

4. Desde mediados del XVIII el movimiento de las ideas critica la economía del Antiguo Régimen y se muestra favorable a la libertad de comercio. (R. PARIS: *Histoire du commerce de Marseille*, bajo la dirección de G. RAMBERT. París, Plon, 1957).

5. Los datos esenciales sobre el comercio marsellés en el Maghreb figuran en P. MASSON: *Histoire des établissements et du commerce dans l'Afrique barbaresque (1560-1793)*. París, Hachette, 1903.

6. Las actividades de la Compañía real de Africa alcanzan un alto nivel de prosperidad en la segunda mitad del XVIII.

7. Las agitaciones revolucionarias de 1789 no obstaculizaron el comercio entre Marsella, Túnez y Argel. El desarrollo de aquél se prolonga hasta las guerras de la Revolución y del Imperio. Ver P. MASSON: *Histoire des établissements et du commerce français dans le Levant au XVIII siècle*. París 1911.

8. Las exportaciones dependían igualmente del régimen adoptado por el comercio marítimo. En Marruecos, por ejemplo, las de cereales hacia los países cristianos estaban prohibidas en principio: la prohibición comprendía también a los animales. En 1766, tras haber solicitado la opinión de los Ulema, el sultán Sidi Mohammed Ben Abdallah autorizó la exportación a partir de Mogador. La venta debía servir teóricamente para la compra de armas para la «defensa de la fe».

Vid. J. CAILLE: *Une ambassade autrichienne au Maroc en 1805*. París, Larose, 1957; S. L. MIEGE: *Le Maroc et l'Europe, 1836-1914*, París, P. V. F., 1961.

En Argel la exportación de aceite y de pieles preparadas estaba expresamente prohibida, excepto cuando se destinaban a las provincias del Imperio otomano. La de granos y ganado dependían de una autoridad especial.

Vid. W. SHALER: *Esquisse de l'Etat d'Alger*. Págs. 102-103. Lib. Ladvocat, París 1830.

9. El comercio de granos hacia Marsella data del reinado de Mohammed Bey, que permaneció veinticinco años en el poder (1766-1791). A su muerte —natural— le sucedió su hijo.

10. Vid. R. ROMANO: *Commerce et prix du blé a Marseille au XVIII siècle*. París, A. Colin, 1956; E. LABROUSSE: *Esquisse du mouvement des prix et des revenus en France au XVIII siècle*. París, 1933; *Aires et structures du commerce français au XVIII siècle*. Coloquio de la Asociación de Historiadores Economistas. París, 1973.

11. Vid. MAS-LATRIE: *Traité de paix et de commerce et documents divers concernant les relations des Chrétiens avec les Arabes de l'Afrique septentrionale au Moyen-Age*. París, Plon, 1866-1872, 3 vol. A. BOUTIN: *Le traité de paix et de commerce de la France avec la Barbarie, 1515-1830*. Thèse, París, Pedone,

1902. ROUARD DE CARD: *Traité entre la France et le Maroc. Etude historique et juridique*. París, A. Durand et Pedone Lauriel, 1898. Id.: *Les traités de commerce conclus par le Maroc avec les puissances étrangères*. París, Pedone, s. d. Las correspondencias editadas por E. PLANTEY: *Correspondance des Deys d'Alger avec la Cour de France, 1750-1833*. París, Alcan, 1889. Id.: *Correspondance des Beys de Tunis et des consuls de France avec la cour*. París, Alcan, 1893-1899. 3 vols.

12. D. PANZAC: *Affrêteurs ottomans et capitaines français*, R. O. M. M., n.º 34, 2.º semestre, 1982.

13. También se señalan en Génova y Livorno. Sus autores son casi siempre judíos, pero no en su totalidad. Ver para los fabricantes de bonetes tunecinos a L. VALENSI: «Islam et capitalismo». *Revue d'Histoire Moderne et Contemporaine*, julio-sep., 1969, págs. 376-400.

14. M. EMERIT: *L'essai d'une marine marchande barbaresque au XVIII siècle*. Cahiers de Tunisie, 1955, págs. 363-370.

15. Vid. R. PARIS: *Histoire du commerce de Marseille...*, op. cit. P. MASSON: *Histoire du commerce français...*, op. cit. El cónsul de Venecia observa en 1754 que «los moros hacen también el comercio con Livorno y con Levante...» (en la misión del cónsul de Venecia Nicolás Rosalem, publicada por Sacerdot, *Revue Africaine*, 1.º - 2.º trim. 1952).

16. Ch. CARRIERE: *Négociants marseillais au XVIII siècle. Contribution à l'étude des économies maritimes*. Marsella, 1973.

