

Julio 1998

Documento de Trabajo

9806

**LA UNION DE ALMACENISTAS DE
HIERROS Y LA DISTRIBUCION DE HIERROS
COMERCIALES EN ESPAÑA.**

**Una aportación al estudio del funcionamiento del
mercado de productos siderúrgicos (c. 1900 - c. 1960)**

José Ignacio Martínez Ruiz (*)

(*) Universidad de Sevilla.

Programa de Historia Económica
FUNDACION EMPRESA PUBLICA. Pza. Marqués de Salamanca, 8. 28006 Madrid.
Tfo.: (91) 577 79 09 - (91) 578 24 50; Fax: (91) 575 56 41
programa.historia@funep.es

INDICE

INTRODUCCION.....	3
CAPITULO 1. LA DISTRIBUCION DE HIERROS COMERCIALES EN EL PRIMER TERCIO DEL SIGLO XX.....	15
De la cartelización de la producción a la cartelización de la distribución.....	17
Entre la colaboración y el conflicto: las relaciones ins- titucionales de la Central Siderúrgica con la Unión de Al- macenistas de Hierro.....	23
El establecimiento de restricciones verticales en la dis- tribución, una decisión impuesta por las fábricas.....	35
Acuerdo en Barcelona, problemas en Sevilla.....	43
La integración de la distribución, ¿en el horizonte estra- tégico de las empresas siderúrgicas en vísperas de la gue- rra civil?.....	48
El consumo de hierros comerciales en España en el primer tercio del siglo XX: una aproximación regional en un ba- lance global.....	53

CAPITULO 2. LA DISTRIBUCION DE HIERROS COMERCIALES DURANTE EL PRIMER FRANQUISMO.....	61
Escasez de productos siderúrgicos, centralización estatal de su distribución y mercado negro.....	63
La Unión de Almacenistas de Hierro de España, entre la incorporación a la Organización Sindical y la independencia corporativa.....	69
De gestores de pedidos a intermediarios comerciales: hacia la liberalización de la distribución de productos siderúrgicos.....	72
Precios y márgenes comerciales.....	85
Una nota sobre el reparto regional del consumo de hierros comerciales en la postguerra.....	89
BIBLIOGRAFIA.....	92
APENDICES.....	95
Apéndice 1. La Unión de Almacenistas de Hierros de España en 1960.....	97
Apéndice 2. Hierros distribuidos por los almacenistas agrupados en la Unión de Almacenistas de Hierros de España (1907/10 - 1960).....	100

INTRODUCCION

Ningún sector de la industria salvo, tal vez, el sector textil, ha logrado concitar tantos esfuerzos investigadores como la siderurgia. Su condición de sector líder de la primera revolución industrial, la frecuente identificación del consumo de hierro y acero con el grado de desarrollo económico o el tamaño alcanzado por las principales empresas, entre las que se encontrarían las mayores del mundo, explica en gran medida este hecho.

Así las cosas, resulta como mínimo paradójica la escasa atención prestada por la generalidad de los investigadores al estudio de la distribución de los productos siderúrgicos, máxime si tenemos en cuenta que las ventas de una empresa y, con ello, sus beneficios, dependen en buena medida de una adecuada distribución de los bienes producidos.

Efectivamente, conocemos muy bien, para el periodo de la segunda revolución industrial, al que corresponde este documento de trabajo, las consecuencias que tuvo el cambio tecnológico en la producción de hierro y acero, las transformaciones organizativas que afectaron a las grandes empresas norteamericanas y europeas del sector, los factores que propiciaron el nacimiento de estructuras de oferta caracterizadas por la competencia pero también por comportamientos estratégicos dirigidos a repartirse el mercado y a fijar los precios tanto a nivel nacional como internacional o las cada vez más intensas vinculaciones entre las empresas siderúrgicas y los decisores políticos, por no referirnos más que a algunos de los temas que han preocupado de manera prioritaria a los investigadores. Por contra, como decimos, sabemos muy poco acerca del procedimiento seguido por las empresas siderúrgicas para distribuir sus productos y sus factores determinantes.

La literatura económica nos dice que operar en el mercado implica una serie de costes derivados del hecho de que los

contratos que vinculan a unas empresas con otras se encuentran afectados, tanto en el momento de su formalización como en el de su cumplimiento, por las condiciones de racionalidad limitada, incertidumbre y oportunismo que caracterizan las relaciones entre las organizaciones, así como por la frecuencia y especificidad de las transacciones a que da lugar su ejecución¹. Por estos motivos, las empresas prefieren con frecuencia integrar algunas de las actividades que llevan a cabo cuando ello permite reducir tales costes². Este tipo de consideraciones se ven reforzadas, así mismo, por el hecho de que la integración vertical puede servir para defenderse del poder de mercado de otras empresas o para potenciar el propio mediante, por ejemplo, la creación de nuevas barreras de entrada que son consustanciales al propio hecho de la integración vertical.

La integración, no obstante, también tiene sus límites y plantea sus problemas, ya que a veces exige la realización de importantes inversiones, que pueden llegar a ser altamente específicas y de difícil utilización alternativa e incremental, a partir de ciertas dimensiones incluso de forma exponencial, los costes de asignar, controlar y coordinar los recursos de la empresa, esto es, los costes de dirección o de gestión³.

Por lo que hace al análisis histórico, la pérdida de la ventaja de costes - en términos tanto de explotación de las economías de escala como de diversificación - por parte de los distribuidores frente a los productores, según Chandler, llevó a éstos a realizar las inversiones necesarias para integrar los servicios de distribución de sus productos a partir de finales

¹ Nos referimos, claro está, a la economía de los costes de transacción, desarrollada a partir de trabajos anteriores (como los de R. Coase) por O.E. Williamson (1975 y 1985).

² Sobre la teoría de la integración vertical véase la síntesis de M. Casson (1984).

³ Segura, J. (1993), capítulo 2.

del siglo XIX⁴.

Esta integración tuvo lugar, ante todo, en aquellos sectores de la industria en los que el crecimiento de la producción permitió que las empresas disfrutaran de importantes ventajas de costes a la hora de distribuir sus productos con respecto a los intermediarios comerciales, así como en aquellos productos que requerían instalaciones y conocimientos específicos para su venta y distribución. La promoción, venta y distribución de los bienes que fabricaban por parte de las propias empresas productoras terminó convirtiéndose por ello, muy pronto, en una pieza fundamental para el logro de ventajas competitivas.

En el caso que nos ocupa, la distribución de productos siderúrgicos, las opciones barajadas por las empresas del sector oscilaron también entre operar en el mercado, esto es, distribuir sus productos a través de intermediarios - los almacenistas de hierro - o integrarse hacia adelante mediante la creación de una red de depósitos propios⁵.

En unos casos, la integración de la distribución triunfó plenamente, como sucedió en la industria siderúrgica norteamericana donde, desde el año 1901, venía operando la mayor empresa del mundo, la United States Steel Corporation. Hacia el año 1935, efectivamente, sólo el seis por ciento de la producción norteamericana era distribuida a través de intermediarios comerciales ajenos a las empresas siderúrgicas⁶. Algo parecido ocurrió en Alemania, como lo demuestra el hecho de que la Vereinigte Stahlwerke AG, entidad en la que se fusionaron las mayores firmas del sector el año 1926, fuertemente cartelizado ya desde la

⁴ Chandler, A.D. (1996) (1990), tomo I, pp. 46-50.

⁵ Mancke, R.B. (1972), para ejemplos de integración hacia atrás en el sector.

⁶ Chandler, A.D. (1996) [1990], tomo I, pp. 225.

creación en 1904 de la Stahlwerkband, dispusiera de sus propias "compañías de ventas"⁷.

En España, por el contrario, las principales empresas siderúrgicas del país siguieron operando en el mercado a la hora de distribuir sus productos hasta el año 1928, en que impusieron a los intermediarios - los almacenistas de hierro - diversas restricciones en materia de precios, cantidades y condiciones de venta, en virtud de las cuales los almacenistas quedaron sujetos a importantes restricciones de tipo vertical, esto es, quedaron ligados a las fábricas en condiciones de cuasi-integración. La plena integración de la distribución sin embargo, no llegó a producirse jamás.

¿Por qué no integraron la distribución de sus productos las empresas siderúrgicas españolas?. ¿A qué factores respondió el establecimiento de las mencionadas restricciones verticales a partir del año 1928?. Desde nuestro punto de vista, los factores que debemos tener en cuenta a la hora de responder a estas preguntas son, básicamente, dos:

a) en primer lugar, la estructura de la oferta. Tras diversos intentos llevados a cabo con anterioridad, que no llegaron a consolidarse⁸, las principales empresas siderúrgicas del país crearon a finales del año 1906 un cártel - que tomó el

⁷ Feldenkirchen, W. (1987), pp. 427. Para el periodo anterior a la PGM, véanse el trabajo clásico de W. Leibe (1912), donde se analizan los esfuerzos del cartel para controlar a los almacenistas, y el más reciente del propio W. Feldenkirchen (1982).

⁸ Los primeros "sindicatos de fabricantes" de hierro fueron establecidos por las empresas asturianas a partir del año 1871, pero su existencia fue muy precaria. Mayor importancia tuvo el "sindicato" creado en enero de 1897, pues operó de manera ininterrumpida hasta diciembre de 1904 e incorporó, junto a las fábricas asturianas y vizcaínas, a las más importantes fábricas de Andalucía - Altos Hornos de Málaga -, Cataluña - Sociedad Material para Ferrocarriles y Nuestra Señora del Carmen, ambas de Barcelona - y Navarra - Fundiciones del Bidasoa, de Vera -. G. Ojeda (1985) y M. González Portilla (1985) ofrecen una amplia y documentada información sobre estos precedentes.

nombre de Central Siderúrgica - con objeto de repartirse el mercado y de fijar precios y condiciones de venta comunes⁹. A diferencia de lo ocurrido en otros países y de la existencia de proyectos al respecto, la cartelización de la producción no preparó el camino a la fusión de las empresas siderúrgicas españolas, cada una de las cuales siguió conservando su independencia jurídica y patrimonial y sus señas de identidad corporativas.

Es cierto que la continuidad del cártel siderúrgico fue garantizada por las sucesivas renovaciones que conoció el acuerdo inicial, previsto inicialmente para cinco años y prorrogable anualmente, pero no lo es menos que cada renovación planteaba complejos procesos de negociación entre las fábricas que amenazaban la supervivencia del mismo y creaban durante los meses previos una situación de grave incertidumbre¹⁰.

b) En segundo lugar, las características de la demanda. A comienzos del siglo XX el consumo español de hierro y acero en términos per cápita era uno de los más bajos de Europa, tratándose además de una demanda muy atomizada y diseminada. Existían, efectivamente, grandes consumidores de lingote, de raíles, etc. pero, en el caso de los hierros comerciales, el caso analizado en este documento de trabajo, las pequeñas empresas y los pequeños consumidores constituían el prototipo de cliente final

⁹ Las empresas creadoras de Central Siderúrgica fueron, como es sabido, Altos Hornos de Vizcaya, Duro-Felguera, Fábrica de Mieres, Moreda y Gijón, Sociedad Material para Ferrocarriles, Fábrica del Bidasoa, Purísima Concepción, Basconia, San Francisco del Desierto, Hijos de R. García, Santa Ana de Bolueta y Federico Echevarría e Hijos.

¹⁰ Incluso el año 1925, en que el cártel adoptó la forma de sociedad anónima, el plazo de vigencia de Central Siderúrgica se fijó en diez años. Sólo en 1935, a raíz de que se modificaran los estatutos sociales de la empresa, se decidió que la duración de la sociedad fuera por tiempo indefinido. Igualmente, habría que recordar aquí que la entrada de la Central Siderúrgica del Mediterráneo en la Central Siderúrgica el año 1925 conllevó la salida de la Fábrica de Mieres y de Moreda y Gijón y, con ello, que se acrecentara el número y la cuota de mercado de las fábricas "libres" que operaban al margen de la Central.

para las fábricas siderúrgicas españolas¹¹. De otra parte, ya fuera por la debilidad de la demanda, ya fuera por la baja elasticidad de la oferta, lo cierto es que el crecimiento del consumo de hierro y acero en la España del primer tercio del siglo XX fue muy pequeño¹².

Dadas las circunstancias recién resumidas, no tiene nada de extraño que las fábricas siderúrgicas españolas optaran por seguir recurriendo a la intermediación de los almacenistas de hierro a la hora de distribuir sus productos, incluso con posterioridad a la formación del cártel¹³.

Efectivamente, el convenio suscrito por las principales fábricas del país a finales del año 1906 no sólo estipuló que a partir del día 1 de enero de 1907 el precio de venta de los perfiles objeto de acuerdo - hierros comerciales, vigas e hierros en U y chapas, como ya hemos señalado - sería igual para todas, encargándose de tramitar los pedidos y de repartirlos entre las fábricas una oficina instalada al efecto en Madrid, sino que también incluyó un detallado reglamento relativo a su distribución¹⁴. En virtud del mismo, las fábricas renunciaron a establecer una relación comercial directa con los consumidores de menos

¹¹ Un tercer factor a tener en cuenta serían las características del producto. Ahora bien, los hierros comerciales constituían un bien indiferenciado, de tal forma que los hierros producidos por las distintas fábricas siderúrgicas no se distinguían unos de otros. Se trataba, asimismo, de bienes cuya promoción, venta y distribución no requería ni de conocimientos ni de instalaciones altamente específicos, por lo que los incentivos de este tipo para integrarse hacia adelante no fueron determinantes ni siquiera en aquellos países en que tal integración se produjo. La existencia de numerosos perfiles exigió, eso sí, la publicación de catálogos por parte de las empresas siderúrgicas a fin de identificar con claridad los productos que fabricaban, ante los intermediarios y consumidores, y de facilitar realización y la tramitación de los pedidos.

¹² Fraile Balbín, P. (1985 y 1991).

¹³ Sobre el periodo anterior a 1907, véase González Portilla, M. (1997).

¹⁴ "Proyecto de escritura de convenio" (Madrid, 16 de diciembre de 1906), artículo 4.

de 450 tm. anuales de hierros comerciales así como con los compradores de vigas e hierros en U y chapas cuyas necesidades, por ser reducidas, no les permitieran realizar pedidos de 10 tm. o más de una vez¹⁵. Estas limitaciones no podían sino afectar, por las razones antedichas, a la inmensa mayoría de los consumidores finales de las fábricas que continuarían siendo servidos, pues, a través de intermediarios.

Por todo ello, el cambio más importante de cuantos afectaron a la distribución de hierros comerciales, vigas e hierros en U y chapas en el mercado español durante el primer tercio del siglo fue el establecimiento, a partir de 1928, de importantes restricciones verticales a los distribuidores, a los almacenistas de hierro.

Las restricciones de precios y cantidades impuestas a los almacenistas de hierro desde el año 1928 se explican, desde nuestro punto de vista, por el hecho de que los frutos de la reserva del mercado nacional lograda por las fábricas españolas mediante la reiterada elevación de los aranceles podían terminar recayendo en manos de los distribuidores en lugar de los productores si aquellos lograban establecer una política de precios propia al margen de las fábricas (en otras palabras, si la situación de monopolio sucesivo en la producción y en la distribución se resolvía en favor de los almacenistas más que de los productores).

Las restricciones de venta en exclusiva establecidas también

¹⁵ "Proyecto de escritura de convenio" (Madrid, 16 de diciembre de 1906), artículo 7, letras b y c. Dentro de los "hierros comerciales" se incluyen los cuadrados y redondos de toda dimensión - salvo los ejes para locomotoras, tenders, coches y vagones -, las pletinas y llantas de hasta 160 mm., los flejes de todas clases, los ángulos y simples T de hasta 44 mm., los cortadillos, cuadrados y pletinas, pasamanos lisos, medias cañas, medios redondos, almendrados, planchuela, ejes para carros, dentales, rejas, garroteras, azadas y picachones. Las vigas e hierros en U incluyen las vigas de toda dimensión y los hierros en U salvo los de 25 mm. o más. Las chapas incluyen las de 8 ó más mm. de grueso que no sean extriadas.

a partir del año 1928, por su parte, habrían constituido la principal opción elegida por las empresas integradas en la Central Siderúrgica para luchar contra las fábricas "libres". Habrían servido, en definitiva, como defiende la versión menos apologética de lo que supone el establecimiento de restricciones verticales, para "crear, consolidar o extender el poder de monopolio, reducir la intensidad de la competencia y favorecer la obtención de rentas extraordinarias"¹⁶.

El segundo capítulo del documento de trabajo traslada el centro de atención del primer tercio del siglo XX a lo que se ha dado en llamar "el primer franquismo". Analizamos allí la incidencia que tuvo la creación de diversos organismos públicos, a partir de la Junta Técnica del Estado, de la Comisión Reguladora de la Producción de Metales y, sobre todo, de la Delegación Oficial del Estado en las Industrias Siderúrgicas, en la organización de la distribución de productos siderúrgicos. La consecuencia más importante del creciente intervencionsismo del Estado, sobre un trasfondo de escasez cada vez mas acuciante, fue la absorción de la producción siderúrgica nacional por los pedidos de carácter preferencial u oficial. Este hecho acabó con los stocks de los almacenistas de hierro, los redujo a la condición de meros gestores administrativos de pedidos y provocó la aparición de un mercado negro de hierros cuya existencia se prolongó hasta finales de la década de 1950.

En estas condiciones, la incorporación a los organismos recién creados por el nuevo régimen para organizar la distribución de los productos siderúrgicos, con objeto de influir desde los mismos en favor de una mayor participación de los intermediarios en su flujo físico, constituyó para los almacenistas de hierro la tabla de salvación.

¹⁶ E. Huertas (1986 y 1989).

La absorción de la mayor parte de la producción por los pedidos oficiales redujo sin embargo a los almacenistas a una posición de marginalidad de la que sólo comenzaron a salir a partir de 1947 y, sobre todo, de 1952, en que se inició, si bien de manera muy tímida, la liberalización de la distribución de los productos siderúrgicos.

Estos son, esencialmente, los temas tratados en este documento de trabajo y las hipótesis desde las que se abordan; un documento en el que el lector interesado podrá encontrar, además, diversa información acerca de temas conexos como, por ejemplo, la evolución del consumo regional de hierros comerciales.

No queríamos terminar esta larga introducción sin agradecer la ayuda recibida en los archivos de Altos Hornos de Vizcaya en Baracaldo (con cuyos responsables me puso en contacto Pedro Pérez Castroviejo, del departamento de historia económica de la Universidad del País Vasco), Fábrica de Mieres en la Casa de la Cultura y en el Archivo-Biblioteca de Hunosa en Mieres y Duro-Felguera. En ésta última, D. Fernando Juliana Martínez, de la Secretaría General de la empresa, no sólo me acompañó a La Felguera sino que allanó las - pocas realmente - dificultades que encontramos para la consulta de sus fondos históricos. Con todo, la fuente más importante para la realización de este trabajo ha sido el archivo de la Unión de Almacenistas de Hierro de España, rescatado por el Area de Historia Económica de la Universidad de Sevilla, donde se encuentra depositado en la actualidad, de su destrucción.

CAPITULO PRIMERO

LA DISTRIBUCION DE HIERROS COMERCIALES EN EL PRIMER TERCIO DEL SIGLO XX

De la cartelización de la producción a la cartelización de la distribución.

En lo tocante a la distribución de sus productos, como acabamos de ver, las empresas agrupadas en la Central Siderúrgica optaron por no innovar. Seguirían operando en el mercado, esto es, recurriendo a la intermediación de los almacenistas de hierro, como venían haciendo tradicionalmente, frente a la alternativa de integrar la distribución mediante la creación de una organización de ventas propia que permitiera el servicio directo de fábrica a consumidor.

¿Qué sabemos de los almacenistas de hierro?. Básicamente, que constituían un grupo jerarquizado y relativamente numeroso presente en casi todos los rincones del país; que muchos de ellos contaban con una larga tradición comercial en el negocio, frecuentemente simultaneada con el ejercicio de otras actividades¹⁷ y, sobre todo, que paralelamente al proceso de cartelización de la producción siderúrgica nacional, también los principales almacenistas de hierro, cuyo papel no sido suficientemente ponderado hasta el presente a la hora de estudiar el funcionamiento del mercado español de productos siderúrgicos, trataron de organizarse para hacer frente a la creciente competencia y a la caída de precios que se produjo en los primeros años del siglo. Esta aspiración, desembocó en la creación de la Unión de Almacenistas de Hierro de España (U.A.H.) que, de inmediato, trató de convertirse en un interlocutor privilegiado para las fábricas pertenecientes a la Central.

Aunque la creación de la U.A.H. no tuvo lugar hasta el 17 de diciembre de 1910, sabemos de la existencia de una iniciativa anterior en tal sentido, impulsada por el almacenista sevillano Pedro Fernández Palacios, el segundo más importante de España en

¹⁷ Como maderas, carbones, maquinaria, etc.

razón de su consumo¹⁸. Efectivamente, el día 15 de noviembre de 1902, se celebró en Madrid una reunión de los almacenistas que habían tenido el año anterior un consumo superior a las 1.000 tm., asistiendo trece de ellos (¿de los 14 ó 15 que reunían esta condición?)¹⁹. En esta reunión se acordaron, entre otros puntos, "solicitar de las fábricas unos descuentos uniformes y en relación con el consumo, (...), así como otras condiciones de ventas" e invitar a los almacenistas que superaran las 500 tm. anuales de consumo a sumarse a esta petición²⁰. No se llegó a establecer, sin embargo, ninguna organización de carácter permanente como consecuencia, sin duda, de las dificultades que ofrecía el enfrentamiento que por entonces afectaba a las principales empresas siderúrgicas del país.

Ocho años después, el 15 diciembre de 1910, y a iniciativa nuevamente de Pedro Fernández Palacios, se reunieron en el Círculo Mercantil de Madrid treinta y tres de los mayores almacenistas de hierro de España²¹. Tras dos días de debates, los

¹⁸ Pedro Fernández Palacios era el gerente de "Hijos de Miguel Fernández Palacios", sociedad regular colectiva constituida el 25 de enero de 1897. La empresa era continuadora del negocio de maderas e hierros establecido por su padre el año 1856. "Hijos de Miguel Fernández Palacios" contaba también con sucursales en Llerena (Badajoz) y Ronda (Málaga).

¹⁹ Los asistentes fueron: Enrique del Campo (Madrid), Antonio Usón (Zaragoza), Bernardo Prieto (Valencia), Sres. Aguirre (Vitoria), Hijos de Blas Alonso (León), Vda. de Isasmendi (Valladolid), Lamarque y Díaz (Sevilla), Hijos de Miguel Fernández Palacios (Sevilla), Sabino Garvisu (Bilbao), José Bonet (Tarragona), Ogara y Albizua (Bilbao), Eduardo Pérez (Barcelona) e Hijo de M. Mateu (Barcelona).

²⁰ Antecedentes e historia de la razón social Hijos de Miguel Fernández Palacios, S.L.; Sevilla, 1947, pp. 24-25.

