

Agosto 1999

Documento de Trabajo

9908

**LOS YBARRA VIZCAÍNOS:
ORIGEN Y EXPANSIÓN DE UNA
DINASTÍA EMPRESARIAL (1801-1890)**

Pablo Díaz Morlán (*)

(*) Universidad de Alicante

Programa de Historia Económica
FUNDACIÓN EMPRESA PÚBLICA. 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

ISBN: 84-87287-08.5
Precio: 1.000 pesetas

Índice

Introducción	3
Primera parte: 1801-1849	
José Antonio Ybarra. El origen comercial de la fortuna familiar	6
1.- La tienda de Bilbao y el comercio de vena y hierro	6
2.- Instauración del monopolio: Ybarra, Mier y Compañía	17
3.- La guerra carlista y otros negocios	27
4.- Socios y familiares: formación del grupo Ybarra	36
5.- Una deuda convertida en fábrica: La Merced de Guriezo	46
Segunda parte: 1849-1890	
La segunda generación. Siderúrgicos y mineros	56
1.- Chenot y Bessemer en la creación del Carmen de Baracaldo	56
2.- La «contradicción» década de los sesenta	69
3.- Las minas y los intereses extranjeros: Orconera y Franco-Belga	82
4.- Consolidación siderúrgica: Altos Hornos de Bilbao	95
Conclusiones	108
Apéndices	113
Bibliografía	121

Introducción

El presente estudio ofrece los primeros resultados de la investigación que he iniciado sobre las actividades económicas y políticas de la familia Ybarra en los siglos XIX y XX¹. Por consiguiente, es un trabajo que debe enmarcarse en el campo de conocimiento de la historia empresarial española y, como tal, está basado en una fuente de primera mano inexplorada hasta la fecha. Se trata del Fondo Ybarra Hermanos, custodiado y clasificado por el Archivo Histórico de la Diputación de Vizcaya, que fue abierto al público en 1998. Contiene en cifras redondas 2.400 legajos entre libros y cajas, los cuales encierran toda la documentación que se hallaba en las antiguas oficinas de la sociedad Ybarra Hermanos y Compañía cuando su principal gestor, Javier de Ybarra y Bergé, decidió donarlo al Archivo Histórico Municipal de Bilbao². Abarca un periodo de tiempo prolongado, ya que contiene información documental que se remonta a 1801 y llega hasta 1975. El trabajo que aquí presento cubre las primeras etapas de creación y consolidación de los negocios familiares. Comienza con la llegada de José Antonio Ybarra a Bilbao en 1801 y se interrumpe con la muerte en 1890 de Gabriel, el último de sus hijos varones en desaparecer. Está dividido en dos partes, cada una de ellas dedicada respectivamente a la trayectoria empresarial del padre y a la de los miembros de la segunda generación. Esta segmentación es además oportuna porque casi coincide con el paso de la primacía de los intereses comerciales a la de los industriales: José Antonio Ybarra falleció en 1849, sólo 3 años después de que él y sus hijos se convirtieran en los principales accionistas de la fábrica siderúrgica de La Merced de Guriezo. Unas breves conclusiones sintetizan lo más relevante de la actividad empresarial de la familia Ybarra,

¹ He mantenido la Y del apellido por dos motivos. En primer lugar, porque así se escribe en la totalidad de la documentación consultada; en segundo, porque la misma familia la ha conservado hasta la actualidad. La causa de esta particular grafía es sencilla: la y griega y la i latina se confundían en la escritura empleada en el primer tercio del siglo XIX, al menos en lo que se refiere a los nombres de personas y lugares del País Vasco que comienzan por dicha letra y continúan por una consonante. El cambio de una a otra tuvo lugar de forma paulatina en el transcurso de las décadas centrales de la centuria, pero para entonces la familia Ybarra era ya suficientemente conocida en el mundo de los negocios. A diferencia de otros apellidos y topónimos –Iríbar, Ibaizábal, Ibárruri, Ibarrola, Idiazábal, Igusquiza, Irisarri, etc.- los Ybarra conservaron la Y como distintivo de su firma comercial.

² En concreto, Ybarra lo cedió a su amigo Manuel Basas Fernández, responsable del archivo municipal. La clausura de éste tras las inundaciones de 1983 explica la tardanza en abrirlo a los investigadores, que sólo ha sido posible tras el «rescate» y posterior catalogación por el archivo foral.

cuyo árbol genealógico se ofrece en los apéndices junto a los inventarios de varios años.

Soy consciente de que he insistido en la descripción de los hechos, en su análisis pormenorizado. Temo incluso el haber sido excesivamente prolífico en datos concretos en algunas ocasiones. Sin embargo, en parte lo creo justificado por la necesidad de fijar con claridad los acontecimientos que inciden en algunos de los debates existentes sobre el desarrollo económico de España y, dentro de ella, de Vizcaya. Los Ybarra fueron protagonistas muy destacados del proceso de industrialización del Señorío, y ellos más que ningún otro grupo representaron el paso del capital comercial al industrial y minero. Fueron los más importantes proveedores de materias primas de las ferrerías, y por lo mismo sus mayores acreedores. A ellas debieron su inicial acumulación de capital, y les sustituyeron en el mercado cuando los métodos tradicionales tocaron a su fin. Se beneficiaron del auge de la demanda de mineral vizcaíno en el extranjero tras el fin de la guerra carlista asociándose a grandes empresas siderúrgicas europeas que buscaban el suministro barato y regular de la materia prima, y, aunque tarde, supieron transformar sus métodos siderúrgicos y adecuarse a la nueva era del acero en la década de 1880.

Por consiguiente, el grupo Ybarra ocupó durante la mayor parte del siglo XIX una importante posición en el comercio, las finanzas y la industria de Vizcaya. Representó mejor que ningún otro el tipo de capitalista bilbaíno que se halló en una posición de partida privilegiada de cara al auge de los negocios que tuvo lugar en el Señorío en la última década de la centuria. Como grupo empresarial familiar gozó de una continuidad llamativa gracias a los éxitos sucesivos que cosechó en el siempre difícil paso de una generación a otra. Enlazó, incluso familiarmente, con empresarios de otras regiones españolas y desde fechas tempranas asoció sus intereses con los de casas de banca francesas y británicas. Los límites geográficos vizcaínos se volvieron estrechos para sus negocios muy pronto, hasta tal punto que uno de los miembros de la segunda generación, José María Ybarra y Gutiérrez de Cabiedes, empleó los capitales heredados de su padre para fundar su propio grupo empresarial en Sevilla, independiente de la casa matriz bilbaina, pero con fuertes y perdurables conexiones.

Deseo agradecer a Emiliano Fernández de Pinedo el que me diera la idea de investigar a la familia Ybarra y sus explicaciones sobre los procedimientos siderúrgicos, a Jesús María Valdaliso sus sugerencias tras leer el texto, a Antonio Escudero las ricas discusiones sobre diversas facetas del mismo, a Carmen Unceta el que me facilitara la consulta del Fondo Ybarra mucho más allá de donde llegaban sus obligaciones como responsable del mismo, y a los directores del Programa de Historia Económica de la Fundación Empresa Pública el que se animaran a financiar este trabajo. Los errores que pudiera contener serían de mi exclusiva competencia y, en tal caso, espero subsanarlos en el futuro según avance el curso de la investigación.

Primera Parte: 1801-1849

José Antonio Ybarra.

El origen comercial de la fortuna familiar

1.- La tienda de Bilbao y el comercio de vena y hierro.

José Antonio Ybarra y de los Santos, el creador de los negocios por los que serían conocidos los Ybarra en el futuro, nació el 15 de mayo de 1774 en la localidad encartada de San Julián de Musques. Las noticias sobre sus familiares y su infancia son escasas y dispersas. Su padre, José de Ybarra, fue Regidor de Somorrostro, al igual que su abuelo, Juan Bautista, que al casarse se había trasladado a esa localidad procedente de la de Lejona en 1746. Su madre, María Asunción de los Santos, provenía de una rica familia de Otañes, municipio colindante con Somorrostro pero perteneciente a la Diócesis de Santander. José y María Asunción se casaron el 14 de abril de 1773, un año después nació José Antonio, y en 1778 lo hizo Félix Venancio, su único hermano. Cuando contaba 16 años, su padre y su hermano menor fallecieron a consecuencia de un naufragio en un viaje a América. En los años siguientes morirían también sus dos abuelos paternos y, en enero de 1799, su madre. Para entonces, con 25 años, José Antonio era ya Procurador en Musques, y se convertiría en representante del Valle de Somorrostro en las Juntas Generales de Guernica desde que, en agosto de ese mismo año, se produjera la definitiva unión institucional de las Encartaciones con el Señorío de Vizcaya³.

El 25 de agosto de 1801 contrajo matrimonio en la iglesia bilbaina de San Nicolás de Bari con Jerónima Genoveva Gutiérrez de Cabiedes y de la Losa, natural de Potes (Cantabria), que había venido a Bilbao acompañada de sus hermanos Andrés y Toribio⁴. Al día siguiente de la boda, José Antonio Ybarra y Jerónima Gutiérrez de Cabiedes entraron a habitar un piso alquilado a Juan Antonio Aguirre por 55 reales de vellón (R.v.) al mes. A su mujer, no

³ Archivo Histórico de la Diputación de Vizcaya, Fondo Ybarra (en adelante, AHDVY), legajos 1.436/06, 2.303/04 y 2.311/02. Conde de Urquijo (1918), pp. 149 y ss.

⁴ Toribio fue fundador hacia 1813 del primer periódico de Bilbao, llamado El Bascongado, de ideología liberal. Aguirreazcuénaga (1995), p. 255.

obstante descender de una familia noble montañesa⁵, le correspondió como legítimas paterna y materna la modesta cantidad de 791 R.v. Entre 1802 y 1819, José Antonio y Jerónima tendrían once hijos, de los que sobrevivirían siete, cuatro niñas y tres niños, destinados a acrecentar el capital heredado de sus padres –ver apéndice 1–⁶.

Desde 1801 y durante más de una década José Antonio Ybarra ejerció como Procurador en Bilbao, obteniendo un considerable éxito en su profesión a juzgar por el dinero pagado por sus numerosos clientes. Entre 1802 y 1812 llevó cerca de 120 casos, por cuya representación recibió en total entre 80.000 y 100.000 R.v., una cantidad importante para la época que le permitió, por ejemplo, mejorar de vivienda en 1810 al trasladarse a vivir al Portal de Zamudio, nº 2⁷. Por otra parte, al menos desde 1803 comenzó a descontar letras, de cantidades relativamente elevadas, que giraba a su cargo Pedro de Toro y Pedrosa, de la Real Chancillería de Valladolid, con la que José Antonio Ybarra mantenía contacto por su labor como Procurador en Bilbao⁸. Los bienes raíces de sus padres y de sus tíos en Musques pasaron a ser de su propiedad al quedar como único heredero troncal de su familia⁹. Por consiguiente, en el inicio de su fortuna se fundieron tres orígenes distintos: una profesión liberal, una cierta actividad en el descuento de letras y una herencia en forma de bienes raíces. Partiendo de esta situación, José Antonio Ybarra comenzó a actuar como comerciante en los años centrales de la segunda década del siglo XIX tras haber salido bien parado de la acusación de afrancesado que privadamente se le hizo al acabar la Guerra de Independencia, motivada al parecer por el hecho de que, durante la ocupación francesa, Cabarrús y el Gobernador General Barón de Thouvenot le ofrecieron el Ministerio de Hacienda, cargo que, por fortuna para él, acertó a rechazar¹⁰.

La primera información en la que José Antonio Ybarra aparece comerciando con ferrerías está fechada en 1815, pero atendiendo al elevado número de ferrones con los que se relacionó en este año -más de 60,

⁵ El Señor de Cabiedes había mandado construir una torre y una iglesia en el siglo XIII. Conde de Urquijo (1918), p. 156.

⁶ AHPVY, leg. 1.295, 2.303/05 y 2.311/02.

⁷ AHPVY, leg. 2.354/04.

⁸ AHPVY, leg. 1.295.

⁹ AHPVY, leg. 2.312.

¹⁰ Conde de Urquijo (1918), p. 154.

distribuidos en 34 localidades diferentes-, es obligado pensar que debió de comenzar esta actividad algunos años antes. También son de esta época los primeros datos económicos de la tienda que en una lonja de la Ribera –en la margen derecha del río Nervión a su paso por Bilbao- estableció el matrimonio Ybarra-Gutiérrez de Cabiedes, para comerciar con todo tipo de prendas de vestir, telas y otros productos¹¹. A ambos negocios, el comercio en general y el de vena y hierro en particular, dedicaron su tiempo, estableciendo entre ellos una separación de responsabilidades que no fue alterada en las dos décadas siguientes: Jerónima Gutiérrez de Cabiedes se encargó de llevar la lonja, que fue conocida por su nombre y no por el de su marido, y José Antonio Ybarra, aun interviniendo en los asuntos de la tienda, se convirtió en tratante de vena y encaminó su actividad de forma preferente al comercio con las ferrerías. Ambos negocios experimentaron en los años siguientes un importante crecimiento, y a ellos voy a referirme a continuación por separado.

La tienda regentada por Jerónima Gutiérrez de Cabiedes desempeñó un importante papel dentro de los intereses iniciales de la familia Ybarra, aunque su relevancia fue disminuyendo debido al auge que experimentó la actividad de José Antonio Ybarra como tratante de vena y hierro. Las magnitudes de los datos que he podido consultar evidencian que la lonja de Ybarra – Gutiérrez de Cabiedes situada en la Ribera tuvo un gran movimiento comercial. El matrimonio traficaba con todo tipo de productos textiles y objetos suntuarios, que compraba de forma preferente en Francia, a través, sobre todo, del puerto de Bayona, aprovechando la exención arancelaria de que disfrutaban los géneros extranjeros al introducirse en las provincias vascongadas. Según la correspondencia consultada, el trato con algunas casas de comercio de esa ciudad francesa era ya intenso a la altura de 1816. Tanto José Antonio Ybarra como su mujer escribían a menudo a Bayona para solicitar un determinado producto, protestar por los defectos de algún envío recibido o acordar condiciones de pago¹². Por su parte, el género comprado se vendía en Bilbao a un numeroso grupo de clientes. Estos podían ser particulares que adquirían los

¹¹ Los primeros copiadores de cartas en los que queda demostrada la venta de vena a ferrones son de 1815 y 1816 y se encuentran en AHDVY, leg. 256 y 257; el primer libro de ferrones data también de 1815 y se halla en AHDVY, leg. 623; y los primeros datos económicos de la tienda son borradores de cuentas fechados entre 1814 y 1816, y están en AHPVY, leg. 1.437.

¹² AHDVY, leg. 257.

bienes para su uso privado o comerciantes que los revendían en la misma villa o en otras ciudades, como Santander. Las partidas anotadas en la contabilidad de la lonja relacionadas con esa población costera alcanzaron una considerable importancia, debida posiblemente a que el destino final de las mercancías era América¹³.

En un inventario fechado en 1830 las existencias de géneros fueron valoradas en más de 300.000 R.v., e incluyeron todo tipo de telas, pañuelos, camisas, medias, chalecos, guantes, toallas, sábanas, alfombras y mantelería. También otros géneros alimenticios, como el queso o el bacalao, y suntuarios, como las colonias, eran traídos desde Bayona, puerto que actuaba a su vez de reexportador de productos de otros lugares de Europa. El número de deudores por compras indicado en este mismo inventario era significativo, al igual que el de acreedores por ventas. Un total de 418 clientes adeudaban 147.985 R.v. a Jerónima Gutiérrez de Cabiedes, que a su vez debía 118.642 R.v. a 52 proveedores. Cinco años después, el número de clientes se mantenía casi constante, con 405 nombres inscritos en el libro de cuentas de la tienda. De entre éstos, destacaban relevantes apellidos de comerciantes y propietarios de Bilbao, tales como Zabálburu, Yandiola, Llano, Oleaga, Vildósola, Huici, Mac-Mahón, Uriarte, Uhagón..., que acudían a la lonja de los Ybarra, bien a surtirse de los bienes necesarios para sus hogares y su vestir, bien a atender con lo adquirido a sus propios clientes. Algunos vecinos de Plencia, Somorrostro, Castro, Erandio y otros pueblos de Vizcaya y cercanos a Bilbao adquirían también productos de la tienda. Destacaba la cifra de negocio efectuada con el comerciante santanderino Inocencio Aja, que indica que el mercado de Santander era importante para el tráfico realizado por Ybarra. Sólo en 1824, este comerciante compró género por un valor superior a 32.000 R.v. De esta forma, Bilbao se convertía en un puente entre Bayona y Santander. Ciertos datos dispersos encontrados en la correspondencia mantenida por Ybarra y su mujer con clientes apuntan también al comercio con otras ciudades castellanas, sobre todo Valladolid¹⁴.

¹³ AHDVY, leg. 257 y 606.

¹⁴ El inventario de 1830 se encuentra en AHDVY, leg. 2.241/02, y el libro de clientes de 1835 en AHDVY, leg. 1.447/06.

En ocasiones, el género llegado de Bayona iba a parar al Juzgado de Contrabandos, lo que obligaba a Ybarra a realizar desembolsos para recuperarlo, que eran anotados en la cuenta del cliente o en la del proveedor. Sin embargo, en general parece que el matrimonio evitó conflictos con las autoridades, ya que fueron numerosas las anotaciones del pago de derechos cuando se trató de productos no libres, como el queso o el bacalao. Por otra parte, la extensión de la actividad de la lonja hizo que el número de deudores se incrementara en un corto periodo de tiempo. Según la correspondencia consultada, fue José Antonio Ybarra el encargado de reclamar las cuentas pendientes desde fechas muy tempranas. Y un dato más que indica la importancia adquirida por la tienda: nada menos que con 21 costureras al mismo tiempo mantuvo Jerónima Gutiérrez de Cabiedes tratos para el arreglo de los productos textiles con los que comerciaba¹⁵.