17. A. C. C. M: E 57.

18. F. BRAUDEL: *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XV-XVIII siècles*. París, A. Colin, 1979. 3 vols.

19. En el Levante los armenios concurrenciaban con éxitos fugaces a sus homónimos europeos. Vid. M. MORINEAU: *Naissance d'une domination. Marchands européens, marchands et marchés au Levant aux XVIII-XIX siècles*. Cahiers de la Méditerranée, Niza, 1976, págs. 145-184.

20. «La incorporación del imperio otomano tuvo lugar entre 1750 y 1839; esta transformación en las relaciones entre el Imperio y Europa se produjo en la segunda mitad del XVIII. A partir de dicha época, vastas regiones se integraron en el reparto general del trabajo, y el Estado otomano se convirtió en un eslabón del sistema inter-estático de la economía capitalista...»

I. WALLERSTEIN y R. KASABA: «Incorporation into the World Economy: Change in the structure of the ottoman Empire, 1750-1839». En *Economies et Sociétés dans L'Empire ottoman*, París, C. N. R. S., 1983, págs. 335-354.

21. P. MASSON: *Histoire du commerce français...*, op. cit., pág. 431.

## CONQUISTA Y DEPENDENCIA: LA EXPLOTACION DEL PLOMO ESPAÑOL EN EL SIGLO XIX

Gerard CHASTAGNARET

Universidad de Aix-en-Provence

En el siglo XIX España se convierte en el país exportador europeo y hasta mundial más importante de mate-

rias primas minerales no energéticas: mercurio, plomo, zinc, piritas ferro-cupríferas, mineral de hierro. El lanza-

miento de la mayor parte de estas producciones se produjo a comienzos del último tercio del siglo, a la vez que se establecían potentes compañías extranjeras como Tharsis, Río Tinto o Peñarroya<sup>1</sup>.

La dependencia hacia el extranjero que acompaña la formación de este gran sector minero ha sido estudiada hasta ahora a través de las estructuras de producción. Esta aproximación es fundamental, pero puede ser insuficiente para dar cuenta del conjunto de las relaciones de poder que existen entre el capitalismo de los países europeos más desarrollados y esta actividad tan excepcionalmente dinámica, surgida en un estado que había permanecido al margen del proceso de industrialización. El objetivo de esta comunicación consiste en analizar, a través del caso de un solo metal, si no sería preciso incluir en el campo de observación las condiciones de salida de la producción para captar todos los mecanismos de la dependencia en una minería de exportación.

Que no se me malentienda. Mi propósito no es insistir una vez más en la aplastante preponderancia cuantitativa de los mercados exteriores, cuya coyuntura se impone a la producción ibérica. Por el contrario, nuestra intención es comparar dos evoluciones: por una parte, la de las direcciones de las exportaciones, y, por otra, la del control del negocio, a fin de aportar elementos de respuesta a dos series de cuestiones. La actividad exportadora es, para los mediterráneos, sistemáticamente generadora de dependencia comercial, o, más bien, ¿no se deberá esta última a una serie de factores, en especial la naturaleza de las áreas a las que va destinada la producción? Y, cuando dicha dependencia existe, ¿se manifiesta de manera discriminatoria según las empresas, en detrimento de los productores españoles? Dicho de otra manera, ¿pueden asimilarse las dependencias financiera y comercial?

Nuestros análisis se apoyan en el ejemplo del plomo, elegido por varias razones:

1. Cronológica. Salvo en el caso peculiar del mercurio, el plomo es en el siglo XIX la única producción metálica ibérica que presenta exportaciones masivas a lo largo de un período casi secular.

2. Nacional. A diferencia de lo que sucede en otras ramas de la minería, los productores españoles se sienten atraídos de manera significativa por esta actividad hasta el final del período. Este papel, ciertamente cada vez más minoritario, permite la investigación de fenómenos de dependencia exteriores a las estructuras de la producción *stricto sensu*.

3. Más allá de la posición de España, el estudio del plomo conduce a evocar el peso y el papel económico del conjunto mediterráneo y especialmente de Marsella.

4. Por último, el fraccionamiento de la producción y de los mercados, características de la economía del plomo, hace de este metal un lugar de observación privilegiado de los mecanismos de poder. Esta originalidad impide, sin embargo, toda extrapolación simplista de las conclusiones a otras actividades metalúrgicas de exportación. Pero también confiere un interés pedagógico inducible al estudio de una rama que fue siempre muy importante dentro de la minero-metalurgia ibérica.

La evolución de conjunto del control de la salida del plomo se verifica según varias fases claramente perceptibles, pero no separadas por rupturas netas: la primera se acaba hacia 1850 y la segunda hacia 1880. Sólo el final de la tercera puede ser establecido de manera precisa en 1909, porque se relaciona con un hecho puntual: la entrada de Peñarroya en un *cártel* europeo del plomo.