²¹ Se trata de: Emilio García Junco (Sevilla), Hijos de S. Marrodán (Logroño), Ciriaco Sánchez e Hijo (Valladolid), José García Martínez (Alicante), Bernardo Prieto (Valencia), José Aguirre (Orense), Fernández y Torres (La Coruña), Francisco Villanueva (Orense), Lamarque y Díaz (Sevilla), C. Trays (S. en C.) (Barcelona), Pereda y Lastra (Santander), Tomás Gómez (Santander), Domingo Izurrátegui (Málaga), Juan Furquet y Millet (Barcelona), Hijos de Blas Alonso (León), Ramón Báguena (Valencia), Ramón Prieto y Puga (La Coruña), Alberto Musolas (Tarragona), Viuda de Tejedor Aldecoa y Cía. (Barcelona), Victoriano Martínez (Zaragoza), Mezquida y Prieto (Santander), Antonio Usón (Zaragoza), Hijo de Miguel Mateu (Barcelona), Hijo de Miguel Mateu (Valencia), Hijos de Miguel F. Palacios (Sevilla), José Jareño (Madrid), Eusebio Calvo (Madrid), Sierra y Sáinz Hermanos (Madrid), Herederos de

asistentes firmaron un "convenio", en principio por tres años, considerado por todos como el acta fundacional de la Unión de Almacenistas de Hierro de España (U.A.H.)²². ¿Finalidad?:

"...evitar los graves perjuicios que, tanto a ellos como a sus consumidores, se siguen de la inestabilidad en los precios (...), ocasionada por la exagerada competencia que hoy reina en las operaciones de venta relativas a dicha mercancía, deseando alcanzar las ventajas que seguramente habrán de resultar a todos la normalización y regularidad en las mencionadas operaciones y contando para ello con la más decidida cooperación de la Central Siderúrgica, la cual consideran necesaria para llevar a feliz término su propósito"²³.

Para lograrlo, el convenio estipulaba una tarifa única de venta en las tres clases de hierros sindicados - hierros comerciales; vigas y formas U y chapas y planos anchos - para todos los almacenistas de la U.A.H., que se establecería tomando como referencia los precios fijados por la Central Siderúrgica,

Florencio Izuzquiza (Zaragoza), Dordá y Martínez (Cartagena), Laureano Ortiz de Zárate (Madrid), Enrique del Campo (Madrid) y Sobrinos de Prudencio Igartua (Madrid).

²² A los treinta y tres firmantes del convenio se unieron otros veintitrés más a lo largo del primer cuatrimestre del año 1911: Francisco García (Padrón), Manuel Pérez (Gijón), Laviada y Cia. (Gijón), Ramón R. Villamil (Avilés), Hijo y Sobrino de la Viuda de Díez (Salamanca), Francisco María Villanueva (Valladolid), Urizar y Aldecoa (Bilbao), Ogara y Albizua (Bilbao), Sabino Garbisu (Bilbao), Sucesores de Aguirre (Vitoria), Juan Gil Yguacel (Zaragoza), José Bonet (Tarragona), Mateu y Bonet (Alicante), José García Martínez (Murcia), Santiago Oliveras e Hijos (Granada), Hijos de Miguel F. Palacios (Ronda), Romualdo Jiménez (Sevilla), V. Bartolomé Milla (Córdoba), Tomas Morrison & Co. (Huelva), Matías López (Huelva), Hijos de Miguel F. Palacios (Llerena), Fernando Bigeriedo (Badajoz) y Matilde Orueta (Madrid). A partir de entonces, y durante dos décadas, el número de integrantes de la U.A.H. se mantuvo en torno a los 56 (véase el apéndice nº 1).

²³ A decir verdad, en los orígenes de la U.A.H., y por lo que se refiere a la actitud de la Central Siderúrgica, más que de "decidida cooperación" con los almacenistas, habría que hablar de frialdad hacia éstos. El siguiente pasaje, tomado de la sesión celebrada el día 7 de diciembre de 1910 por la Comisión Delegada del Consejo de Administración de A.H.V., no puede ser más expresivo: "La Comisión entendió que nada podía objetarse respecto al proyectado concierto de los almacenistas, que están en su perfecto derecho a asociarse en defensa de sus intereses, pero creyó también que a la Central no le conviene inmiscuirse para nada en el asunto, sino que por el contrario debe guardar la más completa neutralidad...". No obstante, el hecho de que las fábricas hubieran alcanzado el año 1907 un acuerdo estable en orden a la fijación de precios y el establecimiento de cuotas entre ellas debió favorecer la creación de la U.A.H.

incrementados en 30 ptas. por tm., y la situación de cada almacén. Si éste se encontraba en el interior, se añadiría al importe señalado el precio del transporte por ferrocarril.

El convenio, así mismo, concretaba los distintos tipos de descuentos aplicables por los miembros de la U.A.H. a sus mejores clientes. En el caso de los "consumidores especiales", el descuento sería de 10 ptas. por tm. para ventas superiores a las 10 tm. "de una sola vez" y en el de los "almacenistas no asociados y grandes consumidores" de 20 ptas. por tm. "sobre carro en el domicilio del vendedor". Los compradores tendrían que pagar los hierros adquiridos a los almacenistas en noventa días como máximo, pudiendo obtener una bonificación extra del 2 por ciento si lo hacían en menos de treinta (del 3 por ciento para los almacenes situados en Alicante, Cartagena y Murcia).

Dos años después, en lo que puede considerarse como primer balance general de resultados de la creación de la U.A.H., el secretario de la misma reconocía que la "lucha encarnizada que antes de la Unión venía sosteniéndose [entre los almacenistas], había cesado" y que, aún cuando algunos asociados habían sufrido una disminución en su consumo como consecuencia de ello, "bien puede asegurarse que está compensada con exceso en el aumento proporcional de los beneficios (...), con menor empleo de trabajo y de capital, y con disminución también de los riesgos"²⁴.

El éxito de la U.A.H. en estos años se refleja también en el hecho de que sus asociados efectuaran la distribución de casi

²⁴ U.A.H.. Memoria leída y aprobada en la Junta General celebrada en Madrid en los días 18 y 19 de noviembre de 1912. La Memoria contiene también una extensa e interesante referencia a lo que, según algunos almacenistas, debía ser el objetivo final de la U.A.H.: la creación de un "Trust de Almacenistas de Hierro". Esto permitiría una importante reducción de los costes, gracias a la supresión de la multiplicidad de almacenes existentes en muchas localidades, y "la cesación absoluta de la competencia entre todos los asociados", a quienes se repartirían los beneficios obtenidos por el trust de acuerdo con ciertas proporcionalidades fijas que se establecerían previamente. La Memoria no identifica a los promotores de la iniciativa pero recoge la opinión de la Junta General de postponer cualquier decisión al respecto.

el 75 por ciento de los hierros vendidos por la C.S. entre la fecha de creación de la Unión y el inicio de la P.G.M. (véase el cuadro n° 1, columna L)²⁵.

CUADRO N° 1

VENTAS DE LA C.S. A LA U.A.H., POR PERFILES (1911-1920) (tm.)

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
1911	74548	31082	19811	125441	57246	27146	8373	92765	76.8	87.3	42.3	74.0
1912	88776	34799	19538	143113	60927	30013	7567	98507	72.7	86.2	38.7	71.3
1913	80784	31346	20260	132390	57361	26631	7202	91194	71.0	85.0	35.5	68.9
1914	70119	31616	15820	117555	55902	27364	7097	90363	79.7	86.6	44.9	76.9
1915	67300	29141	21953	118394	53918	25469	8406	87793	80.1	87.4	38.3	74.2
1916	71102	21890	27183	120175	56155	17845	11052	85032	79.0	81.5	40.7	70.8
1917	77097	19420	30114	126631	56371	15379	11705	83455	73.1	79.2	38.9	65.9
1918	53316	13899	43565	110780	34896	6153	15048	56097	65.5	44.3	34.5	50.6
1919	37685	16068	33222	86975	25998	1415	6755	34168	69.0	8.8	20.3	39.3
1920	63763	20666	25149	109578	45571	528	9827	55926	71.5	2.6	39.1	51.0

Leyenda.

Ventas de la C.S.: A. hierros comerciales; B. vigas e hierros en U; C. chapas; D. A+B+C.

Compras de la U.A.H a la C.S.: E. hierros comerciales; F. vigas e hierros en U; G. chapas; H. E+F+G.

Porcentajes: I. E*100/A; J. F*100/B; K. G*100/C; L. H*100/D.

Fuentes.

E. Fernández-Miranda (1925), Madrid, pp. 318 (para las columnas A-D); "Central Siderúrgica. Bonificaciones corrientes. Almacenistas. Años 1907-1920" (para las columnas E-H).

El definitivo afianzamiento institucional de la U.A.H. no se produciría, sin embargo, hasta el mes de mayo de 1919, en que sus integrantes aprobaron un Reglamento y eligieron a su primer presidente, vicepresidente y secretario (Pedro Fernández Palacios - quien ya venía ejerciendo como tal desde el año 1910 -, José Jareño y Pedro Alvarez Osorio, respectivamente) y mayo de 1920 en que la U.A.H. se inscribió como asociación de carácter civil en la Dirección General de Seguridad.

En 1922 el presidente y vicepresidente de la U.A.H. solicitaron a la Junta General de asociados el nombramiento de un "Comité Auxiliar de Delegados" en razón de la creciente complejidad y responsabilidad de las tareas que implicaba la dirección de la Unión. Los primeros en formar parte del mismo fueron Damián Mateu (de Hijos de M. Mateu), Enrique Prieto y

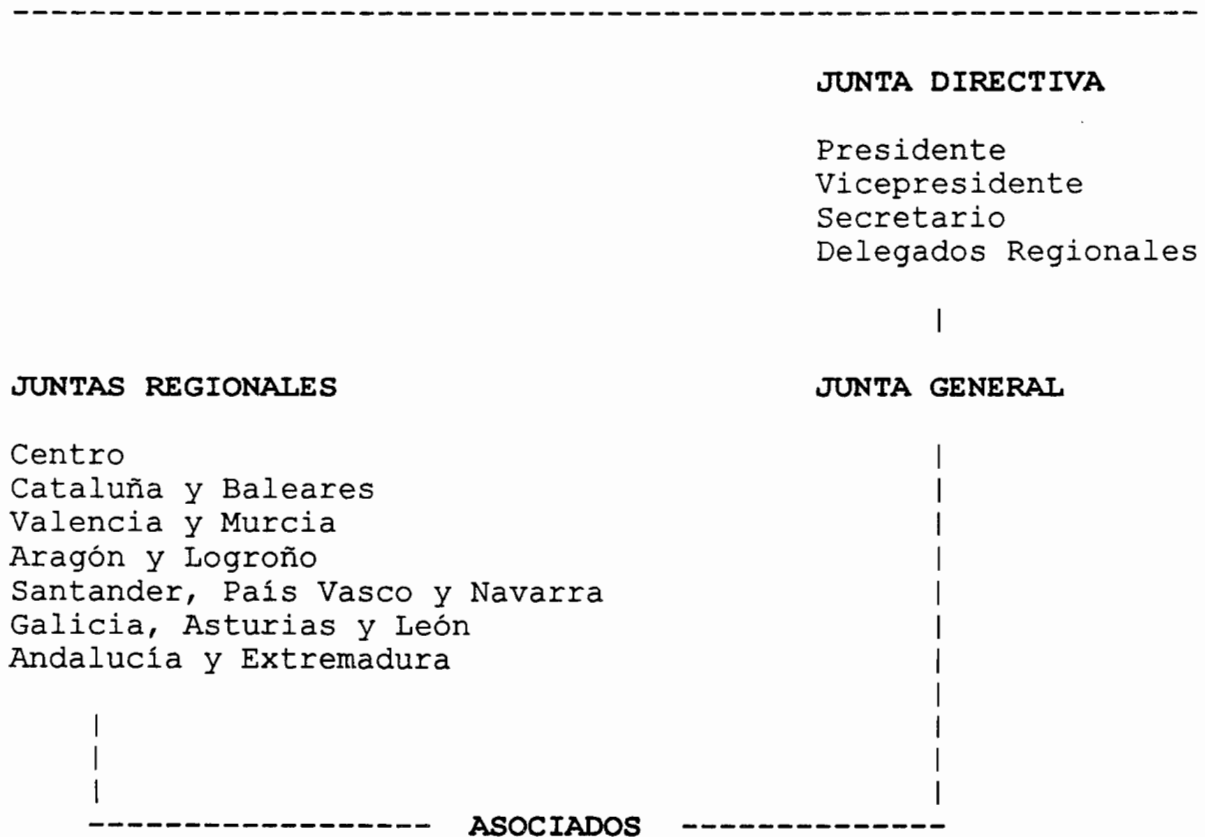
²⁵ El 25 por ciento restante fue distribuido directamente por las fábricas a los grandes consumidores (sobre todo en el caso de las chapas y planos anchos) y, en medida casi despreciable, por almacenistas no asociados a la U.A.H..

Claudio Onaidía (gerente de Urizar y Aldecoa). Este "Comité" se transformaría, a raíz de la aprobación de un nuevo Reglamento el año 1935, en "Junta Directiva" y, al año siguiente, en "Junta de Delegados Regionales" (véase la estructura de la U.A.H. en el cuadro nº 2).

El inconveniente de que Pedro Fernández Palacios, primero, y Damián Mateu, después, esto es, los dos primeros presidentes de la U.A.H. residieran fuera de Madrid, dió lugar en 1927 a que se estableciera una oficina permanente de la U.A.H. en la capital de España con objeto de coordinar todos los asuntos de la Unión. Al frente de la misma estuvo inicialmente Juan de Zاراcondegui y, desde 1936, Jaime Gil Vernet.

CUADRO Nº 2

ESTRUCTURA DE LA UNION DE ALMACENISTAS DE HIERRO (según el reglamento de 31/5-1/6 de 1935 y modificación 24/4/1936)



Entre la colaboración y el conflicto: las relaciones institucionales de la Central Siderúrgica con la Unión de Almacenistas de Hierro de España.

Las afirmaciones anteriores al respecto de los éxitos habidos en sus primeros dos años de funcionamiento no quieren decir que todos los problemas de la U.A.H. estuviesen resueltos a la altura de 1912. Preocupaba enormemente la competencia ejercida tanto por las fábricas extranjeras como por las fábricas españolas que se mantenían fuera de la C.S., por los almacenistas no asociados a la Unión y por los nuevos almacenistas establecidos recientemente al calor de los precios mínimos de venta fijados por la C.S. y la U.A.H. para todo el territorio nacional.

Según el secretario de la Unión "si bien se medita sobre cuanto queda dicho, se comprenderá que el eje principal sobre que ha de girar la solución que se pretende es un acuerdo con la Central Siderúrgica". ¿Qué clase de acuerdo proponían los almacenistas?. Uno que incluyera, básicamente: a) que las fábricas nacionales ofrecerían precios especiales - entiéndase, menores - a los almacenistas y b) que estos precios se "atemperarían" en todo momento a los extranjeros. Como contrapartidas, los miembros de la Unión reservarían todas sus compras a las fábricas nacionales, comprometiéndose, además, a efectuar un determinado consumo mínimo²⁶.

La creación de la U.A.H. en 1910, efectivamente, no había alterado lo más mínimo las relaciones comerciales entre las fábricas y los distribuidores de hierro, de manera que a comienzos del año 1913 los almacenistas seguían recibiendo las mismas ventajas que venían otorgándoles aquellas desde el establecimiento de la C.S., esto es, bonificaciones comprendidas

²⁶ U.A.H.. Memoria leída y aprobada en la Junta General celebrada en Madrid en los días 20, 21 y 22 de noviembre de 1913.

entre el 2 y el 6 %, según los tipos de hierros y los consumos individuales de cada uno de ellos (véase el cuadro nº 4).

El desencadenante del acuerdo defendido por el secretario de la Unión no sería, sin embargo, la competencia sufrida por los miembros de la U.A.H. por parte de elementos extraños a la misma sino la entrada masiva de hierros comerciales extranjeros que tuvo lugar el año 1913²⁷.

Desde la fecha de creación de la C.S., las importaciones de hierros comerciales, sin duda el capítulo más importante de las importaciones de hierros extranjeros, se habían mantenido en torno a las 20-25.000 tm. anuales, lo que significaba en torno al 18-22 % de la producción de las fábricas sindicadas. En 1912, sin embargo, las importaciones ascendieron a casi 40.000 tm. y, en 1913, a más de 82.000 tm., cifra ésta que suponía más del 62 por ciento de la producción de la Central de hierros comerciales, vigas e hierros en U y chapas (véase el cuadro n. 3).

Los almacenistas no habían sido ajenos a estos hechos, pues, como consecuencia del retraso en el servicio de las fábricas "y encontrándose hoy la generalidad de dichos almacenes casi totalmente desabastecidos, algunos almacenistas, apremiados por las circunstancias, se han visto en la necesidad de acudir al extranjero para hacer allí sus compras"²⁸.

Alarmados por la competencia extranjera, las fábricas accedieron a suscribir un primer convenio con los almacenistas de la Unión en diciembre de 1913 en virtud del cual éstos reservarían todos sus pedidos a las fábricas nacionales, manteniendo además un volumen de consumo no inferior al promedio

²⁷ Unión de Almacenistas de Hierro de España, 1910-1960; Madrid, 1961, pp. 46-48.

²⁸ U.A.H.. Memoria leída y aprobada en la Junta General celebrada en Madrid en los días 18 y 19 de noviembre de 1912.

de los últimos siete años. La Central, como contrapartida, les

CUADRO N. 3

ESPAÑA: PRODUCCION E IMPORTACION DE HIERROS COMERCIALES (1907-1922) (tm.)

	A	B	C	D
1907	114639	25689	22.4	140328
1908	105640	19222	18.1	124862
1909	110336	20096	18.2	130432
1910	117489	22499	19.1	139988
1911	125441	24021	19.1	149462
1912	143113	39677	27.7	182790
1913	132390	82612	62.4	215002
1914	117555	30030	25.5	147585
1915	118394	18640	15.7	137034
1916	120175	12205	10.2	132380
1917	126631	9357	7.4	135988
1918	110780	5745	5.2	116525
1919	86975	26027	29.9	113002
1920	109578	71901	65.6	181479
1921	70910	134948	190.3	205858
1922	89250	74097	83.0	163347

Leyenda.

A: C.S.: producción de hierros comerciales, vigas e hierros en U y chapas; B: importación de hierros comerciales y asimilados; C: $B \cdot 100/A$; D: $A+B$.

Fuente:

E. Fernández-Miranda (1925), pp. 318.

Serviría a un precio singular y exclusivo, facturando al resto de sus compradores con un recargo de 20 ptas. por tm. en relación con el precio estipulado para los miembros de la U.A.H.²⁹.

A la vista, pues, de que ni el arancel de 1906 era capaz de reservarles el mercado nacional de hierros comerciales, vigas e hierros en U y chapas, las fábricas de la Central trasladaron su enfrentamiento con los competidores extranjeros al terreno de la distribución comercial. En otras palabras, buscaron privar a las fábricas extranjeras de la colaboración de los almacenistas de hierro a la hora de distribuir sus productos en España y desarti-

²⁹ De acuerdo con nuestras estimaciones, el precio medio de venta de hierros comerciales a los miembros de la U.A.H. en 1914 fue de 256 ptas. por tm., al que habría que restar las sumas entregadas a final de año en concepto de bonificación. Esto quiere decir que el precio final para los almacenistas se situó ese año en torno a las 242 ptas. por tm., en tanto que para los no asociados a la Unión debió rondar las 276 ptas. por tm., es decir, un 14 % más. Estas cifras no incluyen los descuentos por pronto pago.

cular su sistema de ventas. Para los almacenistas de la Unión, por su parte, la seguridad de adquirir los hierros nacionales a unos precios notablemente inferiores al resto de los almacenistas, lo que les permitiría reforzar su posición competitiva frente a éstos, debía compensar con creces la renuncia a servir hierros extranjeros.

De manera todavía más expresiva aún que en 1912, el secretario de la U.A.H. podía proclamar en noviembre de 1914, esto es, un año después de la entrada en vigor del acuerdo suscrito por la C.S. y la U.A.H. que "por lo que se refiere a la competencia interior, puede decirse que ésta ha quedado virtualmente anulada"³⁰.

Los efectos del acuerdo entre la U.A.H. y la C.S. fueron reforzados por los que obtuvieron los almacenistas de Madrid con el único competidor que tenían en la capital en materia de vigas (Hijos de Mendizábal, que ingresaría en la U.A.H. en 1922) e Hijos de M. Mateu con Material de Ferrocarriles y Construcciones y el Sr. Torras, de Barcelona, también en materia de precio de venta de las vigas³¹.

El estallido de la P.G.M. alteró profundamente la situación del mercado español de productos siderúrgicos. El hundimiento de las importaciones y la constante subida de precios llevaron a la C.S. a no renovar el acuerdo firmado con la U.A.H., que expiraba el 31 de diciembre de 1914. Subsistieron, eso sí, las bonificaciones individuales según el consumo alcanzado, aunque rectificadas a la baja. A partir del 1 de enero de 1918, la C.S. redujo el porcentaje de las bonificaciones a los almacenistas de la Unión a la mitad, esto es hasta un máximo del 3 % que, desde el

³⁰ U.A.H.. Memoria leída y aprobada en la Junta General celebrada en Madrid en los días 26 y 27 de noviembre de 1914.

³¹ En el caso de Barcelona, se fijó un precio inferior en 10 ptas. por tm. a los que aplicaba la U.A.H. en el resto de España.

1 de enero de 1922, se limitó todavía más al fijarse en el 1 %, independientemente del consumo efectuado³² (véase el cuadro nº 4).

CUADRO Nº 4

BONIFICACIONES INDIVIDUALES PAGADAS POR LA CENTRAL SIDERURGICA A LOS ALMACENISTAS DE HIERRO (1907-1936)

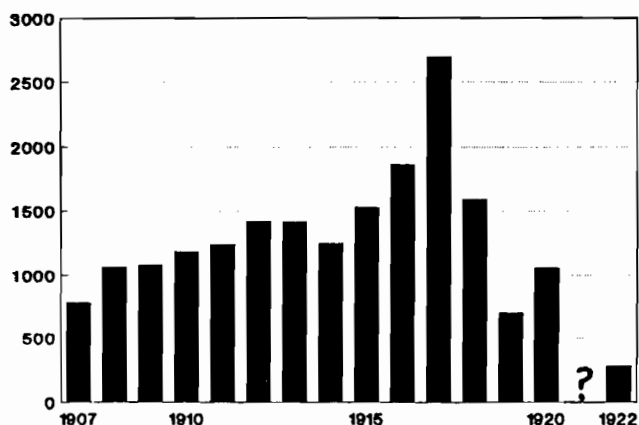
	1907-1917	1918-1921	1922-1927	1928-1936 (JN)	1936 (JL)
A) HIERROS COMERCIALES					
CONSUMIDOR DE MAS DE 250 TM/AÑO	3 %	1.5 %	1 %		
CONSUMIDOR DE MAS DE 500 TM/AÑO	4 %	2.0 %	1 %		
CONSUMIDOR DE MAS DE 750 TM/AÑO	5 %	2.5 %	1 %		
CONSUMIDOR DE 1000 ó MAS TM/AÑO	6 %	3.0 %	1 %		
B) VIGAS Y FORMAS EN U					
CONSUMIDOR DE MAS DE 100 TM/AÑO	2 %	1.0 %	1 %		
CONSUMIDOR DE MAS DE 250 TM/AÑO	3 %	1.5 %	1 %		
CONSUMIDOR DE MAS DE 500 TM/AÑO	4 %	2.0 %	1 %		
CONSUMIDOR DE MAS DE 1000 TM/AÑO	5 %	2.5 %	1 %		
CONSUMIDOR DE 2000 ó MAS TM/AÑO	6 %	3.0 %	1 %		
C) CHAPAS Y PLANOS					
SEGUN CONSUMO	3-6 %	1.5-3 %	1 %		
D) HIERROS SINDICADOS Y EXCEPTUADOS (TODOS)					
CONSUMIDOR DE MAS DE 150 TM/AÑO				4 %	1.0 %
CONSUMIDOR DE MAS DE 250 TM/AÑO				4 %	1.5 %
CONSUMIDOR DE MAS DE 500 TM/AÑO				4 %	2.0 %
CONSUMIDOR DE MAS DE 750 TM/AÑO				4 %	2.5 %
CONSUMIDOR DE MAS DE 1000 TM/AÑO				4 %	3.0 %

Esta reducción, unida al descenso del consumo - y de los precios de los productos siderúrgicos tras el récord histórico del año 1918-, trajo consigo que el importe de las bonificaciones pagadas por la C.S. a los almacenistas pasara de 2.7 millones de ptas. en 1917 a poco menos de 300.000 en 1922 (véase el gráfico nº 1).