En los libros de contabilidad de la tienda y sin crear apartados que las diferenciaran, aparecían, entremezcladas con las actividades comerciales, operaciones financieras que con el tiempo incrementaron su importancia. Los mismos clientes que compraban productos a Jerónima Gutiérrez de Cabiedes negociaban con José Antonio Ybarra descuentos de letras que, en ocasiones, se hallaban unidos a las adquisiciones en la lonja, efectuando compras a crédito, pero a menudo no tenían nada que ver con ellas. Junto a esta actividad cambista, que por sí misma suponía efectuar pagos por cuenta de otro, Ybarra adelantó y prestó a menudo cantidades importantes de dinero. Sus clientes "bancarios" fueron los mismos que los clientes de su mujer. Un caso singular lo protagonizó Francisco Aldecoa, de Algorta, que en 1834 pagó 1.777 R.v. que adeudaba a Jerónima Gutiérrez de Cabiedes, ¡a través de un crédito facilitado por José Antonio Ybarra!¹⁶

Destacaban por la magnitud y frecuencia de las operaciones financieras los comerciantes Nicolás María de Llano, Juan José María de Yandiola y el ya citado santanderino Inocencio de Aja¹⁷. Andrés Gutiérrez de Cabiedes, hermano de Jerónima, mantuvo al menos desde 1823 una cuenta abierta con

¹⁵ El dato sobre el Tribunal de Contrabando se encuentra en AHDVY, leg. 257, al igual que la información acerca de la reclamación de deudas. La relación con costureras se halla documentada en AHDVY, leg. 1.447/07.

¹⁶ AHDVY, leg. 565.

¹⁷ AHDVY, leg. 606.

Ybarra que a la altura de 1838 aún no había saldado¹⁸. Baste un ejemplo para documentar esta actividad “probancaria”: de las 68 operaciones apuntadas en el “Debe” de Yandiola entre 1822 y 1826, por un valor total de 102.072 R.v., sólo 15, y de escasa entidad, correspondieron a adquisiciones en la lonja. En las restantes 53 se incluyeron cantidades entregadas a su mujer, Leonarda de Oleaga, a otros familiares, a criados, a él mismo, e incluso a un librero y a los obreros que en julio de 1824 construyeron una chimenea en su casa. La cuenta fue utilizada por Yandiola para efectuar pagos particulares o relacionados con sus negocios, habituales o extraordinarios, pero independientes de la lonja de Jerónima. Llano, Zabálburu, Aja, Huici y otros comerciantes actuaron de la misma forma, empleando el crédito facilitado por Ybarra¹⁹.

No obstante, a pesar de la indudable importancia que tuvo la tienda regentada por Jerónima Gutiérrez de Cabiedes y de la no menor relevancia de la actividad crediticia asociada a ella, donde sin duda destacó José Antonio Ybarra fue en el comercio de vena y hierro relacionado con el mineral de Somorrostro y con las ferrerías del área cantábrica. Pronto comenzó a despuntar como uno de los tratantes de vena más importantes de Vizcaya, compitiendo con los otros “grandes” nombres del sector: Nicolás María de Llano, José de Chávarri y José Antonio Mier. Estos comerciantes, junto a otros de menor relevancia, cumplieron el papel de abastecer a los dispersos centros siderúrgicos del norte de España, en especial los de Vizcaya y Guipúzcoa, del rico mineral existente en el criadero de Somorrostro. Las singulares circunstancias que rodearon a la minería vizcaína en la primera mitad del siglo XIX, y las no menos especiales que caracterizaron al sector siderúrgico de las provincias vascas, extensibles a las ferrerías de Navarra, Cantabria, Asturias y Galicia, condicionaron el campo de actuación de estos comerciantes hasta tal punto que debemos detenernos aquí brevemente para explicarlas. Cuando culminó el proceso de transformación que tuvo lugar en ambos sectores, durante las décadas centrales de la centuria, ni los antiguos mineros tradicionales ni los trabajadores de la ferrerías se aprovecharon de las oportunidades surgidas de su modernización. Tendieron por el contrario a

¹⁸ AHDVY, leg. 2.271/11. Los motivos de los adeudos en esta cuenta, al igual que en otras, son tan numerosos y diversos que invitan a pensar en el funcionamiento de una verdadera “cuenta corriente”.

¹⁹ AHDVY, leg. 606.

proletarizarse, poniéndose a las órdenes de los nuevos capitalistas. Fueron esos pocos y destacados tratantes de vena, antiguos enlaces entre una y otra actividad, quienes obtuvieron el dominio absoluto de los modernos medios de producción. José Antonio Ybarra, sus hijos y sus socios fueron los protagonistas principales de esta transformación.

El momento en que Ybarra se internó en la compra y venta de mineral de hierro se encontraba marcado por la crisis. El mineral de Somorrostro era un producto cuya alta calidad no igualaba prácticamente ningún otro yacimiento europeo. Pero la actividad extractiva se hallaba condicionada por una legislación tradicional que imposibilitaba su modernización. En primer lugar, favorecía la libre saca del mineral, de modo que cualquier vizcaíno podía comenzar una nueva explotación con la única condición de no entorpecer la del vecino: los derechos de propiedad sobre las minas no daban garantías suficientes como para comprometer capitales importantes en ellas. En segundo, trataba de compaginar las actividades extractivas y agropecuarias de los vecinos de Somorrostro mediante la limitación del tiempo permitido para proceder a la saca y acarreo del mineral y de la propiedad de animales destinados para tal fin, dificultando así la oferta de vena y, por consiguiente, encareciéndola. En tercero, privilegiaba los intereses de las ferrerías vizcaínas prohibiendo la salida de mineral a otros destinos hasta que éstas no hubieran sido abastecidas: dado que los centros siderúrgicos del Señorío se mantenían fieles al procedimiento directo, que sólo podía trabajar con minerales de bajo grado de fusión –la vena-, las minas eran abandonadas cuando las vetas de este mineral se agotaban, despreciando otros tipos muy abundantes en el criadero como el rubio y el campanil. En cuarto, prohibía la exportación de vena al extranjero. En quinto, limitaba a dos el número de explotaciones que podían pertenecer a una misma persona²⁰.

En estas circunstancias, la tecnología empleada era deficiente y anticuada y los consiguientes rendimientos económicos derivados de la extracción del mineral se hallaban muy por debajo de sus verdaderas posibilidades. Pocos fueron los que se atrevieron a modernizar sus explotaciones, y los que lo hicieron hubieron de afrontar toda una serie de

²⁰ Uriarte (1988b), pp. 13-38.

trabas e impedimentos para lograr sacar un mayor rendimiento de ellas. Chávarri, Llano, Mier e Ybarra se encontraron entre los pocos dueños de minas que trataron de adoptar innovaciones técnicas, pero las limitaciones impuestas por la legislación foral les obligaron a permanecer como tratantes de vena más que como propietarios y explotadores de minas. En suma, el capital comercial, debido a la defensa institucional de los derechos de los pequeños explotadores, tardó en dar el salto hacia su conversión en capital minero. Este salto finalmente se produjo de manera tan paulatina como lo fue la transformación de las normas que regulaban la actividad extractiva²¹.

Paralelamente, el sector siderúrgico que demandaba la materia prima obtenida en Somorrostro se mantenía fiel a un modelo tecnológico que había quedado obsoleto como consecuencia de los avances logrados en otras partes de Europa. No obstante esa obsolescencia, el hierro obtenido en las ferrerías vascas había logrado hacerse un hueco en los mercados extranjeros durante buena parte del siglo XVIII gracias a su excelente calidad. Pero durante el último tercio de esa centuria los problemas se acrecentaron. La competencia de los hierros sueco y ruso y la posterior de la nueva siderurgia británica hicieron que el producto vasco perdiese por completo la demanda inglesa y, progresivamente, la del resto de Europa. Durante las décadas de 1770 y de 1780, el mercado colonial sustituyó al europeo, pero en los últimos años del siglo XVIII y primeros del XIX, las guerras contra la Convención y contra Inglaterra dificultaron en extremo las exportaciones y la misma marcha de las ferrerías. Tras la Guerra de Independencia y la emancipación de las colonias, perdido el mercado americano para los ferrones²², éstos se volvieron hacia el mercado interior y demandaron medidas para defender sus productos de la competencia extranjera. El arancel proteccionista de 1826 permitió la supervivencia de la siderurgia tradicional vasca y el relativo mantenimiento de su nivel de producción hasta la década de 1840, a pesar de sufrir la competencia de las factorías levantadas en Málaga y Sevilla. Su definitivo

²¹ Uriarte (1988b), pp. 38-76.

²² El cierre del mercado colonial se produjo de forma paulatina para las ferrerías vascas, que por vía indirecta aún harán llegar sus productos a América tras la ruptura de relaciones políticas y mercantiles en 1825. Bilbao y Fernández de Pinedo (1982), pp.178-179.

declive sería provocado por el incipiente funcionamiento de los altos hornos elevados en Bolueta, Guriezo y Baracaldo²³.

En esta coyuntura de obsolescencia de la minería y de lento pero progresivo declive de la siderurgia tradicional se enmarcó la actividad de José Antonio Ybarra como tratante de vena y hierro. Sin embargo, la correspondencia consultada, que da principio en 1815, evidencia que la crisis fue sufrida por los pequeños mineros y por los ferrones, pero no por los comerciantes, que supieron sacar provecho de su posición de intermediarios entre los sectores extractivo y transformador. Ybarra tuvo minas en propiedad, al igual que los demás tratantes de vena, pero el grueso de su volumen de negocio no provino de sus explotaciones. Adquiría la mayor parte del producto a los mineros autóctonos, que lo ofrecían en los puertos de Portugalete y Somorrostro, y después de pesarlo lo trasladaba, bien a la lonja que poseía en Bilbao, bien a otros puertos por vía marítima, contratando con los capitanes de pequeñas embarcaciones –pataches y quechamarines- los fletes y las condiciones de pago²⁴.

Por vía terrestre, Ybarra abasteció ferrerías situadas en las localidades vizcaínas de Zorroza, Orozco, Durango, Orduña, Yurre y Ceánuri –y una en Vitoria-, y desde fecha muy temprana accedió por vía marítima a los mercados de Santander y Guipúzcoa. La vena embarcada llegaba a los puertos de la localidad cántabra y a San Sebastián y Pasajes, donde era pesada de nuevo y trasladada a los centros siderúrgicos del territorio interior. Ya en 1815 vendía vena a ferrerías de los pueblos guipuzcoanos de Azpeitia, Elgóibar, Hernani, Oyarzun, Cestona, Aya, Usúrbil, Andoain, Tolosa, Villabona, Urnieta y Mondragón, y mantenía relación con Ramón López Dóriga, comerciante de Santander que poseía ferrerías en Reinosa²⁵. La prohibición de vender vena fuera del Señorío antes del mes de julio no se cumplía, como evidencian los avisos de envíos dados por Ybarra a diversos ferrones en los meses de mayo y junio²⁶. Agentes comerciales establecidos en San Sebastián y Bermeo –éste, para abastecer a ferrerías vizcaínas localizadas en Guernica, Busturia,

²³ Bilbao y Fernández de Pinedo (1982), pp. 202 y ss. Uriarte (1988b), p. 267.

²⁴ Para el transporte de la vena puede consultarse Uriarte (1988b), pp. 54 y ss.

²⁵ Fernández de Pinedo (1974), p. 341. Bilbao y Fernández de Pinedo (1982), p. 189.

²⁶ AHDVY, leg. 257.

Lequeitio y Marquina²⁷- se encargaban de recibir la vena enviada por Ybarra, de pesarla de nuevo –lo que a menudo daba lugar a problemas entre el comerciante y los ferrones debido a las mermas que habitualmente se producían: «...le prebengo que yo no puedo ni debo pasar por ese peso...»²⁸, escribió Ybarra a un ferrón de Andoain en 1816- y de transportarla por vía terrestre a los centros transformadores²⁹.

El pago del mineral fue establecido generalmente en dinero metálico, aunque no faltaron ocasiones en que lo fue en hierro en barras. Ybarra mantenía abierta una cuenta con cada ferrería, en la cual adeudaba el valor de los envíos de vena y abonaba las cantidades pagadas por los ferrones. A menudo, sin embargo, los problemas que tenían éstos a la hora de saldar sus cuentas llevaban al comerciante a aceptar el pago en hierro en barras como mal menor ante la posibilidad de que se convirtieran en deudas incobrables. De hecho, la práctica totalidad de los ferrones que tuvo relaciones comerciales con Ybarra mantuvo saldos deudores, en ocasiones abultados, a lo largo del tiempo, lo que permite entrever las dificultades del sector industrial. El Verlagssystem, por consiguiente, persistió en la primera mitad del siglo XIX en la siderurgia vasca, pero generalmente no como sistema habitual y pactado con anterioridad en el momento de establecer las condiciones del pago de la materia prima, sino como concesión que el comerciante a menudo hizo para poder recuperar las deudas que los ferrones habían contraído con él.

Ejemplos numerosos de esta práctica han quedado documentados en la correspondencia conservada. En ocasiones, el pago de la vena sí estaba pactado en hierro de la ferrería, lo que indica la permanencia de la práctica del Verlagssystem, pero a menudo la situación era otra: los ferrones ofrecían su producto a Ybarra, y el comerciante lo aceptaba con condiciones y siempre apremiando a que se efectuara el pago. En las cartas se percibe también la difícil salida que el hierro vasco tenía en el mercado:

«Muy Sr. mío: he hablado con algunos comerciantes de fierro, y ninguno se resuelbe a darme palabra de tomarlo sin ver su calidad

²⁷ AHDVY, leg. 2.308/04. Se llamaba Francisco Javier Aranguren Urrutia.

²⁸ AHDVY, leg. 257. Carta de José Antonio Ybarra a Francisco Angulo, de Andoain, fechada el 26 de mayo de 1816.

por la poca salida que hay de este género: si a Vd. le parece podría enbiarme unas muestras (...) procurando que esté trabajado con curiosidad (...) pues la hermosura contribuye mucho a la venta...”³⁰. “Como se retarda tanto la benida del fierro, y me hace suma falta el importe de esa cuenta, ruego a Vd. no dilate su remesa, y comuníqueme sus órdenes para que se me pague. Si no tiene Vd. proponente de embarcación para traer los 200 quintales de fierro, y quisiera Vd. recibir una vagelada de vena para hacerlo en retorno, yo se la enviare a Vd. de buena calidad a un precio moderado, y nos entenderemos armoniosamente sobre el pago de ella...»³¹

Las deudas contraídas por las ferrerías con Ybarra se convirtieron a menudo en créditos con garantía hipotecaria a instancias del comerciante, que aseguraba así su devolución antes de proceder a utilizar la vía judicial. A muchos ferrones no les quedó más remedio que aceptar las condiciones impuestas por su proveedor de vena si no querían ser deshauciados, por lo que empeñaron sus bienes a la espera de poder pagar con la venida de tiempos mejores. Estos no llegaron, e Ybarra procedió al cobro de parte de sus derechos incrementando su patrimonio inmobiliario. Los casos de deudores que contrajeron obligaciones hipotecarias con José Antonio Ybarra fueron numerosos. Y no sólo ferrones, sino también mineros, carreteros y bajeleros se obligaron con el comerciante a devolver las deudas con su hacienda. Como consecuencia, las propiedades de Ybarra tomaron una gran importancia. En Somorrostro, por ejemplo, la unión de la herencia de los bienes raíces de su familia con la expropiación de varios deudores llevó a Ybarra a poseer tierras y casas valoradas en más de 180.000 R.v. hacia 1820. Tal era su relevancia que hubo de poner a su cargo a un administrador, Manuel de Galarraga, quien entre 1818 y 1828 le dio puntual cuenta de la marcha de las haciendas³².

Por otra parte, la facilidad de entrada del hierro inglés en las provincias exentas y los menores derechos que debía pagar el hierro vasco al pasar a las

²⁹ AHDVY, leg. 256 y 257.

³⁰ AHDVY, leg. 257. La carta está fechada el 26 de mayo de 1816.

³¹ AHDVY, leg. 257. Fecha: 23 de marzo de 1817. Este caso constituye también un ejemplo de que la prohibición de vender vena fuera de Vizcaya antes del mes de julio no se cumplía.

provincias contribuyentes creaban un alto aliciente para la práctica del contrabando. Según diversos testimonios de la época, muchos comerciantes bilbainos se lucraron “naturalizando” como vasco hierro británico, ante las protestas de los ferrones del país³³. Ybarra pudo ser uno de ellos, sin duda, ya que como poderoso comerciante de Bilbao poseyó la capacidad suficiente para efectuar tales prácticas, pero la documentación consultada no lo indica, quizá porque tal tipo de actividades no dejaron huella visible en los papeles. Por el contrario, de lo que sí quedó constancia fue de la adquisición del producto de las ferrerías vascas.

En la década de 1820, José Antonio Ybarra se había convertido en uno de los tratantes de vena y hierro más importantes de Vizcaya. Era propietario de algunas minas, de carros de bueyes y de varios quechmarines, y extendía su red comercial por toda la cornisa cantábrica, con agentes permanentes en San Sebastián, Santander y Gijón. Las ferrerías con las que trataba superaban el centenar. Les abastecía de vena de Somorrostro y adquiría a cambio dinero o hierro elaborado en barras, que era llevado en barco a las costas santanderina y asturiana, preferentemente, y en carros de bueyes a la meseta castellana a través de la aduana y el puerto de Orduña. A la altura de 1827, cuatro tratantes de vena –Chávarri, Llano, Mier y él mismo- competían entre sí por ganarse el favor de los ferrones, abarcando la mayor parte del mercado. La unión de todos ellos supuso el inicio de una nueva etapa en el comercio del mineral vizcaíno.