## 1. HASTA 1850: MERCADOS PERIFERICOS Y CONTROL MEDITERRANEO

### 1. Una débil penetración en la Europa anglosajona

A partir de 1820 el plomo español se convierte en objeto de exportaciones masivas y durables. El fenómeno fue muy sensible para los exportadores tradicionales, alemanes y sobre todo británicos. Sin embargo, el mineral en cuestión no conquistó totalmente el mercado europeo, ya que hubo dos áreas que le ofrecieron una resistencia nacional: Alemania e Inglaterra.

En cuanto a la primera, se dieron una serie de factores que facilitaron las ventas de plomo español: la comodidad de acceso a partir de los puertos del mar del Norte, el fraccionamiento del país en diversos estados, los intereses de los industriales consumidores y el estado mediocre de las minas y fundiciones locales. Pero, con el apoyo de sus estados respectivos, los productores alemanes, aunque perjudicados en su actividad exportadora, consiguieron por lo menos preservar buena parte de sus posiciones en el mercado interior, salvo en período de hundimiento de las ventas<sup>2</sup>.

La resistencia del mercado británico fue aún mayor. Aunque el plomo español se vendía en él, cuando la amenaza se hacía demasiado fuerte —p. e., durante la depresión de finales de la década 1820-1830— los productores conseguían del Estado medidas proteccionistas<sup>3</sup>. Y, sobre todo, fuera de estas circunstancias excepcionales, las empresas británicas conservaron sin dificultades una preponderancia aplastante sobre el mercado interior: su producción era la primera del mundo y resultaba mucho más competitiva que la de los estados alemanes. Las importaciones de plomo español nunca sobrepasaron el 10% del

consumo interior<sup>4</sup>. La concurrencia ibérica afectó sobre todo las posiciones británicas desde el punto de vista de la exportación: un poco a las que se dirigían a los Países Bajos y Rusia, mucho a las que iban a Francia y al mundo mediterráneo<sup>5</sup>.

Estas observaciones esbozan, en negativo, una geografía sumaria de las exportaciones directas del plomo español.

El área de ventas de éste presenta dos puntos fuertes:

- El mercado francés, entonces muy importante.
- Los diversos mercados ribereños del Mediterráneo y del Mar Negro.

El sur de Francia pertenece a los dos conjuntos a la vez. De manera general se observa que, salvo para la Francia del Norte, las exportaciones españolas se efectúan sobre todo hacia mercados **periféricos** en relación a las grandes regiones industriales del Norte. Dichas exportaciones provocan un importante descenso de las británicas, pero no su desaparición completa: incluso progresan en dirección a la India y China en el curso de los años 1820.

## 2. Un negocio controlado por los mediterráneos

Las direcciones de las exportaciones del plomo español permiten comprender el papel determinado desempeñado por los negociantes establecidos en Marsella. El gran puerto del Sur de Francia es una de las dos grandes vías de acceso al mercado francés, estando la otra constituida por los puertos del Bajo Sena (Rouen-El Havre). Además, ofrece una plataforma privilegiada sobre el conjunto de los mercados mediterráneos, con los que mantiene sólidas relaciones tradicionales.

El hombre que mejor supo aprovechar esta situación fue, sin lugar a dudas, Luis Figueroa, español refugiado en Marsella después de la guerra de la Independencia. Más rico en talento comercial que en fortuna personal y en escrúpulos, comprendió ya en 1819 las ventajas de Marsella en el comercio del plomo. Su éxito fue inmediato. Con un establecimiento principal en Marsella, completado más tarde con una sucursal en El Havre, adquirió muy pronto una posición dominante en un dominio entonces nuevo, sentando las bases de una fortuna familiar que llegó a ser enorme<sup>6</sup>. Con otros negociantes, el más importante de los cuales —Guerrero— era también español, convirtió a Marsella en un verdadero centro internacional de redistribución del plomo español. Esta evolución culmina, a mediados de siglo, con la creación entre 1848 y 1854 de una decena de fábricas de plomo, que trabajaban ligeramente el mineral, en la región marselesa: la materia prima era argelina o sarda pero, sobre

todo, española, y su objetivo era la elaboración de productos acabados<sup>7</sup>.

Los negociantes de la península tuvieron más dificultades para insertarse en circuitos comerciales, sobre todo antes de 1840, cuando la extracción estaba limitada a la sierra de Gádor<sup>8</sup>.

Esta situación se explica parcialmente por el desconocimiento de los mercados importadores y por la falta de contactos con ellos. Pero cuando la actividad se amplía a otros distritos mediterráneos y, sobre todo, a la sierra de Cartagena, las casas de comercio locales van a jugar un papel más activo, facilitado por la evolución del mercado, netamente favorable en adelante a los vendedores.