³² Para hacernos una idea, siquiera aproximada, del significado económico que tenían las bonificaciones para las fábricas, hemos comparado la cuantía de los beneficios líquidos de la empresa más importante del cártel siderúrgico, Altos Hornos de Vizcaya, con la cuantía de las bonificaciones pagadas por la Central Siderúrgica a los almacenistas de la U.A.H.. El resultado es que las bonificaciones llegaron a suponer hasta un máximo del 17.6 % de los beneficios líquidos totales de A.H.V., el año 1917. Este porcentaje cayó al 8.5 % en 1918 (tras la primera de las dos reducciones señaladas) y al 3.8 % en 1922 (tras la segunda reducción), contribuyendo a mejorar las cuentas de resultados de las fábricas en un periodo crítico para las mismas.

GRAFICO N° 1

BONIFICACIONES PAGADAS POR LA CENTRAL SIDERURGICA A LOS ALMACENISTAS DE HIERRO (1907-1922) (miles de ptas.)



De manera paralela, la subida de los precios de los productos siderúrgicos hasta el máximo correspondiente al año 1918 jugaba también en contra de los márgenes comerciales de los almacenistas. Indicamos en su momento que el convenio de 1910 había fijado el precio de venta de almacén entre 10 y 30 ptas. la tm. por encima del precio fijado por la C.S.. Pues bien, al establecerse los precios de almacén en relación con los fijados por la C.S. en términos absolutos y no proporcionales, la constante subida de los precios fijados por las fábricas tuvo como resultado que se redujera drásticamente el margen comercial de los almacenistas.

En efecto, tomando como referencia el precio base fijado por las fábricas con anterioridad a la guerra en torno a las 230 ptas./tm., los incrementos acordados por los almacenistas de 10, 20 y 30 ptas. por tm. (según se tratara de sus mejores clientes o, por el contrario, de clientes sin derecho a bonificación alguna), significaban entre el 4.35 y el 13.04 por ciento de aquel. En 1915, sin embargo, a título de ejemplo, el precio base

de las fábricas había alcanzado las 360 ptas./tm. pero como los almacenistas mantenían los incrementos anteriores de entre 10 y 30 ptas./tm. sobre el precio de fábrica, esto significaba unos márgenes comerciales comprendidos entre el 2.78 y el 8.33 por ciento con respecto a la situación anterior a la guerra, esto es, unos porcentajes notablemente inferiores. Para paliar la situación, siquiera en parte, los almacenistas de hierro acordaron ese mismo año que el precio de venta en almacén, con respecto al precio de venta en fábrica, fuera de 40 ptas. por tm. en lugar de las 30 ptas. por tm. anteriores³³.

Por todo lo expuesto, para los almacenistas de hierro la P.G.M. supuso una severa reducción de sus beneficios: se veían obligados a comprar casi todo su consumo a las fábricas agrupadas en la C.S. porque no podían hacerlo en el extranjero; las fábricas les servían tarde y mal, denunciándose que el mercado nacional se encontraba desabastecido porque una buena parte de la producción se vendía en el extranjero donde cotizaba a precios más elevados y, finalmente, las bonificaciones que obtenían de la C.S. eran cada vez más bajas, en sí mismas, y como consecuencia de que la cantidad de hierros que consumían eran cada vez menores, circunstancia que les impedía alcanzar los porcentajes de bonificación más altos.

El periodo inmediatamente posterior a la terminación de la P.G.M. también fue dramático para las empresas siderúrgicas españolas: la caída de las tasas de utilización de sus establecimientos en relación con la capacidad instalada, así como la creciente introducción de hierros extranjeros, provocaron una fuerte contracción de sus beneficios³⁴.

³³ "U.A.H.. Nota rectificativa de la lista de clasificaciones, para aplicar desde el 1º. de febrero de 1915, en las provincias de Badajoz, Cáceres, Córdoba, Cádiz, Jaén, Málaga, Huelva, Granada y Sevilla".

³⁴ Los beneficios líquidos de A.H.V., por ejemplo, pasaron de 18.7 a 7.4 millones de ptas. entre 1918 y 1922. Véase E. Fernández de Pinedo (1992), pp. 151.

Las tasas de utilización, efectivamente, cayeron para el conjunto del sector desde los máximos alcanzados en 1915 y 1916 (el 88.2 % en el caso del acero y el 97 % en el del hierro, respectivamente), a los mínimos de 1921 y 1922 (el 49.3 % en el caso de acero y el 32.6 % en el del hierro, respectivamente)³⁵. Las importaciones de hierros comerciales, por su parte, insignificantes en 1918, superaron las 134.000 tm. en 1921, esto es, casi duplicaron la producción española de ese año, que se limitó a unas 70.000 tm. (véase de nuevo el cuadro n° 3)³⁶.

Hasta ahora sabíamos que esta situación tan delicada condujo a una nueva revisión arancelaria el año 1922. Ahora podemos añadir también que, reforzada una vez más la reserva del mercado nacional a partir de ese año, las fábricas asociadas pudieron mejorar los descuentos y bonificaciones que últimamente habían otorgado a los almacenistas con objeto de reducir los precios finales y estimular el consumo nacional de hierros.

Efectivamente, coincidiendo con la entrada en vigor del nuevo arancel de 1922, las fábricas instituyeron una bonificación colectiva aplicable a "las agrupaciones creadas o por crear" que la solicitaran, a la que de inmediato se acogió la U.A.H., y acumulable a la bonificación de carácter individual (véase el cuadro n° 5)³⁷.

³⁵ Tomo los datos de la capacidad instalada y de las tasas de utilización de Fraile Balbín, P. (1992), pp. 121.

³⁶ El alto grado de penetración de los hierros comerciales extranjeros que muestran estas cifras superan con mucho, hasta el punto de triplicar en ocasiones, las cifras presentadas por P. Fraile Balbín (1985, pp. 99) al respecto de la proporción existente entre la producción nacional y las importaciones de "productos de acero".

³⁷ Un consumo superior a las 55.000 tm. en 1922, permitió que los almacenistas de la Unión obtuvieran ese año una bonificación colectiva del 1.5 %, acumulable a la individual del 1 %.

CUADRO N° 5
BONIFICACIONES COLECTIVAS PAGADAS POR LA CENTRAL SIDERURGICA
A LOS ALMACENISTAS DE HIERRO (1907-1936)

CIFRAS GLOBALES DE CONSUMO:	1907-1921	1922-1925	1926-1927	1928-1936 (JN)	1936 (JL)
15.000 - 30.000 TM/AÑO	N	?		N	0.5 %
30.001 - 45.000 TM/AÑO		?			1.0 %
45.001 - 60.000 TM/AÑO	O	?		O	1.5 %
55.000 - 59.999 TM/AÑO		1.5 %			
60.000 - 64.999 TM/AÑO		?	1.0 %		
60.001 - 75.000 TM/AÑO	E	?		E	2.0 %
65.000 - 69.999 TM/AÑO		?	1.5 %		
70.000 - 74.999 TM/AÑO	X	?	2.0 %	X	
75.000 - 79.999 TM/AÑO		?	2.5 %		
75.001 - 90.000 TM/AÑO	I	?		I	2.5 %
80.000 - 84.999 TM/AÑO		?	3.0 %		
85.000 - 89.999 TM/AÑO	S	?	3.5 %	S	
90.000 ó MAS TM/AÑO		?	4.0 %		
90.001 - 110.000 TM/AÑO	T	?		T	3.0 %
110.001 - 135.000 TM/AÑO		?			3.5 %
135.001 - 157.500 TM/AÑO	E	?		E	4.0 %
157.501 - 182.500 TM/AÑO		?			4.5 %
182.501 ó MAS TM/AÑO	N	?		N	5.0 %

Interesa destacar que esta bonificación colectiva no implicaba la exclusividad para ninguna de las dos partes, de manera que la Central podía aplicarla libremente a otros almacenistas o consumidores - como así hizo, incluso de manera individual, con los denominados almacenistas "asimilados" o "revendedores" que no formaban parte de la U.A.H. (véase el cuadro n° 6) - y los almacenistas de la Unión, por su parte, podían adquirir, aunque lo tuvieran cada vez más difícil, los mismos tipos de hierros que compraban a la Central a fábricas no sindicadas o extranjeras³⁸.

³⁸ En este sentido hay que destacar el convenio suscrito en junio de 1923 por dieciocho almacenistas de Barcelona, Valencia, Alivante, Cartagena, Málaga, Huelva, Córdoba y Sevilla, pertenecientes todos a la U.A.H., con Altos Hornos de Andalucía de Málaga (A.H.A.). En virtud del mismo, los almacenistas citados comprarían a A.H.A., que había vuelto a funcionar durante la Primera Guerra Mundial al calor de los altos precios alcanzados por los productos siderúrgicos, 500 tm. mensuales de hierros laminados. La siderúrgica malagueña les haría una bonificación sobre factura del 7 % (carta de Andrés Pouilloux, consejero delegado de A.H.A. a Pedro Fernández Palacios, 7 de junio de 1923). A finales de agosto de 1923, sin embargo, A.H.A. se dirigía nuevamente al anterior, en su calidad de presidente de la U.A.H. y de firmante del convenio, expresándole la imposibilidad de atender los compromisos suscritos tres meses antes debido a "serias dificultades para nuestro aprovisionamiento de materias primas". La fábrica malagueña paralizaría definitivamente su producción poco después.

CUADRO N° 6

"REVENDEDORES" DE HIERROS RECONOCIDOS POR LA C.S. EN 1926

Almería:	Emilio Ferrera; Lucas e Hijos.
Asturias:	Claudio Alsina; Joaquín Soldevila; Aza y Cía.; Vigil Escalera; Vda. e Hijos de A. Miranda; Enrique Martínez Inchausti.
Avila:	Hijo de Eusebio A. Pérez; Hijo de Aguirre; Jerónimo de la Vega.
Barcelona:	Torras Herrería y Construcciones; Hierros y Aceros, S.A.; S.A. Víctor.
Burgos:	Sobrinos de Valentín Marcos; Alejandro Santocildes.
Cáceres:	Sobrinos de Gabino Díez.
Córdoba:	José Cañete y del Rosal.
Coruña:	Enrique Martínez Inchausti; Torres y Sáenz.
Guipúzcoa:	Enrique Martínez Inchausti; Ampuero Zubiría y Cía.; S.A. Víctor; Otaola y Vildósola.
Jaén:	Baltasar Muñoz.
León:	Liberto Díez Pardo.
Madrid:	Torras Herrería y Construcciones; Hierros y Aceros; Salvador Aguado.
Málaga:	Enrique Martínez Inchausti.
Murcia:	Manuel Palacios; S.A. Víctor.
Navarra:	Vda. de Arizti Yaban; Vda. de Veramendi.
Palma de Mallorca:	Bartolomé Borrás; J. Mir e Hijos.
Pontevedra:	Enrique Martínez Inchausti.
Santander:	Isidro D. Bustamante; Félix de Urtiaga.
Sevilla:	Torras Herrería y Construcciones; Hierros y Aceros, S.A.; S.A. Víctor.
Tarragona:	Torras Herrería y Construcciones; Hierros y Aceros, S.A.; Vda. de J.B. Casals.
Toledo:	Julián Cebrián Navarro
Valencia:	Torras Herrería y Construcciones; Hierros y Aceros, S.A.; Miguel Igual; Alfredo Cucart; S.A. Víctor.
Vizcaya:	Enrique Martínez Inchausti; Ampuero Zubiría y Cía.; S.A. Víctor; Félix de Urtiaga.
Zamora:	Viuda e Hijos de S. Ruiz.
Zaragoza:	Enrique Martínez Inchausti.

Fuente: Carta de Gregorio Prados Urquijo, director de la Central Siderúrgica, a Pedro Fernández Palacios, presidente de la U.A.H. (Madrid, 6 de septiembre de 1926).

La continuidad de este acuerdo, sin embargo, se vió profundamente afectada como consecuencia de los problemas que supuso para la estabilidad y continuidad de la C.S. la puesta en funcionamiento de la Compañía Siderúrgica del Mediterráneo, cuya

entrada en la Central, en marzo del año 1925, acarreó la inmediata salida de Fábrica de Mieres primero³⁹, y de Moreda y Gijón tres años después (a partir del 1 de enero de 1928)⁴⁰, a las que hasta entonces habían correspondido el 11.68 % de los hierros comerciales y el 4.15 % de las vigas producidos por la Central⁴¹ (véase el cuadro nº 7).

A mediados de la década de 1920, pues, se intensificó la competencia entre las empresas sindicadas y las empresas que funcionaban al margen de la Central, las fábricas "libres", a las que se unieron ahora la Fábrica de Mieres y Moreda y Gijón.

No se puede decir lo mismo con respecto a los productores extranjeros de hierros y aceros, ya que el real decreto de 9 de julio de 1926 (Gaceta del 14 de julio), contribuyó a aislar todavía más el mercado siderúrgico español del mercado internacional.

La publicación de este decreto provocó un gran malestar entre los almacenistas - de "polacada" lo calificó uno de ellos -⁴² pues limitaba las importaciones a las que se llevaran a cabo "en virtud de contratos con el Estado o con servicios públicos

³⁹ En la escritura de inscripción de la Central Siderúrgica como sociedad anónima, presentada ante el Registro Mercantil de Madrid el 17 de noviembre de 1925, no figura ya entre los accionistas la Fábrica de Mieres.

⁴⁰ La noticia de la "ruptura entre las fábricas" y de "la decisión de Moreda de aceptar pedidos a menos precios, para servir en el próximo año de 1928" era conocida ya en octubre de 1927 (carta de Hijo de Ramón Prieto Puga, almacenista de La Coruña, a Pedro Fernández Palacios, presidente de la U.A.H., de 26-10-1927). La salida de Moreda y Gijón se produjo, según el director gerente de A.H.V., por la imposibilidad de atender su pretensión de aumentar en un 50 % el tonelaje que le correspondía en el capítulo de vigas. Esta pretensión era completamente incompatible con el aumento que reclamaba la Compañía Siderúrgica del Mediterráneo (véase Actas del Consejo de Administración de A.H.V., día 12 de diciembre de 1927).

⁴¹ Sobre la Compañía Siderúrgica del Mediterráneo, véase el libro de M. Girona Rubio (1989). Estos porcentajes corresponden al año 1925, último año en que la Fábrica de Mieres permaneció en la Central.

⁴² Carta de José Jareño, almacenista de Madrid, al presidente de la U.A.H., fechada el 12-8-1926.

CUADRO N° 7

CUOTAS ASIGNADAS A LAS EMPRESAS INTEGRANTES DE LA C.S.,
POR PERFILES (1925-1939) (%)

HIERROS COMERCIALES:

	1925	1927	1928/34	1935/39
Altos Hornos de Vizcaya	51.00	54.682	51.791	38.023
Cía. Siderúrgica del Mediterráneo	16.47	17.527	27.890	20.473
Duro-Felguera	10.00	10.757	9.388	7.177
Fábrica de Mieres	6.68			6.891
Moreda y Gijón	5.00	5.378		6.678
Basconia	3.34	3.586	2.907	2.134
San Pedro de Elgóibar	3.34	3.586	2.907	2.134
Santa Ana de Bolueta	1.87	2.018	1.636	1.201
Fundiciones de Vera	1.25	1.345	1.090	0.800
Unión Cerrajera	1.04	1.121	0.909	0.668
José María Quijano			1.476	1.084
Sociedad Anónima Echevarría				12.737

VIGAS E HIERROS EN U

Altos Hornos de Vizcaya	53.03	55.404	49.979	40.483
Duro-Felguera	22.37	23.374	20.528	16.628
Cía. Siderúrgica del Mediterráneo	17.13	17.759	26.912	21.799
Fábrica de Mieres	4.15			10.000
Basconia	3.31	3.463	2.581	2.090
Moreda y Gijón				9.000

CHAPAS

Altos Hornos de Vizcaya	50.284	50.107	50.107
Cía. Siderúrgica del Mediterráneo	25.000	26.981	26.981
Duro-Felguera	17.278	16.894	16.894
Basconia	7.438	6.018	6.018

Fuentes: Girona Rubio, M. (1989), pp. 345-346 y 349 y Actas de la Comisión Delegada del Consejo de Administración de A.H.V., día 22-1-1935.

o privados apreciados por la Sección de Defensa de la Producción del Consejo de la Economía Nacional" y prohibía expresamente la posibilidad de adquirir hierros extranjeros para constituir stocks (artículo 3, apartado a). El almacenista Urizar y Aldecoa, en concreto, escribió al presidente de la U.A.H. una carta en la que ponía el dedo en la llaga y de la que entresacamos los párrafos siguientes:

"De acuerdo con sus deseos he consultado la opinión de los compañeros de la plaza, Sres. Ogara y Albizua y Sabino Garvisu, sobre el R.D. dictado, y estos Sres., lo mismo que yo, coincidimos con el criterio de Vd., esto es, que si los fabricantes persisten en su idea, cada vez más

aferrada, de acaparar para sí los grandes consumidores de hierros dejando para los almacenistas los pequeños consumidores de dudosa solvencia, con el R.D. habrán dado una puñalada de muerte a nuestra Unión, ya que nos han privado del arma que poseíamos de importar en colectividad hierros extranjeros"⁴³.

El establecimiento de restricciones verticales, una decisión impuesta por las fábricas.

Una situación como la descrita, no podía por menos que repercutir en las relaciones entre la Central y los almacenistas de la Unión, a quienes las fábricas impusieron - una vez aprobado el R.D. anterior, confirmada la salida de Moreda y Gijón⁴⁴ y prorrogada la continuidad del cártel siderúrgico hasta el 30 de junio de 1932 - un acuerdo de tipo individual que comenzó a regir el 1 de enero de 1928. ¿Por qué individual?. Porque los almacenistas rechazaron, como asociación, el convenio colectivo que pretendían imponer las fábricas sindicadas, aunque quedaron en libertad para firmar, como así hicieron en su mayor parte, si lo creían conveniente para sus intereses, acuerdos individuales con

⁴³ Carta de Urizar y Aldecoa, almacenista de Bilbao, a Pedro Fernández Palacios, 9 de agosto de 1926. A pesar de esta percepción tan pesimista, Urizar y Aldecoa aconsejó prudencia al presidente de la U.A.H. en una nueva carta dirigida a éste el 21 de agosto de 1926: "...antes de hacer protesta alguna, como almacenistas de hierro, debemos esperar a conocer el uso que las fábricas hacen del R.D. mencionado. Mis impresiones son que este R.D. al trabajarse su obtención no ha existido el ánimo de molestar a ningún almacenista y sólo sí de impedir la importación de palanquilla que se aforaban en la aduana como tochos lo que beneficiaba grandemente a los transformadores o fábricas libres que se dedican a relaminar en perjuicio de las fábricas sindicadas".

⁴⁴ Pero asegurada la continuidad de Duro-Felguera y de la S.A. José María Quijano, cuya permanencia en la Central Siderúrgica pendió de un hilo hasta diciembre de 1927. La aceptación de la propuesta transaccional presentada por Duro Felguera para seguir en la Central, el 20 de diciembre de 1927, se produjo ante la convicción de que la salida de la empresa asturiana no sólo tendría graves repercusiones "en orden a la competencia (...), y en relación con la ultimación del contrato con los almacenistas", sino también "bajo el punto de vista arancelario y de relaciones con el poder público" (Actas del Consejo de Administración de A.H.V., días 12 y 20 de diciembre de 1927).

aquellas⁴⁵. Esta decisión llevó a Pedro Fernández Palacios a dimitir como presidente de la U.A.H. y planteó la continuidad de la propia asociación, que no llegó, sin embargo, a desaparecer.

La imposición de estos acuerdos debe interpretarse, de entrada, como la culminación del deterioro que venían experimentando las relaciones institucionales entre la C.S. y la U.A.H. desde, como mínimo, el año 1926. Efectivamente, la lectura de la correspondencia mantenida por el director gerente de la Central Siderúrgica, Gregorio Prados Urquijo, con el presidente de la Unión de Almacenistas de Hierro, Pedro Fernández Palacios, aparece jalonada desde entonces por frecuentes discrepancias en torno a la interpretación de los convenios que regulaban las relaciones entre ambas organizaciones así como en torno a su modificación, tema que se planteaba todos los años como consecuencia del carácter anual de los convenios que regían las relaciones entre la C.S. y la U.A.H..

El primer motivo serio de fricción fue la decisión de las fábricas de pagar a los integrantes de la U.A.H., por el consumo efectuado en 1926, una bonificación colectiva del 3.5 por ciento en lugar del máximo previsto del 4 por ciento alegando que les habían faltado 266 tm. para llegar a las 90.000 tm. que hubieran justificado la bonificación colectiva del 4 por ciento. Este medio punto de discrepancia significaba que los almacenistas de la U.A.H. percibirían unas 250.000 ptas. menos en concepto de bonificación colectiva.

Alegaron entonces éstos que si no se habían alcanzado las 90.000 tm. señaladas, la razón había sido la preferencia otorgada por las fábricas a otros consumidores - segundo motivo de fricción -, entre los que se encontraban almacenistas ajenos a

⁴⁵ Junta General de la U.A.H. celebrada en Madrid los días 20 y 21-1-1928. Noticias de la ruptura en Actas de la Comisión Delegada del Consejo de Administración de A.H.V., día 25-1-1928.

la U.A.H., de forma que pedidos realizados por miembros de la Unión a finales del año 1925 seguían sin ser servidos por las fábricas un año después.

La protesta de Pedro Fernández Palacios en el sentido de que, llegado el caso, la U.A.H. acudiría a los tribunales para obtener lo que consideraban suyo, no encontró eco en la C.S.. Su director gerente replicó "que esperaba que le avisásemos cuando entabláramos el pleito, para darse de alta como abogado, pues tendría mucho gusto en ganarnos unas pesetas; y que también se ofrecía a acompañarnos en nuestra visita de queja a los Poderes públicos". La intermediación del almacenista Mateu tampoco sirvió para nada.

Las fábricas, por su parte, contemplaban el deterioro de las relaciones con la U.A.H. de forma distinta. Desde su punto de vista, quienes mantenían una actitud intransigente eran los almacenistas. En efecto, con motivo de las negociaciones mantenidas el año 1925 por la C.S. con la casa Torras para el cierre de su fábrica de laminados de Barcelona, la Central ofreció a la empresa catalana una bonificación igual a la que gozaba la U.A.H. siempre y cuando alcanzase un consumo anual de 25.000 tm.⁴⁶. Esto implicaba, ni más ni menos, que Torras abriría almacenes en Barcelona y Sevilla, en competencia con algunos miembros de la Unión ya instalados allí.

Pues bien, conocidas por los responsables de la U.A.H. estas negociaciones "amenazaron" a las fábricas con acudir al extranjero o con llegar a una inteligencia con la Fábrica de Mieres que, como hemos señalado con anterioridad, había abandonado reciente-

⁴⁶ Actas del Consejo de Administración (día 30 de noviembre de 1925) y de la Comisión Delegada del Consejo de Administración (día 12 de diciembre de 1925) de A.H.V..

mente la C.S.⁴⁷.

La respuesta del director gerente de la C.S. a estas "amenazas" fue someter a las fábricas, comenzando por A.H.V., "las bases que a su juicio pudieran servir de orientación en las negociaciones con la Unión de Almacenistas".