2.- Instauración del monopolio: Ybarra, Mier y Compañía.

A excepción de Ybarra, que residía en Bilbao, los demás tratantes vivían en Portugalete y Sestao, debido a la mayor cercanía de estas villas a la desembocadura de la ría del Nervión y a los embarcaderos en donde se escogía la vena transportada por los carreteros desde los yacimientos de Somorrostro. La elección del mineral adecuado para llevar a las ferrerías requería de la intervención directa de los comerciantes, cuyo prestigio ante los

³² AHDVY, leg. 2.312/01 y 2.314/01. Ejemplos de obligaciones hipotecarias se encuentran en AHDVY, leg. 1.997/05.

ferrones y, por tanto, la fidelidad que pudieran lograr de éstos, dependía de la calidad de la materia prima suministrada. Eran numerosas las quejas, justificadas o no, que recibían los tratantes desde los centros siderúrgicos a causa de entregas de vena defectuosa o inadecuada. Debido a la competencia entre los comerciantes, las ferrerías gozaban de cierta capacidad de presión sobre ellos para obtener unas buenas condiciones de entrega y pago del producto. En ocasiones, incluso, podían alterar un precio establecido con antelación: en octubre de 1816, Ybarra se vio obligado a rebajar la deuda de un ferrón de Azpeitia porque éste había denunciado la supuesta calidad inferior de la vena entregada. Aunque el comerciante protestó, se vio obligado a transigir:

«Dn. Gaspar de Zuluaga falta a la verdad (...) Sin embargo, ya que el niega el combenio...me conformare a que me abone la vena al precio que otros ferrones la hayan abonado en Zumaya a Mier u Oleaga...y acudamos desde luego a saberlo de qualquiera de los dos (...) Creo que procediendo de buena fe no se puede negar Zuluaga a esta propuesta»³⁴.

En las primeras décadas del siglo XIX, en definitiva, los demandantes de vena disfrutaban de una relativa influencia sobre sus proveedores. Sin embargo, la concentración de la mayor parte de la oferta en tan sólo cuatro comerciantes facilitó que se llegara a un acuerdo entre ellos. Las discrepancias surgidas entre Ybarra y Chávarri sobre el aprovechamiento del rico yacimiento de Jarreuela, en Somorrostro, desembocaron rápidamente en un fuerte deseo de unión para evitar futuras y costosas diferencias. El arancel de 1826 facilitaba decisivamente la introducción del hierro de las ferrerías vascas en las provincias contribuyentes al elevar los gravámenes sobre el hierro extranjero hasta convertirlo en prohibitivo³⁵. Además, la nueva legislación sobre minas aprobada en las Juntas Generales de Guernica en julio de 1827 suponía la aceptación de los preceptos de la ley de 1825 en lo concerniente a las dimensiones de cada mina y las condiciones de su aprovechamiento, e implicaba aumentar la dificultad de acceso a los pequeños explotadores, ya

³³ Referencias a esta práctica pueden consultarse en Bilbao y Fernández de Pinedo (1982), pp. 189 y 201, y en Uriarte (1988b), p. 243.

³⁴ AHDVY, leg. 257. Fecha: 20 de octubre de 1816. Oleaga era el cuñado de Nicolás María de Llano.

que obligaba a disponer de un mayor capital. Por ello, invitaba de forma indirecta a la concentración de los esfuerzos de los mineros³⁶. En los últimos meses de 1827 el acuerdo se alcanzó: el 22 de noviembre, José Antonio Ybarra, José Antonio de la Mier, Nicolás María de Llano y José de Chávarri firmaron el convenio por el que nacería, a partir del 1 de enero del año siguiente, la sociedad Ybarra, Mier y Compañía. En su escritura de constitución quedaron establecidas las siguientes condiciones:

- El Capital Social se fijó en 640.000 R.v., aportando cada socio una cuarta parte de esa cantidad.
- En la aportación de cada uno de los asociados se incluyó dinero metálico, el mineral que poseían en los diferentes embarcaderos, la propiedad de gabarras y de barcos y sus deudas con carreteros y ferrones.
- Mediante posteriores valoraciones se calcularían las compensaciones económicas entre ellos para equilibrar las diferencias.
- Ninguno de los socios podría negociar con los ferrones fuera de la compañía.
- El escritorio de la sociedad se localizaría en la casa de José Antonio Ybarra, único socio residente en Bilbao, y tendría a su cargo la caja, la teneduría de libros y la correspondencia.
- Los demás socios, vecinos de Portugalete y Sestao, atenderían «a las minas para la mejor dirección y administración de ellas y a los puertos y demás puntos que se ofrezca para el mas pronto despacho de las embarcaciones y cuidar muy particularmente de la elección de las venas, y separación de todas las malas, al tiempo de cargar las gavarras para conservar la buena correspondencia con los ferrones»³⁷.

La naciente compañía se aprestó a comunicar a las ferrerías el convenio firmado. El 22 de diciembre los nuevos asociados mandaron editar una carta en la que se explicaban los motivos de la unión y los objetivos que perseguían con

³⁵ Bilbao y Fernández de Pinedo (1982), pp. 180-181.

³⁶ Uriarte (1988b), pp. 24-25. El hecho de que la legislación aprobada por las Juntas Generales en 1827 no comenzase a ser aplicada realmente hasta 15 años después no resta fuerza al argumento de que dicha legislación influyó en el ánimo de los principales comerciantes para llegar a un acuerdo que lograra unir sus fuerzas.

³⁷ AHDVY, leg. 1998/01.

ella. Fue firmada por los cuatro socios y enviada a todos sus clientes. Ybarra, Mier y Compañía deseaba evitar los males de la competencia, y

«...correspondiendo debidamente á la confianza de nuestros amigos, hemos transijido aquellas diferencias, y con el justo fin de que no se renueven, y de mantener entre nosotros una paz sólida, hemos unido nuestros intereses. (...) Con esta medida nos prometemos dar el fomento posible a [los ramos de vena y ferretería]. En el de la Vena dirijir, y elavorar las minas con la perfección de que son susceptibles, aprovechar de consiguiente su metal por muchisimos años, y proveer á todos nuestros corresponsales de las mas ricas y productivas que se han conocido hasta el dia, con el gusto y satisfaccion de proporcionarles en esta primera materia las utilidades bien notorias que les resultan de la buena calidad, evitandoles los gravísimos perjuicios que les ocasiona la mala; y en el de la ferretería ocuparnos en su servicio con el mayor esmero y economía, facilitandoles la salida por todos los medios que esten á nuestro alcance para que de este modo obtengan todas las ventajas que permitan las circunstancias, y nos persuadimos que jámas tendrán justo motivo de arrepentirse»³⁸.

Así pues, Ybarra, Mier y Compañía se estableció con el objetivo de monopolizar el comercio de vena y hierro y evitar la competencia entre los socios. Y lo logró: esta sociedad exportó tres cuartas partes del mineral embarcado en Portugalete entre 1829 y 1842 -lo que supuso aproximadamente dos tercios del total salido por mar de Vizcaya- y el 70% del total exportado -por tierra y por mar- entre 1832 y 1843³⁹. El comercio de mineral se extendía por la cornisa cantábrica y Navarra, atendiendo las peticiones de los centros productores a través de agentes y de dueños de almacenes establecidos en diversos puntos de la costa, desde Ribadeo hasta San Juan de Luz, teniendo especial importancia los puertos de Santander y San Sebastián. Según su propia contabilidad, Ybarra, Mier y Compañía abasteció regularmente de

³⁸ AHDVY, leg. 1815/13.

materia prima a más de un centenar de ferrerías durante las décadas de 1830 y 1840. Los socios José Antonio Mier y José de Chávarri se encargaban de seleccionar la vena que bajaba en carretas de los montes de Somorrostro y, una vez comprada, escribían al socio José Antonio Ybarra para que atendiera las reclamaciones de pago que le presentaran en el escritorio los venateros. Pero daban preferencia al mineral extraído de las explotaciones propias - Orconera, Bomba, Papelera, Campa y otras-, aun a riesgo de entrar en conflicto con los capitanes de los navíos, que insistían en que sus embarcaciones fueran cargadas cuanto antes para iniciar viaje con la mayor rapidez. En junio de 1831 escribía Mier a Ybarra:

«Los capitanes tambien saven hacer la suya cuando les llega su vez, y sobre todo tienen que pasar mas adelante por fuerza, conque deben tener cachaza por 15 dias para que se repongan los puertos con benas de nuestras minas, sin precisarnos a hacer compras (...) no encuentro mas remedio que el de la calma, y que esperen, pues tenemos todavia la mayor parte del berano (...) con flema daremos gusto, que es lo que necesitamos, y sin ella lo desgraciaremos todo»⁴⁰.

Por encima del abastecimiento de mineral, el comercio de hierro adquirió una creciente importancia entre las actividades de Ybarra, Mier y Compañía. Desde el almacén ubicado en Bilbao, dirigido por José Antonio Ybarra y sus hijos, salió el producto de las ferrerías norteñas con destino a numerosas poblaciones españolas. Ya en 1833 los Ybarra hicieron llegar sus hierros a La Coruña, Cádiz, Málaga, Almería, Cartagena, Alicante, Valencia y Barcelona mediante el comercio de cabotaje, y por tierra, a través del puerto de montaña y la aduana de Orduña, los enviaron a Madrid, ciudad en donde tuvieron trato permanente con un almacenista, Matías de Angulo, que se convirtió en su representante en la capital para el comercio de hierros⁴¹. Fueron numerosas las

³⁹ Para los datos del periodo 1829-1842 véase Uriarte (1988b), p. 74. Entre 1830 y 1848, el 90% de las extracciones marítimas de mineral se produjeron a través de Portugalete. Uriarte (1988b), p. 56. Para las cifras de la etapa 1832-1843 véase Bilbao y Fernández de Pinedo (1982), p. 228.

⁴⁰ AHDVY, leg. 1.459/02.

⁴¹ AHDVY, leg. 1.459/01 y 2.170/03.

cartas de los agentes de Orduña -con quienes tenían cuenta para que les cargaran las cantidades adeudadas en concepto de derechos de aduana- en las que les avisaban de que, debido a las nieves, los caminos se encontraban intransitables y las carretas no podían superar el puerto de montaña, debiendo permanecer en la cercana localidad de Amurrio hasta que fuera despejado el trayecto⁴².

Especial significación tuvieron los tratos con ciudades como Bayona, Burdeos o Niza, hasta donde llegaban los hierros de los Ybarra, y en donde éstos aprovechaban para adquirir todo tipo de mercancías que luego colocaban en Bilbao tras el viaje de retorno. La competencia de los hierros suecos se hacía notar, y así quedó recogido en la correspondencia de los bilbainos, que sin embargo aprovecharon sus viajes a las ciudades francesas para adquirirlo con el fin de venderlo en las plazas españolas. Con comerciantes de estos puertos, en especial de los dos primeros, establecieron los Ybarra tempranas relaciones, pero fue, sin duda, en las ciudades de París y Londres en donde encontraron a sus socios más poderosos. La casa de banca Uríbarren y Abaroa en la primera y la familia Murrieta en la segunda se convirtieron en la década de 1830 en fieles colaboradores de los bilbainos. De ello hablaré más adelante. Por el momento me interesa indicar que a través de los Murrieta pudieron los Ybarra acceder al mercado americano y colocar allí, de forma indirecta, hierros españoles. Acerca de este aspecto de los negocios informó Juan María Ybarra a su hermano Gabriel en una carta fechada en octubre de 1837: «Pepe [Murrieta] anuncia la venta del fierro remitido a Veracruz en términos ventajosos, pues quizás nos quedará más de un 50 p% de beneficio»⁴³. Sobre la relevancia del tráfico indirecto con las antiguas colonias durante la primera mitad del s. XIX ya dieron noticia Bilbao y Fernández de Pinedo en su trabajo sobre la siderometalurgia tradicional vasca, basándose en informes consulares, y avisando de la práctica imposibilidad de cuantificarlo⁴⁴. En el caso de los Ybarra, sin duda los mayores tratantes del ramo en Bilbao, desconozco por el momento la importancia relativa que tuvo este comercio dentro del conjunto de sus intereses.

⁴² AHDV, leg. 1.459/01.

⁴³ AHDVY, leg. 1.485/01.

⁴⁴ Bilbao y Fernández de Pinedo (1982), p. 179.

En 1833, los partidarios de Don Carlos provocaron levantamientos en diversos lugares de España, pero sólo en las provincias vascas y Navarra lograron controlar una parte significativa del territorio. La división entre las ciudades y el campo en el País Vasco tuvo lugar desde el primer momento de la guerra: las primeras eran liberales y apoyaron los derechos al trono de Isabel, hija de Fernando VII; el segundo era mayoritariamente carlista y se agrupó en torno a la figura del hermano del rey muerto, bajo las banderas del Altar y del Trono⁴⁵. En esta situación de enfrentamiento entre el medio urbano y el rural, el tráfico de vena y hierro de los Ybarra se vio muy perjudicado, ya que se basaba precisamente en las relaciones entre Bilbao y los dispersos centros siderúrgicos de Vizcaya y Guipúzcoa. El abastecimiento de las ferrerías entre 1833 y 1839 quedó dificultado en extremo, así como la salida marítima del mineral de Somorrostro hacia otros destinos. Fueron años en que numerosos ferrones de las provincias vascongadas y Navarra abandonaron o redujeron su actividad, dando ocasión a las factorías nacientes de Sevilla y Málaga de hacerse con el mercado peninsular⁴⁶. Sobre todo entre 1835 y 1837, las cartas de los Ybarra describen una situación imposible para los negocios. Baste como ejemplo una de Juan a su hermano Gabriel, escrita en septiembre de 1835 desde Bilbao y en la que le explica que

«aquí estamos hace días incomunicados, no se trabaja por lo mismo, y aunquando consigamos la comunicación, la medida de nuestro General para que nada absolutamente se extraiga de este pueblo, hace que el comercio sea ninguno»⁴⁷.

Acabada la guerra en 1839, las salidas marítimas de mineral de hierro recuperaron rápidamente los niveles prebélicos y se rehizo el comercio con las ferrerías. Sin embargo, la oferta siderúrgica había cambiado en España y los centros tradicionales del Norte debían competir con las fábricas establecidas en Sevilla y Málaga. El traslado de las aduanas a la costa en 1841 y la

⁴⁵ Artola (1973), pp. 53-57.

⁴⁶ Nadal (1975), p. 168.

⁴⁷ AHPVY, leg. 1.479/02. Sin duda, la medida venía motivada por la necesidad de mantener abastecida a la población de Bilbao y por el riesgo de que cualquier mercancía cayera en manos de las fuerzas carlistas.

consiguiente inserción de las provincias vascongadas en el régimen arancelario común –con la adopción de un arancel débilmente protector ese mismo año– acabó definitivamente con los anteriores privilegios que protegían al hierro vasco, pero también anuló el impuesto que los productos siderúrgicos de las provincias exentas debían pagar al introducirse en las contribuyentes. Las ferrerías vieron claramente desde entonces la llegada de dificultades insuperables para su actividad. Bilbao y Fernández de Pinedo citan a ferrones de Vizcaya que, en 1843, apuntaron a la nueva fábrica establecida en Bolueta como la futura causa directa de su ruina, al facilitar el bajo arancel la llegada de lingote extranjero en sustitución del producto de los centros siderúrgicos vascos, y no faltaron intentos de destruirla⁴⁸. Los socios fundadores de esta factoría eran comerciantes de Bilbao convertidos en productores. Pocos años después, Ybarra, Mier y Compañía haría lo mismo al participar de la puesta en marcha y modernización de una antigua fábrica derruida en la localidad santanderina de Guriezo. El capital comercial se transformaba en industrial y sustituía a los antiguos fabricantes. En el caso de los Ybarra, ese capital se había acumulado gracias a la provisión del *input* y la comercialización del *output* de dichos fabricantes tradicionales a los que venían a desalojar del mercado siderúrgico.

Estos fueron los hechos más destacados que condicionaron el comercio de vena y hierro de Ybarra, Mier y Compañía durante sus primeros 20 años de actividad. Resta por explicar cuáles fueron las relaciones de estos comerciantes con los ferrones. Una mirada a la composición del activo de Ybarra, Mier y Compañía al año de su nacimiento certifica su exclusiva dedicación inicial al comercio con las ferrerías. La sociedad había tenido un prometedor éxito en su primer ejercicio, gracias al cual había elevado sus recursos propios al 31 de diciembre de 1828 a 1.056.851 R.v. Estos respaldaban el 70% del activo total, valorado en 1.493.286 R.v. y compuesto de los siguientes elementos:

- Minas: 51.250.-
- Existencias de vena: 327.207.-
- Hierros: 30.338.-

⁴⁸ Bilbao y Fernández de Pinedo (1982), p. 198-199 y 204-205. La oposición a la nueva fábrica decreció cuando sus gestores decidieron adquirir lingote a los ferrones.