De manera general, hasta 1850 aproximadamente, el negocio del plomo ibérico permanece controlado casi en exclusiva por los mediterráneos, casi siempre españoles, gracias a algunos individuos instalados en Marsella. Pero este control mediterráneo ¿podría subsistir si los mercados dejaran de ser de dominante franco-mediterránea?

## II. MEDIADOS DEL XIX - 'CIRCA' 1880. CONQUISTA DEL MERCADO BRITANICO Y PENETRACION ANGLOSAJONA EN EL NEGOCIO

### 1. El plomo español a la conquista del mercado inglés

El éxito mediterráneo se beneficia de una circunstancia aparentemente paradójica: la autosuficiencia británica en materia de plomo, que limita el interés de los empresarios y negociantes del país hacia el plomo ibérico y no les da los medios para su control comercial.

Pero este equilibrio se modifica poco a poco a partir de los años 1850 bajo la influencia de factores diversos. El primero de entre ellos es la evolución de la producción británica, que culmina en 1856 con 73.000 Tm., cifra alcanzada de nuevo en 1869 y 1870, fechas tras las cuales se inicia un rápido declive<sup>9</sup>. Por otra parte, el consumo de plomo continúa progresando aceleradamente: se pasa de 56.300 Tm. en 1854 a 77.300 en 1865 y a 98.600 en 1875<sup>10</sup>. Esta evolución, ligada al incremento de la demanda industrial e inmobiliaria, exige un fuerte crecimiento de las importaciones. El fenómeno es perceptible desde 1850 y hace al comercio exterior del plomo deficitario al cabo de unos años<sup>10</sup>. El excedente de las importaciones sobre las exportaciones, eventual en 1860, se convierte en irreversible a partir de 1865 y no cesa de agravarse. En 1875 la producción británica no representa más que el 59'2% del consumo del país. Como Alemania y los Estados Unidos siguen siendo exportadores modestos y hasta débiles hasta los años 1870, el mercado internacional del

plomo del tercer cuarto del siglo ofrece condiciones muy favorables a la producción ibérica: España era entonces el único gran exportador, y el vigor de la demanda en relación a la oferta implica el mantenimiento de un nivel de precios muy elevado durante un cuarto de siglo, entre 1853 y 1877.

El plomo español puede entonces penetrar ampliamente en el mayor mercado europeo, el de Gran Bretaña: desde los años 1866-1875 este país recibe el 47'2% de las exportaciones españolas de plomo, porcentaje que sube al 57'7% en los años 1871-1875 y hasta el 66'6% en 1876-1880<sup>12</sup>. Las cifras precedentes revelan que la geografía de las exportaciones españolas conoció entonces una profunda mutación. El progreso de las compras británicas se acompaña de una decadencia, relativa y a veces absoluta, de las importaciones francesas, cuyo porcentaje en el comercio español del plomo descendió desde el 41'1% en 1866-70 hasta el 30'7% en 1871-1875 y el 29'4% en 1876-1880. El mercado franco-mediterráneo, pues, ha dejado de ser preponderante. El plomo español ha conquistado a Inglaterra, ¿pero han hecho otro tanto los negociantes mediterráneos?

## 2. La penetración anglosajona en el comercio del plomo

La primera vía de penetración de los británicos en este sector económico no fue a través del negocio sino de la producción en un distrito muy rico pero con necesidades de inversión relativamente altas, el de Linares. Aparecidos a partir de 1849, los capitales británicos provocaron la creación de diferentes compañías, en especial la Linares Lead, Pozo Ancho, Alamillos, Sopwith, que desempeñaron un papel decisivo en el despegue de la cuenca. Ciertamente, estas compañías están lejos de poseer el monopolio de la producción en el distrito, pero su simple presencia bastó para afectar al mundo del negocio español: todas ellas exportan su producción directamente hacia Inglaterra sin recurrir a los intermediarios comerciales tradicionales, como Figueroa, establecido también en Linares. A esta forma inicial de amenaza se añade otra, más directa: algunas de estas sociedades completaban su actividad productora con la de negociante; por ejemplo, Sopwith, la más conocida.

A partir de los años 1870 los capitales alemanes refuerzan la presencia no mediterránea en el distrito. Así, la sociedad Stolberg-Westfalia, que buscaba mineral de alta concentración para sus fundiciones alemanas, adquirió varias minas y, desde 1872, ejerció también una actividad comercial comprando minerales a una tarifa más elevada que la pagada por los metalúrgicos locales, lo que permitió conseguir rápidamente una buena implan-

tación con respecto a las pequeñas sociedades españolas<sup>14</sup>.