Estas bases prefiguran, a finales del año 1925, el contenido de los convenios individuales que se impondrían a los almacenistas a partir del 1 de enero de 1928. Se habla, en especial, de la fijación de precios máximos a los almacenistas "para impedir que éstos eleven exageradamente los precios de los hierros como ha podido comprobarse recientemente", de la prohibición de importar material del extranjero o de adquirirlo de fábricas ajenas a la C.S. e, incluso, de la creación de almacenes reguladores si ello fuera preciso.

La prohibición de importar material del extranjero se impondría de facto a los almacenistas apenas seis meses después mediante el R.D. de 9 de julio de 1926, ya comentado. El resto, habría de esperar a la prórroga de la vigencia de la C.S., que expiraba el 30 de junio de 1927.

Los convenios individuales que entraron en vigor el 1 de enero de 1928 imponían, efectivamente, severas obligaciones a los firmantes dirigidas a incrementar el consumo nacional de hierros en beneficio exclusivo de las fábricas sindicadas o, si se prefiere, en perjuicio de las fábricas libres y de los hierros extranjeros. Así, contemplaba la obligación del almacenista

⁴⁷ Utilizamos el término "amenazaron" porque es el que aparece en las Actas mencionadas en la nota anterior. Entre la documentación de la Unión de Almacenistas de Hierro se encuentra un documento titulado "Bases para una inteligencia con la Fábrica de Mieres" para el año 1926 por el que, compradores sin especificar, pero que suponemos pertenecientes a la U.A.H., se comprometían a adquirir 18.000 tm. de hierros de la fábrica asturiana. No parece, sin embargo, que la "inteligencia" prevista fuera finalmente suscrita por las partes.

individual firmante del convenio a reservar todas sus compras "directas e indirectas de hierros laminados y martillados, tanto en los perfiles sindicados como en los exceptuados" (salvo la hoja de lata y los carriles, pero incluyendo el lingote, el tocho, la palanquilla y la chapa fina y galvanizada) a las fábricas de la Central; a disponer en todo momento de existencias "proporcionadas a la importancia de cada plaza, a juicio de la Central Siderúrgica" y a no recargar el precio de venta fijado por las fábricas en más de un 10 % (una vez añadido al precio base los gastos de transporte y un 5 % de gastos generales)⁴⁸. En definitiva, restricciones verticales de exclusividad, de cantidades y de precios.

Todo ello a cambio de una bonificación del 4 %, "aplicable a cualquier otro revendedor que se obligue en iguales condiciones que el almacenista convenido a dedicarle todo su consumo", y que podría reducirse - un 1 % por cada 10 ptas. en que se rebajara el precio de la tm. - si a causa de la competencia de las fábricas libres se veían obligadas las sindicadas a establecer precios inferiores a los que se encontraban en vigor.

Habida cuenta de que los convenios individuales se firmaban por cinco años y de que suponían un importantísimo menoscabo de la libertad de actuación del almacenista firmante, obligado a reservar todo su consumo a las fábricas sindicadas, a mantener en todo momento los stocks que éstas establecieran y a vender a los precios determinados por la Central, ¿hasta qué punto podemos

⁴⁸ A tenor de la propuesta de convenio colectivo efectuada por las fábricas a la U.A.H., mucho más explícita que la de carácter individual, los stocks habrían de oscilar entre el 25 y el 40 % del consumo anual. Esto supone, por ejemplo, que un almacenista consumidor de 1.200 tm. anuales, debía disponer en todo momento de unos stocks situados entre las 300 y las 480 tm.. La propuesta de convenio colectivo incluía también otra serie de cláusulas difícilmente aceptables por los almacenistas como el derecho de la Central "a promover y auxiliar" el establecimiento de nuevos almacenes en las zonas donde no los hubiera e incluso en los mercados en los que ya estuvieran presentes los miembros de la U.A.H. "si las ventas no respondieran a una cifra de consumo razonable o cuando éstas disminuyan (...) o se estancuen sin seguir los aumentos de población o de actividades de aquella zona".

decir que las fábricas asociadas siguieron operando en el mercado a la hora de distribuir sus productos a partir del 1 de enero de 1928?. Por esta razón, consideramos que el concepto que mejor refleja el nuevo estado de cosas creado por los convenios individuales es el de cuasi-integración: los almacenistas de hierros son empresas jurídicamente y patrimonialmente independientes, pero desde un punto de vista económico y organizativo funcionan como apéndices comerciales de las fábricas, con la ventaja para éstas de que no necesitan asignar recursos financieros para mantener su red de ventas⁴⁹.

La reacción más enérgica de la U.A.H. a la firma de los contratos individuales fue la circular enviada por su presidente a todos los asociados, el 27 de enero de 1928, invitándoles a constituir "un consorcio para compras", esto es, a crear una "central de compras" (frente a la C.S., "central de ventas"). La propuesta, que se venía barajando desde comienzos del año 1927 ante la posible ruptura de relaciones con la C.S. (véase la carta enviada por Hijos de Lantero, de Gijón, a Pedro Fernández Palacios, el 7 de febrero de 1927), no tuvo trascendencia alguna. ¿Por qué?. Desde nuestro punto de vista resultó fundamental, junto a las dificultades existentes para la importación de hierros, la existencia de una clara "asimetría", por lo que a la toma de decisiones se refiere, entre ambas organizaciones, U.A.H. y C.S.. Se trata de una cuestión sobre la que merece la pena extenderse.

El número de socios de la U.A.H. - unos sesenta - y los bajos porcentajes de distribución de los consumos totales de la Unión correspondientes a cada uno de ellos, configuraron desde

⁴⁹ Junto a la inversión necesaria para construir y mantener un almacén de las características requeridas por el negocio de hierros, hemos de considerar también el capital inmovilizado en los stocks, los gastos generales y de personal, las pérdidas ocasionadas por el incumplimiento de los contratos de suministro a los clientes finales, etc., que la opción de la cuasi-integración permitió que siguieran recayendo en los almacenistas.

su propio nacimiento una organización en la que ninguna empresa gozaba de una clara hegemonía sobre el resto. Es cierto que la situación tendió a cambiar con el paso de los años, concentrándose un porcentaje mayor del consumo total de la Unión en el segmento superior. Aún así, hacia 1928 se mantenía una situación muy similar a la de 1911⁵⁰.

En el caso de las fábricas siderúrgicas, por el contrario, existía un claro predominio por parte de A.H.V. en el seno de la C.S.. Lo acabamos de ver en relación con los porcentajes asignados a cada una de las empresas del cártel; lo refleja también el hecho de que el presidente de la C.S. fuera siempre un hombre de A.H.V.: J. Angoloti y Mesa, primero y, tras su muerte el año 1915, G. Prados Urquijo.

Esto no quiere decir que no hubiera tensiones en el seno de la C.S.. Viene al caso, de manera ejemplar, la posición adoptada por Duro Felguera en relación con los almacenistas. A comienzos de 1928, su Consejo de Administración consideró, de manera unánime⁵¹:

"...muy peligrosa para los intereses de nuestra sociedad la orientación indicada por importantes elementos productores [AHV, como acabamos de señalar] de crear almacenes en lucha con los actuales almacenistas de la Unión con los que no se ha llegado aún a un acuerdo colectivo que se estima siempre preferible a los convenios individuales tanto por la mayor responsabilidad de la agrupación como por la más fácil fiscalización del cumplimiento de los contratos".

Aún así, AHV logró imponer sus puntos de vista favorables

⁵⁰ Los tres mayores almacenistas consumieron el 9.81, 8.21 y 5.69 por ciento del total de la U.A.H el año 1911; en tanto que hubo 28 almacenistas con un consumo inferior al 1 % y 44 con un consumo inferior al 2 %. En 1926, los tres mayores almacenistas consumieron el 14.39, 7.64 y 7.52 por ciento del total de la Unión, frente a 25 almacenistas con un consumo inferior al 1 % y 40 con un consumo inferior al 2 %.

⁵¹ Actas del Consejo de Administración de Duro Felguera, 17-1-1928.

al establecimiento de contratos individuales con los almacenistas de hierro.

La comparación detallada con el caso francés puede ser de interés a la hora de valorar la importancia de los factores que incidieron en la adopción de medidas de restricción vertical en el mercado siderúrgico español a partir del año 1928⁵².

A diferencia de la industria siderúrgica española, la francesa se caracterizaba, entre otros hechos, por su menor grado de concentración tanto en términos productivos como geográficos. A raíz de la creación del Comptoir Sidérurgique de France (CSF) en 1932, el primer cartel multiproducto del sector, la cuota máxima asignada a una empresa individual fue del 21.22 % a la empresa Marmiche, en el caso de los semiproductos, y del 25.05 % a la empresa Wendel en el caso de las viguetas, cifras muy alejadas de la cuota superior al 50 % que correspondió a AHV hasta el año 1935 tanto en hierros comerciales como en vigas, hierros en U y chapas. En el caso de Francia, además, existía un gran número de pequeñas empresas relaminadoras e incluso alguna integrada - como Hagondange - fuera del CSF. Se explica así que apenas el 50 % del mercado de los productos sujetos a cuota por el CSF fuera controlado por las empresas integradas en el cartel en los años siguientes a su creación, frente a un porcentaje muy superior en el caso español.

Esta situación, agravada por el descenso de la producción francesa de acero en más de un 40 % entre 1929 y 1932 como consecuencia de la crisis económica, planteó a las empresas del cartel la conveniencia de organizar a los almacenistas de hierro del país, haciendo de ellos una rama ("branch") más del cartel. Como en España, pues, la existencia de fábricas "libres", la pérdida de cuota de mercado y la necesidad de asegurar los

⁵² Las líneas siguientes se basan en M.J. Rust (1973), P. Desgranges (1976), Ch. E. Freedman (1985) y D. Barbezat (1996).

precios aprobados por el cartel fueron los argumentos que llevaron a la CSF a buscar un acuerdo con los almacenistas.

En este caso, no obstante, y a diferencia de España, el intento de controlar a los almacenistas fue un fracaso debido a la existencia de importantes productores operando al margen de la CSF, esto es, de la debilidad del cartel y, frente a ello, de la fortaleza de algunos almacenistas, cuyo suministro se encontraba garantizado por las fábricas que no formaban parte de la CSF. Este fue el caso, por ejemplo, de Le Henaff, almacenista de Saint Etienne, quien el año 1938 se atrevió incluso a desafiar a la dirección del cartel con hacer todo al alcance de su mano para destruirlo.

Acuerdo en Barcelona, problemas en Sevilla.

El convenio individual fue suscrito por la mayor parte de los almacenistas de la Unión. No obstante, merece la pena bosquejar la estrategia seguida por la Central para convencer a Hijo de M. Mateu de Barcelona, el primer almacenista de la U.A.H. en razón de su consumo, de que firmara el convenio individual, así como las consecuencias que se derivaron del acuerdo alcanzado con aquel y con el resto de los almacenistas de Barcelona⁵³.

Como para todos los almacenistas, también para Hijo de M. Mateu el primer problema que planteaba el articulado del convenio individual redactado por las fábricas era la obligatoriedad de reservar todo su consumo a la Central. En su caso, la cuestión de la exclusividad era tanto más relevante por cuanto en Barcelona existían varios productores de hierros y aceros que funcionaban al margen de la Central - a destacar los casos de la

⁵³ De acuerdo con los datos disponibles para 1926, Hijo de M. Mateu consumió el 21.91 % de los hierros adquiridos por los integrantes de la U.A.H. a la Central Siderúrgica. Aquí se incluyen los consumos efectuados por sus dos establecimientos de Barcelona y Valencia.

Sociedad Material para Ferrocarriles y Torras Herrería y Construcciones - y se encontraba operando, con ayuda de almacenistas ajenos a la Unión - como Martí -, la Fábrica de Mieres, de la que Hijo de M. Mateu también era cliente⁵⁴.

Ante la eventualidad de que los precios de los hierros comerciales cayeran en el mercado catalán como consecuencia de la competencia existente entre las fábricas y los almacenistas sindicados y las fábricas y los almacenistas libres, y se redujeran de manera importante su margen de intermediación y sus beneficios, Hijo de M. Mateu demandó a los interlocutores enviados por la Central a Barcelona el 25 de enero de 1928 para negociar personalmente con él la firma de un convenio individual - los Sres. Merelló y Aburto, directores gerentes de Altos Hornos de Vizcaya y de la Compañía Siderúrgica del Mediterráneo, respectivamente, lo que da idea de la importancia que se daba al tema por parte de la C.S. - una bonificación especial de 300.000 ptas.. Con esta suma, esperaba hacer ofertas más baratas que las de la competencia y mantener a la clientela.

La cantidad en cuestión no era ninguna tontería pese a lo cual, los enviados por la Central aceptaron de inmediato la propuesta de Hijo de M. Mateu. Para la Central, efectivamente, la firma del convenio individual por parte de Hijo de M. Mateu debía servir para doblegar la voluntad de las fábricas catalanas

⁵⁴ En otras ciudades, Fábrica de Mieres hacía la competencia a las fábricas de la Central mediante almacenes propios, es decir, se había integrado hacia adelante. Efectivamente, en la Memoria de Fábrica de Mieres correspondiente al año 1926 se lee: "Nuestra organización comercial ha ido mejorando en el transcurso del año, en el que hemos sustituido la representación que teníamos concedida para la venta de nuestros productos metalúrgicos en la región central a la Sociedad Anónima Ferro-Acero, por una oficina instalada en Madrid y que funciona desde mediados del año pasado. (...). Hemos hecho también algunas modificaciones en nuestra organización de ventas del Norte para ampliar nuestro radio de acción".

Véase también, en este sentido, la carta dirigida el 12-2-1927 por Dordá y Martínez, almacenista de Cartagena, al presidente de la Unión, Pedro Fernández Palacios, en la que se queja de la competencia que le hacía el almacén abierto en dicha plaza por la Fábrica de Mieres el 1-2-1927 y que ofrecía descuentos del 4 % incluso en las pequeñas partidas de hierros.

que funcionaban al margen de las sindicadas, obligándolas "a ponerse en contacto con la Central".

De otro lado, si Hijo de M. Mateu firmaba el convenio individual, como finalmente hizo, la Central esperaba que el resto de los almacenistas de la Unión, "en estos momentos de incertidumbre y despego por parte de importantes elementos de la misma"⁵⁵, lo suscribieran también.

Las miras de la Central, pues, iban más allá de la mera subordinación de los almacenistas a los intereses de las fábricas sindicadas. Si todos o la mayor parte de los almacenistas de la Unión firmaban el convenio individual, la situación de las fábricas "libres" - Mieres, Moreda y Gijón, etc. -, sería cada vez más insostenible en toda España por haber reservado aquellos todas sus compras a la Central y se verían obligadas a reconsiderar su posición de independencia.

Se explica así el "ultimátum" dado por las fábricas a todos y cada uno de los almacenistas de la Unión de manera individual para que firmaran el convenio individual antes del 31 de enero de 1928. Una vez que la mayor parte de éstos lo aceptaron, el director de la Central Siderúrgica, Gregorio Prados Urquijo, dirigió el 9 de marzo de 1928 una carta a las fábricas libres de la que entresacamos los párrafos siguientes:

"conocidos de una manera clara y terminante los [almacenistas] que con nosotros han llegado a un acuerdo y los que no se nos han adherido, estimamos ha llegado la ocasión adecuada para dirigirnos a ustedes a fin de que con conocimiento de causa y de la situación actual de las fábricas asociadas a la Central Siderúrgica, puedan considerar Vds. la conveniencia o no de entrar en relación con esta Central, al objeto de ingresar o no en ella".

⁵⁵ Actas de la Comisión Delegada del Consejo de Administración de Altos Hornos de Vizcaya, día 3-2-1928. La Central logró que firmara también el convenio individual el Sr. Martí, almacenista de Barcelona, que hasta entonces había trabajado para la Fábrica de Mieres.

La amenaza surtió efecto. En mayo de 1928, "Torras Herrería y Construcciones", la principal fábrica "libre" de Cataluña, ingresaba en la C.S.⁵⁶.

Así como las fábricas sindicadas no tuvieron grandes problemas a la hora de lograr que Hijo de M. Mateu y el resto de los almacenistas de Barcelona firmaran el convenio individual, no pudieron hacer nada para convencer a los almacenistas de Sevilla - Hijos de Miguel Fernández Palacios, Hijos de Romualdo Jiménez, García Junco Hermanos y Lamarque y Díaz -, completamente identificados con el presidente de la Unión, Pedro Fernández Palacios, en su oposición al convenio individual⁵⁷.

A causa de su actitud, la Central Siderúrgica suprimió todas las bonificaciones que venía haciendo a los almacenistas sevillanos, a excepción del 2 % por pronto pago. Dadas las circunstancias, y con la preparación de la Exposición Ibero-Americana en marcha, algunos de ellos suscribieron acuerdos con las fábricas "libres" en virtud de los cuales otorgaron "preferencia" a los hierros y aceros de Fábrica de Mieres y Moreda y Gijón. Las fábricas "libres", por su parte, les concederían descuentos del 7 %, ampliables en otro 3 % para cierta clase de perfiles. Uno de estos acuerdos fue suscrito por

⁵⁶ Cabana, F. (1987), pp. 116-119. La C.S. asignó a la empresa catalana 9.000 tm. anuales, entre hierros comerciales y vigas, ampliables hasta los 11.000 en función de los pedidos que recibiera la C.S.. La situación de "Torras Herrería y Construcciones" ya se había hecho muy difícil con anterioridad como consecuencia de la imposibilidad de importar ciertos perfiles - especialmente, los tochos de 14 X 14 cms. - a causa del decreto-ley de 9-7-1925. Un año después, en la Junta General celebrada en S. Sebastián el 19-8-1926 la empresa decidió trasladar los activos de sus sucursales en Madrid, Valencia y Sevilla a una nueva firma - Torras, S.A., constituida en Madrid el 13-8-1926 - y vender su filial "Hierros y Aceros, S.A." a Santiago Martí y Joan Torras (Cabana, op. cit. pp. 114).

⁵⁷ Los almacenistas sevillanos llevaron a cabo casi el 11 % de las ventas efectuadas por los miembros de la U.A.H. el año 1926. Tampoco firmaron el convenio individual los almacenistas de Córdoba, Granada y Badajoz y alguno de los de Barcelona (Magín Escoté), Madrid (Sobrinos de P. Igartua), Valencia (Industrial del Hierro Miguel Igual, S.A.) y Valladolid (Juan Villanueva e Hijo de Ciriaco Sánchez).

Pedro Fernández Palacios con las fábricas citadas el 7 de marzo de 1928, comprometiéndose a adquirir una cantidad anual aproximada de 6.000 tm. de hierros.

Resulta del mayor interés, reproducir las alternativas barajadas por el Sr. Merelló, director gerente de Altos Hornos de Vizcaya, ante la negativa de los almacenistas sevillanos a suscribir el convenio individual, para hacer frente a la situación:

"Como en Sevilla no hubo medio de convencer a los almacenistas más importantes (...), no había otra solución que instalar un almacén por cuenta de la Central y dedicarse a la venta de los productos por medio de Agentes y Corredores, con los riesgos consiguientes para el cobro de facturas, etc., o ponerse de acuerdo con alguna persona o entidad concedora de aquel mercado y de responsabilidad reconocida, y estimando preferible esta segunda opción, se pusieron al habla con la Casa García y Compañía. (...). Como complemento del almacén de los Sres. García y Compañía, la Central Siderúrgica piensa instalar un gran almacén de concentración de sus productos para el debido abastecimiento de aquel y de otros almacenistas de la región andaluza, que sin disponibilidades para grandes existencias se surtían en el del Sr. Palacios"⁵⁸.

Las alternativas no eran otras, pues, que recurrir a otros almacenistas de la plaza o integrar la distribución mediante el establecimiento de almacenes propios, algo que no convencía a otras empresas del cartel como, una vez más y sin éxito, Duro Felguera⁵⁹.

⁵⁸ Actas de la Comisión Delegada del Consejo de Administración de Altos Hornos de Vizcaya, día 3-2-1928. Con objeto de doblegar la resistencia de los almacenistas de Sevilla, Badajoz y Córdoba, la Central Siderúrgica ofreció a sus "agentes depositarios" en Sevilla, los Sres. García, unas bonificaciones del 7 %, superiores, pues, a las que contemplaban el resto de los convenios individuales.

⁵⁹ El Comité Delegado del Consejo de Administración de Duro Felguera discutió esta cuestión el 17-7-1929, llegando a la conclusión siguiente: "Vistas las dificultades para el funcionamiento del almacén de hierros constituido por la central Siderúrgica en Sevilla, ya que el abastecerlo por las fábricas siderúrgicas significa la laminación para existencia de 4 a 6.000 toneladas de hierros que no producirían interés alguno al capital, se estudian

La integración de la distribución, ¿en el horizonte estratégico de las fábricas siderúrgicas en vísperas de la guerra civil?.

La competencia de las fábricas libres y la negativa a suscribir convenios individuales por parte de algunos almacenistas fueron, pues, las razones que llevaron a las fábricas sindicadas a comenzar a plantearse de una forma nueva el aspecto comercial del negocio de hierros. Con todo, sería el hundimiento del mercado interior como consecuencia de la crisis económica (tras el récord de producción y ventas de los años 1929 y 1930), lo que precipitaría este importante cambio de estrategia por parte de las fábricas, empezando por Altos Hornos de Vizcaya, como pasamos a exponer a continuación.

Altos Hornos de Vizcaya, la poderosa corporación siderúrgica nacida el año 1902 como resultado de la fusión de "La Iberia", "La Vizcaya" y "Altos Hornos de Bilbao", careció de un departamento o sección comercial específicos hasta el año 1923, en que se produjo una importante reorganización administrativa de la empresa que incluyó el establecimiento de una sencilla estructura multiunitaria⁶⁰. A partir de entonces y durante más de un lustro, las actividades de la sección comercial se limitaron a "vigilar el cumplimiento de los pedidos", en tanto que otras secciones de la empresa se ocupaban de otras funciones distintas, pero claramente conectadas con las de la sección comercial. Sus nombres son altamente expresivos de las actividades que desempeñaron: "Correspondencia Extranjera y Venta de Subproductos", "Estadística" e "Información".

acuerdos con los almacenistas Señores García y Torras a base de la cesión o arrendamiento de las instalaciones de la Siderúrgica (...). El Comité reconoce por unanimidad la conveniencia de estos arriendos o cesiones a comerciantes de la localidad que, en todo caso, significarán un menor perjuicio que el funcionamiento del almacén por gestión directa de central Siderúrgica".

⁶⁰ Actas del Consejo de Administración de Altos Hornos de Vizcaya, día 24-7-1923.

Los nombramientos de Antonio de Goyoaga y Ramón Pagola como jefe y subjefe de la sección comercial (el primero provenía de la misma sección, en la que desempeñaba el puesto de subjefe; el segundo, ingeniero industrial, prestaba sus servicios en los talleres de Beasain), efectuados por el Consejo de Administración de A.H.V. el día 5 de abril de 1929, y la decisión de elevar el sueldo del primero hasta las 18.000 ptas. anuales al objeto de unificar las retribuciones de los jefes de las distintas secciones o departamentos de la empresa, simbolizan el comienzo de una nueva etapa en la historia de las relaciones entre A.H.V. y sus clientes, que muy pronto se trasladaría, sin duda a iniciativa de la empresa vizcaína, a la misma Central Siderúrgica.

Desde su creación el año 1907, efectivamente, la Central Siderúrgica había funcionado más que nada como una "central de ventas", fijando precios y cuotas, pero descuidando claramente el aspecto comercial del negocio de la venta de hierros. A comienzos de la década de 1930, como ya hemos señalado, operaban al margen de la Central algunas importantes fábricas del país que, gracias a su "mayor movilidad para acercarse a la clientela y ofrecer ventajas para la venta" estaban realizando una dura competencia a las fábricas sindicadas, donde imperaba un sistema mucho más "rígido en las ventas y sin un contacto tan directo con los consumidores".