- Caja: 37.128.-
- Bueyes, gabarras y barcos: 67.988.-
- Deudas de ferrones: 886.854.-
- Otros deudores: 92.521.-⁴⁹

Como puede verse, las minas, las existencias de vena, los bueyes, las gabarras y los barcos suponían un porcentaje considerable del activo, pero menor de lo que cabría imaginar en un principio. La partida mayor, la que con amplia diferencia primaba en los intereses de Ybarra, Mier y Compañía, era la de las deudas de las ferrerías, hasta alcanzar casi un 60%. Esta especialización extrema, en vísperas de que tuviera lugar la crisis definitiva de la siderurgia tradicional, implicaba un grave riesgo para la mayor sociedad comercial del ramo. Las deudas de ferrones redujeron su importancia relativa – que no absoluta- con el transcurso de los años. Los beneficios obtenidos por Ybarra, Mier y Compañía en las dos décadas que siguieron a su creación fueron reinvertidos en nuevas empresas, que progresivamente restaron protagonismo a las deudas pendientes de las ferrerías. En 1843, aunque esta partida se había duplicado en términos absolutos, representaba poco más de una cuarta parte de los acrecentados intereses de la sociedad.

En ese año salió de Ybarra, Mier y Compañía José de Chávarri, lo que llevó a la extinción de la sociedad. Inmediatamente una nueva Ybarra, Mier y Compañía sustituyó a la anterior, pero la antigua se mantuvo en liquidación hasta tanto no cobrara las deudas pendientes. En la nueva empresa los saldos contra las ferrerías decrecieron durante la década siguiente hasta no suponer más de una quinta parte de su activo en 1849 y sólo un 15% en 1853. Pero incluso teniendo en cuenta a la antigua sociedad, cuya mitad del activo eran deudas de ferrones, éstas no superaban el 18% de los intereses totales de los socios, antiguos y nuevos, de ambas firmas. Todo ello puede verse en el cuadro 1.1.

⁴⁹ Elaboración propia a partir de AHDVY, leg. 1815/13.

Cuadro 1.1: 1828-1854. Evolución de las deudas de ferrones con Ybarra, Mier y Compañía (en R.v. y en porcentaje del Activo de esta sociedad).

AÑO	CON YBARRA MIER Y C.	%	CON ANTIGUA YBARRA MIER Y C. (en liquidación desde 1843)	%	TOTAL DEUDAS	%
1828	886.854	59,3	-	-	886.854	59,3
1843	2.110.226	26,7	-	-	2.110.226	26,7
1849	1.577.697	20,4	591.474	50	2.169.170	24,2
1853	1.692.113	15	516.943	49,3	2.209.056	17,9

Fuentes: Elaboración propia a partir de AHDVY, leg. 1.815/13, 1.907/05, 1998/18 y 2.314/04.

El cuadro 1.1 sirve para comprobar dos hechos importantes. En primer lugar, certifica la lenta decadencia de la siderurgia tradicional que, aunque permanece activa hasta mediada la centuria, no es capaz de evitar la pérdida progresiva de sus mercados a causa de su obsolescencia tecnológica⁵⁰: si atendemos a la columna de las deudas totales de los ferrones podemos comprobar la imposibilidad de devolverlas y de rebajar sus saldos. Durante la década de 1830, los jóvenes hijos de José Antonio Ybarra, Juan y Gabriel, y su socio José Antonio Mier, realizaron varios viajes con el principal objetivo de apremiar al pago de sus deudas a los centros productores. De esta forma evitaban el olvido de las cuentas pendientes por parte de las ferrerías, que recibían la visita del proveedor en su propio pueblo. Fueron exhaustivas las referencias a ferrones en la correspondencia mantenida con Bilbao solicitando instrucciones y dando cuenta de sus gestiones⁵¹. Pero a pesar de los esfuerzos recaudatorios de los comerciantes, en la década de 1840 la cantidad adeudada se mantuvo por encima de los dos millones de reales e incluso aumentó ligeramente: sin duda, el dato es un indicador más de las dificultades definitivas de este sector productivo. En segundo lugar, la evolución del porcentaje del activo de Ybarra, Mier y Compañía que representa las cuentas contra las ferrerías indica que la sociedad procedió a la diversificación de sus intereses, a

⁵⁰ Fernández de Pinedo (1974); Bilbao y Fernández de Pinedo (1982); Bilbao (1985); Uriarte (1988b).

⁵¹ AHDVY, leg. 1.479/02 y 1.485/01. Un ejemplo suficientemente significativo es el que quedó recogido en una carta fechada el 1 de septiembre de 1835, en que Juan María Ybarra encargó a su hermano Gabriel, que se encontraba en San Sebastián, el cobro de 13 deudas diferentes por un valor total de cerca de 180.000 R.v. José Antonio Mier quedó encargado de las ferrerías de Santander y Asturias. AHDVY, leg. 1.448/11.

la par que éstos aumentaban gracias al éxito de sus actividades. Los comerciantes no fueron arrastrados por la quiebra de los productores porque pusieron sus miras en otros sectores. De una especialización máxima en 1828 pasaron a una diversificación parcial 25 años después, y lograron que disminuyera la importancia de lo que les debían los ferromos. Esta transformación, a las puertas del definitivo eclipse de la siderurgia tradicional, fue trascendental para la pervivencia de los intereses comerciales.

3.- La guerra carlista y otros negocios.

Las actividades mercantiles de Ybarra, Mier y Compañía durante el decenio de 1830 quedaron inevitablemente marcadas por la guerra carlista iniciada en 1833, que afectó más que a ninguna otra región española a las provincias vascongadas. Ya he hecho mención en el epígrafe anterior de las dificultades de la siderurgia, pero he dejado para el presente apartado la demostración de que no todas las consecuencias del enfrentamiento armado fueron negativas para los Ybarra. En efecto, las trabas al comercio de mineral y hierro pudieron ser parcialmente compensadas con las posibilidades de negocio surgidas de la coyuntura bélica. El abastecimiento de víveres al ejército liberal estacionado en territorio vizcaíno y guipuzcoano para combatir a los carlistas, el alza del precio del trigo y la escasez de numerosos productos en Bilbao, sitiada por los partidarios del Pretendiente en 1835 y 1836, ofrecieron oportunidades a los comerciantes de la villa que mantenían contactos estables con otras ciudades. Los Ybarra se encontraban entre ellos, y destacaron tanto en defender a Bilbao de sus sitiadores como en aprovechar las ocasiones de negocio que se presentaron a su alcance.

Con 60 años cumplidos, José Antonio Ybarra formó parte de una de las compañías de la Guardia Nacional que defendieron Bilbao de los carlistas en agosto de 1835, y fue miembro de la Compañía de Ancianos Auxiliares. Por estos méritos la Regente, María Cristina de Borbón, en nombre de la Reina Isabel II le concedió la Cruz de Caballero de la Real Orden Americana de Isabel la Católica. En septiembre de 1836 fue nombrado vocal de la Junta de Armamento y Defensa organizada por la Diputación de Vizcaya para la lucha contra el Pretendiente, y dos meses después se integró en la Junta de

Comercio de Bilbao, de la que fue elegido Vicepresidente al cabo de un año. Sus tres hijos varones, Juan María, Gabriel y José María, pertenecieron a la Guardia Nacional, y al primero de ellos le hirieron de gravedad en una pierna el 17 de noviembre de 1836, cuando Bilbao estaba sitiada por los carlistas. Todos estos méritos fueron reconocidos por el Comandante General de la 6^a División del Ejército del Norte, asentada en Vizcaya, en un certificado que extendió al comerciante para que éste pudiera reclamar la preferencia en el cobro de los abastecimientos realizados a la tropa⁵²:

«D. Jose Antonio de Ybarra vecino y del comercio de esta Villa hizo una contrata con el Señor Ministro principal de hacienda para el suministro de vino a las tropas dela guarnicion en los meses de Setiembre y Octubre [de 1836]. Concluida aquella y sin embargo de no haber sido satisfecho de la mayor parte de los desembolsos echos fue nuevamente invitado para continuar el suministro (...) El Señor Ybarra lleno de patriotismo y celo ... accedio gustoso a hacer este nuevo sacrificio comprometiendo sus intereses y el de sus amigos, y no solo proveyó con exactitud y de buena calidad el vino necesario para todas las tropas y Guardia Nacional en los meses de Noviembre y Diciembre, sino que concluidos los artículos de aguardiente, bacalao y arroz atendio con ellos tan pronto como le fueron pedidos».

En 1837 el Ejército del Norte se estableció en Guipúzcoa y los Ybarra le abastecieron de víveres a través del puerto de San Sebastián, ciudad con la que mantenían relaciones mercantiles desde hacía al menos veinte años. Faltaba de todo en las provincias vascongadas y podían conseguirse buenos beneficios al amparo de la escasez y la carestía provocadas por la guerra. Para ello era necesario en ocasiones recurrir al contrabando, como ordenaba Juan María a su hermano Gabriel, de viaje por Guipúzcoa y por Francia:

⁵² Además, José Antonio Ybarra fue desde febrero de 1836 uno de los directores de la Santa y Real Casa de Misericordia de Bilbao, y en octubre de 1838 se le nombró Cónsul Propietario del Tribunal de Comercio de la Villa. AHDVY, leg. 2308/02 y 2311/02.

«Las velas de sebo se venden aqui a 3 y medio y 4 reales, y si en esa estubieran varatas algo se podia hacér: tambien escasea el algodon para mechas ... dispon comprár unos 20, ó 30 quintales de velas y dos ó tres de algodon: uno y otro es prohibido ... por supuesto que los Capitanes no devén saver que traen cosas prohibidas (...) Informate si hay en ese Deposito, ó suele haberle en Burdeos, lino de Rusia de 1^a, pues aqui escasea, y en Asturias y Galicia ha subido mucho»⁵³.

La sal, el azúcar, el aceite y el alquitrán también fueron mercancías provechosas, pero los Ybarra dedicaron sus más importantes recursos al trigo y la harina. Aprovechando que el socio José Antonio Mier conocía bien la región de Santander, en 1835 estableció temporalmente su residencia en Reinosa para adquirir la mayor cantidad posible de grano. Se lo contaba Juan María Ybarra a su hermano Gabriel para pedirle que apremiara a las ferrerías guipuzcoanas y navarras al pago de sus deudas:

«En Santander necesitamos mucho dinero pues Mier está en Reynosa encargado de comprar cuanto trigo pueda: hay dificultades para hacerle con fondos por que en metalico es espuesto remitirlo por causa de la trabesia á Portugalete (...) La necesidad de remitir dinero a Santander, puedes decir a los ferrones que estan ahí, es un motivo para que se les suplique entreguen el dinero de sus cuentas»⁵⁴.

El negocio tenía su origen en la serie de leyes y decretos adoptados entre 1820 y 1833, que habían prohibido la importación a la península del trigo extranjero y declarado completamente libre el comercio interior del autóctono. El tráfico de cabotaje entre el puerto de Santander y los de Levante experimentó una gran expansión como consecuencia de esas medidas. La conformación de un mercado interior del cereal sustituyó el trigo extranjero, que

⁵³ Carta de Juan María Ybarra a su hermano Gabriel fechada el 1 de septiembre de 1835. AHDVVY, leg. 1479/02.

había abastecido hasta entonces a las regiones de Cataluña y Andalucía, por el castellano, que hallaba su salida por Santander después de ser almacenado en Reinosa⁵⁵. Debido a la guerra civil, además, los precios del trigo y de la harina se elevaron casi un 50% entre 1833 y 1839, para retornar al nivel anterior en 1840⁵⁶. Fue en esa coyuntura bélica cuando los Ybarra se enriquecieron en el mercado del cereal aprovechando los contactos que tenían en Santander y en los más importantes puertos de las costas andaluza y levantina. En agosto de 1835 escribía Juan María Ybarra a su padre:

«Me parece que combendrá mucho que se vea Vmd. con Mier, que este suspenda el viaje á Asturias y que esté en Reynosa muy a la mira para compra de trigos, pues aprovechando las ocasiones que devén presentarse aora deverá ganarse bien porque el despacho para Andalucía y Cataluña casi es ya seguro»⁵⁷.

José Antonio Mier, mientras tanto, daba cuenta con periodicidad a sus socios de los pasos que iba dando en Reinosa para la adquisición de trigo al mejor precio. En abril del mismo año avisaba de la compra de 2.500 fanegas por 80.000 R.v. –a 32 R.v. cada una-, en julio informaba de que le habían escrito desde Sevilla para notificarle que el precio del trigo de Castilla había subido a 50 R.v. a bordo y a 54 R.v. en mercado, y en agosto explicaba el alza del grano «... porque en Burgos se hacen grandes compras sin duda para las tropas»⁵⁸. De Reinosa la mercancía era transportada a los puertos de Santander, Requejada y Limpias y de allí, por cabotaje, llegaba a Sevilla, Cádiz, Málaga, Barcelona o Mataró⁵⁹. Pero, además, la situación especial que

⁵⁴ Carta de Juan María Ybarra a su hermano Gabriel con fecha 1 de septiembre de 1835. AHDVY, leg. 1479/02.

⁵⁵ Martínez Vara (1983), pp. 209-221.

⁵⁶ Elaborado a partir de Sardà (1998), pp. 243-244.

⁵⁷ Carta de Juan María Ybarra a José Antonio Ybarra con fecha 3 de agosto de 1835. AHDVY, leg. 1479/02.

⁵⁸ AHDVY, leg. 1479/02.

⁵⁹ Estos son los puertos que tengo documentados entre abril de 1835 y enero de 1836. En todas las ocasiones, y en los años anteriores y posteriores, Juan María Ybarra quedaba encargado de asegurar las mercancías consignadas a Ybarra, Mier y Compañía. Esta responsabilidad dio lugar a una importante labor aseguradora del mayor de los hijos de José Antonio Ybarra: entre 1831 y 1841 tomó riesgos en 467 viajes, de los que 119 –la cuarta parte- fueron consignados a nombre de la sociedad o de su padre. El resto lo fueron a cargo de otros comerciantes bilbaínos, como Oleaga y Urioste, Uhagón Hermanos o Pablo Epalza. AHDVY, leg. 1303 y 1372.

vivía Bilbao dio lugar a un importante comercio de importación de grano extranjero, que los Ybarra pudieron contratar en Burdeos gracias a sus firmes contactos en este puerto francés. Refiriéndose a un comerciante galo con el que trataban asuntos de hierros, Juan María Ybarra dio instrucciones desde Bilbao a su hermano Gabriel para «preguntarle el precio [de la harina] y si juzga podria facilitarse el desembarcarlo en San Sebastian para traerlo despues á esta»⁶⁰. El trato se cerró, y los Ybarra se convirtieron en los meses siguientes en los mayores consignatarios de harina de Bilbao: en abril y mayo de 1836, por ejemplo, un tercio de la harina entrada en la villa lo hizo a su nombre, y el origen fue siempre San Sebastián⁶¹.

Pero al margen de las posibilidades de negocio surgidas al amparo de la especial situación, la guerra impuso un elevado tributo a la familia Ybarra. Después del sitio sufrido por Bilbao en los meses finales de 1836 se extendió una epidemia de tifus que afectó a José Antonio Ybarra al mismo tiempo que Juan, convaleciente, se recuperaba de la herida en la pierna. El 26 julio de 1837 murió la madre, Jerónima Gutiérrez de Cabiedes⁶², lo que provocó el empeoramiento de la salud del padre. Para lograr su restablecimiento, José Antonio Ybarra y su hijo viajaron a Burdeos a tomar los baños mientras Gabriel quedaba al frente de todos los negocios. Durante los meses de septiembre y octubre los dos hermanos se escribieron con frecuencia, Gabriel para informar a Juan de la marcha de los asuntos, y éste para dar instrucciones a aquél. En las cartas escritas por Juan desde su tranquilo retiro en Burdeos se abrió camino la posibilidad de abandonar Bilbao y trasladar los intereses de la familia a otro lugar. Desde Inglaterra los Murrieta, tal vez inspirados en su propia historia, aconsejaban a sus amigos Ybarra que así lo hicieran. Ordenaba Juan a su hermano el 3 de octubre:

«Los fondos ... mandalos sin demora a la Casa de Londres,...
pues no conviene tener dinero ahí: apura lo posible la venta de los

⁶⁰ AHDVY, leg. 1479/02.

⁶¹ 2.643 quintales de un total de 7.936 venidos de todas las procedencias. Se consignaron a nombre de José Antonio Ybarra o de su hijo Juan María. AHDVY, leg. 2271/02.

⁶² Tenía entonces 57 años. José Antonio Ybarra encargó a Mariano de Murrieta, su amigo y padre de los dos hermanos Murrieta que vivían en Londres, que pagara los funerales por su mujer en la parroquia de San Jorge, en Santurce, y la celebración de misas durante los seis años siguientes por un valor superior a los mil reales anuales. AHDVY, leg. 2310.

generos de la tienda aunque sea con perdida de 30 ó mas por ciento por que conviene realizar todo todo, para quedar en disposicion de salir en caso necesario, pues aunque las ultimas noticias son muy favorables, ... posible es volvamos pronto al triste estado de antes (...) Asi nos lo aconsejan los dos Murrietas diciendo que aun con sacrificios saquemos de ese pueblo nuestros intereses»⁶³.

Y seis días después insistía en la misma idea, llevado por el pesimismo que le provocaban las noticias recibidas de España:

«Aqui hallamos tristes a todos en medio de las ventajas conseguidas contra la faccion el mes ultimo, pues desde entonces siguen tranquilos, y nuestras elecciones con alborotos, de lo que se deduce que el resultado será poco favorable: en la Francia por aora hay que pensar, y de consiguiente te repito lo que te escribi en consecuencia del aviso de Murrieta, pues quizas al fin tambien nosotros tendremos que abandonar ese desgraciado pueblo»⁶⁴.