Algunos años más tarde la expansión continúa y realmente alcanza una nueva etapa: las compañías anglosajonas extienden en adelante su actividad hasta los distritos costeros. Así, en 1876 Sopwith, y un años más tarde Stolberg-Westfalia<sup>15</sup>.

La penetración anglosajona en la economía del plomo español es, por consiguiente, concomitante con la nueva importancia del mercado británico para la exportación de aquél. Ciertos aspectos de la evolución responden a una lógica económica evidente: una implantación inicial en un dominio favorable a la inversión de capitales primero, la extensión de las actividades a los negocios después y, finalmente, el establecimiento en los distritos costeros. En cambio, resulta sorprendente que esta evolución se haya efectuado en tiempos de coyuntura alta, normalmente favorable al mantenimiento de las estructuras adquiridas. Pero la paradoja es sólo aparente. Los altos precios desempeñaron parcialmente un papel conservador: las casas de negocios mediterráneas tenían aún una actividad importante. Sobre todo, el nivel general de precios no debe hacer olvidar el dinamismo diferencial de los mercados, que suscitó el interés de los negociantes de la Europa del Noroeste, y facilitó su implantación, permitiéndoles ofrecer sin riesgos condiciones comerciales particularmente atractivas. Vísperas de la gran crisis plomera, el negocio mediterráneo presentaba una fisonomía ambigua e incluso engañosa. Aún era activo y, a menudo, próspero, pero su importancia relativa había descendido y la evolución de los mercados parecía singularmente desfavorable para su porvenir.

## 3) Los efectos de la crisis plomera

La gran depresión del plomo, que se abre en 1878, no tuvo un papel fundamental por sí misma: lo que hizo fue revelar y precipitar evoluciones iniciadas desde hacía largo tiempo. La mayor parte de los negociantes españoles, a menudo frágiles financieramente y mal introducidos en los nuevos mercados, no tenían los medios para aprovechar la crisis comprando el plomo a bajo precio a los productores al borde de la asfixia. Muchas casas de comercio interrumpieron entonces su actividad, sobre todo en la costa mediterránea<sup>16</sup>. Pero la crisis del negocio no es solamente española, ya que afecta al conjunto del mundo mediterráneo, como lo demuestra la quiebra de la casa marsellesa Roux en 1882<sup>17</sup>.

La casa Figueroa constituye la excepción. Su potencia comercial y financiera le permite sobrevivir a la crisis y hasta fortalecerse gracias a ella. Lo mismo que Sopwith,

pudo imponer condiciones draconianas a los exportadores mineros<sup>18</sup>, aunque tuvo que adaptarse. Al adquirir sólidas posiciones en la esfera de la producción, gracias al arrendamiento de Arrayanes en 1885, participa en el movimiento de integración esbozado anteriormente y puede resistir la rivalidad de las grandes compañías nuevas<sup>19</sup>. Y, al desarrollar sus implantaciones españolas en detrimento —relativo— de sus actividades marselesas, refleja la evolución general de los mercados. En cuanto a Marsella, marginada con respecto a los grandes centros de Europa del Noroeste, deja de ser poco a poco un lugar privilegiado para la redistribución del plomo. En revancha, el establecimiento en el país productor adquiere en adelante un nuevo interés para una actividad negociante con direcciones más diversificadas.

Por su parte, la Gran Bretaña, al convertirse en importadora, encuentra bien pronto una importante función exportadora. Desde 1862 las exportaciones británicas de plomo superan las 30.000 Tm. y siguen progresando. El plomo español permite alimentar las corrientes de exportación tradicionales y crear otras nuevas. Como en el caso de Marsella durante la primera mitad del siglo, la importación masiva para alimentar un mercado interior deficitario no creó verdadera dependencia hacia el país proveedor. Por el contrario, se va a convertir en una fuente de poder comercial para el país industrial cliente.

### III. DE LOS AÑOS 1880 A 1913: LOS LIMITES DE LA INTEGRACION

#### 1. La integración, contrapeso al poder de los negociantes

A comienzos de los años 1880 las casas de comercio mediterráneas experimentaron, pues, graves dificultades en el mismo momento en que la saturación del mercado del plomo colocaba a los negociantes en posición de fuerza con relación al productor. Tal situación habría podido conducir en estos años a una hegemonía total del negocio anglosajón sobre el plomo español. Ello no tuvo lugar: el papel de dicho sector de actividad fue importante, pero la evolución queda inacabada. La causa debe buscarse en la naturaleza de las grandes empresas aparecidas hacia 1880.