Para hacer frente a la situación, se formó un grupo de trabajo con el objeto de estudiar "la reorganización de la Central Siderúrgica". En su ponencia, la citada Comisión aconsejó la creación de una "Sección Comercial" "que deberá llegar a los últimos rincones para sostener un contacto más íntimo y directo con todos los sectores de las actividades consumidoras". La citada Sección, integrada por los gerentes y jefes comerciales de las fábricas, se instalaría en Bilbao, nombraría un "Director o Jefe Comercial de la Central" y mantendría reuniones periódicas.

cas. Sus actividades, serían apoyadas por Delegaciones Regionales e Inspecciones Locales "desempeñadas por personal muy selectivo y (...) debidamente retribuido" bajo la dirección del Jefe Comercial de la Central⁶¹. La cuestión fue discutida y aprobada también por Duro Felguera, si bien con el reparo de que la financiación de los almacenes que estableciera la C.S. en algunas capitales "para contrarrestar los trabajos comerciales de las fábricas libres", habría de ser distribuida entre los miembros de la C.S. de acuerdo con su participación en ésta.⁶²

El afianzamiento de la "Sección Comercial" en el entramado administrativo de la Central Siderúrgica, sin embargo, nunca se produjo, posiblemente como consecuencia del retorno de las fábricas libres a la Central en 1935⁶³, de la firma por parte de las empresas siderúrgicas de un nuevo convenio por cinco años que entró en vigor el 1 de enero de 1935 y, sin duda también, del satisfactorio funcionamiento de los contratos impuestos a los almacenistas a partir de 1928.

Año y medio después, el 1 de julio de 1936, comenzó a regir también un nuevo acuerdo entre las fábricas sindicadas y el conjunto de los almacenistas de la Unión que estaba previsto se prolongara, como el último firmado por las fábricas, hasta el 31

⁶¹ Actas de la Comisión Delegada del Consejo de Administración de Altos Hornos de Vizcaya, día 27-8-1932. El informe de la ponencia fue aprobado por el Consejo de Administración de Altos Hornos de Vizcaya el día 30-8-1932. La creación de la citada Dirección Comercial se llevó a cabo inmediatamente después.

⁶² Actas del Comité Delegado del Consejo de Administración de Duro Felguera, día 12-9-1932. En esta reunión se insistió en la idea de que la Sección Comercial de la C.S. debía tener como misión "organizar la competencia con las fábricas libres".

⁶³ El regreso de la Fábrica de Mieres a la Central hubo de esperar a la creación del Sindicato General de Obligacionistas que se hizo cargo de la dirección de la misma en marzo de 1934. Una vez dentro de la C.S., la cuenta de resultados de la empresa mejoró, lográndose por ejemplo que la laminados pasara de unas pérdidas de 37.835 ptas. en 1934 - el año de la revolución - a otra de 928.430 de ganancias en 1935 (Fábrica de Mieres. Memoria, 1935-1938, pp. 5).

de diciembre de 1939. El nuevo convenio entre las fábricas y los almacenistas de la Unión era, básicamente, el impuesto por las fábricas el año 1928 (incluyendo la ahora denominada "cláusula de fidelidad", en virtud de la cual los almacenistas se obligaban a reservar todas sus compras a la Central). La principal diferencia con el anterior radicaba en el establecimiento de una bonificación colectiva de hasta el 5 % "a las asociaciones o entidades que agrupen exclusivamente compradores que individualmente hayan suscrito el compromiso de fidelidad", y a la que se acogió la U.A.H.. Por contra, las bonificaciones individuales fueron notablemente reducidas. La Unión tuvo que aceptar, así mismo, la entrada en la misma de la mayor parte de los almacenistas clasificados por la C.S. como "revendedores de hierro", por lo que el número de sus asociados llegó a rozar la cifra de setenta a mediados de la década de 1930⁶⁴.

El inicio de la guerra civil, pocos días después de que fuera suscrito este tercer convenio entre la U.A.H. y la C.S., impidió su aplicación (véase el cuadro nº 8, donde se resumen las relaciones entre la Central Siderúrgica y la Unión de Almacenistas de Hierro).

⁶⁴ En la década de 1930 se incorporaron a la U.A.H. las empresas siguientes: Hierros S.L. (Palma de Mallorca), Enrique Martínez Inchausti (Bilbao), Otaola y Vildósola S.R.C. (Eibar), Sobrinos de Gabino Díez (Cáceres), Torras S.A. (con establecimientos en Madrid, Sevilla y Valencia), Hierros y Aceros S.A. (Barcelona), Vicente del Portillo (Madrid), Sucesores de Domínguez Hermanos (Huelva), Hijos de Manuel Ojeda (Málaga y Granada), Metallum (Málaga), García y Cía. (Sevilla) y Sociedad Anónima Cañete (Córdoba).

CUADRO N° 8

LAS RELACIONES INSTITUCIONALES ENTRE LA C.S. Y LA U.A.H., CRONOLOGIA Y FACTORES DETERMINANTES

AÑOS	FABRICAS	ALMACENISTAS	POLITICA COMERCIAL
1907	Creación de la Central Siderúrgica		
1910		Creación de la Unión de Almacenistas de Hierro	
1913			Fuerte crecimiento de las importaciones de hierros comerciales
1914	Primer convenio de colaboración institucional entre la C.S. y la U.A.H.. Vigencia: un año		
1921			Fuerte crecimiento de las importaciones de hierros comerciales
1922	Segundo convenio de colaboración institucional entre la C.S. y la U.A.H. Vigencia: un año. Prorrogado anualmente, con diversas modificaciones, hasta el 31-12-1927		Entra en vigor un nuevo arancel
1925	Entrada de la Compañía Siderúrgica del Mediterráneo en la C.S. Salida de la Fábrica de Mieres de la C.S.		
1926			R.D. de 9 de Julio. Prohibición de importar hierros para constituir stocks
1928	Salida de Moreda y Gijón de la C.S. La C.S. impone a los miembros de la U.A.H. la firma de convenios individuales (restricciones verticales). Vigencia: cinco años. Entrada de Torras Herrería y Construcciones en la C.S.		
1935	La Fábrica de Mieres y Moreda y Gijón regresan a la C.S.		
1936	Tercer convenio de colaboración institucional entre la C.S. y la U.A.H. Vigencia: tres años y medio (1-7-1936 a 31-12-1939)		

El consumo de hierros comerciales en España en el primer tercio del siglo XX: una aproximación regional en un balance global.

El reparto del mercado por zonas geográficas constituyó, desde su misma creación, un tema recurrente para los miembros de la U.A.H. que, sin necesidad de establecer normas muy rígidas sobre la cuestión, lograron mantener sin grandes alteraciones las zonas de venta correspondientes a cada asociado en el momento de creación de la Unión, minimizando así la competencia entre unos y otros.

Antes de cuantificar las compras efectuadas por los almacenistas de cada región del país, interesa conocer:

- la evolución del consumo total de hierros sindicados por parte de los almacenistas de la U.A.H. entre la fecha de creación de la C.S. y el año 1935, y

- qué procedimiento siguió la U.A.H. para organizar el mercado.

Por lo que se refiere a la primera cuestión, a partir de las cifras absolutas de consumo recogidas en los apéndices, hemos construido el gráfico n° 2, en el que podemos distinguir un mínimo de cinco periodos:

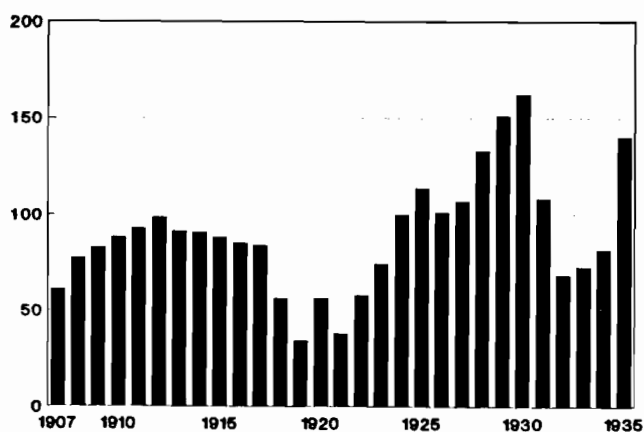
1907-1912: crecimiento del consumo en un 61.0 % (5 años)
1912-1919: descenso del consumo en un 65.3 % (7 años)
1919-1930: crecimiento del consumo en un 474.9 % (11 años)
1930-1932: descenso del consumo en un 58.0 % (2 años)
1932-1935: crecimiento del consumo en un 204.6 % (3 años)

Estas fluctuaciones obedecieron, básicamente, a los factores que enumeramos a continuación: a) las oscilaciones habidas en la

producción nacional y en los precios de los productos siderúrgicos (sobre aquella, véase el cuadro n° 1, para los años 1907-1922); b) la incorporación de nuevas fábricas a la C.S. (en 1925, como sabemos, ingresó la Compañía Siderúrgica del Mediterráneo y, en 1935, regresaron la Fábrica de Mieres y Moreda y Gijón e ingresó la S.A. Echevarría); c) las restricciones de exclusividad impuestas a los almacenistas a partir de 1928; d) la extensión de la condición de "sindicados" a nuevas clases de hierros, también a partir del año 1928 y e) la propia evolución de la demanda de hierros comerciales que, como sabemos también, se hundió al término de la PGM y, de nuevo, a comienzos de la década de 1930.

GRAFICO N° 2

VENTAS DE LA C.S. A LOS ALMACENISTAS DE HIERRO (1907-1935)
(miles de tms.)



Por lo que hace al mecanismo utilizado para organizar el mercado, consistió éste en la elaboración de listados nominales de clientes con derecho a obtener descuentos, por tratarse de grandes consumidores o consumidores especiales, revisables anualmente. Habida cuenta de que la iniciativa para incluir a un cliente o empresa en estos listados correspondía a cada almace-

nista a título individual, la Junta General de la U.A.H. del año 1911 estableció como criterio general "que cada asociado no debía clasificar más que a aquellos consumidores que, dadas las condiciones de transportes y las distancias de domicilios, pudieran ser sus compradores, y que al hacerlo debía tener en cuenta la importancia de su respectivo consumo".

La "Relación provisional de los almacenistas no asociados y grandes consumidores a quienes se conceden los descuentos de los apartados B y D del convenio. 1911" y, sobre todo, la identificación de los almacenistas encargados de servir a cada uno de ellos, permiten dibujar con gran precisión las áreas de mercado de cada uno de los almacenistas de la U.A.H. en el primer año de funcionamiento de la asociación.

Esta relación contiene los nombres de 747 clientes - 92 de ellos, almacenistas de hierro secundarios - domiciliados en 391 localidades de toda España. De acuerdo con los criterios adoptados por la Junta General de 1911, la proximidad geográfica - entiéndase, por ferrocarril - sirvió para determinar la asignación de la mayor parte de los clientes incluidos en esta relación a los almacenistas de la Unión. El problema es que en veintiséis provincias no había un sólo almacenista perteneciente a la U.A.H.⁶⁵ y, asimismo, que en muchas localidades la principal vía de acceso era el transporte marítimo y no el ferrocarril. En estos casos, ¿qué almacenistas podían demandar el reconocimiento de su derecho a operar en las plazas en cuestión?. La solución adoptada no fue otra que tirar por alto, es decir, admitir a cuantos almacenistas estuvieran interesados en trabajar allí. Como consecuencia de ello, en Ciudad Real, por ejemplo, la Unión

⁶⁵ Se trata de Almería, Cádiz y Jaén, en Andalucía; Huesca y Teruel, en Aragón; Baleares; Canarias; Gerona y Lérida en Cataluña; Albacete, Ciudad Real, Cuenca, Guadalajara y Toledo, en Castilla-La Mancha; Avila, Burgos, Palencia, Segovia, Soria y Zamora, en Castilla-León; Cáceres, en Extremadura; Lugo y Pontevedra, en Galicia; Navarra; Guipúzcoa, en el País Vasco y Castellón, en el País Valenciano.

reconoció el derecho de quince almacenistas de los más distantes puntos de España a servir a los consumidores clasificados en dicha la provincia.

A la hora de interpretar los datos correspondientes a los consumos regionales, hemos de tener en cuenta, pues, que una parte imposible de determinar de tales consumos se efectuaban en localidades situadas en otras regiones.

Los almacenistas andaluces, por ejemplo, clasificaron - lo que quiere decir que servían - a consumidores de Extremadura y Ciudad Real; los de Aragón, a consumidores de Navarra, Tarragona, Castellón, Albacete, Guadalajara y Soria; los de Asturias, de La Coruña; los de Cantabria, de Asturias y Palencia; los de Castilla-León, de Cáceres y Madrid; los de Madrid, de Cáceres, Avila, Segovia, Guadalajara, Cuenca, Toledo, Ciudad Real, Albacete y Jaén; los de Murcia, de Granada, Albacete, Alicante y Almería; los de La Rioja, de Burgos y Navarra; los del País Vasco, de Cantabria, Asturias, Lugo, La Coruña, Pontevedra y Granada, en la costa, y de Navarra, Logroño, Zaragoza, Madrid, Avila, Segovia, Palencia, Valladolid, León, Zamora y Burgos, en el interior y los del País Valenciano, de Zaragoza, Teruel, Tarragona, Murcia, Almería, Granada, Jaén, Albacete, Ciudad Real, Toledo, Cuenca, Guadalajara, Soria y Badajoz.

Sólo los almacenistas de Cataluña, Extremadura y Galicia clasificaron en 1911 única y exclusivamente a consumidores de sus respectivas regiones (pero, ¿y con posterioridad?). Sobre Baleares y Canarias la relación citada no ofrece información alguna, aunque en el caso del archipiélago canario la compra de hierros comerciales parece que se efectuaba en el mercado internacional y muy escasamente o nada en el mercado peninsular.

Los datos que ofrecemos en el cuadro nº 9, pues, no recogen la totalidad del consumo real, por regiones, de productos

siderúrgicos, ya que:

1. No incluyen más que los compras hechas a las fábricas encuadradas en la Central Siderúrgica (quedan fuera, consiguientemente, las compras hechas en el extranjero y a las fábricas españolas "libres").
2. No incluyen más que los hierros sindicados (hierros comerciales, vigas e hierros en U y chapas y, desde el año 1928, otros perfiles más).
3. No incluyen más que los consumos efectuados a través de los almacenistas integrados en la U.A.H. que, como sabemos, iban destinados básicamente a los pequeños y mediados consumidores finales.

Por todo lo expuesto, los datos del cuadro nº 9 deben ser interpretados con cautela, esto es, más que nada, como una más - bien que novedosa - de las aproximaciones posibles a la cuestión del consumo de hierros comerciales a nivel regional durante el periodo citado. Posiblemente, por tanto, debamos conceder un mayor valor a lo que tienen de reflejo de la situación del mercado nacional de productos siderúrgicos y, sobre todo, de la evolución relativa del consumo a nivel regional.

Entre 1907 y 1926 los principales consumidores de hierros comerciales fueron los almacenistas de Cataluña, con más de un 20 por ciento del total en casi todos los años. En segundo lugar aparecen los almacenistas de Andalucía, con cifras comprendidas entre el 15 y el 20 por ciento. Siguen a continuación los almacenistas de Madrid, que servían no sólo a los clientes de la capital sino también a los de toda la zona centro de España, con porcentajes que oscilan entre el 10 y el 15 por ciento, aunque con tendencia a aumentar. Vienen después los almacenistas del País Vasco y, con porcentajes superiores al 10 por ciento los del País Valenciano.

La cuarta posición de los almacenistas del País Vasco, salvo entre 1916 y 1920 en que se sitúan a la cabeza, resulta paradójica, si tenemos en cuenta la impronta industrial de la región. Estos bajos porcentajes reflejarían, más bien, la tendencia de las fábricas ubicadas en la zona a servir directamente a los pequeños y medianos consumidores aprovechando la proximidad geográfica, sin intervención de los almacenistas.

Así lo sugiere una carta del almacenista bilbaíno Urizar y Aldecoa de 9 de agosto de 1926 de la que entresacamos los párrafos siguientes:

"Desde luego por lo que a esta plaza de Bilbao se refiere (...) son [las fábricas] las que andan a la greña quitándose pedidos unas y otras. Y así ocurre que habiendo un cliente que necesite un determinado tonelaje y en tratos con cualquier almacenista asociado, sale una fábrica sindicada y pretextando ser hierros especiales, fuera de la Central, por tener un agujero las barras o tener una punta doblada, ofrece el material a precio más bajo que los de la tarifa de la Central."

Como apreciaciones complementarias, merece la pena destacar el incremento del consumo en Aragón y Asturias, que duplican sus porcentajes entre 1907 y la década de 1920.

CUADRO N° 9

DISTRIBUCION REGIONAL DEL CONSUMO DE HIERROS SINDICADOS (1907-1926) (EN PORCENTAJE Y EN TM.)

	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914	1915	1916	1917	1918	1919	1920	1922	1924	1926
AND	16.16	19.74	19.74	19.39	16.33	14.49	14.04	14.52	15.24	16.65	14.23	13.69	11.06	11.44	11.43	16.61	13.93
ARA	4.02	3.81	3.26	3.34	4.27	4.44	4.22	3.89	4.71	5.39	5.32	5.13	7.47	7.69	6.90	8.73	8.14
AST	0.87	0.80	0.95	0.74	1.02	0.97	1.07	1.53	1.45	1.48	3.52	4.41	1.97	2.69	1.90	1.59	1.69
BAL	1.28	0.72	0.83	1.11	1.31	0.99	1.08	1.03	0.86	0.65	0.43	0.49	0.00	0.69	0.00	0.00	0.00
CSL	5.56	4.93	5.69	5.89	5.42	4.48	5.14	4.52	4.08	3.96	2.77	1.68	4.36	6.14	7.29	4.00	2.49
CAN	1.55	2.40	2.63	2.58	2.72	2.72	2.88	2.68	2.57	2.33	2.21	2.93	2.03	2.80	2.37	2.52	2.75
RIO	0.67	0.69	0.69	0.65	0.93	0.82	0.95	0.88	0.91	0.86	0.68	0.55	0.87	0.73	1.11	0.85	0.93
CAT	24.52	21.79	20.83	19.20	20.81	22.51	22.39	22.38	21.57	21.70	20.58	21.72	19.74	13.76	17.79	20.35	20.41
EXT	1.54	1.22	0.47	3.28	2.66	2.60	2.43	2.33	2.80	2.80	3.25	1.64	1.07	1.21	0.54	0.20	0.30
GAL	4.07	5.12	4.63	4.13	4.24	3.74	3.94	4.16	3.51	2.79	3.12	2.29	3.54	3.03	6.28	4.97	4.10
MAD	15.92	13.94	13.03	14.78	13.82	14.04	13.83	16.61	16.59	12.38	11.21	10.71	11.90	11.72	19.31	16.27	16.84
MUR	2.26	2.56	2.74	2.34	2.22	1.68	2.71	2.08	2.25	1.85	1.28	1.00	2.13	2.22	2.42	1.27	2.12
PSV	11.28	11.74	13.16	11.56	11.50	13.33	12.34	10.48	12.30	17.99	20.98	26.19	22.12	26.76	11.22	11.29	10.16
PVL	10.30	10.54	11.35	11.01	12.75	13.19	12.98	12.91	11.16	9.17	10.42	7.57	11.74	9.12	11.44	11.35	16.14

	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914	1915	1916	1917	1918	1919	1920	1922
AND	9764	15259	16334	17096	15155	13954	12802	12969	13186	14168	11875	7677	3775	6403	5961
ARA	2459	2939	2697	2944	3959	4266	3845	3480	4073	4591	4341	2881	2552	4302	3606
AST	537	611	786	658	942	933	980	1372	1263	1255	2941	2475	673	1500	995
BAL	783	549	687	974	1213	949	979	912	750	552	359	277	0	385	0
CSL	3399	3800	4697	5195	5030	4314	4694	4033	3520	3363	2309	942	1488	3434	3806
CAN	949	1857	2175	2272	2523	2619	2626	2386	2236	1974	1842	1644	692	1566	1238
RIO	406	745	572	576	860	787	863	782	789	730	569	307	298	405	578
CAT	14869	16842	17230	16921	19305	23882	20413	21067	19788	18456	17172	12183	6745	7697	9292
EXT	946	945	389	2893	2465	2497	2216	2080	2421	2377	2717	919	365	673	282
GAL	2485	3955	3832	3638	3939	3600	3593	3718	3036	2364	2606	1279	1209	1694	3279
MAD	9606	10779	10797	13034	12828	13539	12613	14826	14356	10535	9357	6006	4069	6550	10085
MUR	1378	1977	2268	2058	2059	1617	2473	1853	1951	1569	1067	561	726	1241	1262
PSV	6785	9070	10867	10190	10657	12845	11250	9352	10645	15309	17506	14695	7564	14966	5853
PVL	6184	8146	9369	9708	11822	12698	11842	11528	9665	7803	8690	4245	4007	5104	5974

Fuentes:1907-1922: "Central Siderúrgica. Bonificaciones Corrientes. Almacenistas" (Archivo de la U.A.H., Sevilla); 1924 y 1926: Correspondencia mantenida por el presidente y el secretario de la U.A.H. con los asociados a la Unión (Archivo de la U.A.H., Sevilla).

AND, Andalucía; ARA, Aragón; AST, Asturias; BAL, Baleares; CSL, Castilla-León; CAN, Cantabria; RIO, La Rioja; CAT, Cataluña; EXT, Extremadura; GAL, Galicia; MAD, Madrid; MUR, Murcia; PSV, País Vasco; PVL, País Valenciano.

CAPITULO SEGUNDO

LA DISTRIBUCION DE HIERROS COMERCIALES DURANTE EL PRIMER FRANQUISMO

Escasez de productos siderúrgicos, centralización estatal de su distribución y mercado negro.

Entre julio de 1936 y abril de 1939, la U.A.H. dejó prácticamente de existir. De hecho, no se celebraron las Juntas Generales anuales previstas por sus estatutos ni en 1937 ni en 1938. Con el presidente de la misma, Miguel Mateu, huído de Barcelona e incorporado al cuartel general de Franco en Burgos, la representación de la U.A.H. recayó durante estos años en su secretario, Pedro Alvarez Osorio, quien dirigió una primera circular a los almacenistas de los territorios situados en la "zona nacional", el 10-2-1937, interesándose por sus personas y bienes. Las Delegaciones Regionales, a las que se había dado reconocimiento legal dentro de la U.A.H. el año 1935, también contribuyeron de manera importante a la supervivencia de la asociación durante estos años. Un primer resultado de su actuación fue el acuerdo alcanzado por los Delegados de Andalucía, Aragón, Galicia y el País Vasco con la Central Siderúrgica sobre la aplicación de los nuevos precios establecidos por la Junta Técnica del Estado (J.T.E.) el 20-11-1937 y sobre el pago de las bonificaciones colectivas de los años 1935 y 1936⁶⁶.

La finalización de la guerra civil no supuso, sin embargo, el retorno a la situación anterior al conflicto pues, a pesar de que tanto la C.S. como la U.A.H. siguieron existiendo, la distribución de los productos siderúrgicos fue centralizada por el Estado que, a tal fin, estableció en octubre de 1939 la Comisión Reguladora de la Producción de Metales (C.R.P.M.)⁶⁷. La creación de la Delegación Oficial del Estado ante las Industrias Siderúrgicas (D.O.E.I.S.), en diciembre de 1940, consolidó esta

⁶⁶ U.A.H., circular de 20-1-1938.