Pero no ocurrió así. Antes de finalizar el año José Antonio Ybarra y su hijo retornaron a Bilbao y recuperaron el control sobre Ybarra, Mier y Compañía. Juan se casó el 5 de febrero de 1838 con Luz Arregui Heredia y se estableció en la villa, junto con su padre y su hermano Gabriel⁶⁵. Se percibía la derrota de los carlistas y perdía fuerza, por consiguiente, la posibilidad de abandonar el país. Sin embargo, acabada la guerra en 1839 y tras la renuncia de María Cristina y la acumulación de todo el poder en manos de Espartero en 1840, los Ybarra se vieron directamente involucrados en los acontecimientos provocados por el enfrentamiento entre moderados, partidarios de la Regente, y progresistas, que lo eran del Duque de la Victoria. Después de su retraimiento en las elecciones de febrero de 1841, los moderados llevaron a

⁶³ Carta de Juan María Ybarra a su hermano Gabriel con fecha 3 de octubre de 1837. AHDVY, leg. 1485/01.

⁶⁴ Carta de Juan María Ybarra a su hermano Gabriel con fecha 9 de octubre de 1837. AHDVY, leg. 1485/01.

⁶⁵ Luz Arregui provenía de una familia de indianos de origen guipuzcoano. Parece que la boda se celebró en Irún, pero inmediatamente pasaron a ocupar el piso segundo del número 18 de la bilbaina calle de La Ribera. Aguirreazcuénaga (1995), p. 260.

cabo en octubre un pronunciamiento militar que comenzó en Pamplona a las órdenes de O'Donnell y se extendió a Vitoria y Bilbao debido a las promesas de restablecer los fueros vascos y proteger el comercio de la capital vizcaína. Dos hijos de José Antonio Ybarra, Juan y José María, se unieron al levantamiento⁶⁶, que fracasó en aquel mismo mes tras intentar de manera infructuosa la toma del Palacio Real.

Este desenlace pudo haber ocasionado serios disgustos a los dos hermanos, pero su padre lo evitó. En noviembre alejó a José María de Bilbao enviándolo a visitar a sus agentes de Sevilla, ciudad en la que se establecería de forma definitiva. Este hecho, casi fortuito, fue el origen de la importante casa empresarial de los Ybarra en la ciudad andaluza, que funcionaría de forma independiente desde sus inicios aunque unida a la de Bilbao por intereses comunes, como luego veremos. Juan se mantuvo en Vizcaya y, después de ser perseguido y de verse obligado a pagar una cuantiosa multa, salió bien parado del proceso político que tuvo lugar contra él en la Audiencia de Burgos, cuyo fallo absolutorio se emitió el 19 de julio de 1842. En el resultado favorable influyeron decisivamente las poderosas recomendaciones que movió su padre⁶⁷.

A partir del fin de la guerra y de su epílogo insurreccional, los Ybarra retomaron sus negocios con igual fuerza que antes y dedicaron gran parte de sus capitales a transformar los intereses, hasta entonces eminentemente comerciales, de Ybarra, Mier y Compañía. Además de la siderurgia, de la que después hablaremos por separado debido a su especial importancia, dos sectores muy diferentes entre sí requirieron su mayor atención en los años que siguieron: el de la construcción de carreteras y el de la minería del sureste español. En este orden voy a comentarlos brevemente a continuación.

⁶⁶ La simpatía moderada de los Ybarra y de gran parte de la opinión bilbaina era conocida al menos desde las elecciones de 1837, en que habían obtenido 900 votos de algo más de mil emitidos. AHDVY, leg. 1485/01.

⁶⁷ La participación de los Ybarra en el pronunciamiento moderado se narra en Ybarra e Ybarra (1984), pp. 17-18 y 27. Para los acontecimientos políticos que tuvieron lugar en España en aquella época puede consultarse Artola (1973), pp. 201-203. Juan María Ybarra tuvo que pagar una multa de 100.000 R.v., a pesar de que protestó por lo que consideraba una "exorbitante cifra". En un escrito a la Diputación de Vizcaya fechado el 30 de octubre de 1841 defendió su inocencia afirmando que «V.E. creyeron que mi marcha a Vergara en unión de los demás Nacionales de Caballería e Infantería fue voluntaria, y estoy en el caso de hacer constar que no; (...) Otros muchos se hallaron en aquella marcha que no fueron voluntarios...». AHDVY, leg. 1907.

Aunque ya en plena guerra civil Juan María Ybarra mostró interés en adquirir acciones de caminos⁶⁸, fue durante la década de 1840 cuando Ybarra, Mier y Compañía se lanzó a invertir en la construcción de las carreteras de Vizcaya, hasta tal punto que en 1849 sus intereses en este sector ascendían, según su valor contable, a 623.200 R.v., un 8% del activo total –véanse los apéndices-. Esta cantidad se repartía entre el camino de Lequeitio a Muniqueta y la empresa Camino de las Encartaciones. La clave del negocio no se encontraba en el 5% de rendimiento del capital garantizado por la Diputación, sino en la revalorización de las propiedades a las que afectaban las nuevas carreteras⁶⁹. Así se lo hicieron ver los Ybarra a sus amigos banqueros de París y Londres cuando les animaron a participar en su construcción. Uríbarren y Murrieta eran titulares de grandes propiedades en Santurce, Baracaldo y Lequeitio, en las que solían disfrutar de largas estancias de descanso. No en vano se aprestaron a colaborar con aportaciones considerables de capital. En el caso de las Encartaciones, además, existía el objetivo evidente por parte de los Ybarra de mejorar las comunicaciones de la zona minera y de facilitar las salidas de hierro hacia la península por Balmaseda. Sin estas recompensas colaterales, el 5% de interés garantizado no hubiera sido suficiente para que los comerciantes de Bilbao se animaran a invertir los importantes capitales requeridos, y menos para que convencieran a sus socios extranjeros de que debían participar. Así lo demuestra la correspondencia mantenida por Juan María Ybarra con los Uríbarren y los Murrieta entre 1842 y 1847. Decía Ybarra a los Uríbarren en enero de 1845 que «...a los que tenemos propiedades por estos pueblos [Baracaldo y Somorrostro] nos interesan estos caminos». Y a Cristóbal de Murrieta le informaba un mes después de que los de París habían suscrito acciones por valor de dos mil duros, «atendiendo a que el camino a Sopuerta pasa por Baracaldo en donde tiene(n) propiedades» y, ya que el de Londres las tenía en Santurce, le instaba a participar. Eso sí, prometía

⁶⁸ Eran, en concreto, 32 acciones del camino de Burgos a Bercedo de un valor nominal de 2.000 R.v. cada una, que Dolores Ochoa, hija de Domingo Ochoa Zuazola, ponía en venta en 1835. Juan María Ybarra indicaba a su padre que quizás pudieran conseguirse a buen precio. AHDVY, leg. 1479/02. Parece que las adquirieron, porque a la altura de 1883 eran titulares de participaciones en esta empresa. AHDVY, leg. 1908/07.

⁶⁹ Sobre las carreteras de Vizcaya puede consultarse Aguirreazcuenaga (1987), pp. 197-198, 514-518 y 528. Este autor, al no tener en cuenta el objetivo de incrementar el valor de las propiedades, afirma que el 5% de interés garantizado resultaba competitivo en el mercado de capitales y por tanto constituía un motivo suficiente para atraer inversiones, algo que no me parece en absoluto evidente.

garantías: «...antes de comprometer los intereses de mis amigos procuraré asegurarlos de una manera prudente y justa. En este concepto dígame V. si se anima a suscribirse»⁷⁰.

También durante la década de 1840, Ybarra, Mier y Compañía fue una de las empresas protagonistas del auge minero e industrial que tuvo lugar en el sureste español. El descubrimiento en 1838 del filón de plomo argentífero del Jaroso en Sierra Almagrera posibilitó la recuperación del comercio con Marsella en un momento de crecimiento del consumo mundial, y la prohibición de exportar el mineral en bruto dos años más tarde permitió la instalación en la costa cercana de un importante número de fábricas de fundición⁷¹. Una de estas factorías fue la denominada Yberia, en Águilas, de la que los Ybarra adquirieron una representación de dos acciones. Según un balance de 1843, esta participación y la propiedad de minas en Sierra Almagrera sumaron un valor contable de 250.000 R.v., que suponían el 3% del activo total de Ybarra, Mier y Compañía. Su administrador en la zona, llamado Domingo Rossignoli, les escribía ocasionalmente desde Lorca para darles noticias de la marcha de las minas y de la fábrica. Los resultados de las explotaciones fueron satisfactorios, pero no así los de la fundición, lo que posiblemente motivó que el representante dejara de escribir a los socios de Bilbao. Por fin, cansados de esperar después de tres años de no recibir carta de Rossignoli, enviaron a Juan María Ybarra a Lorca para exigirle el rendimiento de las cuentas. Fruto de este viaje fue la venta de sus dos acciones al administrador, que pagó por ellas 151.534 R.v., cantidad suficiente para que los Ybarra no sufrieran pérdidas⁷². Pero las participaciones en explotaciones mineras sí dieron beneficios a los bilbainos. Eran éstas las llamadas Mejora de Estaca, La Corona, La Rescatada⁷³ y, sobre todo, las dos pertenecientes a la Compañía Minera La Bilbaína, conocidas como Bilbao y Porvenir, que un autor de la época situaba

⁷⁰ AHDVY, leg. 276.

⁷¹ Ezquerra del Bayo (1845), p. 416; Collado y Ardanuy (1865), pp. 16-17; Nadal (1972), pp. 5-6 y 12-15.

⁷² Esta factoría no aparece en los datos facilitados por José de Monasterio en su *Estado del movimiento de las fábricas de fundición del término de Águilas en 1848* (*Revista Minera*, 1850, p. 187-189), ni en los correspondientes a 1849 (*Ibid.*, p. 210), ni en los ofrecidos por C. Lasaña para 1850 (*Ibid.*, p. 215-217), por lo que es presumible que permaneciera parada en el periodo posterior a la venta de los Ybarra. Por el momento no dispongo de la información suficiente para establecer las causas de su fracaso, aunque su administrador lo achacaba a los “trastornos” y a la “poca seguridad pública”. AHPVY, leg. 2065/04.

⁷³ En 1849 trabajaban en la mina La Rescatada unos 120 obreros, lo que la convertía en la tercera en importancia de Sierra Almagrera. Monasterio (1850), p. 210.

«a la cabeza, en primera línea, por el orden de sus labores, por la riqueza de sus minerales y la regularidad del criadero»⁷⁴.

En un inventario fechado el 31 de diciembre de 1849 –véanse los apéndices- quedó reflejada la composición del activo de Ybarra, Mier y Compañía. Lo primero que se percibe en él es que el peso de las partidas que guardaban relación con la actividad inicial de comercio de vena y ferretería era todavía sustancial: el valor de las minas y de las existencias sumaban sólo un 6,8% del activo, pero a ellas había que añadir otro 6,7% en deudas relacionadas con este tráfico –vageleros, carreteros, capitanes de barcos, etc.-, y un relevante 20,4% de los derechos sobre las ferrerías: en total, un tercio del activo estaba directamente relacionado con la actividad comercial tradicional. Pero en este año ya se apreciaba la importancia adquirida por los intereses productivos, ya que exactamente una cuarta parte del activo –casi 2 millones de reales- era absorbido por la fábrica de La Merced de Guriezo en forma de capital y adelantos. Y la diversificación se apreciaba en la porción representada por barcos (6,1%) y carreteras (8%). Juntos suponían un séptimo del activo de la sociedad. Por último, el restante 30% de los intereses de Ybarra, Mier y Compañía se repartía entre Sevilla, Londres y París, lo que denotaba la temprana importancia de las relaciones comerciales de los Ybarra con estas tres plazas. Nada menos que un 18% -entre sus dos cuentas, una de capital y otra corriente- correspondía a José María Ybarra, el hijo de José Antonio que en la década de 1840 se había trasladado a Sevilla. Murrieta en Londres, con un 3,2%, y Uríbarren en París, con otro 5,2%, al que había que añadir un 3,8% en intereses ferroviarios en el país vecino, sumaban en conjunto casi una octava parte del activo invertida en el extranjero.

4.- Socios y familiares: formación del grupo Ybarra.

Al tiempo que se produjo la diversificación de los negocios tuvo lugar la de los apellidos. A partir del momento de su constitución en 1828, Ybarra, Mier y Compañía fue articulándose en torno a la figura principal de José Antonio

⁷⁴ Ibid., p. 168. La participación de los Ybarra en la Compañía Minera La Bilbaína está documentada en AHPVY, leg. 2002/06. Fueron titulares de 8 acciones de esta empresa hasta 1894, año en que las vendieron a Isidoro Palacio por 7.000 ptas.

Ybarra. En ello tuvo que ver, sin duda, el hecho de ser el único de los socios que vivía en Bilbao –los demás lo hacían en Portugalete-, ya que por este motivo se le asignó la responsabilidad del escritorio, la caja, la teneduría de libros y la correspondencia. La dirección de todos los asuntos estuvo en sus manos desde el primer momento, y la retuvo en su poder hasta que introdujo a sus hijos Juan y Gabriel en la sociedad. Entre los tres formaron una especie de dirección colegiada efectiva. Los demás socios, bien se separaron de la firma, bien terminaron por asumir una posición subordinada en cuanto a la toma de decisiones. Los Ybarra, además, sellaron con vínculos matrimoniales algunas de sus más importantes alianzas comerciales, como las de Zubiría en Bilbao, Murrieta en Londres o Vilallonga en Cataluña. En algunos de estos casos llegó a producirse una unión total de intereses ya que, en definitiva, se consideraba que todos formaban parte de una misma familia. Como consecuencia de lo antedicho, en torno a los Ybarra se fue componiendo un amplio y heterogéneo grupo de personas interesadas en su actividad empresarial. Los beneficios obtenidos a lo largo de los años alimentaron la riqueza de los miembros de este complejo y disperso conglomerado familiar. Veámoslo con mayor detenimiento.

En primer lugar conviene hacer una distinción entre aquéllos que fueron socios de los Ybarra pero no se integraron en su familia, y los que mantuvieron con ellos lazos de parentesco. José Antonio Mier, José de Chávarri y Nicolás María de Llano formaron parte desde el principio de Ybarra, Mier y Compañía, a la que pronto se unió el yerno del primero, Bonifacio Vildósola. Pero todos, a excepción de Mier, abandonaron la sociedad en los años siguientes recibiendo como premio a su colaboración la multiplicación de los capitales invertidos. El primero en hacerlo fue el último en entrar, Vildósola, que en 1833 se separó después de sólo tres años de participación en la firma. En ese tiempo, su capital se multiplicó 3,3 veces, pasando de 160.000 R.v. a 539.490 R.v. En 1837 lo hicieron los herederos de Llano, su viuda Leonarda Oleaga y el hermano de ésta, Mamerto. La guerra había evitado un incremento del capital como el que había tenido lugar en los años anteriores, pero aún así recibieron 611.617 R.v., 3,8 veces el aportado en 1828. Por último, en 1843 José de Chávarri pidió la liquidación de la sociedad y el reparto del capital acumulado.

Le correspondieron 1.377.801 R.v. por su 20% de participación en la firma⁷⁵. Mier, su yerno José de Gorostiza y los Ybarra decidieron seguir unidos bajo la misma razón social, estableciendo un nuevo capital social de un millón de reales y dejando el resto de lo repartido como cuentas de anticipos que devengaran intereses. Las aportaciones de cada socio indicaban el inicio del cambio generacional: José Antonio Ybarra y José Antonio Mier representaban sólo un 10% cada uno en el capital, mientras sus cuatro hijos y yernos, Gabriel y Juan Ybarra, Cosme Zubiría y José de Gorostiza, lo hacían un 20%. Finalmente, tras las muertes de José Antonio Ybarra en 1849 y de José Antonio Mier en 1854, el reparto entre los dos Ybarras, Zubiría y Gorostiza se estableció en el 25% para cada uno.

Sin duda, la motivación de los partícipes de Ybarra, Mier y Compañía para mantenerse unidos provenía del éxito del que había disfrutado la sociedad desde su creación. Las expectativas de elevados beneficios se veían corroboradas año tras año por los resultados, y el capital de los socios aumentaba en consecuencia. Pero este mismo éxito pudo provocar deseos en algunos socios de recoger ganancias y salirse de la firma para colocarse por su cuenta, empujados además por el hecho de que la dirección efectiva de todos los asuntos se mantuvo férreamente sujeta por los Ybarra. En el año en que el yerno de Mier, Bonifacio Vildósola, abandonó la sociedad, entró en ella Juan María, el hijo mayor de Ybarra. Coincidiendo con la salida de la viuda de Llano lo hizo el otro hijo, Gabriel, y justo después de que Chávarri pidiera la disolución de Ybarra, Mier y Compañía, se creó otra con la misma razón social en la que se integraron los yernos de Mier y de Ybarra, José Gorostiza y Cosme Zubiría respectivamente. ¿Ocuparon los nuevos socios las vacantes dejadas por los antiguos? ¿O, más bien, la determinación de Ybarra y Mier de incluir a sus hijos y yernos provocó la disconformidad del resto de los partícipes y les empujó a su separación? Por el momento no puedo saberlo. En cualquier caso, al cabo de 25 años de actividad y de entradas y salidas de socios, la familia Ybarra se había quedado con dos tercios de la representación y la familia Mier con el tercio restante. Todo ello puede verse en el cuadro 1.2.

⁷⁵ En las décadas finales del siglo XIX dos activos hombres de negocios, Víctor Chávarri Salazar y Ramón de la Sota y Llano, acumularon grandes fortunas gracias a sus empresas mineras, navieras y siderúrgicas. Eran los descendientes de los antiguos socios de los Ybarra.

Cuadro 1.2: Evolución del capital y de los socios de Ybarra, Mier y Compañía (1827-1854).