Los negociantes participaban en el capital de la mayor parte de estas sociedades, pero los porcentajes y, sobre todo, las modalidades de estas participaciones eran muy diferentes según los casos y condujeron a resultados muy desiguales. Cuando la iniciativa procede del negociante, la operación no suele ser más que un éxito a medias. Así, Escombreras Bleyberg, nacida por iniciativa de Roux, acaba por ser arrastrada por la quiebra de la casa

marselesa<sup>20</sup>. De hecho, las iniciativas de Figueroa son los únicos éxitos minero-metalúrgicos del negocio mediterráneo. Por su parte, las creaciones anglosajonas no alcanzan gran envergadura. Así, las dos sociedades de Mazarón, una minera y otra metalúrgica, creadas en 1883 y 1885 respectivamente, ven su crecimiento limitado por las reservas minerales disponibles<sup>21</sup>. El subsuelo español está aún lejos de agotarse, pero es ya muy conocido, sobre todo en lo referente al plomo, y el estado de la propiedad minera casi no permite la creación *ex nihilo* de una sociedad muy grande.

Peñarroya ofrece un tipo de participación muy distinto. La iniciativa procede de los accionistas de la compañía hullera de Bélmez, ya detentadora de importantes concesiones de plomo. Conscientes del interés de asociar a los negociantes al destino de una sociedad especializada en la minero-metalurgia del plomo, hacen participar a los Rothschild de París en la creación de la sociedad de Peñarroya en 1881<sup>22</sup>. A ello se añade la de otro especialista en el negocio de los no-ferrosos, Cahen de Amberes, cuya presencia permite a la compañía el acceso no sólo al mercado francés sino también parcialmente a los de Bélgica, Países Bajos e Inglaterra. Esta estrategia de integración discreta, o más bien informal, se revela muy eficaz hasta comienzos del siglo XX, ya que permite a la compañía un crecimiento de la producción netamente superior al progreso del consumo mundial<sup>23</sup>. A principios de la indicada centuria, gracias a la modernización de su fundición y a la absorción progresiva de sociedades mineras, Peñarroya produce una parte importante del plomo español y asegura ella misma su exportación.

En definitiva, el dominio del negocio anglosajón sobre esta última parece haber progresado, pero entre 1880 y los primeros años del XX. Apoyada sobre todo en un mercado francés cuyos progresos cuantitativos eran aún sensibles, la estrategia de algunas firmas no sólo ha asegurado un importante control francés, sino que ha preservado —como en el caso de los Figueroa— cierta presencia mediterránea.

#### 2. La revancha final del mundo del negocio

La autonomía comercial de Peñarroya se va a ver poco a poco comprometida por el mismo crecimiento de la sociedad. Hasta la fecha citada, lo esencial de su producción era comercializado por ella misma en el mercado francés. Pero a comienzos del siglo XX dicho mercado se convierte en el menos dinámico de toda Europa. Las ventas en Bélgica, Holanda o Gran Bretaña son cada vez más necesarias para la compañía en el mismo momento en que estos países llevan a cabo una cartelización riguro-

sa bajo el control de la Metallgesellschaft. Este poder negociador se establece tanto más sólidamente cuanto que el mercado se encuentra en estado de superproducción latente: con respecto a los productores, los negociantes pueden utilizar la diversidad de fuentes de aprovisionamiento, amenazándoles sobre todo con la importación en masa de plomo americano. Bajo la amenaza de ver su crecimiento bloqueado o su equilibrio amenazado, Peñarroya debe entrar en 1909 en el **cártel** organizado por la Metallgesellschaft y, por consiguiente, perder su autonomía comercial<sup>24</sup>.

La absorción en 1913, por la misma sociedad de las actividades de los Figueroa en el sector del plomo, consagra la desaparición de un negocio mediterráneo independiente. En lo sucesivo España pierde lo que podía aparecer como un rasgo original para un país que era un simple proveedor de materias primas: cierto poder de decisión en el mercado del plomo.

## CONCLUSION

El plomo español tardó más de lo que se creía en imponerse al conjunto de los mercados europeos. Pero este retraso, debido sobre todo a la vitalidad de la producción británica, constituyó una oportunidad para el negocio mediterráneo, que pudo de esta manera adquirir y conservar largo tiempo el control de mercados en gran parte periféricos con relación a los principales polos de la industrialización europea. Desde mediados del siglo XIX la penetración progresiva del plomo español en los grandes mercados de la Europa del Noroeste va acompañada de la formación de relaciones de dependencia tanto en el negocio como en las estructuras productivas. Hasta aquí todo es sencillo: este conjunto de observaciones no es en el fondo más que una ilustración particularmente clara del proceso de periferización.