⁶⁷ La C.R.P.M. fue creada por una orden de 31-10-1939 (B.O.E. del 17-11-1939), en aplicación de la ley de 16-7-1938 que había instituido las Comisiones Reguladoras de la Producción. Durante los años de guerra sus funciones habían sido desempeñadas por la Junta Técnica del Estado.

situación, ya que la nueva institución tendría facultades inspectoras, "pudiendo intervenir en la producción y actividades comerciales de las Empresas y Entidades productoras y distribuidoras" (art. 1) y vigilaría "que los suministros [declarados preferentes por el gobierno] se efectúen en los plazos debidos" (art. 2)⁶⁸.

A partir de 1941, pues, los pedidos que gozaban de la condición de preferentes fueron gestionados por la D.O.E.I.S.. Por su parte, los pedidos oficiales tramitados por las direcciones generales de los distintos ministerios, los pedidos destinados a "necesidades no oficiales" pero considerados preferentes por la Secretaría General Técnica del Ministerio de Industria y Comercio y los pedidos dirigidos a cubrir "las necesidades urgentes" de las empresas mineras e industriales encuadradas en Sindicato Nacional del Metal (S.N.M.), serían tramitados por éste⁶⁹. Finalmente, los pedidos considerados "ordinarios", esto es, todos los no incluidos en cualquiera de las categorías anteriores, serían cursados directamente por los peticionarios a sus suministradores habituales "sin intervención del Sindicato ni de ningún otro Organismo".

J. Catalán ha explicado, en detalle, el conflicto surgido entre la D.O.E.I.S. y la Secretaría General Técnica del Ministerio de Industria y Comercio (S.G.T.M.I.C.), de una parte, y el S.N.M., de otra, como consecuencia del incremento experimentado por los pedidos incluidos dentro del primer grupo de los tres

⁶⁸ La D.O.E.I.S. fue creada por un decreto de 19 de diciembre de 1940 (B.O.E. del 21-12-1940). Véanse también la circular y la orden de 25-4-1941 (B.O.E. del 27-4-1941) y 5-7-1941 (B.O.E. del 7-7-1941), respectivamente. Desde un punto de vista orgánico, la D.O.E.I.S. fue adscrita inicialmente a la Presidencia del Gobierno. En 1945 pasó a depender del Ministerio de Industria.

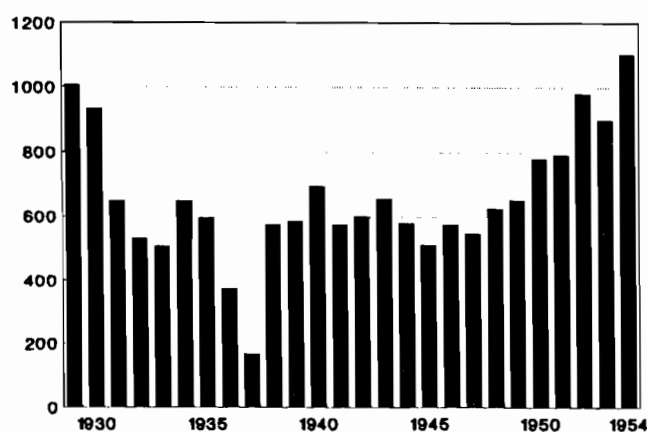
⁶⁹ Interesa reseñar que, por una orden de 6-12-1940, el Sindicato Nacional del Metal asumió las funciones ejercidas hasta entonces por la Comisión Reguladora de la Producción de Metales.

citados⁷⁰. En 1941, según los datos recogidos por la U.A.H., con una producción de laminados superior a las 500.000 tm., se destinaron a los mismos 190.000 tm. (el 38 % del total). En 1942, las cifras fueron de 420.000 tm. y 296.000 tm. (el 70.5 %), respectivamente. Los pedidos preferentes y oficiales aumentaron todavía más en 1943, en tanto que la producción se reducía, "y en 1944 puede decirse que, prácticamente, han absorbido toda la producción"⁷¹.

Mantenia el Sindicato que, mientras la oferta siderúrgica disponible no fuera capaz de atender la demanda existente (véase el gráfico nº 3), debían suprimirse los pedidos oficiales y preferentes y, en su lugar, asignarse cupos a las industrias, con arreglo a su capacidad de producción, para evitar situaciones de

GRAFICO N° 3

PRODUCCION ESPAÑOLA DE HIERRO DULCE Y ACERO (1929-1954)
(miles de tm.)



Fuente: Estadísticas Históricas de España (1989)

⁷⁰ Catalán, J. (1992), pp. 1158-1166.

⁷¹ Carta del presidente de la U.A.H., Tomás Usón, al presidente del gobierno (Madrid, diciembre de 1944).

privilegio. Consideraba igualmente el Sindicato que se debía fijar una cantidad a los almacenistas de hierros, "ya que el casi absoluto desabastecimiento de éstos había desarticulado totalmente la organización comercial"⁷².

Aunque las propuestas de supresión de los pedidos oficiales y preferentes presentadas por el Sindicato fueron reiteradamente rechazadas por la S.G.T.M.I.C. y por la D.O.E.I.S., la idea de conceder un cupo a los almacenistas terminó siendo aceptada por ambos organismos.

Efectivamente, la S.G.T.M.I.C. asignó el 19 de junio de 1942 a los almacenistas de hierro clasificados por el S.N.M., un cupo cuatrimestral de 21.000 tm. "por hacerse preciso que la mediana y pequeña industria que vienen abasteciéndose a través de los mismos cuenten con la garantía de suministros periódicos de materiales". La medida estaba en consonancia con los criterios adoptados por la propia D.O.E.I.S. ese mismo año, según los cuales no debía alcanzar lo reservado por la Delegación "una proporción superior al 70 por 100 del total fabricado".

Lo cierto y verdad, sin embargo, es que a pesar de que el cupo teórico asignado a los almacenistas llegó incluso a incrementarse hasta las 94.000 tm. en 1943 (véase el cuadro n° 10) - una cifra, en todo caso, notablemente inferior a las cerca de 140.000 tm. servidas por la C.S. a los almacenistas el año 1935 ó a las casi 150.000 tm. de 1940 -, las entregas efectuadas por las fábricas fueron muy inferiores - tocando fondo el año 1944, en que se limitaron a 37.800 tm. - y consistieron cada vez más frecuentemente en hierros defectuosos "rechazados por los organismos oficiales (...), hasta el momento actual en que, prácticamente, ya no reciben los almacenistas ni un sólo kilo de

⁷² "Distribución de la producción siderúrgica"; Boletín del Sindicato Nacional del Metal (B.S.N.M.), n° 11, abril de 1943, pp. 12-13 y J. Bernad; "La distribución de los productos siderúrgicos"; B.S.N.M., pp. 11-17.

hierro bueno"⁷³. En 1945, por fin, el cupo establecido a los almacenistas tres años antes fue suprimido "por absorber el servicio oficial toda la producción"⁷⁴.

CUADRO N° 10

CUADRO GENERAL DE DISTRIBUCION DE PRODUCTOS SIDERURGICOS, 1943

	tm.	%
Forja, calderería y construcciones metálicas	115.000	18.0
Almacenistas	94.000	14.7
Construcción naval	65.000	10.2
Eventualidades e imprevistos (exportación)	50.000	7.8
Trefilería y derivados	44.000	6.9
Carriles y accesorios de carril y vía	40.000	6.2
Obras públicas y construcción de edificaciones	33.000	5.2
Hojalata y sus manufacturas	33.000	5.2
Tirafondos, remaches y tornillos	30.000	4.7
Tubería de todas clases	28.000	4.4
Maquinaria industrial, agrícola y eléctrica	25.000	3.9
Cerrajería	17.000	2.7
Bidones y envases (chapa)	14.000	2.2
Laminación en frío	13.000	2.0
Herramientas y accesorios	10.000	1.6
Muebles metálicos	8.000	1.3
Calibrados	8.000	1.3
Consumo propio de las fábricas siderúrgicas	7.000	1.1
Artículos de uso doméstico	6.000	0.9
	640.000	100.0

Fuente: S.N.M.

⁷³ U.A.H.; Estado actual del mercado de hierros; 18 de noviembre de 1944. Estas 21.000 tm. cuatrimestrales eran "absolutamente aparte de los pedidos oficiales, los cuales siguen su ritmo normal" (circular del S.N.M. a los almacenistas, 31 de agosto de 1942).

⁷⁴ U.A.H.. Acta de la Junta General celebrada el 26-4-1945.

Las consecuencias del fuerte intervencionismo estatal en la distribución de hierros, sobre un trasfondo de escasez cada vez más acuciante, no tardaron en dejarse sentir. La absorción de la producción por los pedidos de carácter preferencial u oficial acabó con los stocks de los almacenistas, quienes hasta el año 1940 habían logrado mantener su posición de intermediarios entre productores y consumidores, los redujo a meros gestores de pedidos, que en su mayor parte quedaban sin atender por las fábricas, y provocó la aparición de un mercado negro de hierros cuya existencia se prolongó hasta finales de la década de 1950.

La primera referencia al problema del mercado negro la encontramos en una carta del secretario de la U.A.H. fechada el 21-5-1940 en la que se afirma que "según las noticias que me dan diferentes almacenistas de ésta el estraperlo va en progresión creciente por Asturias"⁷⁵. Corresponde, pues, y esto es lo más llamativo del caso, a una fecha en que la producción de hierro dulce y acero había logrado superar los niveles de la década de 1930 y parecía retomar la senda de los récords históricos de 1928-1930. La cuestión pasó de la correspondencia privada a la discusión institucional en la sesión de la Junta Directiva de la U.A.H. celebrada el 27 de mayo de 1941, en la que su vicepresidente, Tomás Usón, denunció el surgimiento de "nuevos revendedores incontrolados que, llevados de un afán inmoderado de lucro, tan graves trastornos vienen causando en el mercado nacional". En 1943, por fin, el almacenista de Bilbao Enrique Martínez Inchausti expuso con rotundidad el problema: "estamos francamente en liquidación, pues los hierros se compran en todas partes menos en los almacenes"⁷⁶

La verdad es que algunos miembros de la U.A.H. tampoco eran

⁷⁵ Carta del secretario al vicepresidente de la U.A.H. de 21-5-1940.

⁷⁶ Carta de Enrique Martínez Inchausti a Pedro Alvarez Osorio, secretario de la U.A.H., de 12-11-1943.

ajenos al mercado negro de hierros como reconocía el propio secretario de la asociación de almacenistas en 1942: "De nuestra Unión no puedo decirle más que los almacenistas de por aquí se lamentan de que el servicio de las fábricas es cada día más reducido y, sobre todo, de que en lo poco que sirven vienen gozando de notoria preferencia los compradores extraños a nuestra Unión y los, muy contados, pertenecientes a ésta que usan del estraperlo"⁷⁷.

La U.A.H., entre la incorporación a la Organización Sindical y la independencia corporativa.

Siguiendo el principio de que las antiguas organizaciones de clase debían ser sustituidas por otras que representaran a la totalidad de los productores, en beneficio de los intereses nacionales, la ley de 26 de enero de 1940 reconoció a la Organización Sindical de la Falange Española como único Sindicato del país, estableciendo, asimismo, que no se admitiría la existencia de ninguna otra organización con fines análogos. Esto suponía, en definitiva, la desaparición o integración en la Organización Sindical de instituciones como la U.A.H. aunque lo cierto es que, al contrario de lo que sucediera con los sindicatos obreros, las organizaciones patronales existentes con anterioridad a la guerra pudieron seguir actuando dentro de la nueva legalidad vigente. Este fue, como muchos otros, el caso de la U.A.H.⁷⁸.

En febrero de 1945, no obstante, la Organización Sindical

⁷⁷ Carta del secretario al vicepresidente de la U.A.H. de 10-2-1942. Sobre el mercado negro de hierros en Barcelona, a finales de la década de 1940, véase Catalán, J. (1993), pp. 126-130.

⁷⁸ La Junta General de la U.A.H. celebrada el 30-5-1940 había autorizado, no obstante, a su Directiva para que pudiera llevar a cabo "en la forma y momento que considere oportunos" la incorporación de la Unión a la Organización Sindical. El principal interlocutor de los almacenistas hasta entonces, la C.S., también mantuvo su independencia frente al Sindicato Nacional del Metal.

volvió a plantear el tema de la incorporación de la U.A.H.⁷⁹, por lo que ésta hubo de inscribirse finalmente en el Sindicato⁸⁰. Poco después se constituyó la Junta Sindical del Subgrupo de Almacenistas de Hierro del S.N.M., cuya primera sesión tuvo lugar el 11 de noviembre de 1945. La sesión, presidida por el jefe del ciclo de comercio del S.N.M. y de la U.A.H., Usón, contó con la asistencia del sr. Rufat - apoderado de la firma Hijo de M. Mateu, nombrado subjefe del ciclo de comercio del S.N.M. - y de los delegados regionales de la U.A.H. ahora convertidos en "vocales de zona" del S.N.M..

La incorporación de la U.A.H. al S.N.M. no supuso, en todo caso, que los almacenistas dejaran de disponer de una asociación propia, al margen de la Organización Sindical. El procedimiento utilizado para ello fue constituir, como ya hiciera la C.S. en 1926, una sociedad mercantil por acciones en la que estuvieran representados, de acuerdo con su consumo, todos los miembros de la U.A.H. que así lo decidieran, así como los que de acuerdo con los estatutos de la nueva sociedad, pudieran sumarse en el futuro⁸¹. De esta forma, el 10 de mayo de 1946 se escrituró ante notario "Almacenes de Hierro, S.A.", cuyo objeto sería "la compra venta en comisión o por cuenta propia de productos siderúrgicos".

Con un millón de pesetas de capital social, dividido en 2.000 acciones de 500 ptas., las personas y entidades que suscribieron las acciones que se pusieron en circulación - tan sólo 982, por las que no se abonaría en efectivo más que el veinte por ciento de su valor nominal - fueron setenta y una, las

⁷⁹ Carta del Jefe del Servicio de Incorporación de Asociaciones al presidente de la U.A.H. de 15-2-1945.

⁸⁰ La incorporación se llevó a cabo el 19 de junio de 1945.

⁸¹ Algo parecido hicieron los almacenistas de tubos roscados negros y galvanizados (Juan Magri y Giraldo; Pizzala y Crory, S.A.; Sociedad Española de Tubos Meuse; Faust y Kamman, S.A.; Hijos de Miguel Mateu; Tubos y Hierros Industriales, S.A. y Compañías General de Tubos, S.A.), quienes constituyeron, ¿también en 1946?, "Comercial de Tubería".

mismas que formaban parte de la U.A.H..

No obstante estos hechos, en un contexto de escasez y, sobre todo, de centralización administrativa de la asignación de los productos siderúrgicos como el descrito en el epígrafe anterior, la proximidad a los centros de decisión resultaba fundamental. Se entiende así el esfuerzo desplegado por los principales almacenistas de la Unión para ocupar los puestos clave de los nuevos organismos creados para regular el mercado de productos siderúrgicos.

A este respecto, debemos destacar la presencia, desde 1940, de los almacenistas Martín de Vidales, Usón e Igartua, como presidente, consejero y vocal en la rama de comercio de hierros de la C.R.P.M., respectivamente⁸²; de Martín de Vidales y Usón, como jefe y subjefe del ciclo del comercio de hierros del S.N.M., entidad que sustituyó a la rama de comercio de la C.R.P.M., respectivamente⁸³; y del Sr. Rufat - apoderado de la firma Hijo de M. Mateu - como jefe del subciclo de comercio interior del mismo Sindicato (véase el organigrama del S.N.M. en el cuadro nº 11)⁸⁴. En 1947, Martín de Vidales, procurador en Cortes por el Sindicato, sería elegido presidente de la Junta Económica

⁸² La C.R.P.M. se componía de tres subcomisiones: de "hierro y acero", de "metales no férreos" y de "transformaciones metalúrgicas". Dentro de la primera, a su vez, había dos secciones: la de "producción" y la de "comercio". A ésta última fue a la que se incorporaron, en cumplimiento del art. 12 de la orden de creación de la C.R.P.M. (de 31-10-1939) los almacenistas Martín de Vidales, Usón e Igartua. A este respecto, véase la carta de Usón - quien ejercía como presidente efectivo de la U.A.H. desde la terminación de la guerra debido a que el presidente electo de la asociación, Miguel Mateu, había sido nombrado alcalde de Barcelona - al presidente de la C.R.P.M. solicitando que se conceda a la U.A.H. representación en la citada sección (Zaragoza, 5-2-1940).

⁸³ En 1942, Usón pasó a ocupar el puesto de jefe del ciclo de comercio de hierros del S.N.M..

⁸⁴ Como jefe del subciclo de comercio exterior fue nombrado el sr. Echevarría. A comienzos de 1948, ocuparon la presidencia y las dos vicepresidencias del subgrupo de almacenistas del S.N.M., Hijos de M. Mateu, Hierros y Aceros de Santander S.A. y Eusebio Calvo y Compañía, respectivamente (circular nº 44 de la U.A.H.).

La centralización de la distribución de hierros comerciales había supuesto para los almacenistas la pérdida de la mayor parte de sus clientes, que habían pasado a ser atendidos directamente por las fábricas. Recuperar la situación anterior a la guerra se convirtió, por consiguiente, en el objetivo primordial de la U.A.H.. Hacia 1940, sin embargo, este objetivo no se contemplaba más que como una posibilidad remota que habría de aguardar a la normalización no ya sólo del mercado nacional de hierros y aceros sino también del mercado internacional, profundamente alterado por entonces como consecuencia de la Segunda Guerra Mundial. Entre tanto, pues, tan sólo cabía plantear a las agencias estatales encargadas de la distribución de hierros y aceros que tuvieran en cuenta la existencia de una organización comercial cuya funcionalidad estaba fuera de discusión y a la C.S. que influyera ante los consumidores para que hicieran sus pedidos y fueran servidos a través de los almacenistas.

El primer resultado de las gestiones emprendidas ante la D.O.E.I.S. y el S.N.M. fue una circular de aquella, "contestación a numerosas consultas (...) en relación con pedidos formulados a nombre de almacenistas de hierros y aceros, destinados a cubrir atenciones y servicios de carácter especial y urgente de los distintos Departamentos ministeriales"⁸⁷. En la circular, la Delegación manifestaba que no existía inconveniente alguno en que dichos pedidos fueran servidos a través de almacenistas, en atención a que éstos podían anticipar a los organismos oficiales los créditos con que suplir la irregularidad de las consignaciones libradas con cargo al presupuesto del Estado, "sin recargo de ningún género, toda vez que los pedidos corresponden a almacenistas clasificados por la Central Siderúrgica, que perciben de las fábricas productoras el tanto por ciento [de bonificación individual y colectiva] aplicable al volumen anual recibido por los almacenistas".

⁸⁷ D.O.E.I.S., circular n° 5, 26-3-1941.

El contenido de la circular era muy importante para los miembros de la U.A.H. porque planteaba la legalidad e, incluso, la conveniencia, de que los pedidos oficiales y preferentes fueran servidos a través de los almacenistas, pero también porque suponía el reconocimiento de los almacenistas ya establecidos, a los que se discriminaba en sentido positivo frente a aquellos otros que no estuvieran clasificados ante la C.S. y a los que se excluía, por tanto, de la posibilidad de actuar como intermediarios en el servicio de los pedidos oficiales y preferentes⁸⁸.

Esta tolerancia se convertiría en recomendación a partir de 1943, en que los almacenistas obtuvieron de la D.O.E.I.S. que los pedidos oficiales de menos de 10 tm. en total fueran servidos necesariamente a través de su intermediación⁸⁹.

En esta misma línea de recuperación de su función comercial se inscribe también la petición del presidente de la U.A.H. a la C.S., de 30-4-1941, para que con las excepciones de aquellos pedidos oficiales que no fueran servidos por su mediación y de los pedidos de los transformadores clasificados por la C.S. (grandes industrias, tornilleros, trefileros, etc.), servidos directamente por ésta, el resto del consumo de hierros comerciales se efectuara a través de los almacenistas⁹⁰. Se pretendía con

⁸⁸ El contenido de la reunión mantenida por Usón con el coronel Ruiz del Portal, presidente de la D.O.E.I.S., que precedió en más de un mes a la publicación de la circular citada en el texto, se resume en una carta del primero al secretario de la U.A.H. de 17-2-1941 en la que, entre otras cosas, le dice: "El sr. Ruiz del Portal me manifestó que, dentro del espíritu de restricción y austeridad que se recomienda, está dispuesto a dar facilidades a los almacenistas y desea seamos sus colaboradores. Le ofrecí, en nombre de la Unión, la más incondicional y leal adhesión de todos los asociados".

⁸⁹ U.A.H., Acta de la Junta General celebrada el 3-12-1943 y D.O.E.I.S., circular nº 9.

⁹⁰ Carta de Usón a Gregorio Prados Urquijo, presidente de la C.S., de 30-4-1941. Los representantes de la U.A.H. y los de las fábricas se reunieron el 27-5-1941 para tratar de estas cuestiones y de otras que preocupaban a la C.S.. En 1945, los almacenistas lograron que los cupos asignados por la D.O.E.I.S. a los industriales metalúrgicos "que no fueran compradores directos de las fábricas en 1936", se sirvieran también por su mediación (U.A.H., Acta de la Junta General celebrada el 26-4-1945).

ello asegurar el abastecimiento de la clientela tradicional del sector - la pequeña y mediana industria, los contratistas de obras, los herreros y carreteros de los pueblos, etc. -, así como contribuir a la reconstrucción de los stocks de los almacenistas y "moralizar el mercado".

El siguiente paso fue lograr que la S.G.T.M.I.C. reservara un porcentaje del consumo nacional de hierros a los almacenistas, como ya había hecho la C.R.P.M. el año 1940. Ésta, efectivamente, había dirigido el 10-5-1940 una circular a los almacenistas, instándoles a remitir a la Comisión una declaración jurada de su consumo anual entre 1925 y 1935, que sirvió para asignar a cada uno de ellos un cupo equivalente al 70 por ciento de su consumo anual en los años mencionados⁹¹.

La petición a la S.G.T.M.I.C., elevada por acuerdo de la Junta Sindical del ramo del S.N.M., de 22-6-1942, se concretaba en la fijación de un cupo del 18.32 por ciento producción nacional, esto es, de 91.600 tm., que se destinaría al servicio de los pedidos particulares. Aunque la cifra en cuestión fue rebajada finalmente por el Ministerio de Industria y Comercio hasta las 21.000 tm. cuatrimestrales (84.000 tm. anuales), hemos de destacar, una vez más, que los únicos almacenistas incluidos en el cupo fueron los que se encontraban ya clasificados como tales ante las fábricas y el S.N.M., esto es, los miembros de la U.A.H., así como los que hubieran efectuado - y pudieran justificar - un consumo medio anual de 250 tm. de laminados entre 1930 y 1936 y hubieran sido altas en la contribución de almacenistas al por mayor durante tres años consecutivos como mínimo entre 1930 y 1936⁹². De esta forma, los miembros de la U.A.H.,

⁹¹ Encontramos referencias al tema en la Junta General de la U.A.H. celebrada el 30-5-1940. Esta asignación explica que la C.S. sirviera a los almacenistas encuadrados en la U.A.H. más de 140.000 tm. de hierros el año 1940.

⁹² Escrito dirigido por el jefe nacional del S.N.M. a la S.G.T.M.I.C. de 15-7-1942.

que controlaban el ciclo del comercio de hierro del S.N.M., lograban evitar que la incorporación de nuevos almacenistas redujera de manera significativa los hierros servidos a sus asociados.