FECHA	ENTRADAS DE SOCIOS Y CAPITAL APORTADO (R.v.)	SALIDAS DE SOCIOS Y CAPITAL DEVUELTO (R.v.)	CAPITAL (R.v.)
31.12.1827	Nicolás María de Llano (160.000) José de Chávarri (160.000) José Antonio de la Mier (160.000) José Antonio Ybarra (160.000)		640.000
31.12.1828	Bonifacio Vildósola (160.000)		1.090.863
31.12.1833	Juan María Ybarra Gutiérrez de Cabiedes (200.000)	Bonifacio Vildósola (539.490)	2.357.963
31.12.1837	Gabriel María Ybarra Gutiérrez de Cabiedes (150.000)	Leonarda Oleaga (Vda. de Llano) y Mamerto Oleaga (611.617)	3.144.889
31.12.1842			5.657.329
31.12.1843	Cosme Zubiría Echeandía (200.000) José Gorostiza (200.000) José Antonio Mier (100.000) José Antonio Ybarra (100.000) Juan M ^a Ybarra (200.000) Gabriel M ^a Ybarra (200.000)	José de Chávarri. Se extingue la sociedad y se procede al reparto del capital (5.445.253) Se crea nueva sociedad.	1.000.000
31.12.1849		Muere José Antonio Ybarra (371.984= 10% del Capital)	3.347.860
30.06.1854		Muere José Antonio Mier. Se extingue Ybarra, Mier y Compañía y nace Ybarra Hermanos y Compañía.	4.437.008

Fuentes: Elaboración propia a partir de AHDVY, leg. 1.815/13, 1.907/05, 1998/02, 1998/18 y 2.314/04.

José Antonio Mier fue el único de entre los socios iniciales que permaneció unido a los Ybarra, y sus numerosos herederos recogieron los frutos de lo que sin duda fue una decisión acertada, al menos en lo que a acumulación de riqueza se refiere. De su primer matrimonio con Gavina de Elorriaga tuvo 8 hijos. Se quedó viudo en 1824 y heredó de su mujer una fortuna valorada en 791.535 R.v., que acrecentó en otros 169.653 R.v. tras la muerte de tres de sus vástagos. Sólo le sobrevivió un hijo varón, Enrique, que se estableció en América y permaneció soltero, por lo que José Antonio Mier

recurrió a sus yernos para que le ayudaran en los negocios. Sus cuatro hijas se casaron: Faustina con Bonifacio Vildósola, Genara con Fernando Velarde, Isidora con Moisés de Saracho y Sotera con José de Gorostiza. Estos apellidos serían en adelante los que figurarían en las abultadas listas de herederos de José Antonio Mier. Y a ellos habría que añadir los de las tres hijas de un segundo matrimonio con Rufina de Capetillo. En el momento de su muerte, la fortuna de Mier fue valorada en algo más de tres millones y medio de reales, fruto de la herencia de su primera mujer y de su participación en Ybarra, Mier y Compañía. Su yerno José de Gorostiza mantuvo la propiedad del 25% de las minas de la familia Ybarra hasta que falleció en 1876 sin dejar descendencia, por lo que su viuda, Sotera de la Mier, heredó esa importante participación - revalorizada tras el acuerdo para la constitución de las compañías Orconera y Franco-Belga- y el 10% sobre la fábrica del Carmen de Baracaldo, futura Altos Hornos de Bilbao. Tras la muerte de Sotera en 1900, sus sobrinos y los descendientes de sus sobrinos pudieron disfrutar de unas fabulosas rentas cuyo origen, posiblemente, ninguno de ellos habría acertado a identificar⁷⁶.

Mier no tuvo hijos varones que pudiera introducir en la sociedad, pero sí José Antonio Ybarra. Juan María, Gabriel María y José María Ybarra Gutiérrez de Cabiedes demostraron poseer una gran aptitud para las actividades mercantiles e industriales. El mayor, Juan, con 22 años recién cumplidos recibió un poder completo y general de su padre con motivo de una ausencia obligada de éste. Decía José Antonio de su vástagos en la carta que lo otorgaba que «...desde su tierna edad se ocupa a su lado en el mismo giro comercial, dandole pruebas positivas de su eficiencia y capacidad». Se convirtió en socio al cumplir los 25 años, el 1 de enero de 1834, con un capital de 200.000 R.v. de los que 69.551 correspondían a los sueldos ganados hasta entonces por trabajar para la firma y 130.449 lo eran a cuenta de las legítimas paterna y materna. Gabriel, cinco años menor que Juan, siguió el mismo *cursus honorum*: su padre le facultó ampliamente para representarle con sólo 21 años, y el 1 de enero de 1838, a un mes de tener 24, se integró en Ybarra, Mier y Compañía con un capital de 150.000 R.v., de los que 51.566 habían sido

⁷⁶ Todos los datos están tomados de AHDVY, leg. 1998/03, 2276/07 y 2276/08.

adquiridos por su trabajo en la sociedad y 98.434 correspondían a sus legítimas⁷⁷.

El menor de los hijos varones, José María, siguió sin embargo un camino diferente. Nacido en 1816, obtuvo con 20 años el título de Bachiller en Leyes en la Universidad de Vitoria y marchó a Madrid para continuar sus estudios. En la capital trabajó de pasante en el despacho de Bravo Murillo, se licenció en 1839 y finalmente obtuvo el título de Doctor en Leyes en mayo de 1841, recién cumplidos los 25 años. Volvió a Bilbao, pero su participación en el frustrado pronunciamiento moderado de octubre en apoyo de la regente exiliada María Cristina aconsejó su alejamiento de la villa. Por este motivo realizó un viaje de varios meses por diversos lugares con el mandato de su padre de visitar a los agentes de Ybarra, Mier y Compañía. Comenzó en Bayona y siguió después por Barcelona, Valencia y Cádiz, ciudad en la que conoció a la que sería su mujer, Dolores González Álvarez. Finalmente llegó a Sevilla, en donde se estableció para el resto de su vida y fundó un poderoso grupo empresarial que continuaron sus cinco hijos⁷⁸. El soporte financiero provino de su familia: el 1 de enero de 1847, José María Ybarra recibió de los bilbainos un préstamo de un millón de reales⁷⁹. Además, su actividad comercial se basó durante la década de 1840 en sus relaciones familiares: José María enviaba a la consignación de Ybarra, Mier y Compañía todo tipo de productos, tales como aceite, aceitunas, higos, loza, cobre, habas, garbanzos, cera, jabón o vinagre, y vendía en Andalucía el hierro remitido por los vascos. La futura naviera Ybarra y Compañía, de hecho, tuvo su origen en este tráfico entre Bilbao y Sevilla⁸⁰.

⁷⁷ AHDVY, leg. 1908/01, 2311/01 y 2311/02.

⁷⁸ Ybarra e Ybarra (1984), pp. 15-18. La historia de la familia Ybarra de Sevilla ha sido estudiada por Sierra Alonso (1992).

⁷⁹ AHDVY, leg. 1819/01 y 2278/01. Se fijó un interés del 4% anual.

⁸⁰ AHDVY, leg. 2278/01 y 2311/01; Ybarra (1985), p. 47. Sobre el origen y las diferentes denominaciones de la empresa naviera creada por José María Ybarra puede consultarse Valdaliso (1997), pp. 28-29. Un motivo que tal vez influyó en la decisión de José María de establecerse en Sevilla fue su relación con Juan. La correspondencia entre ambos ha dejado señales de que no era del todo armoniosa. Juan había reprochado con dureza a su hermano menor en diversas ocasiones su comportamiento, y José María le había respondido un tanto ásperamente defendiéndose de lo que consideraba falsas acusaciones. En marzo de 1837, cuando estudiaba en Madrid, recibió carta de Juan en la que le achacaba no hacer más que “tertulias, visitas y paseos”, a lo que José María respondió indignado: “¿Qué fundamento tienes para decirme esto? ¿Sabes lo que salgo de casa?” (AHDVY, leg. 1485/01). Y en enero de 1841, al recibir la noticia en Bilbao de que José María mantenía en Madrid una relación informal, Juan le cominó duramente por carta a que la terminara. Esto provocó una airada protesta de José María a su padre, que terció entre los dos hermanos. Ybarra e Ybarra (1984), pp. 16-17.

Las cuatro hijas de José Antonio Ybarra no tenían capacidad legal para realizar actividades mercantiles pero sí podían contraer ventajosos matrimonios que sirvieran para estrechar lazos con otras familias de comerciantes o de propietarios. Concepción, la mayor, se casó con Fernando Zabálburu, Luisa con Fernando Galíndez, Prudencia con Cosme Zubiría y Jerónima con José de Murrieta. Zabálburu pertenecía a una de las más ricas familias de hacendados de Vizcaya, con Galíndez estuvo asociado por unos años su suegro antes de crear Ybarra, Mier y Compañía, y Zubiría se integró en la sociedad al mismo tiempo que en la familia –en enero de 1844-, convirtiéndose en el tercer pilar sobre el que descansaría el grupo Ybarra tras la muerte de su fundador. Provenía de una estirpe de comerciantes de hierro de Bilbao. Su abuelo, José Ramón Zubiría, había ocupado hacia 1780 el primer puesto como exportador de esa mercancía –con casi un 9% del total salido por el puerto de la villa en ese año⁸¹–, y su padre, Tomás, había sido afrancesado y amigo de José Antonio Ybarra⁸². Pero fue el enlace de Jerónima el más significativo en términos económicos. José de Murrieta pertenecía a una familia de comerciantes bien conocida por los Ybarra y que ya he mencionado con anterioridad. Veámoslos con mayor detenimiento.

Los Murrieta establecidos en Londres eran dos hermanos, Cristóbal y José, hijos de Mariano de Murrieta y Juana del Mello, destacados propietarios de las localidades vizcaínas de Santurce y Baracaldo y amigos de Jerónima Gutiérrez de Cabiedes y José Antonio Ybarra. Junto a otro vasco emigrado a Inglaterra habían fundado la importante casa comercial Aguirresolarte y Murrieta, que a la altura de septiembre de 1835 tenía un capital valorado en 102.871 libras esterlinas⁸³. De éstas, 57.073 correspondían a José Ventura de Aguirresolarte, 39.933 a Cristóbal de Murrieta y 5.864 a su hermano menor, José, que se había convertido en socio nueve meses antes. Se dedicaban de forma especial al comercio con España y América y en su cartera de valores ocupaban lugares preferentes los bonos de países extranjeros, como los de Estados Unidos y Portugal. Sus contactos estables en la península eran la casa de banca Aguirresolarte en Madrid y la sociedad Ybarra, Mier y Compañía en

⁸¹ Basurto (1983), p. 79; Gutiérrez Muñoz (1994), p. 64.

⁸² Gutiérrez Muñoz (1994), pp. 262, 276 y 282; Aguirreazcuénaga (1995), p. 516.

Bilbao. La amistad que les unía a ésta se convirtió en parentesco cuando el 18 de marzo de 1835 José de Murrieta contrajo matrimonio con una hija de Ybarra, Jerónima, que entonces contaba 17 años. La dote aportada por ella ascendió a la considerable suma de 8.000 ducados (88.000 reales) y él declaró poseer una riqueza personal que superaba los 500.000 R.v. Jerónima Ybarra se trasladó a vivir a Londres, pero en febrero de 1839 su marido falleció cuando aún no había cumplido la treintena. Jerónima, viuda con 21 años, heredó de su esposo una fortuna que fue valorada en 10.500 libras esterlinas –equivalentes a 1.050.000 R.v.-, pero poco después, en 1843, decidió entrar en el convento de la Santa Cruz de Azcoitia y desprenderse de todos sus bienes, que repartió entre multitud de instituciones eclesiásticas y de caridad. Esto enfadó a su familia, como demuestran las frases que su hermano Juan escribió a Cristóbal de Murrieta:

«Supongo sepa Vmd. por la familia de Santurce lo que há ocurrido respecto á Geromita: su modo de obrar, sobre todo, estando en antecedentes de los que la hán dirijido, y en el secreto de parte de la correspondencia, deja conocer desde luego la mala feé y miras de su confesor: hemos tenido muchos disgustos con este motivo, y no sabemos al fin lo que resultará: padre no tiene humor para escribir a Vmd.»⁸⁴

Todos estos acontecimientos no impidieron que las familias Murrieta e Ybarra mantuvieran hasta la década de 1880 una firme amistad, traducida en numerosas ocasiones, como luego veremos, en la realización de negocios comunes⁸⁵. Debo mencionar por último la unión con la familia catalana de Vilallonga, que acabó siendo tan estrecha como la establecida con Zubiría. Al menos desde 1835, Ybarra, Mier y Compañía abastecía de vena de

⁸³ A un cambio de 100 reales de vellón por libra esterlina, esta cifra equivalía a 10.287.100 R.v., aproximadamente el triple del capital social que entonces tenía Ybarra, Mier y Compañía.

⁸⁴ Carta de Juan María Ybarra a Cristóbal de Murrieta fechada el 27 de septiembre de 1843. AHDVY, leg. 276.

⁸⁵ AHDVY, leg. 1485/01, 2279/01 y 2354/06. Cuando en 1844 entró en el convento, Jerónima escribió a su padre para decirle que se encontraba «sumamente contenta y alegre tanto por haber logrado mis deseos de servir a Dios en esta Santa Casa cuanto por haber sido con su aprobación y santa bendición, si mi amado Padre esto me sirve de un particular consuelo». La carta en la que renunció a todos sus bienes fue fechada el 13 de abril de 1850.

Somorrostro a la fábrica de hierro La Cataluña que explotaba cerca de Figueras la casa Mariano Vilallonga e Hijo, cuyos herederos fueron los hermanos Mariano y José. Este último, el menor, había nacido el 13 de mayo de 1822. Realizó los estudios de ingeniero, viajó por Europa para conocer los últimos adelantos técnicos en la siderurgia y con 21 años llegó por primera vez a Vizcaya para tratar con los Ybarra asuntos de minerales. A partir de entonces se convirtió en un destacado protagonista de todos los negocios siderúrgicos de los bilbainos, como veremos más adelante: fue socio fundador de La Merced de Guriezo, del Carmen de Baracaldo y de Altos Hornos de Bilbao, sociedad de la que ostentó la presidencia entre 1882 y el año de su muerte, 1898. En 1861 entró definitivamente en la familia al contraer matrimonio con la hija mayor de Gabriel Ybarra, Rafaela, y establecer su residencia en la capital vizcaína⁸⁶.

Todas estas complicadas conexiones entre familias deben ser tenidas en cuenta si se quiere poseer una imagen fiel de lo que suponía la sociedad Ybarra, Mier y Compañía, de los protagonistas de sus iniciativas empresariales, de la procedencia de los capitales aportados y del destino de los beneficios acumulados. Recapitulando, puede decirse que antes de mediar el siglo numerosas personas y familias habían tomado parte o les habían sido reconocidos derechos sobre las actividades del grupo Ybarra. Eran los Chávarri, Llano, Oleaga, Mier, Vildósola y Gorostiza, y su numerosa y dispersa descendencia, que compartiría en el futuro una cuantiosa herencia con los apellidos enlazados a los Ybarra, tales como Zabálburu, Zubiría y Vilallonga, a los que habría que unir los de Murrieta y Uríbarren, que serían socios de la familia hasta la década de 1880.

José Antonio Ybarra dejó a sus hijos al morir una fortuna valorada en 4 millones de reales de vellón. Los herederos de Mier se repartieron 3 millones y medio. Eran los resultados de un indudable éxito empresarial, el de Ybarra, Mier y Compañía, que en sus 25 años de existencia había logrado obtener, y mantener, unos elevados beneficios. Según mi estimación, los rendimientos del capital aportado por los socios alcanzaron una tasa media anual del 16% entre 1828 y 1854.

⁸⁶ AHDVVY, leg. 625 y 1479/02; Abad (1919), pp. 27-29; Villegas (1984), pp. 16-19; Basas (1987), pp. 66-67.

Cuadro 1.3: 1828-1854. Evolución de los beneficios obtenidos por Ybarra, Mier y Compañía (en R.v.).

AÑO	BENEFICIOS DESDE LA FECHA ANTERIOR	BENEFICIOS ANUALES MEDIOS	RENDIMIENTO ANUAL DEL CAPITAL ⁸⁷
1827	-	-	-
1828	450.863 ⁸⁸	450.863	70,4
1833	1.446.591	289.318	18,6
1837	1.248.544	312.136	10,9
1842	2.512.440	502.488	12,4
1843	387.924	387.924	6,8
1849	2.119.845	353.307	22,4
1854	1.089.148	217.829	5,7
TOT.	9.255.355	342.791 ⁸⁹	<u>16,2</u>

Fuentes: Elaboración propia a partir de AHDVY, leg. 1.815/13, 1.907/05, 1998/02, 1998/18 y 2.314/04.

La evolución de los beneficios a lo largo del periodo indica la existencia de coyunturas regulares, buenas y extraordinarias, pero en ningún año llegó a perderse dinero. Hasta la muerte de José Antonio Ybarra pueden identificarse tres etapas: una primera, entre 1828 y 1833, en que se recogen las rentas provocadas por la situación de monopolio sobre la vena y el hierro; una segunda, entre 1833 y 1843, en que se manifiestan las dificultades causadas por la guerra carlista y los problemas de los primeros años postbélicos; y una tercera, entre 1843 y 1849, tan sobresaliente como la primera debido al auge económico del país, a la relativa tranquilidad política bajo el régimen moderado y al éxito de la diversificación de intereses llevada a cabo por la sociedad. En definitiva, de los 11,4 millones de reales repartidos por Ybarra, Mier y

⁸⁷ He calculado el rendimiento del capital de la siguiente forma: a partir de los datos sobre capital de que dispongo, para cada intervalo de tiempo he establecido la media aritmética entre el valor más alto – obtenida dividiendo los beneficios medios entre el capital de la fecha inicial- y el más bajo –utilizando el capital de la fecha final-. Por ejemplo, para el rendimiento de capital del periodo 1828-33, el cálculo sería el siguiente: $(289.318 / 1.090.863 + 289.318 / 2.697.454) \times 0,5 = 18,6$. Los resultados están sesgados a la baja, porque en realidad el capital de la fecha final de cada intervalo no se emplea hasta el intervalo siguiente. Para 1828 y 1842, al tratarse de intervalos de un solo año no he tenido que recurrir a aproximaciones, por lo que el rendimiento de esos años que aparece en el cuadro es exactamente el que tuvo lugar.

