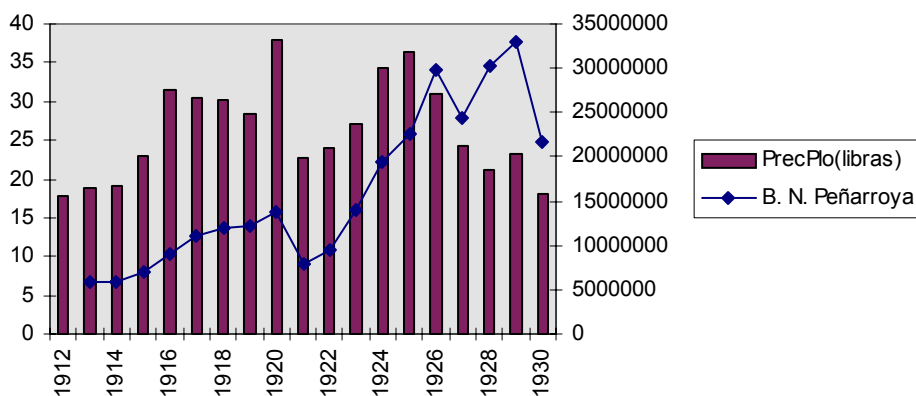
Cuadro 3.- Beneficios netos de la RTCo en relación a la evolución de los precios del ácido sulfúrico y el cobre



Fuentes : Carreras.- *Estadísticas...* ; y Harvey.- *The Rio Tinto Co...*

El cuadro evolutivo de los beneficios de Peñarroya muestra un crecimiento sostenido en todo el periodo, donde la crisis de la postguerra apenas tiene incidencia en los resultados.

Cuadro 5.- Beneficios netos de la SMMP en relación al precio del plomo



Fuentes : The mineral Industry (precios del plomo); Nadal, J. :“Peñarroya...”(hasta 1914) y AHN, (beneficios netos de la SMMP).

Las errores de gestión de la RTCo vienen justamente a coincidir con los aciertos de su rival: desarrolló una mala política industrial, en la que se obvió la investigación, la ampliación de las instalaciones y la adquisición de tecnología; tampoco se preocupó en diversificar una producción con muchas posibilidades; llevó a cabo una mala política laboral que tuvo unos costes muy superiores al ahorro conseguido y abonó terreno para fuertes tensiones políticas con los gobiernos españoles en los años

siguientes ; también actuó con muy poca proyección internacional , lo que le hubiera supuesto diversificar riesgos y abrirse a nuevos mercados... En definitiva, Río tinto no supo sacar partido de sus muchas ventajas comparativas con otros establecimientos y prefirió aprovecharse de una coyuntura excepcional de precios, lo que trajo consigo el que su política comercial de los años siguientes estuviera completamente coartada por las carencias de su sistema productivo.

Esta última tabla presenta las variables financieras de ambas compañías antes, después y a lo largo del periodo que hemos estudiado. La bolsa muestra irremisiblemente la pérdida de cotización de los valores de Río Tinto, que no vuelve a alcanzar en ningún momento la confianza del público anterior a la guerra. En cambio, la evolución de Peñarroya supone éxito de un modelo expansivo, diversificado e integrado al que finalmente tendrá que optar la RTCo a partir de los años 30. Pero eso será ya con más de una década de retraso sobre Peñarroya.

Cuadro 5.- Evolución de Beneficios, capital y cotización bursátil de la SMMP y la RTCo (1913-1930)

Años	Beneficios netos SMMP (Francos)	Número acc. Ord. SMMP	Cot. Acc. SMMP (francos)	Valor bursatil SMMP (francos)	Beneficios netos RTCo. (libras)	Número acc. Ordin. RTCo.	Cot. Acc. RTCo. (libras)	Valor bursatil Rtco (libras)
1913	5.903.808	94.000	-	-	1.478.776	375.000	74,94	28.101.375
1914	5.895.779	94.000	-	-	714.067	375.000	62,28	23.355.375
1915	6.953.268	94.000	-	-	1.109.327	375.000	58,25	21.843.750
1916	9.127.992	94.000	-	-	1.986.562	375.000	61,31	22.992.000
1917	11.057756	292.500	-	-	2.004.991	375.000	65	24.375.000
1918	12.062.217	292.500	-	-	1.041.622	375.000	66,19	24.820.125
1919	12.121.890	292.500	-	-	637.476	375.000	52,75	19.781.250
1920	13.810.427	292.500	1.689	493.973.707	108.169	375.000	36,62	13.734.375
1921	7.792.659	292.500	1.017,76	297.693.630	126.936	375.000	27,91	10.467.375
1922	9.437.497	292.500	857,38	250.783.650	670.457	375.000	27,49	10.309.875
1923	14.045.344	292.500	1185,06	346.630.342	729.649	375.000	34,84	13.064.250
1924	19.428.957	292.500	1499,54	438.615.742	1.051.333	375.000	33,70	12.637.875
1925	22.547.758	292.500	1358,02	397.220.850	1.027.190	375.000	41,28	15.481.875
1926	29.823.367	585.000	1448,42	847.325.700	1.191.045	375.000	39,99	14.995.500
1927	24.489.227	600.000	1275,48	765.288.000	1.016.840	375.000	40,55	15.205.875
1928	30.166.299	600.000	1199,20	719.519.400	1.047.082	375.000	50,19	18.821.625
1929	32.936.856	600.000	1309,95	785.967.600	1.286.279	425.000	54,94	23.351.625
1930	21.697.852	625.000	860,16	537.603.125	686.966	425.000	37,65	15.999.975