En efecto, aunque la relación completa de almacenistas clasificados por el S.N.M. a finales del año 1943 incluye dos listas, una primera de setenta y siete nombres en la que se encuentran la totalidad de los miembros de la U.A.H., y una segunda con treinta y cuatro, donde figuran las empresas clasificadas como almacenistas principales de manera "provisio-
nal", los cupos correspondientes a éstos treinta y cuatro últimos apenas suponen más que el 10.9 por ciento de las 20.562 tm. cuatrimestrales asignadas al conjunto del sector⁹³.

Esta intención quedaría aún más palpable si cabe en las reuniones celebradas por la Junta Sindical del subgrupo de almacenistas de hierro del S.N.M. los días 15 y 16-11-1945, en las que se planteó el tema de las solicitudes hechas por varios almacenistas "secundarios" para recibir hierro directamente de las fábricas⁹⁴. Los asistentes acordaron que no era el momento oportuno para la clasificación de nuevos almacenistas como almacenistas "principales" en razón de que el cupo de 84.000 tm. que se les había asignado en 1942 no había pasado de ser un cupo "teórico", muy superior a los servicios realmente efectuados, y de que la reciente reducción del cupo hasta las 30.000 tm. había provocado que el hierro a repartir entre los almacenistas clasificados fuera "ínfimo". Los reunidos, igualmente, decidieron solicitar al jefe nacional del Sindicato del Metal "se dirija a quien proceda para investigar cuáles son las causas de que,

⁹³ La relación se encuentra en una carta enviada por el secretario del ciclo de comercio del S.N.M. al de la U.A.H. el 17-12-1943.

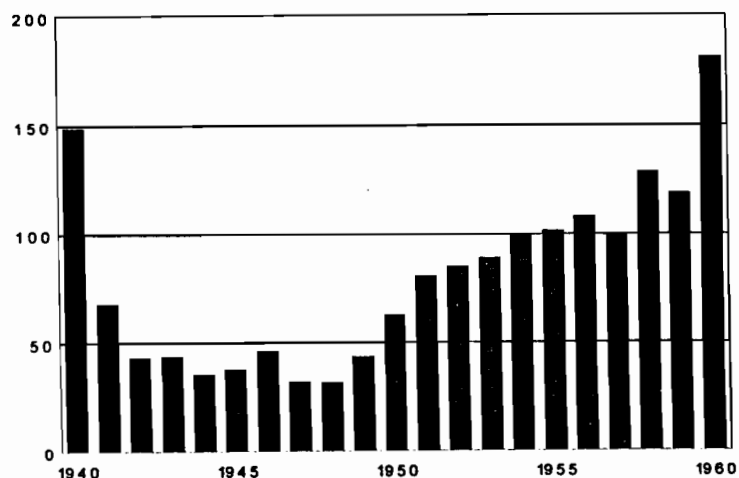
⁹⁴ Actas de la Junta Sindical del subgrupo de almacenistas de hierros celebradas los días 15 y 16-11-1945. La clasificación como almacenista por el S.N.M. constituía requisito indispensable para participar en el cupo asignado a los almacenistas por la S.G.T.M.I.C..

mientras los almacenistas clasificados a este efecto no han recibido el cupo que les fue concedido, no ha faltado sin embargo grandes tonelajes de hierro en el mercado clandestino"⁹⁵.

La favorable disposición de la D.O.E.I.S. hacia la U.A.H. culminó, tras haber tocado fondo la producción nacional de hierros y aceros en 1945 y, poco después también, el consumo de productos siderúrgicos a través de los almacenistas (véase el gráfico n° 4), en una circular de la Delegación, de 27 de junio de 1947, dirigida a favorecer la intervención de los almacenistas

GRAFICO N° 4

VENTAS DE LA C.S. A LA U.A.H. (1940-1960) (miles de tm.)



⁹⁵ Ante la reducción del cupo asignado a los almacenistas hasta las 30.000 tm., la U.A.H. intentó que la distribución de los hierros defectuosos que fueran relaminados tuviera lugar a través de los almacenistas. La medida sirvió para poco porque las relaminaciones hubieron de limitarse drásticamente como consecuencia de las restricciones del fluido eléctrico (U.A.H., Acta de la Junta General extraordinaria celebrada el 17-11-1945). Según la Memoria de la D.O.E.I.S. de 1946, las relaminaciones ascendieron ese año a 37.164 tm.. A partir de 1949 las relaminaciones se redujeron aún más al ordenar la D.O.E.I.S. que todos los recortes, despuntes, etc. fueran utilizados como materia prima en la producción de acero.

en la distribución de hierros⁹⁶. Interesa destacar que esta circular fue resultado de los trabajos encomendados al comité asesor de la D.O.E.I.S., del que formaban parte los almacenistas Usón y Martín de Vidales. Fueron éstos quienes redactaron la proposición que serviría de base a la mencionada circular de la D.O.E.I.S.⁹⁷.

Resulta del mayor interés reproducir, siquiera de manera resumida, los argumentos asumidos por la D.O.E.I.S. a la hora de explicar su apoyo a función desempeñada "desde tiempos muy remotos" por los almacenistas.

Se habla, en primer lugar, de las "innumerables ventajas" derivadas de la utilización de su organización comercial, incluso en el caso de los pedidos oficiales, preferentes o urgentes, "que sólo tienen por objeto el servicio del mismo en el menor plazo posible, y esto se consigue en la mayoría de los casos mejor utilizando el servicio de los almacenistas de hierro que no directamente de la propia fábrica productora".

A continuación, se consignan las ventajas del servicio a través de los almacenistas, tanto para los peticionarios como para los organismos públicos. Se concretan aquellas, básicamente, en la tramitación de los mismos con arreglo a las complejas normas establecidas, evitándose así que las peticiones fueran

⁹⁶ La circular de la D.O.E.I.S. aparece inserta en otra de la Dirección General de Administración Local de 12-7-1947 publicada en el B.O.E. del 17-7-1947.

⁹⁷ En una carta del presidente de la U.A.H., Usón, al secretario de la misma, de 24-4-1947, leemos: "Hace pocos días estuve en Madrid para asistir a la segunda sesión del Comité Asesor de la D.O.E.I.S.. (...). Se aceptó, en principio, la idea de que la intervención de los almacenistas debe extenderse a pedidos de mayor tonelaje, y para poder concretar esta cuestión se acordó que los almacenistas presentásemos una proposición encaminada a tal fin en la próxima reunión del Comité Asesor que habrá de celebrarse el 20 de Mayo próximo. (...). El momento actual es muy interesante para nosotros por la buena disposición que existe a favor de los almacenistas y creo que no debemos desaprovecharla y ahora, más que nunca estamos obligados a intensificar nuestra actuación cerca de DOEIS y del Sindicato".

devueltas por no venir cumplimentadas correctamente; en las economías que podían obtener los clientes de los almacenistas en la recepción, clasificación y entrega de materiales si el transporte de los mismos se efectuaba por vagones completos, y en las facilidades de pago ya que, mientras que las fábricas facturaban a los almacenistas con fecha del día de la expedición, éstos no facturaban a sus clientes hasta la fecha de entrega de los materiales.

Las ventajas para la D.O.E.I.S. se concretan en la circular en la reducción del número de peticionarios directos y, consiguientemente, del trabajo burocrático; en las facilidades de transporte, "en momento que la falta de material ferroviario y de buques dificulta el aprovisionamiento normal", y en la moralización del mercado "que se encauza nuevamente por sus derroteros normales".

Por todo ello, y para dar la mayor publicidad posible a la circular, la D.O.E.I.S. había decidido dar traslado de la misma a la Dirección General de Administración Local, a través de la cual se realizaban frecuentes pedidos de material siderúrgico, con objeto de que los peticionarios conocieran la posibilidad que tenían de solicitar la intervención de los almacenistas en el servicio de sus pedidos⁹⁸.

Un nuevo paso en la dirección de recobrar el protagonismo que les había correspondido en el pasado fue la decisión de crear "depósitos reguladores" de materiales siderúrgicos en las principales capitales de provincia, comenzando por el de Madrid, establecido en la primavera de 1949, para la construcción de viviendas protegidas.

⁹⁸ Los almacenistas, como contrapartida, ofrecerían una reducción de su margen comercial a los pedidos oficiales servidos mediante su intermediación.

Los citados "depósitos reguladores" habían surgido como consecuencia de una iniciativa de la Comisaría Nacional del Paro, organismo encargado de la distribución de los materiales básicos de construcción para las viviendas que gozasen de la condición de protegidas⁹⁹. Pues bien, la titularidad de estos depósitos, por los que se esperaba rotarían unas 25.000 tm. anuales de redondos, fue encomendada a la U.A.H., quien fijaría "los almacenes donde han de custodiarse los materiales desde su recepción hasta su despacho"¹⁰⁰.

Los primeros almacenes que se establecieron, el stock asignado a cada uno de ellos de acuerdo con los planes aprobados por la Comisaría Nacional del Paro y las empresas encargadas de su gestión, fueron los siguientes:

CUADRO N° 12

DEPOSITOS REGULADORES ESTABLECIDOS POR LA U.A.H. (1949)

Emplazamiento del almacén (ciudad y empresa)		tm.
Madrid	Sociedad Comercial de Hierros	1.000
Valencia	Hijo de M. Mateu	500
Bilbao	Ramón Herrera	400
Zaragoza	Usón, S.A.	350
Gijón	Hierros y Aceros de Santander, S.A.	325
Barcelona	Hijo de M. Mateu	300
Sevilla	Hijos de Miguel Fernández palacios	130
La Coruña	Prieto Puga	100
Vigo	Zarauza	100

⁹⁹ Dentro de la Comisaría se había creado una ponencia para examinar los proyectos que se presentaran al amparo del decreto ley de 18-11-1948 sobre "construcción de viviendas bonificables", integrada por: el subsecretario del ministerio de industria (presidente), los directores generales de regiones devastadas y arquitectura, los delegados del gobierno en las industrias siderúrgicas y del cemento y los jefes del sindicato nacional de la construcción y de la comisaría nacional del paro.

¹⁰⁰ U.A.H., circular n° 76, 21-5-1949.

Santander	Hierros y Aceros de Santander	80
Valladolid	Hijo de Ciriaco Sánchez	80
Málaga	Hijos de M. Ojeda	60
Cartagena	Dordá y Martínez	50

Las tendencias hacia la liberalización de la distribución de productos siderúrgicos se acentuaron a comienzos de la década de 1950 como consecuencia de la entrada en vigor de un decreto del ministerio de industria de 11-1-1952 (BOE del 28-1-1952). "Ante la imposibilidad de distinguir actualmente las verdaderas necesidades urgentes y efectivas de aquellas que, por diversas circunstancias, han decaído en su urgencia", se argumentaba en el decreto, el ministerio había decidido simplificar la tramitación de los pedidos siderúrgicos, estableciendo dos grandes grupos: el primero correspondería a las actividades declaradas "preferentes" por el gobierno¹⁰¹; el segundo, incluiría el resto de los pedidos.

Esta clasificación, en sí misma, no constituía novedad alguna. Sí lo era, por el contrario, el hecho de que los pedidos correspondientes a las actividades no preferentes fueran declarados "de libre tramitación" (art. 5). Esto dió lugar a la publicación de cinco circulares por parte de la D.O.E.I.S., de

¹⁰¹ Las actividades declaradas "preferentes" por el decreto fueron las siguientes: a) atenciones de carácter castrense: fabricación de material de guerra, construcción de obras y fortificaciones, fabricación de material para la aviación civil y militar, construcción de aeropuertos y hangares, construcción de buques para la Armada y obras en bases navales; b) atenciones de obras públicas: construcción y reparación de material ferroviario, construcción de puentes, construcción de obras hidráulicas y construcción de puertos; c) atenciones a la agricultura, la industria y el comercio: fabricación de maquinaria agrícola, construcción y reparación de buques mercantes, fabricación de artículos para la exportación y construcción de instalaciones vinculadas a la producción y distribución de energía, minería, siderurgia e industrias incluidas en los planes nacionales de industrialización y d) atenciones de carácter social: servicios sanitarios, de telecomunicación, de radiodifusión y construcción y reparación de edificios amparados por la ley (art. 1). La atención de estas actividades se llevaría a cabo mediante el señalamiento de un cupo máximo de lingote, laminados y transformados (art. 2).

las que nos interesan sobre todo la n° 1 (de 1-2-1952) y la n° 4 (de 12-2-1952)¹⁰².

La circular n° 1 partía del reconocimiento explícito de las organizaciones comerciales creadas por los fabricantes de productos siderúrgicos. Nos referimos a "Central Siderúrgica, S.A.", "Central de Fabricantes de Alambres y Derivados"¹⁰³ y "Aceros Finos Reunidos, S.A."¹⁰⁴.

Pues bien, a la hora de tramitar sus pedidos de materiales siderúrgicos "libres" los peticionarios podrían dirigirse directamente bien a las organizaciones mencionadas bien a las fábricas¹⁰⁵. La circular n° 1, en todo caso, sólo reconocía el carácter de "peticionarios directos" a los almacenistas de hierro y grandes consumidores (se exigía un consumo medio anual de 500 tm. durante cinco años consecutivos) o a quienes, en atención a circunstancias especiales, fueran aceptados como tales por la C.S.. Los compradores que no reunieran estas condiciones tendrían que efectuar sus pedidos a través de los "almacenistas autorizados".

Para el S.N.M., la medida era:

"un gran paso hacia el directo entendimiento entre los consumidores y los productores de materiales férricos, (...). Por ello, este sector,

¹⁰² B.S.N.M., n° 117, febrero de 1952, pp. 47-56.

¹⁰³ Esta Central estaba integrada por "la casi totalidad" de las fábricas trefileras.

¹⁰⁴ Esta organización estaba constituida por la "S.A. Echevarría", "Patricio Echevarría, S.A." y la "Sociedad Española de Construcción Naval".

¹⁰⁵ En este punto, el decreto tan sólo se refiere a los materiales siderúrgicos "sindicados" y a parte de los "no sindicados": los hierros comerciales, las vigas y formas U, las chapas y planos anchos, el lingote al cock, los ángulos y tés industriales, las chapas finas, el fermachine, etc., así como un amplio grupo de materiales "no sindicados por perfil". Los materiales "no sindicados por calidad", sin embargo, podrían ser pedidos directamente por todos los consumidores de aceros finos.

cuyos pedidos serán de libre tramitación, se encontrará servido, dentro de los límites que imponen unos cupos fijados con arreglo a las necesidades acreditadas debidamente y a la reducciones que impone la escasez de material disponible mediante un sistema que, directa o indirectamente, sólo comprende tres alternativas: de 'Central Siderúrgica' a los usuarios. De 'Central Siderúrgica' a los almacenistas. De los almacenistas a los usuarios"¹⁰⁶.

La D.O.E.I.S. conservaría, en cualquier caso, funciones inspectoras a fin de garantizar el cumplimiento del decreto y circulares citados. Así mismo recibiría información puntual de todos los pedidos tramitados por las organizaciones comerciales de las fábricas y por los almacenistas.

Al año siguiente, la S.G.T.M.I.C. aprobó un "estatuto definitivo" de los almacenistas de hierro, elaborado previamente por el subgrupo de almacenistas de hierro del S.N.M., que significó el establecimiento de la siguiente clasificación¹⁰⁷:

CUADRO N° 15

**CLASIFICACION DE LOS ALMACENISTAS DE HIERRO
APROBADA POR LA S.G.T.M.I.C. EN 1953**

GRUPO 1	Pueden cursar sus pedidos directamente a fábrica.	NUM
CLASE A. Almacenistas de toda clase de productos siderúrgicos.	Integran esta clase los almacenistas clasificados como tales por el S.N.M..	140

¹⁰⁶ "Editorial. Con las cartas boca arriba", B.S.N.M., n° 118, marzo de 1952. La circular n° 4 de la D.O.E.I.S. (de 12-2-1952) estableció que los almacenistas se encargarían de distribuir las 4.000 tm. de cupo asignadas a los talleres rurales y las 3.000 para llantas para carros, así como las 18.000 que se les habían asignado para la venta al menudeo.

¹⁰⁷ B.S.N.M., n° 130, marzo de 1953, pp. 37-41.

CLASE B. Almacenistas de chapa fina.	Requisitos: a) haber sido de alta en la contribución durante, al menos, tres años consecutivos entre 1925 y 1935 y de manera ininterrumpida desde 1940; b) haber efectuados durante los tres años citados anteriores a 1935 compras directas a fábrica por un promedio de anual de 50 tm. de chapa fina de primera laminación. Accedían a la clase A si podían acreditar un consumo de 250 tm., de las cuales al menos 125 recibidas directamente de fábrica, durante un año cualquiera a su clasificación dentro del grupo B.	20
CLASE C. Almacenistas de llantas.	Requisitos: a) haber sido de alta en la contribución durante, al menos, tres años consecutivos entre 1925 y 1935 y de manera ininterrumpida desde 1940; b) haber efectuados durante los tres años citados anteriores a 1935 compras directas a fábrica por un promedio de anual de 50 tm. de llantas de primera laminación.	3
CLASE D. Almacenistas de flejes para tonele- ría	Requisitos: a) haber sido de alta en la contribución durante, al menos, tres años consecutivos entre 1925 y 1935 y de manera ininterrumpida desde 1940; b) haber efectuados durante los tres años citados anteriores a 1935 compras directas a fábrica por un promedio de anual de 50 tm. de flejes de primera laminación.	2
GRUPO 2	Pueden cursar los pedidos de sus clientes, si éstos tienen derecho a hacerlo, directamente a fábrica. Integran este grupo los almacenistas de las clases A y B del grupo 1 clasificados como secundarios hasta entonces.	40
GRUPO 3	No pueden cursar sus pedidos directamente a fábrica, por lo que deben recurrir a la intermediación de un almacenista del Grupo 1. Accedían al grupo 2 si podían acreditar un consumo de 75 tm. recibidas directamente de fábrica o de otro almacenista, durante un año cualquiera a su clasificación dentro del grupo 3.	?

Fuente: B.S.N.M., n° 130, marzo de 1952

La S.G.T.M.I.C. dispuso, igualmente, que para el ejercicio de la actividad de almacenista de hierros no sería suficiente con darse de alta en la contribución industrial. Habría de presentarse una solicitud ante la "junta provincial de almacenistas de hierro" que, una vez informada, sería elevada a la junta nacional del subgrupo de almacenistas de hierro y, finalmente, sometida a la aprobación de la S.G.T.M.I.C.. Ésta, por su parte, se

reservó el derecho de clasificar directamente otros almacenistas si las circunstancias previstas por el estatuto lo requerían.

El citado "estatuto" aprobó, asimismo, el procedimiento para fijar nuevos cupos individuales a los almacenistas. El 70 por ciento del mismo correspondería al cupo en vigor que, como hemos señalado, se había establecido en 1940 tomando como referencia el consumo medio anual de cada uno de ellos en los años 1925-1935. Para la fijación del 30 por ciento restante se tendría en cuenta el consumo efectuado en 1951 y 1952.

Todos estos cambios explican el fuerte crecimiento experimentado por las compras efectuadas por los almacenistas. En concreto, los servicios de productos sideúrgicos hechos por la C.S. a los almacenistas encuadrados en la U.A.H. (que constituían por sí solos la casi totalidad de los del grupo 1, clase A), pasaron de poco más de 31.000 tm. en 1947 a más de 85.000 tm. en 1952, alcanzando una cifra superior a las 180.000 tm. en 1960. Este año fue superada, por primera vez, la cifra récord de 162.000 tm. alcanzada en 1930 (véase de nuevo el gráfico nº 4). Habían pasado desde entonces treinta años.

Precios y márgenes comerciales.

Junto con la recuperación del papel de intermediarios comerciales entre productores y consumidores, otra de las grandes preocupaciones de los almacenistas de hierros durante los años cuarenta y cincuenta fue la obtención de unos márgenes comerciales adecuados.

Para el periodo anterior a la guerra civil, para el año 1935 en concreto, disponemos de los cálculos efectuados por uno de los almacenistas que operaban en Málaga - ¿Taillefer? -. Desconocemos si estos datos son o no aplicables a otros almacenistas del país, pero debido a que nos pueden ofrecer un punto de comparación con

la situación posterior a 1939, merece la pena decir que, según éstos cálculos, la rentabilidad del capital obtenida por el almacén malagueño en 1935, donde se vendieron 557 tm. De hierros, fue del 20 por ciento, una vez deducidos los gastos generales y de gestión del almacén¹⁰⁸.

La pretensión de obtener unos márgenes remuneradores chocaba de lleno con la fijación administrativa de los precios establecida por las autoridades a partir del 20-11-1937, en que la Junta Técnica del Estado asumió la competencia de señalar el precio de los productos siderúrgicos¹⁰⁹. Poco más de seis meses después, el Ministerio de Industria y Comercio acordaba, como si nada hubiera ocurrido desde entonces, el restablecimiento de los precios "netos" de los productos siderúrgicos - esto es, incluyendo toda clase de bonificaciones, descuentos, etc. - vigentes el 18 de julio de 1936, tanto por lo que hace a los precios de venta de las fábricas como por lo que hace a los precios de venta de los almacenistas¹¹⁰. Tomando como referencia el precio en fábrica del lingote de hierro, que pasó de 230,50-237.50 a 291.84-298.84 ptas. la tm. entre marzo de 1936 y agosto de 1937, la resolución del Ministerio de Industria y Comercio implicaba una reducción del 21 por ciento como mínimo¹¹¹.

La idea de que los precios de los bienes podían disciplinarse a voluntad de la administración en tiempos de escasez propiciaría, como hemos señalado con anterioridad, la aparición de un mercado negro de productos siderúrgicos en el que los

¹⁰⁸ U.A.H., "Negocio de hierros en Málaga".

¹⁰⁹ Resolución de la Junta Técnica del Estado de 20-11-1937. Estos precios serían revisados con periodicidad mensual por la propia Junta Técnica.

¹¹⁰ Orden del Ministerio de Industria y Comercio de 7-6-1938 (B.O.E. del 12-6-1938).

¹¹¹ Tomo los datos de una publicación de la Liga Vizcaína de Productores titulada "Precios de Productos Siderúrgicos de 1936 a 1950" (Bilbao, 1952).

precios se ajustaron a la situación real del mercado y a los riesgos inherentes al funcionamiento del mismo al margen de la ley.

A comienzos del año 1940, la U.A.H. elevó a la Comisión Reguladora de la Producción de Metales una propuesta de tarifas de almacén basada en la fórmula siguiente:

$$PVA = (PVF + IUC + TF \text{ ó } PF) + 20 \% \text{ de } (PVF + IUC + TF \text{ ó } PF)$$

siendo PVA, el precio de venta en almacén; PVF, el precio de venta en fábrica; IUC, el impuesto de usos y consumos, establecido por entonces en el 5 por ciento del precio de venta; TF, el talón del ferrocarril y PF, la póliza de fletamento.

La C.R.P.M. aceptó fijar en un 20 por ciento el margen comercial propuesto por los almacenistas, si bien a la hora de calcular el importe de este 20 por ciento no se incluiría el impuesto de usos y consumos. El PVA se fijaría, pues, de la forma siguiente:

$$PVA = (PVF + TF \text{ ó } PF) + 20 \% \text{ de } (PVF + TF \text{ ó } PF) + IUC$$

Entre 1940, año en que se revisaron por primera vez los precios de los productos siderúrgicos tras la finalización de la guerra civil y 1960, las tarifas oficiales de los productos siderúrgicos fueron modificadas en doce ocasiones y los márgenes comerciales de los almacenistas al por mayor en siete. En todas, menos una, los márgenes aprobados fueron siempre inferiores a los anteriores, de manera que, del 20 por ciento establecido por la C.R.P.M. en 1940, se pasó al 15 por ciento en 1942 y al 12 por ciento en 1946. La realidad, sin embargo, es que los porcentajes efectivos eran mucho menores, considerando los almacenistas que lo habitual era que no pasara del 7 por ciento "del verdadero

costo del producto" hacia 1945¹¹². Con estos porcentajes las autoridades consideraban pagados los gastos generales del negocio y el beneficio industrial.