⁸⁸ Esta cantidad supera a la obtenida realmente, ya que oculta nuevas aportaciones de capital que han dejado escasa huella. En cualquier caso, es seguro que más de la mitad de esa cifra correspondió a beneficios obtenidos en el primer año de funcionamiento de Ybarra, Mier y Compañía.

⁸⁹ Media de beneficios anuales en todo el periodo 1828-1854.

Compañía entre 1828 y 1854 como beneficios o capital devuelto, cerca de seis correspondieron a Ybarra y Zubiría, tres y medio a Mier, Vildósola y Gorostiza y casi dos a Chávarri, Llano y Oleaga. Todo ello queda recogido en el cuadro 1.4, con el que finaliza este apartado.

Cuadro 1.4: 1828-1854. Distribución de los beneficios repartidos y capitales devueltos por Ybarra, Mier y Compañía (en R.v.).

SOCIO	CUANTÍA	% CADA UNO ⁹⁰
Llano – Oleaga	611.617	5,4
Chávarri	1.377.801	12,1
Mier –Vildósola – Gorostiza	$539.490+1.494.552*+1.479.002**=3.513.044$	30,8
Ybarra – Zubiría	$2.572.898*+371.984 +2.958.005**=5.902.887$	51,7
TOTAL	11.405.349	100

Fuentes: Elaboración propia a partir de AHDVY, leg. 1.815/13, 1.907/05, 1998/02, 1998/18 y 2.314/04.

*Estas cantidades proceden del saldo de las partidas deudoras y acreedoras de la antigua sociedad Ybarra, Mier y Compañía extinguida en 1843, que se dejaron pendientes de realizar durante los años siguientes. Se han restado los 600.000 R.v. invertidos por los partícipes en la nueva sociedad.

**En 1854 el Capital Social estaba repartido en 2/3 y 1/3 entre los Ybarra y Mier-Gorostiza respectivamente.

5.- Una deuda convertida en fábrica: La Merced de Guriezo.

La posición de los Ybarra en el negocio del hierro cambió radicalmente a partir del traslado de las aduanas a la costa en 1841. En ese mismo año varios comerciantes bilbainos constituyeron la sociedad Santa Ana de Bolueta con el fin de establecer una fábrica de hierro en las cercanías de la capital vizcaína, alentados por la posibilidad de abastecer el mercado español sin pagar derecho alguno tras la desaparición de las aduanas interiores⁹¹. Se lo contaba Juan María Ybarra a Cristóbal de Murrieta en febrero de 1843:

«...no sabemos si tiene Vm. conocimiento de una Fabrica de fierro que se esta estableciendo á un cuarto de hora de aqui en donde

⁹⁰ Al tratarse de moneda corriente y no tener en cuenta su depreciación, se produce un sesgo positivo del porcentaje calculado a favor de los últimos en recuperar sus capitales. En moneda constante, los porcentajes serían algo más favorables para los primeros en recuperarlos, esto es, Vildósola, Llano – Oleaga y Chávarri.

llaman el Puente nuevo, al frente de esta empresa está Epalza con otros 6 ó 7 tambien de aqui; las obras las há dirijido un Ingeniero Frances que tambien interesa; y estos mismos dias se está descargando la maquinaria que viene de Liverpool»⁹².

Ybarra desconfiaba de las posibilidades de éxito de Bolueta. Según su información, la nueva fábrica se dedicaría a elaborar el «tocho» traído de las ferrerías vascas o de Inglaterra, pero en ningún caso podría competir con los martinetes si no lo producía ella misma, y en este caso la carestía del carbón en Bilbao elevaría en exceso su coste:

«Dicen que este establecimiento se limitará á tirar fierros finos comprando tochos en las demás ferrerías del pais, y tambien gastará tochos ingleses; en el primer caso los fierros saldrán caros, y no podrá competir con los martinetes y aun en el segundo algunos quieren decir que tampoco conseguirá ventajas tras de no ser el fierro tan bueno. Es indudable pues para que en esta clase de empresas se logren todos los beneficios de que son susceptibles estenderlas mas, haciendo tambien las fundiciones, y para esto no sé si el Puente nuevo es el sitio mas aproposito: los carbones en este pais costarán mucho si bien el mineral pueda conseguirse con alguna ventaja, pero quizas no sea este el ramo principal»⁹³.

Era indudable que los Ybarra, dedicados al comercio con los ferroles, veían con claridad que el carbón, y no el mineral, determinaba los costes siderúrgicos. Además percibían que la creación de Santa Ana podría arruinar a las ferrerías, por lo que los escrúpulos morales debían pasar a un segundo plano ante la inminencia de una lesión a sus intereses comerciales:

⁹¹ Bilbao y Fernández de Pinedo (1982), pp. 204-207.

⁹² Carta de Juan María Ybarra a Cristóbal de Murrieta fechada el 24 de febrero de 1843. AHDVY, leg. 276.

⁹³ Id. La información de que disponía Ybarra era similar a la del cónsul francés, empleada por Bilbao y Fernández de Pinedo (1982), pp. 204-205.

«Nosotros criados puede decirse en el jiro de vena y fierro no quisieramos abandonarlo: muchas veces nos há ocurrido el establecimiento en el pais de una buena fabrica pero no lo hemos hecho por no perjudicar a los ferrones con quienes tratamos, y á quienes en parte debemos nuestra fortuna. Ahora estamos ya en otro caso: aqui va a establecerse por otros una fabrica que les puede perjudicar, y nosotros debemos ver si hay un sitio mejor, y que ofrezca mayores ventajas para establecer otras, y que este ramo de industria no desaparezca de nuestro jiro»⁹⁴.

La localización de la fábrica que se creara había de acercarse, por consiguiente, a la fuente del combustible, y requería además de otras condiciones: el curso de un río, la proximidad de un puerto marítimo y la existencia de mineral de hierro en los alrededores. Debido a la carestía del carbón no era Vizcaya el lugar idóneo, sino Asturias. En esta provincia fijaron los Ybarra su atención, y en concreto en el punto de Cobiella, en donde un rico propietario a quien habían conocido por casualidad en el verano de 1842 les había ofrecido instalar la fábrica. El sitio parecía adecuado, ya que se encontraba cerca del pueblo costero de Ribadesella, corría un curso de agua con abundante caudal y existían minas de carbón y de hierro. Si fuera necesario, además, podría llevarse mineral de Somorrostro, ya que desde 1842 se había anulado el impuesto exigido por la Diputación de Vizcaya sobre la vena salida hacia otras provincias⁹⁵.

Pero los Ybarra se negaron a invertir sus capitales sin contar antes con el estudio de un ingeniero inglés. De hecho, el motivo de la correspondencia con Murrieta era doble: por un lado le invitaban a participar en la empresa, ya que él con antelación les había indicado su predisposición a invertir en asuntos de tales características, y por otro le pedían que buscara al técnico adecuado. Preferían un británico a un belga, y pretendían que el ingeniero que se eligiese no se limitara únicamente a inspeccionar el terreno y evaluar sus posibilidades siderúrgicas, sino que se comprometiera en la construcción de la fábrica, se

⁹⁴ AHDVY, leg. 276.

⁹⁵ Según Sánchez Ramos (1945), p. 128, que lo establece en 25 maravedises por quintal de mineral. La medida habría sido tomada a propuesta de la Dirección General de Minas.

trasladara a vivir a Asturias y entrase como socio en la empresa: «de este modo podrá costar menos, y tendremos mas confianza de que no parte de ligero...no querrá meternos en obras si no han de reportarnos utilidad». Resultaba fundamental para el éxito del negocio la elección del técnico apropiado: «de él, ó de sus calculos dependerá el bueno, ó mal resultado de la empresa, y por consiguiente bien sabe Vmd. que debe mirarse con empeño su elección»⁹⁶.

Murrieta pidió información a diferentes fabricantes británicos y en concreto al Sr. Randell, de Brístol, el mismo que había proporcionado al empresario Manuel Agustín Heredia los técnicos y obreros que había necesitado para su fábrica de Málaga. Este les puso en contacto con el ingeniero Lionel Brough, quien también había trabajado para Heredia. En un primer momento este hecho motivó el recelo de los Ybarra ya que los intereses del malagueño y los suyos habían de ser «enteramente encontrados», pero terminaron por transigir después de que el técnico renunciara a «inspeccionar otras empresas sin nuestro consentimiento mientras que dure el término porque se ha comprometido con nosotros»⁹⁷. Esto ocurría a finales de marzo de 1844, y una semana más tarde los Ybarra recibían información de que en la localidad catalana de Camprodón se había establecido una fábrica de hierro que tenía elevadas expectativas de éxito: disponía del caudal del río Ter, carbón en el municipio próximo de San Juan de las Abadesas y minas de hierro cercanas y de alta calidad, y proyectaba la construcción de un ferrocarril al punto costero de Rosas. Estas noticias paralizaron sus planes siderúrgicos ya que, según afirmaban, «podrá ser una empresa que destruya todas las demás de igual clase»⁹⁸.

Pero no ocurrió así. Esperaron más de un año hasta recibir la opinión definitiva de los Vilallonga sobre la nueva instalación, fundada en la observación de su marcha hasta aquel momento. El catalán, interesado también en invertir en una fábrica de hierro, no lo había hecho en la de Camprodón a pesar de ser invitado por los socios de la empresa porque no estaba en absoluto convencido de sus posibilidades de éxito:

⁹⁶ AHDVY, leg. 276.

⁹⁷ Cartas de Juan María Ybarra a Cristóbal de Murrieta fechadas el 12 de febrero y el 27 de marzo de 1844. AHDVY, leg. 276.

«las primeras materias no resultan a precios tan ínfimos como se supuso en un principio (...) Lo que hubiera proporcionado grandes ahorros...hubiera sido la construcción de los dos ferro-carriles proyectados; uno de Camprodón a San Juan de las Abadesas y otro de este punto a Rosas; por el primero iría el carbón a la fábrica y de retorno llevaría el hierro hasta San Juan de las Abadesas, de donde podría salir para Rosas para su embarque. Mas aunque se constituyó una sociedad para la construcción de aquellos caminos y se espendieron yá las acciones no creo que llegue nunca ó á lo menos por mucho tiempo á ponerse por obra aquel proyecto»⁹⁹.

Vilallonga culpaba al elevado número de socios de la mala evolución de la empresa, pero aludía también al alto coste del carbón y a la baja condición del mineral de hierro para explicarla. Informaba a los Ybarra de que se había construido un horno alto para fabricar lingote, pero «jamás han logrado hacer una buena fundición, alegando los Directores...que las venas son de mala calidad»¹⁰⁰. Por consiguiente, eliminada Camprodón como posible competencia, el catalán se inclinaba por participar en la empresa que crearan los Ybarra:

«Por todo lo dicho me parece que si por esa parte, yá sea en Asturias, yá en Navarra, provincias que consideran Vms. deben aparecer en primera linea para esta clase de industria, se pudiese encontrar una localidad que reuniese todas las circunstancias apetecibles, no tendría reparo en llevar a efecto nuestro proyecto sin temer la competencia de otras fábricas ... en cuyo caso pasaría yo á esa con uno de mis hijos para inspeccionar el punto y acabar de arreglar el negocio»¹⁰¹.

⁹⁸ Carta de Juan María Ybarra a Cristóbal de Murrieta fechada el 2 de abril de 1844. AHDVY, leg. 276.

⁹⁹ Carta de Mariano Vilallonga a Ybarra, Mier y Compañía fechada el 23 de julio de 1845. AHDVY, leg. 2000/01.

¹⁰⁰ Id.

¹⁰¹ Id.

Este fue el origen de la importante inversión de capitales catalanes en la industria vasca del hierro. Mientras tanto, una serie de acontecimientos relacionados con la localidad cántabra de Guriezo iba a determinar el futuro siderúrgico inmediato de los Ybarra. En el año 1823 contrajeron matrimonio en México el militar Lorenzo Serrano y Mercedes Trebuesto, que se convirtió en condesa de Miravalle al morir su hermano un mes después de la boda. La mujer poseía bienes y haciendas valorados en cerca de dos millones de reales, entre los que se encontraba una participación en una de las tres ferrerías que existían en el valle de Guriezo. En 1828 se vieron obligados a salir del país americano y después de una breve estancia en Burdeos se establecieron en España. El conde consorte de Miravalle decidió entonces adquirir la totalidad de la ferrería en la que tomaba parte su esposa y transformarla en una fábrica de hierro moderna. Inició los trabajos en los meses finales de 1829, solicitó piezas de fundición a La Cavada, distante tan sólo 30 kilómetros al oeste, y para los primeros meses de 1831 ya se anunciaba su «inminente puesta en funcionamiento»¹⁰². El mismo conde explicó más tarde su propósito: «La constituyó en Guriezo á una legua de la raya de las provincias exentas, para que sus productos al circular en el reino no adeudasen en aquella época los derechos de extrangeria»¹⁰³.

Pero los planes de Lorenzo Serrano se torcieron con el estallido de la guerra civil en 1833 y su extensión por las provincias norteñas. El militar indiano, republicano confeso, pudo escapar del ejército carlista pero no así su administrador, Ángel González, que fue fusilado como represalia. Las tropas del Pretendiente ocuparon la fábrica para fundir en ella «artillería y pertrechos de guerra», y el conde marchó a México en 1836 después de dejar a su familia en Santander al cuidado financiero de los Ybarra, que ya le habían concedido crédito durante la construcción de la fábrica. Volvió al año siguiente con

¹⁰² AHDVY, leg. 2000/01. La condesa de Miravalle poseía el derecho a doce agoas de un total de 55 de la ferrería conocida como de Enmedio. Fernández de Pinedo (1989), p. 217. Lorenzo Serrano adquirió las 43 restantes a León Villota, Francisco Villota y Miguel Abendaño. AHDVY, leg. 2000/01. Sus relaciones con La Cavada y el anuncio de su puesta a punto pueden consultarse en Alcalá-Zamora (1974), p. 189. Sobre las ferrerías del valle de Guriezo puede consultarse el trabajo de González Echegaray (1973), pp. 132-137.

¹⁰³ AHDVY, leg. 2000/01.

algunos nuevos capitales, pero la destrucción completa de las instalaciones por parte del ejército carlista en retirada terminaron por arruinarle¹⁰⁴.

A partir de 1840, Ybarra, Mier y Compañía se hizo cargo de la administración de todos los bienes de los condes de Miravalle y accedió a seguir adelantándoles dinero hasta que se arreglaran sus asuntos¹⁰⁵. En los cuatro años siguientes el crédito otorgado ascendió a 400.000 R.v. Lorenzo Serrano solicitó una indemnización de 6 millones de reales al Estado, pero mientras se decidía sobre ésta necesitaba imperiosamente algún tipo de ingreso. En agosto de 1843, el francés Francisco Alem ofreció pagarle 3.000 R.v. al año por el arriendo de la fábrica. Al principio el conde protestó por lo que consideraba una cifra ridícula dadas las cuantiosas inversiones efectuadas, pero terminó por aceptar la oferta. En el mismo mes del año siguiente Francisco Alem arrendó La Merced de Guriezo por un periodo de 12 años y se comprometió a reconstruir todas sus instalaciones, para lo que formó una sociedad con varios franceses y un belga¹⁰⁶.

Pero fracasó en su empeño y la empresa quebró al de un año y medio¹⁰⁷. En mayo de 1846 traspasó el contrato de arrendamiento a uno de sus socios, Carlos Dupont, y a José de Vilallonga, a cambio del pago de los 40.500 R.v. en que se valoraban las mejoras que había introducido en la fábrica. El catalán actuó en nombre de su padre y con conocimiento de los Ybarra, principales acreedores de la empresa, y un mes después se reunieron ante notario para formalizar la escritura de constitución de la Sociedad Anónima de

¹⁰⁴ Estos acontecimientos fueron narrados por el mismo Lorenzo Serrano en un panfleto emitido al público el 25 de mayo de 1847 después de que la condesa le abandonara y pidiera el divorcio de su marido, acusándole de haber malgastado la fortuna familiar. Al parecer, la fuga del hijo de ambos de 18 años para casarse con una mujer de mayor edad que él, perteneciente a la familia Martos, provocó la ruptura entre los conyuges. AHDVY, leg. 2000/01.

¹⁰⁵ Tal vez por este motivo González Echegaray haya visto la fábrica de Guriezo como propiedad de los Ybarra «en otra estadística minera efectuada en 1840». González Echegaray (1973), p. 137.

¹⁰⁶ Alem prometió lo siguiente: «Repondré los cilindros existentes en la fabrica para hacer toda clase de fierro laminado y tambien planchas de fierro, á mas de construir un horno en el nuevo sistema de Francia y Ynglaterra llamado horno de pulaje y tambien llamado horno á reberbero, mas otro horno para calentar el fierro, llamado calentador de fierro, mas comprondré la rueda idraulica de fragua y tambien la fragua misma, he de construir de nuevo la rueda idraulica de los fuelles, y tambien los fuelles, hare tambien lo que necesita el horno alto, para que pueda trabajar, sin olvidar los tubos de vientos». Sus socios fueron Carlos Dupont, los hermanos Felipe y Humberto Dubourg, Santiago Alem y Martín de Mendiboure. AHDVY, leg. 2000/01 y 2157/04.