Fuentes : Nadal, J.- "Peñarroya.." (hasta 1914) y AHN, Fondos contemporáneos. Sección Hacienda. Serie General, legajo nº10.660 y 11394.

Por último y para terminar, me parece interesante reseñar la poca influencia que tuvo la presencia de los Rothschild en una posible conexión de las actividades de ambas compañía, en las que no fomentaron ni fenómenos de colusión ni la mas mínima integración o cooperación productiva. Sin embargo, dudo que existiera interés por su parte en llevar a cabo acciones de ese tipo. Desconozco, indudablemente, cuales hubieran sido las respuestas a estas iniciativas, pero puedo imaginar que hubiera generado no poca resistencias en España y en los propios Consejos de las sociedades. Siempre queda la tentación de hacer un rocambolesco ejercicio mental de imaginar la posibilidad de la hipotética integración de ambas en el pasado. Las cotas de poder de esta corporación hubieran sido inimaginadas, pero para nuestro interés no pasan de la cota de pura elocubración inútil y a-histórica.

BIBLIOGRAFÍA

- ALFORT, B.W.E. y HARVEY, C.E. "Copper merger: the formation of the Rhokana Corporation. 1930-32" en *Business History Review*, LIV, 1980. p.p.330-358.
- AVERY, David.- Not in Queen Victoria's birthday. Story of the Rio Tinto Mines. (1974) Londres, Collins. Edición en castellano: Nunca en el cumpleaños de la Reina Victoria. Historia de las minas de Rio Tinto. (1985) Barcelona, Arbor.
- BOUVIER, Jean.- Les Rothschild. (1967). París, Fayard.
- BRODER, Albert.- Le role des interets étrangers dans la croissance économique de l'Espagne: 1815 -1913. Etat, entreprise et histoire. (1979) Univ. Paris X. dir. Pierre Vilar. Publicado en microfichas.
- CAMPILLO, M.- Las inversiones extranjeras en España (1850 - 1950). (1963), Madrid.
- CARRERAS, Albert (Ed.).- Estadísticas históricas de España. Siglos XIX y XX. (1989), Madrid, Fundación Banco Exterior.
- CARRERAS, Albert y TAFUNELL, Xavier.- "La gran empresa en España (1917-1974)" en *Revista de Historia Industrial*, nº3, año 1993, p.p.127-177 .
- CASTEJÓN MONTIJANO, Rafael.- "El siglo crucial de la minería española. (1850-1950)", en *Papeles de Economía*, 1986, nº 29. p.p.30-48.
- CASTRO ISIDRO, F.- "Entre Cobre y oro. Radicales y socialistas en la Huelga general de Río Tinto", en *Historia Social*, 1989, nº5, p.p.97-114.
- CHECKLAND, S.G.- The mines of Tharsis. Roman, French and British enterprise in Spain. (1967) Londres, George Allen & Unwind Ltd.
- COLL MARTÍN, Sebastián.- "Las empresas mineras del suroeste español, 1850-1914" , en Anes, Rojo y Tedde (eds.): Historia económica y pensamiento social. Estudios en homenaje a Diego Mateo Peral. (1983), Madrid, Banco de España-Alianza. p.p. 399-429.
- COLL MARTÍN, Sebastián.- "El sector minero", en *Información Comercial Española, Revista de Economía*, 1985, nº 623. p.p.83-96.
- EGEA BRUNO, Pedro M.- El distrito minero de Cartagena en torno a la 1ª Guerra Mundial (1909-1923). Universidad de Murcia. Murcia, 1986.
- GIBSON-JARVIE, R.- The London Metal Exchange. (1989-3ª edic.) Cambridge, Woodhead- faulkn.
- GIL VARÓN, Luis.- "Las luchas obreras en Río Tinto (1888-1920)" en V.V.A.A.: Seis estudios sobre el proletariado andaluz (1868-1920). (1984) Cordoba, Ayuntamiento. p.p.129-173.
- GÓMEZ MENDOZA, Antonio.- El Gibraltar económico español. Franco y Río Tinto, 1936-1959. (1994) Madrid, Civitas.
- GUITIÁN, Claudio; VILLASANTE, Fernando; y ABBAD, José.- Memoria sobre el aprovechamiento industrial de los yacimientos de pirita ferro-cobrizada de la provincia de Huelva. (1916) Madrid, Lit. A. de Angel Alcoy