Enfrentados a la necesidad de canalizar a través de sus almacenes el servicio de los pedidos preferentes y oficiales, que como sabemos suponían la casi totalidad del consumo nacional a mediados de los años cuarenta, los miembros de la U.A.H. se vieron obligados, incluso, a ofrecer descuentos sobre los márgenes en vigor a los organismos oficiales que realizaran sus pedidos mediante la intervención de algún almacenista, por lo que los márgenes comerciales debieron caer por debajo del 7 por ciento indicado. Las reducciones ofrecidas a partir del año 1947 fueron las siguientes: margen comercial para pedidos oficiales inferiores a las 10 tm., 12 por ciento; entre 10.000 y 49.999 kgs., 10 por ciento; entre 50.000 y 99.999 kgs., 9 por ciento y para los pedidos de 1.000 tm. ó más, 8 por ciento de margen comercial¹¹³.

En estas circunstancias no tiene nada de extraño que el presidente de la U.A.H afirmara, a finales de 1949, que las tarifas en vigor eran "ruinosas" y, en última instancia, que el mercado negro de productos siderúrgicos estuviera a la orden del día¹¹⁴.

¹¹² Carta del vicepresidente de la U.A.H. al Jefe del Ciclo de Comercio del S.N.M. de 12-9-1945. Uno de los costes que los almacenistas se quejaban, entre otras cosas, de no podían hacer repercutir en sus facturas los gastos de acarreo de los hierros desde las estaciones de ferrocarril o los puertos hasta sus almacenes.

¹¹³ Circular n° 12 de la Dirección General de Administración Local de 12-7-1947 (B.O.E. del 17-7-1947). Estos márgenes incluyen, como hemos indicado, los gastos generales del negocio y el beneficio industrial.

¹¹⁴ Carta del presidente de la U.A.H, Usón, al secretario de la misma, Alvarez Osorio, de 24-11-1949. En esta carta, leemos: "No creo que por ahora concedan la más pequeña libertad, pero lo que sí creo es que ha quedado flotando en el ambiente la injusticia que supone el mantener unas tarifas ruinosas. Tal y como están las cosas es posible que, como Vd. dice, en plazo no muy lejano se produzca algún cambio pues en la situación actual no se puede seguir mucho tiempo".

¿Que pasó, entre tanto, con las bonificaciones que venía ofreciendo la C.S. desde antes de la guerra?. Las bonificaciones, por lo que sabemos, siguieron en vigor, aunque la limitación del consumo, tanto individual de cada uno de los almacenistas como colectivo de los miembros de la U.A.H., redujeron los porcentajes a aplicar al mínimo previsto¹¹⁵. A partir del nuevo convenio firmado con la C.S. en 1952, además, las bonificaciones fueron reducidas "a la cifra simbólica del 25 por ciento de las vigentes en 1936"¹¹⁶.

Una nota sobre el reparto regional del consumo de hierros comerciales en la postguerra.

Pese a que, como hemos señalado con anterioridad, los cupos individuales asignados a los almacenistas se fijaron teniendo en cuenta el consumo efectuado entre los años 1925 y 1935, el servicio a los mismos fue muy desigual. En el último trimestre de 1942, por ejemplo, hubo almacenistas que no recibieron un sólo kg. de hierros en tanto que otros recibieron el 97.3 % del cupo que tenían asignado. Los más beneficiados fueron, en su conjunto, los almacenistas del País Vasco, a quienes correspondía un cupo del 11.6 % del total nacional pero que recibieron en 1942-43 el 22.6 % de lo servido por las fábricas (véase el cuadro nº 14). También fueron objeto de un trato especialmente favorable los almacenistas de Aragón, Asturias y La Rioja.

Con todo, dentro incluso del País Vasco, como en el resto

¹¹⁵ Las bonificaciones figuran, de manera reiterada, en cada una de las órdenes del Ministerio de Industria y Comercio elevando los precios de los productos siderúrgicos. En la orden de 26-9-1942, por ejemplo, se recuerda que las bonificaciones en vigor eran las siguientes: a) hierros comerciales, para un consumo anual inferior hasta 250 tm., 1.5 por ciento; 251-500 tm., 2 por ciento; 501-750 tm., 2.5 por ciento y 751-1.000 tm., 3 por ciento; b) vigas, "ues" y ángulos industriales: hasta 100 tm., 1 por ciento; 101-250 tm., 1.5 por ciento; 251-500 tm., 2 por ciento; 501-1.000 tm., 2.5 por ciento y 1.001-2.000 tm., 3 por ciento.

¹¹⁶ Unión de Almacenistas de Hierro de España (1961), pp. 57.

del país, hubo importantes diferencias: unos recibieron el 27 % del cupo que les correspondía en tanto que otros recibieron el 81.8 %, de manera que a la hora de ser abastecidos, junto a la proximidad geográfica a las fábricas debieron pesar también los medios y la capacidad de persuasión empleados ante quienes decidían y controlaban la distribución de los servicios¹¹⁷.

Por ello, en relación con el periodo anterior a la guerra civil, habría que destacar el descenso del porcentaje correspondiente - nos referimos siempre al comercio legal - a los almacenistas de Cataluña, cuyo consumo cayó hasta el 6.8 por ciento del total nacional en 1947, que cedieron el primer puesto del ranking a los del País Vasco, Andalucía y, temporalmente, incluso a los de Asturias.

En términos relativos, se produjo también un severo retroceso del consumo correspondiente a los almacenistas de Madrid y del País Valenciano.

¹¹⁷ En el caso de los almacenistas del País Vasco, a la proximidad geográfica a las principales fábricas se unió también la proximidad geográfica a la D.O.E.I.S. que, como es sabido, se instaló en Bilbao.

CUADRO N. 14
REPARTO DEL CONSUMO REGIONAL DE LOS HIERROS DISTRIBUIDOS POR LOS ALMACENISTAS (1942-1951)

	1942/43	1944	1945	1946	1947	1948	1949	1950	1951	
	A	B								
AND	18.8	19.1	19.3	13.9	20.0	26.6	14.5	20.0	24.2	23.9
ARA	6.2	7.0	4.9	3.8	3.9	4.5	8.5	7.9	7.8	9.7
AST	1.9	2.7	14.1	21.3	18.4	6.9	8.6	7.9	3.1	4.4
BAL	1.5	0.7	0.4	0.7	1.0	0.8	0.4	1.0	1.1	2.2
CSL	2.1	2.1	3.6	3.7	2.2	4.3	3.9	2.7	4.1	3.7
CSM	0.0	0.0	0.2	0.4	0.4	0.3	0.4	0.7	0.2	0.2
CAN	1.7	0.8	5.4	5.4	0.6	4.6	6.6	2.1	1.4	2.7
ICA	0.0	0.0	0.4	0.4	0.4	1.7	1.1	1.4	0.5	0.2
RIO	0.9	1.4	1.0	0.9	1.4	1.6	1.1	0.7	0.4	0.4
CAT	22.7	17.5	15.7	14.4	11.7	6.8	8.9	12.7	23.7	12.8
EXT	0.9	0.8	0.3	0.7	0.6	1.4	0.9	0.8	1.0	0.7
GAL	2.8	2.0	3.2	3.9	3.9	3.8	6.3	3.1	2.8	2.3
MAD	16.4	14.3	6.0	7.5	6.9	8.7	6.2	5.2	6.4	10.3
MUR	3.1	1.9	0.3	0.3	0.2	0.4	0.9	0.6	0.8	1.0
PSV	11.5	22.5	19.5	15.0	22.0	22.4	27.3	23.9	14.2	14.7
PVL	9.5	7.2	4.9	6.2	5.0	4.2	3.3	8.2	7.6	9.9
C/M	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0
NAV			0.7	1.5	1.4	1.0	1.1	1.1	0.6	0.9

	1942/43	1944	1945	1946	1947	1948	1949	1950	1951	
AND	12714	3366	7913	6764	9123	9074	5119	5381	5929	7195
ARA	4216	1220	1981	1846	1755	1540	2986	2128	1920	2947
AST	1248	459	5742	10281	8347	2368	3026	2140	767	1347
BAL	996	127	173	328	439	289	123	257	272	680
CSL	1407	372	1459	1795	978	1454	1362	735	1013	1133
CSM			96	199	187	107	142	200	41	48
CAN	1112	134	2200	2644	255	1561	2314	556	352	827
ICA			144	214	184	579	378	365	124	51
RIO	612	243	392	445	641	536	398	180	93	134
CAT	15312	3087	6417	7021	5331	2333	3120	3430	5839	3882
EXT	622	141	129	347	282	492	326	218	249	206
GAL	1860	351	1287	1871	1790	1298	2217	846	692	686
MAD	11056	2520	2434	3659	3121	2980	2189	1391	1585	3110
MUR	2079	339	107	163	91	132	302	154	199	310
PSV	7799	3970	7973	7300	10031	7671	9647	6482	3489	4441
PVL	6386	1253	1980	2996	2273	1438	1168	2199	1869	3008
C/M			42	72	0	0	0	0	17	4
NAV			279	717	624	335	391	297	153	274

Fuentes: B.S.N.M.

AND, Andalucía; ARA, Aragón; AST, Asturias; BAL, Baleares; CSL, Castilla-León; CAN, Cantabria; ICA, Canarias; RIO, La Rioja; CAT, Cataluña; EXT, Extremadura; GAL, Galicia; MAD, Madrid; MUR, Murcia; PSV, País Vasco; PVL, País Valenciano; C/M, Ceuta y Melilla; NAV, Navarra.

Nota: 1942/43 = último trimestre de 1942 y tres primeros trimestres de 1943. A: cupo teórico. B: entregas efectivas.

BIBLIOGRAFIA

- Barbezat, D. (1996); "The Comptoir Sidérurgique de France, 1930-1939"; *Business History Review*, 70, pp. 517-540.
- Cabana, F. (1987); *Can Torras dels ferros, 1876-1985: siderúrgia i construccions metàl·liques a Catalunya*; Barcelona.
- Casson, M. (1984): "The theory of vertical integration: a survey and synthesis"; *Journal of Economic Studies*, vol. 11, n. 2, 3-43.
- Catalán, J. (1992); *Fábrica y franquismo, 1939-1958. El modelo español de desarrollo en el marco de las economías del sur de Europa*; tesis doctoral, Universidad Autónoma de Barcelona.
- (1993): "Economía e industria: la ruptura de la posguerra en perspectiva comparada"; en *Revista de Historia Industrial*, n. 4, pp. 111-143.
 - (1995): *La economía española y la Segunda Guerra Mundial*; Ariel, Barcelona.
- Chandler, A.D. (1996) (1990); *Escala y diversificación*; *Prensas Universitarias de Zaragoza*, Zaragoza.
- Desgranges, P. (1976); *Le Comptoir Sidérurgique de France: les comptoirs de vente de la sidérurgie française des origines à 1940*; Paris.
- Feldenkirchen, W. (1982); "Die absatzentwicklung"; *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte*, pp. 213-234.
- (1987): "Big Business in Interwar Germany: Organisational Innovation at Vereinigte Stahlwerke, IG Farben, and Siemens"; *Business History Review*, 61, 417-451.
 - (1988): "Concentration in German Industry, 1870-1939"; en H. Pohl (ed.), *The concentration process in the entrepreneurial economy since the late 19th. Century*, Franz Steiner Verlag, Stuttgart.
- Fernández de Pinedo, Emiliano (1992): "Beneficios, salarios y nivel de vida obrero en una gran empresa siderúrgica vasca, Altos Hornos de Vizcaya (1902-1927). Una primera aproxima-

- ción", en Revista de Historia Industrial, n. 1, pp. 125-153.
- Fernández-Miranda Gutiérrez, Eustaquio (1925): La industria siderúrgica en España; Imprenta de Ramona Velasco, Madrid.
- Fraile Balbín, Pedro (1985); "Crecimiento económico y demanda de acero: España, 1900-1950"; en P. Martín Aceña y L. Prados de la Escosura, eds., La nueva historia económica en España, Tecnos, Madrid, pp. 71-100.
- (1991): Industrialización y grupos de presión. La economía política de la protección en España, 1900-1950; Alianza Editorial, Madrid.
 - (1992): Interés público y captura del Estado: la empresa pública siderúrgica en España, 1941-1981; Fundación Empresa Pública, Madrid.
- Girona Rubio, Manuel (1989): Minería y siderurgia en Sagunto (1900-1936); Edicions Alfons el Magnànim, València.
- González Portilla, Manuel (1985): La siderurgia vasca (1880-1901). Nuevas tecnologías, empresarios y política económica; Universidad del País Vasco, Bilbao.
- (1997); "Comercialización y mercados de la industria siderúrgica. Problemas y respuestas en las siderurgias vizcaínas y A.H.V."; Historia Contemporánea, 13-14, pp. 353-389.
- Huerta, E. (1987): "Restricciones verticales y política de defensa de la competencia"; Investigaciones Económicas (Segunda Epoca). Suplemento, pp. 315-330.
- (1989): "Análisis de la integración vertical de empresas en España"; Papeles de Economía Española, n. 39, 149-164.
- Leise, W. (1912); Wandlungen in der organisation der eisenindustrie und des eisenhandels seit dem gründungsjahr des stahlwerksverbandes; Verlag von Duncker & Humblot, Munich y Leipzig.
- Mancke, R.B. (1972): "Iron ore and steel: a case study of the economic causes and consequences of vertical integration"; The Journal of Industrial Economics, vol. XX, n. 3, 220-229.

- Millán de Val, F. (1944): La siderurgia española después del movimiento nacional; Madrid, Asociación Nacional de Ingenieros Industriales.
- Ojeda, Germán (1985): Asturias en la industrialización española, 1833-1907; Siglo XXI, Madrid.
- (1985); "La industria asturiana en las primeras décadas del siglo XX"; en *Mineros, sindicalismo y política*, Fundación José Barreiro, Oviedo, pp. 289-302.
- Rust, M.J. (1973); *Business and Politics in the Third Republic: The Comité des Forges and the French Steel Industry, 1896-1914*; Princeton University, Ph. D.
- Salas Fumás, V. (1984): "Economía teórica de la empresa"; *Información Comercial Española*, julio, 9-22.
- Segura, J. (1993); *Teoría de la economía industrial*; Civitas, Madrid.
- Stuckey, J. y D. White (1994); "Integración vertical: oportunidades y desventajas"; *Harvard Deusto Business Review*, 59, pp. 14-28.
- Wengenroth, U. (1993) [1986]: *Enterprise and Technology. The German and British Steel Industries, 1847-1914*; Cambridge University Press, Cambridge.
- Williamson, O.E. (1985): *The economic institutions of capitalism*; The Free Press, New York.

APENDICES

APENDICE N° 1

LA UNION DE ALMACENISTAS DE HIERRO DE ESPAÑA EN 1960

Almacenista	Domicilio	Alta
García Junco Hermanos	Sevilla	1910
Marrodán y Rezola, S.A. (1)	Logroño	1910
E. López Romero, S.L. (1)	Logroño	1910
Hijo de Ciriaco Sánchez	Valladolid	1910
José García Martínez, S.L.	Murcia y Alicante	1910
Bernardo Prieto, S.A.	Valencia	1910
Sobrinos de J. Aguirre, S.R.C.	Orense	1910
Torres y Sáez, S.R.C. (2)	La Coruña	1910
Sucesores de Francisco Villanueva	Orense	1910
Bartolomé Valls Sistach, S.A. (3)	Barcelona	1910
Hierros y Aceros de Santander, S.A. (4)	Santander y Gijón	1910
Taillefer, S.A. (5)	Málaga	1910
Furquet, S.A.	Barcelona	1910
Zarauza e Hijos y Cía. (6)	León y Vigo	1910
Ramón Báguena, S.L.	Valencia	1910
Hijo de Ramón Prieto Puga	La Coruña	1910
Sucesores de A. Musolas, S.A.	Tarragona	1910
Angela Tejedor	Barcelona	1910
Hijo de Victoriano Martínez, S.L.	Zaragoza	1910
Usón, S.A.	Zaragoza	1910
Hijo de Miguel Mateu	Barcelona, Valencia y Teruel	1910
Hijos de Miguel Fernández Palacios, S.A.	Sevilla	1910
Sociedad Comercial de Hierros, S.A. (7)	Madrid	1910
Eusebio Calvo y Cía., S.A.	Madrid	1910
Hijos de E. Sáinz, S.L.	Madrid	1910
Izuzquiza Arana, S.A.	Zaragoza	1910
Dordá y Martínez, S.L.	Cartagena	1910
Pelayo Alonso (8)	Madrid	1910
Igartua, S.A.	Madrid	1910

Hijos de Matilde Orueta, S.A.	Madrid	1911
Metalúrgica Extremeña, S.L. (9)	Badajoz	1911
Almacenes Roses, S.A. (10)	Córdoba	1911
Combustibles y Suministros, S.A. (11)	Huelva	1911
Joaquín López Gómez	Huelva	1911
Hijos de Francisco García, Ltda.	Padrón	1911
Urizar y Aldecoa	Bilbao y San Sebastián	1911
Ogara y Albizua	Bilbao	1911
Hijos de Sabino Garbisu	Bilbao	1911
Sucesores de Aguirre, S.A.	Vitoria	1911
Sobrino de Manuel Ambrosio (12)	Salamanca	1911
Juan Villanueva, S.L.	Valladolid	1911
Mateu Bonet, S.A.	Alicante y Madrid	1911
Viuda e Hijos de J.Bonet, S.A.	Tarragona y Castellón	1911
Castro-Maderas, S.A. (13)	Avilés	1911
Julio San Martín, S.A. (14)	Zaragoza	1911
Viuda de Victoriano Gómez, S.A. (15)	Córdoba	1911
Hijos de Mendizábal, S.A.	Madrid	1922
Hierros, S.L.	Palma de Mallorca	1935
Enrique Martínez Inchausti, S.A.	Bilbao	1935
Otaola y Vildósola, S.R.C.	Eibar	1935
Sobrinos de Gabino Díez, S.L.	Cáceres	1935
Torras, S.A.	Madrid, Sevilla y Valencia	1935
Hierros y Aceros, S.A.	Barcelona	1935
Vicente del Portillo	Madrid	1935
Sucesores de Domínguez Hermanos, S.A.	Huelva	1935
Hijos de Manuel Ojeda, S.A. (16)	Málaga y Granada	1936
Metallum, S.A.	Málaga	1936
García y Cía.	Sevilla	1936
Sociedad Anónima Cafete	Córdoba	1936
Ramón Herrera, S.A.	Bilbao	1939
Sociedad Anónima Llopart	Barcelona	1939
Francisco Oliveros, S.A. (17)	Almería	1940

Sucesores de Salvador Aguado, S.A.	Madrid	1942
Claudio Onaindía, S.R.C.	Bilbao	1946
Peyma, S.A.	Gijón	(18)
Herederos de Alvaro Miranda, S.L.	Sama de Langreo	(18)
Iglesias Blanco, S.L.	Gijón	(18)
Industrias Giménez Cuende, S.A.	Burgos	(18)
Galdeano Azpilcueta y Cía., S.A.	Madrid y San Sebastián	(18)
Mendía y Murúa, S.A.	San Sebastián	(18)
Ochoa Lacar Hermanos, S.L.	Pamplona	(18)
Sucesores de Arizti Yaben, S.L.	Pamplona	(18)
Almacenes Echarri. Tomás Aldaz Mina	Pamplona	(18)
Agustín Lantero e Hijos	Santander	(18)
Isidro D. Bustamante	Torrelavega	(18)
Hijo de Desiderio Vidal	Zamora	(18)
Pedro L. Aguirre	Guadalajara	(18)
Comercial Siderúrgica Castellana, S.L.	Miranda de Ebro	(18)
Manuel González y Cía., S.L.	Orense	(18)
Hijo de Ramón Puig	Gerona	(18)
S.A. Metalco	Barcelona	(18)
Santiago Vallve Morera	Tarragona	(18)
Hijo de Melchor Martínez	León	(18)
Sobrinos de Valentín Marcos y Cía., S.A.	Burgos	(18)
Enrique Tolón de Gali	Madrid	(18)
Manuel Hernández Sanz	Madrid	(18)
Hierros Alfonso	Zaragoza	(18)
Comercial de Laminados, S.A.	Sabadell	(18)
Juan Manuel Puyo Goli	Bilbao	(18)
Comercial Siderometalúrgica Velasco, S.A.	Bilbao	(18)
José Cañedo Bascarán	León	(18)

- (1) Sucesores de Salustiano Marrodán.
- (2) Sucesor de Fernández y Torres.
- (3) Sucesor de C. Trays.
- (4) Sucesor de Tomás Gómez o de Pereda y Lastra.
- (5) Sucesor de Domingo Izurrátegui.
- (6) Sucesor de Hijos de Blas Alonso.

- (7) Sucesor de José Jareño.
- (8) Sucesor de Laureano Ortiz de Zárate (?).
- (9) Sucesor de Fernando Bigeriedo.
- (10) Sucesor de V. Bartolomé Milla (?).
- (11) Sucesor de Tomás Morrison.
- (12) Sucesor de la Viuda de Díez (?).
- (13) Sucesor de Ramón R. Villamil.
- (14) Sucesor de Juan Gil Yguacel.
- (15) Sucesor de V. Bartolomé Milla (?).
- (16) Sucesor de Santiago Oliveras e Hijos.
- (17) Sucesor de Terriza Hermanos (?).
- (18) Su ingreso en la U.A.H. tuvo lugar con posterioridad a 1949.

También pertenecieron a la U.A.H. con anterioridad a la guerra civil: Lamarque y Díaz, de Sevilla (alta en 1910); Manuel Pérez, de Gijón (1911); Laviada y Cía., de Gijón (1911) y Romualdo Jiménez, de Sevilla (1911).

APENDICE N° 2

HIERROS DISTRIBUÍDOS POR LOS ALMACENISTAS DE LA U.A.H.

(1904/10 - 1960) (tms.)

	1	2	3
1904		53655	
1907		61164	
1908		77265	
1909		82706	
1910		88162	
1911	92765		
1912	98507		
1913	91194		
1914	90363		
1915	87793		
1916	85032		
1917	83455		
1918	56097		
1919	34168		
1920	55926		
1921	37837		
1922	57586		
1923	73909		
1924	99891		
1925	113404		
1926	101019		
1927	106598		
1928	133110		
1929	150989		
1930	162287		
1931	108227		
1932	68312		
1933	72122		

1934	81075		
1935	139809		
(..)			
1940	148761		
1941	67649		
1942	43492		
1943	43901		
1944	35589		40757
1945	37800		48616
1946	46332		46032
1947	31860		33332
1948	31710		34654
1949	43529		27059
1950	62570		24607
1951	80417		30305
1952	85049		
1953	88851		
1954	99610		
1955	101538		
1956	107787		
1957	100366		
1958	128211		
1959	118430		
1960	181122		

1. Ventas de la Central Siderúrgica a los almacenistas integrados en la U.A.H. (Fuente: U.A.H., 1910-1960; Madrid, 1961, pp. 77.
2. Ventas de la Delegación de Fabricantes de Hierro y Acero (año 1904) y de la Central Siderúrgica (años 1907-1911) a los almacenistas a los que conceden bonificaciones por consumo (Fuente: Archivo del Territorio Histórico de Alava, Fondo Ajuria, caja 1, nº 24, para el año 1904; Archivo de la Unión de Almacenistas de Hierro, para los años restantes).
3. Hierros entregados a los almacenistas de hierro clasificados (Fuente: Boletín del Sindicato Nacional del Metal, años 1944-1951).