Sin embargo, otros aspectos nos invitan a profundizar o, por lo menos, a matizar la reflexión. La formación y el crecimiento de Peñarroya no constituyen una excepción: los capitales no son españoles, y el mercado francés que recibe lo esencial de la producción conserva una importancia innegable pese a su escaso dinamismo. Pero Peñarroya, como los asuntos de Figueroa, demuestran que no puede establecerse una relación rigurosa entre la potencia de las firmas y la capacidad de consumo de sus mercados. Es preciso tener en cuenta también la aptitud de las empresas para ocupar dicho mercado y encontrar otros elementos para aumentar su poder, especialmente en el desarrollo de sus medios industriales y financieros.

Es cierto, no obstante, que la evidencia sobre la im-

portancia de la estrategia de las firmas encuentra sus límites en el episodio de 1909. La entrada de Peñarroya en el **cártel** ¿no significa que, en definitiva, son las capacidades de consumo las que confieren el poder económico en el sector del plomo? Sin duda, pero esta conclusión plantea una cuestión de fondo, que afecta a toda la problemática de la periferización. Cuando la gran empresa se inclina ante un **cártel** de negociantes, la dependencia no está ligada ni a la insuficiencia ni al origen de los capitales, sino a la función misma de producción. El concepto de periferización, fecundo para el análisis de las relaciones de poder en la economía del plomo a lo largo del XIX, pierde su eficacia en este dominio y, por consiguiente, su interés para los años previos a la primera guerra mundial.

El alcance de esta conclusión no debe ser subestimada, puesto que afecta incluso al análisis del comportamiento de los productores españoles de plomo. La subinversión que han practicado a menudo, especialmente en la sierra de Cartagena, ha sido un factor favorable para la penetración de capitales extranjeros a partir de 1850 y, en consecuencia, para la pérdida del control de esta actividad por los nacionales. Pero a comienzos del XX la inversión y la potencia industrial no son suficientes para garantizar la independencia: incluso una industria nacional del plomo fuerte no hubiera podido conservar su autonomía comercial.

Nuestras observaciones, además de comprobar la importancia de una aproximación sectorial, invitan también a desconfiar de las extrapolaciones en el tiempo o hacia otros dominios de actividad. El ejemplo del plomo demuestra que la cronología y las modalidades de la dependencia están estrechamente ligadas a las características técnicas y económicas de la rama industrial implicada en el curso del periodo considerado. Así, la minero-metalurgia de las piritas o la del zinc, cuyas estructuras productivas y condiciones de exportación son sensiblemente diferentes a las del plomo, invitarían cada una a un estudio particular, como el propio sector del plomo en los siguientes decenios. El concepto de periferización es, sin ninguna duda, útil, pero no aporta respuestas a todo, y no debe dispensarnos, sobre todo, ni de reflexionar ni de trabajar.

## NOTAS

1. Sobre la actividad minera española en el siglo XIX, cf. nuestra tesis doctoral: *Le secteur minier dans l'économie espagnole au XIX siècle*, 5 vols. 1336 + 173 pág. Universidad de Provence, Aix - en - Provence, 1985.

2. GOMEZ PARDO, L. *Dos memorias sobre el influjo que ha tenido la extraordinaria producción de las minas de plomo de la sierra de Gádor en la decadencia de la mayor parte de las de este metal en Europa, así como en la actual de las de Alemania y más especialmente en las del Hartz*. Madrid, 1834. La obra contiene, sobre todo, dos informes sobre las minas del Hartz, escritos uno en 1832 y otro en 1833. El segundo es ya menos pesimista sobre la situación de estas minas frente a la concurrencia española.

3. El plomo español estaba gravado con un derecho de entrada de 2 libras por tonelada. Cf. *ibid.*, pág. 13. Esta tasa fue establecida en 1828. Cf. PEREZ DOMINGO, A.: *Memoria sobre las minas en la Península, sobre la riqueza que han producido, y sobre la mejora de que es susceptible este ramo presentada al Excmo. Sr. Secretario de Estado y del Despacho de Hacienda D. Luis López Ballesteros, y contestación en que se aclaran algunos hechos y se aclara la principal doctrina de ella*. Madrid, 1831, págs. 94-98.

4. Por ejemplo, en 1828 las importaciones británicas de plomo se limitaron a 3.000 toneladas, mientras que el consumo interior fue de 31.500 y la producción alcanzó las 47.000. Cf. GOMEZ PARDO, L.: *op. cit.*, págs. 13-14. Sobre las reexportaciones, Cf. la nota siguiente.