- HARVEY, Charles E.- "Business History and the problem of the entrepreneurship: the case of the Rio Tinto Company, 1873-1939" en *Business History*, 1979, vol. XX, Nº 1. p.p.3-22.
- HARVEY, Charles E.- The Rio Tinto Co. An economic history of a leading international mining concern. 1873 - 1954. (1981), Cornwall, Ed. Alison Hodge.
- HARVEY, Charles y TAYLOR, Peter.- "Mineral Wealth and Economic Development: Foreign Direct Investment in Spain, 1851 - 1913" *Economic History Review*, XL(2) Mayo 1987.p.p.185-205.
- JONES, Charles H.- "Wet methods of extracting copper at Rio Tinto, Spain" en *Transactions of the American Institute of Mining Engineers*, vol. 35, 1905, p.p.3-11.
- LOPEZ MORELL, Miguel A.- Los Rothschild y Río Tinto. La influencia del sector financiero en la producción y comercio de la pirita de Huelva. Tesina inédita. Universidad de Huelva Junio de 1996.
- LOPEZ MORELL, Miguel A.- "El acuerdo de creación de la Asociación de Productores de Piritas de 19 de julio de 1923 : un ejemplo de organización de oligopolios ante la crisis de la potsguerra" *Revista de Estudios Regionales*, nº47 (1997) p.p. 265-291.
- MARTIN, Geoffrey.- Sulphur Acid and sulphur products. (1916) Londres, Grosby Lockwood
- MCKAY, John.- "The house of Rothschild (París) as a multinational Enterprise in historical perspective, 1875-1914", en *Congreso Multinational. Entreprise in historical perspective*, Berna, 1986. Edición la española de: Levy-Levoyer, Teichova y Nussbam.- Empresas multinacionales. finanzas, mercados y gobiernos en el Siglo XX. (1989) Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, p.p.74-86.
- MITCHELL, B.R.- International historical statistics: Europe. 1750-1988. (1988) Nueva York, Stockton.
- NADAL OLLER, Jordi.- El fracaso de la Revolución Industrial en España, 1814-1913. (1975). Barcelona, Ariel.
- NADAL OLLER, Jordi.- "Andalucía, paraíso de los metales no ferrosos" en *Historia de Andalucía*, vol. VII (1981) Barcelona, Planeta. p.p. 398-460.
- NADAL OLLER, Jordi.- Moler, tejer y fundir: estudios de historia industrial. (1992), Barcelona, Ariel.
- PEÑA GUERRERO, Mª Antonia.- "Caciquismo y poder empresarial. El papel político de las compañías mineras en la provincia de Huelva (1898-1923)". *Trocadero, Revista de Historia Moderna y Contemporánea*, nº 5 (1993). p.p.299-324.
- PINEDO VARA.- Piritas de Huelva. Su historia, minería y aprovechamiento. (1963). Madrid, Instituto Minero.
- ROLDÁN, Santiago y GARCÍA DELGADO, Jose Luis (Con la colaboración de Juan Muñoz).- La formación de la sociedad capitalista en España. 1914-1920. C.E.C.A. Madrid, 1973.
- SALKIED, Leonard Unthank.- A tecnicnal history of the Rio Tinto Mines: some notes on exploitation from pre-phoenician times to the 1950s. (1987) Londres, The Institution of Mining and Metallurgy.
- SARMIENTO MARTÍN, Encarnación.- La Electromecánicas, una gran industria cordobesa (1917-1939). Caja Provincial de Ahorros de Córdoba. Córdoba, 1992.
- SCHMITZ, Christopher.- "The rise of Big Business in the World copper Industry 1870-1930", *The Economic History Review*, 2ª serie. Vol.LXXXIX, nº3, (1986).
- SCHMITZ, Christopher.- "The world's largest Industrial Companies of 1912" en *Business History*, vol.37, nº 4 (1995) p.p.85-96.
- SUDRIA, Carles.- "Los beneficios de España durante la Gran Guerra. Una aproximación a la Balanza de Pagos española, 1914-1920". *Revista de Historia Económica*, Año VIII, nº 2 - 1990, p.p. 363-396.
- TEDDE DE LORCA, Pedro.- "Un capitalismo precario, 1874-1920" en *Historia de Andalucía.*(1981) Vol.VIII.