5. Esta evolución se deduce claramente de las cifras siguientes concernientes a los volúmenes exportados en 1821 y 1828.

	Toneladas inglesas	
	1821	1828
Rusia	2.820	1.851
Dinamarca	900	406
Prov. Unidas	2.156	1.091
Prusia	161	86
Alemania	41	314
Francia	4.305	578
Portugal	558	449
Italia	1.512	157
Turquia y Levante	291	36
<b>Europa en general</b>	<b>13.220</b>	<b>5.459</b>
India y China	1.612	4.209
Estados Unidos	1.788	1.380
<b>Total exportaciones</b>	<b>18.299</b>	<b>13.261</b>
Reexportación de plomos extranjeros	4	2.282

Cuadro establecido según «Lead and lead ore. Account of the quantity of lead and lead ore exported from Great Britain to foreign parts during the last eight years». *Parliamentary Papers.*, t. 19, 1828, págs. 407-417.

6. Sobre las primeras operaciones de Figueroa, cf. *Memoire pour le sieur Ramiro de Bovadilla contre le sieur Louis Figueroa*. Marsella, 1840.

7. Cf. SIMONIN, M. L.: *Notice sur les usines à plomb des Bouches de Rhône*, s. d., hacia 1850.

8. Sobre las dificultades y el relativo apocamiento iniciales de los comerciantes

locales en lo referente al comercio del plomo, cf. MARTINEZ, J. F.: *Memoria sobre las minas de alcohol del Reyno de Granada, y sobre el influjo del desestanco de la renta del plomo en el fomento de la riqueza pública*. Madrid, 1824, pág. 31.

9. Cf. MITCHELL, B. R., y DEANE, Ph.: *Abstract of British Historical statistics*. Cambridge, 1962, pág. 160.

10. Cf. G. CHASTAGNARET: *op. cit.*, t. II, pág. 563.

11. Las cifras de las importaciones y exportaciones británicas de plomo aparecen en MITCHELL-DEANE: *op. cit.*, págs. 170-171.

12. Cf. G. CHASTAGNARET: *op. cit.*, t. II, pág. 564, cuadro n.º 43.

13. Sobre la implantación de las compañías británicas en Linares, cf. *ibid.*, t. II, págs. 519-525.

14. La sociedad efectúa sus primeras compras de mineral en julio 1872, con la tarifa de 37 reales por quintal castellano. Desde septiembre eleva su precio a 41-42 reales. Cf. *La Minería*, n.º 5, 23 septiembre 1872.

15. En 1876, Sopwith comienza a comprar fuertes cantidades de mineral en Aguilas (Cf. *Revista Minera*, 1876, pág. 186). Sobre las compras o arrendamientos de minas efectuados a partir de 1877 por Stolberg-Westfalia en la provincia de Almería, cf. SANCHEZ PICON, A.: *La minería del Levante almeriense, 1838-1930*. Almería 1983, págs. 181-182.

16. Desde noviembre de 1878 los negociantes locales de plomo llegaron a ser tan poco numerosos que el rumor de cese de las compras por parte de uno de los pocos que seguían en actividad, Andrés de Pedreño, bastó para provocar una gran inquietud en Cartagena (*Revista Minera*, 1878, pág. 333).

17. Cf. BRODER, A.: *Le rôlex, des intérêts économiques é. trangers dans la croissance de l'Espagne au XIX siècle*, tesis de Estado, Paris I Sorbona, 1981, pág. 1538.

18. Así, en 1881, Figueroa, marqués de Villamejor, se dirigió a Linares para proponer a los explotadores un proyecto de sindicato minero que preveía la concesión de préstamos a los mineros a cambio de la entrega de su producción en condiciones muy favorables al negociante. Como los mineros osaron discutir un punto, el marqués retiró brutalmente su oferta (*Revista Minera*, 1881, págs. 174 y 196).

Sobre las maniobras comerciales de Sopwith y Stolberg Westfalia en 1882, Cf. CHASTAGNARET: *op. cit.*, t. III, págs. 786-787.

19. Cf. *ibid.*, t. III, pág. 838.

20. Cf. BRODER: *op. cit.*, págs. 1535-1547, y CHASTAGNARET: *op. cit.*, t. III, págs. 755-756 y 752.

21. Estas dos sociedades son la sociedad minera la Unión y la Compañía metalúrgica de Mazarrón. Cf. *ibid.*, t. III, págs. 816-817.

22. Sobre Peñarroya, cf. BRODER: *op. cit.*, págs. 1517-1534, y CHASTAGNARET: *op. cit.*, t. III, págs. 728, 767-768 y 845-848.

23. Cf. CHASTAGNARET, G.: «Ressources minières espagnoles et marché français au début du XX éme siècle: les stratégies divergentes de la Compagnie Royale Asturienne des Mines et de la Société Minière et Métallurgique de Peñarroya». Comunicación al coloquio *Españoles y franceses en la primera mitad del siglo XX*; Madrid, 1982.

24. Cf. *ibid.* y BRODER: *op. cit.*, págs. 1527 y sigs.