¹⁰⁷ Según un inventario fechado el 1 de abril de 1846, el pasivo ascendía a 405.863 R.v. y el activo a 375.813 R.v., por lo que la diferencia llegaba a 29.969 R.v. Francisco Alem y su hermano habían invertido algo más de cien mil reales, 64.000 los hermanos Dubourg y 42.000 Carlos Dupont. La deuda con Ybarra, Mier y Compañía superaba los 160.000 R.v. AHDVY, leg. 2000/01.

la Merced de Guriezo. El capital social quedó fijado en 640.000 R.v. y el número de socios en cuatro: Dupont y el cuñado de José Antonio Ybarra, Andrés Gutiérrez de Cabiedes, aportaban 80.000 cada uno, 240.000 correspondían a Mariano Vilallonga y otros tantos a Ybarra, Mier y Compañía. Los dos primeros asumían la dirección administrativa de la empresa y se comprometían a vivir en la fábrica, pero la Junta Directiva, formada por todos los asociados, fijaría los precios de los productos, e Ybarra, Mier y Compañía podría convocar a junta extraordinaria cuando lo deseara¹⁰⁸. El 2 de agosto de 1846 los Ybarra consideraban extinguida la deuda de 400.000 R.v. de Lorenzo Serrano, y al día siguiente le compraban la fábrica por un precio escriturado de 180.000 R.v. Pienso que la suma de ambas cifras determinaba la cantidad que realmente pagaron al conde consorte de Miravalle¹⁰⁹.

Los nuevos dueños procedieron de inmediato a finalizar la reconstrucción y reorganización de la fábrica. En abril de 1848 volvieron a reunirse y, a la vista del inventario efectuado para la ocasión, concluyeron que

«...si bien se ha trabajado bastante, no han sido los resultados los que se prometían en atención á las muchas obras que han ocurrido consiguientes á la situación en que se encontró la fábrica, y que por efecto de varias circunstancias no ha sido posible hasta aquí obtener las utilidades y economías necesarias para que la sociedad prospere»¹¹⁰.

Esas «varias circunstancias» eran, además de la elevada cuantía de las inversiones realizadas, la falta de trabajadores cualificados, la escasa producción obtenida y el coste financiero de las deudas de la empresa, que suponían dos tercios del pasivo total. Se llegó a varios acuerdos: encargar a José Vilallonga la contratación de los obreros adecuados, no interrumpir en ningún momento la producción, solicitando a las autoridades trabajar también

¹⁰⁸ AHDVY, leg. 2157/04. Ybarra, Mier y Compañía adelantó a Mariano Vilallonga los 240.000 R.v. que le correspondieron. AHDVY, leg. 1050.

¹⁰⁹ De hecho, el indiano había manifestado tan sólo una semana antes no disponer de capital alguno y estar necesitado de nuevos créditos. AHDVY, leg. 2000/01. Para la escritura de compra véase Fernández de Pinedo (1989), p. 217.

¹¹⁰ Participaron en la reunión Andrés Gutiérrez de Cabiedes, Carlos Dupont, José Vilallonga en nombre de su padre y José Antonio Mier en representación de Ybarra, Mier y Compañía. AHDVY, leg. 2000/01.

en los días festivos, primar la producción de los hornos de segunda fusión sobre la del alto horno, y reducir los capitales ajenos aumentando los propios. Un año y medio después, en septiembre de 1849, los socios volvieron a reunirse en la fábrica a la vista de un nuevo inventario que tampoco ofrecía resultados halagüeños. Los acreedores constituían el 70% del pasivo, y los beneficios comenzaban a llegar, pero tímidamente¹¹¹. Era preciso, según los presentes, «...que los hornos de pudler principalmente, así como los calentadores y cilindros trabajen con toda actividad, evitando toda interrupcion». Trataron de ajustarse los costes al máximo, sobre todo en lo concerniente al personal, evitando cualquier mínimo gasto, pero sin embargo se decidió invertir en la construcción de un tercer horno de afinado. Se hacía necesario primar la producción de segunda fusión sobre la de lingote debido a la escasez del carbón vegetal y a la irregularidad del caudal del río, que provocaba continuas detenciones del horno alto¹¹².

Para solucionar estos inconvenientes se pensó en construir otra instalación de primera fusión en algún lugar de Cantabria o Asturias en donde el acopio de carbones resultara menos conflictivo. Esta fábrica, por vía marítima, surtiría de lingote a la de Guriezo, que se dedicaría exclusivamente al afinado y laminado de los hierros. El antiguo plan de establecerla cerca de Ribadesella fue abandonado por la inexistencia de mineral de hierro y el péjimo estado de los caminos. Surgió entonces la posibilidad de emplazarla en Potes, y José Antonio Mier escribió a sus socios sobre las ventajas e inconvenientes que ofrecía el lugar. El carbón de madera resultaba barato y abundante y la carretera que se estaba abriendo al puerto costero de Tina Mayor aseguraba una buena comunicación hasta el mar. Pero de nuevo tropezaron con la falta de mineral de hierro. Mier aconsejó paralizar toda inversión «hasta que el establecimiento de Guriezo haya pagado los grandes dispendios hechos en él»¹¹³. Y así se hizo. Las medidas tomadas surtieron por fin efectos curativos sobre el balance de la sociedad a partir de 1850. Nuevas

¹¹¹ En realidad, más del 95% de la deuda se había contraído con Ybarra, Mier y Compañía. AHDVY, leg. 2000/01. Se concedió la autorización para trabajar los días festivos, por lo que la empresa solicitó permiso para construir una capilla dentro del recinto de la fábrica, pero fue denegado. Se decidió entonces arreglar la pequeña iglesia del pueblo cercano, «para que esté con el decoro correspondiente». AHDVY, leg. 2157/04.

¹¹² AHDVY, leg. 2000/01 y 2157/04.

¹¹³ AHDVY, leg. 2000/01.

aportaciones de los socios y la amortización de parte de la deuda sanearon las finanzas de la fábrica. La marcha eficiente de las instalaciones comenzó a producir beneficios a sus dueños. El inventario del 31 de diciembre de 1852 presentaba una imagen muy distinta a la de tres años atrás. Más de dos tercios del pasivo eran ya capitales propios, que además se habían acrecentado de forma considerable, ya que ascendían a 1.792.839 R.v. entre capital social y beneficios acumulados. Se mantenía el mismo porcentaje de participación de cada socio: Andrés Gutiérrez de Cabiedes y Carlos Dupont, un octavo cada uno, tres octavos Mariano Vilallonga y otros tres Ybarra, Mier y Compañía¹¹⁴.

En definitiva, tras la eliminación de las aduanas interiores Guriezo no tenía en la década de 1840 una ventaja comparativa suficiente sobre otras ferrerías del entorno de Somorrostro, ni por supuesto sobre los lugares carboníferos asturianos, para convertirse en el emplazamiento de la fábrica siderúrgica que los Ybarra pretendían erigir. Diversas circunstancias fortuitas decidieron su destino: la llegada de un indiano con espíritu innovador que intentó transformar la ferrería perteneciente a su hacendada esposa en una factoría moderna en vísperas de la guerra civil, su destrucción por los carlistas, el endeudamiento del conde con Ybarra, Mier y Compañía, la asunción por éstos de la administración de todos sus bienes desde 1840, el arrendamiento de los restos de la fábrica a unos franceses y la frustración de los planes asturianos. Cuando se tomó la decisión en 1846, el crédito contra Lorenzo Serrano ascendía a 400.000 R.v. y Bolueta estaba a punto de emprender la construcción de su primer alto horno para fabricar lingote. Los Ybarra debieron de pensar que no podían esperar más. Después de tres años de búsqueda infructuosa del lugar idóneo optaron por uno que no reunía todas las condiciones deseadas para el éxito de la empresa. De hecho, los primeros años de actividad de Guriezo fueron difíciles y hubo que ajustar los costes al máximo para no acumular pérdidas. Hacia 1850-51 la marcha de la fábrica comenzó a ser satisfactoria, pero muy pronto, en 1854, se tomó la decisión de construir una nueva instalación siderúrgica en la ría de Bilbao.

¹¹⁴ En esa misma fecha se dejó constancia en el balance de que Andrés Gutiérrez de Cabiedes había cedido su participación a sus sobrinos Cosme Zubiría, Juan María, Gabriel y Concepción Ybarra. De esta forma el 50% de la propiedad de la fábrica estuvo desde entonces en manos de los Ybarra. AHDVY, leg. 2000/01.

Segunda Parte: 1849-1890

La segunda generación. Siderúrgicos y mineros

1.- Chenot y Bessemer en la creación del Carmen de Baracaldo.

José Antonio Ybarra falleció el 31 de octubre de 1849 a la edad de 75 años. Se encargaron a su muerte 600 misas y sus 7 hijos e hijas procedieron a repartirse una herencia valorada en 4.130.750 R.v., de la que fueron recibiendo cantidades de manera escalonada según se fueron realizando los diversos activos que la componían¹¹⁵. A partir de entonces Ybarra, Mier y Compañía quedó formada por 5 socios: los hermanos Juan María y Gabriel María Ybarra Gutiérrez de Cabiedes, su cuñado Cosme Zubiría Echeandía, José Antonio Mier y su yerno José de Gorostiza. Mier murió el 14 de junio de 1854 y como consecuencia se procedió a la liquidación de la sociedad. Inmediatamente, desde el 1 de julio, una nueva con el nombre de Ybarra Hermanos y Compañía asumió los negocios de la antigua. La formaron a partes iguales los socios Juan, Gabriel, Cosme y José de Gorostiza. Pero este último se separó 4 años y medio después, de tal forma que a partir del 1 de enero de 1859 los únicos tres socios integrantes de la razón social Ybarra Hermanos y Compañía fueron Juan y Gabriel Ybarra y Cosme Zubiría, aunque se acordó con Gorostiza que mantuviera la propiedad del 25% de las minas. Culminaba así el proceso de creciente dominio de la familia Ybarra sobre lo que en 1828 había empezado como la unión de cuatro comerciantes de vena y hierro¹¹⁶.

Si la evolución de los socios integrantes de la compañía resulta relativamente sencilla de determinar, no ocurre lo mismo con la cuantía de los verdaderos capitales que invirtieron en ella, ni con la riqueza acumulada por cada uno de ellos. En cada nueva constitución de sociedad se escrutaría un diferente capital social que no guardó excesiva relación con la capacidad

¹¹⁵ AHDVY, leg. 1908/02 y 2314/04. En realidad, el reparto se hizo entre 6 hermanos, porque Jerónima había renunciado a sus derechos con anterioridad al internarse en un convento (Véase el apartado 4 de la primera parte de este trabajo). La participación del padre en Ybarra, Mier y Compañía, valorada en 2.036.829 R.v., se realizó con celeridad, pero no fue así con otros créditos y derechos. En 1879 la testamentaría de José Antonio Ybarra era valorada aún en 1.811.317 R.v.

¹¹⁶ AHDVY, leg. 1998/01, 1998/07, 1998/16, 2001/15 y 2002/10.

económica real de los partícipes, muy superior. Por ejemplo, el 31 de diciembre de 1858 el capital acumulado llegaba a 9.425.135 R.v., pero en la sociedad que comenzó a trabajar desde el día siguiente el capital social fue fijado en sólo dos millones de reales. De esta forma, los repartos de beneficios se sucedieron en cada liquidación, aunque a menudo fueron reinvertidos por los socios en forma de créditos que garantizaban un interés mínimo y una mayor seguridad de devolución¹¹⁷.

Tampoco resulta sencillo establecer la composición del activo y su evolución, porque las más importantes partidas de los inventarios ofrecidos en la documentación poseen escasa capacidad explicativa. Por ejemplo, el inventario del 31 de diciembre de 1859 valora el activo total en 17.305.925 R.v., de los que 8.989.410 –el 52%- se engloban con el título “Diferentes deudores por cuenta”, y 3.900.423 –otro 22,5%- con el de “Fondos públicos, acciones de caminos y representación en varias empresas”. Sé por otros documentos que dentro de las dos partidas se incluyeron las crecidas inversiones en las fábricas siderúrgicas de Guriezo y Baracaldo en forma de capital y créditos, y de ellas hablaré en este epígrafe con especial detenimiento porque desde la década de 1850 constituyeron el fundamento de los intereses de los hermanos Ybarra.

Pero de otros intereses, aunque menores también importantes, poco se puede decir por el momento. Las minas, destinadas a ser en el futuro uno de los soportes, junto con la siderurgia, de la riqueza de los Ybarra, se valoraban en 1859 en 100.000 R.v., y conviene indicar que desde hacía tiempo eran ellos los mayores propietarios de explotaciones férricas de Vizcaya. Las participaciones en buques alcanzaban la importante cuantía de 1.117.939 R.v., y las existencias de vena y hierro sumaban 772.247 R.v. Los ferrones aún les debían 2.114.905 R.v., pero de ellos 607.280 se consideraban ya incobrables y no se tenían en cuenta. Además, poseían una participación relevante en el Banco de Bilbao, del que fueron socios fundadores en 1857, y en el Ferrocarril de Tudela a Bilbao, al que invitaron a sumarse a Murrieta y a Uríbarren y por el

¹¹⁷ AHDVY, leg. 1896/09. Esta manera de actuar no fue exclusiva de Ybarra Hermanos y Compañía. En su tesis doctoral sobre la fábrica siderúrgica de San Pedro de Araya, M.A. Sáez García indica que sus socios procedieron de la misma forma, y explica que la mayor parte de los supuestos capitales ajenos de la empresa eran en realidad créditos concedidos por sus propietarios. Pienso que numerosas compañías de carácter individual o familiar pudieron seguir esta forma de autofinanciación. Sáez García (1998), p. 212.

que Juan María Ybarra mostró un especial interés¹¹⁸. Sin embargo, los intereses mineros, bancarios y de transporte, aunque con una vida propia, fueron subordinados a los siderúrgicos, que se convirtieron en hegemónicos dentro del conglomerado de empresas de los hermanos Ybarra. La mayor parte de ellos se concentraron en Guriezo y, a partir de 1854, en las nuevas instalaciones que comenzaron a construirse en Baracaldo. A ellas voy a referirme a continuación.

La fábrica de La Merced de Guriezo continuó durante toda la década la buena marcha iniciada en 1850, pero no escasearon los problemas. El principal, a tenor del contenido de la correspondencia enviada por sus directores a los Ybarra, era el acopio del carbón necesario, vegetal para el horno alto y mineral para los dos hornos de pudelado con que contaba. El primero lo obtenían en gran parte de los montes cercanos de Villaverde y Arcenthaler, propiedad del marqués de Villarías. Seguía siendo un combustible caro, pues la rebaja de su precio no llegaría hasta la desaparición de las ferrerías en las décadas posteriores¹¹⁹. El segundo lo contrataban en Asturias. Además, existía el problema de la irregularidad del caudal del río que atravesaba la factoría y que era empleado para el alto horno, que necesitaba de la ayuda del vapor, y que provocaba también obstáculos a la hora de llevar hasta la costa los productos de la fábrica. Finalmente, la «mala mar» dificultaba el transporte a Baracaldo de los hierros, que a menudo llegaban en mal estado¹²⁰. A pesar de todos estos inconvenientes, Guriezo siguió enviando a la reciente fábrica de Baracaldo hierro colado y dulce al menos hasta 1860 en que se terminaron en ésta los 10 hornos de pudelado. A partir de entonces se especializó en el horno alto y, siguiendo instrucciones de José de Vilallonga, produjo exclusivamente lingote de hierro colado, de excelente calidad, que envió a Baracaldo para su transformación en dulce y su posterior laminado. Desde el 9 de febrero de 1856 perteneció exclusivamente a los Ybarra y a los

¹¹⁸ Carta de Juan María Ybarra a su hermano Gabriel con fecha 13 de abril de 1857. AHDVY, leg. 1553/01. Juan pretendía que los Murrieta suscribieran 5 millones de reales en acciones, pero no parece que lo lograra, porque no se encuentra en la relación de mayores accionistas facilitada por Galarza (1996), p. 225.

¹¹⁹ Sáez García (1998), pp. 64-65.

¹²⁰ AHDVY, leg. 2157/01 y 2169/10.

Vilallonga en la proporción de cinco octavos y tres octavos respectivamente, al vender su parte a los primeros el socio Carlos Dupont¹²¹.

El origen de la fábrica de Nuestra Señora del Carmen de Baracaldo estuvo ligado a la alianza convenida por José de Vilallonga e Ybarra Hermanos y Compañía con Adrian Chenot el 15 de junio de 1854. Por este acuerdo el inventor francés cedió su procedimiento para la fabricación de hierro y acero, que había patentado en 1846, a los empresarios españoles, y éstos se comprometieron a ponerlo en práctica una vez solicitados y obtenidos los correspondientes privilegios de invención por 15 años en España. Las cláusulas definitivas del convenio quedaron establecidas el 20 de noviembre. Vilallonga e Ybarra se obligaron a aportar todos los capitales necesarios para llevar a cabo el negocio «bajo la razon de “Fábrica del Carmen en Baracaldo”», en proporción de un 40% y un 60% respectivamente, pero «la distribución de las utilidades que procedan de la fabricación de la sociedad» se haría de la forma siguiente: un 30% para Vilallonga, un 45% para Ybarra Hermanos y Compañía y el restante 25% para Adrian Chenot como pago de su invento. En cualquier caso, se garantizó un interés anual del 6% para los capitales que se aportaran, así como para los ya adelantados por los Ybarra para la compra de los terrenos en donde debería ubicarse la futura fábrica del Carmen¹²².

El invento de Chenot era un procedimiento directo por el que se producía hierro en estado esponjoso a partir del cual se podía obtener hierro dulce en tochos y barras mediante su aglomeración en fraguas bajas o transformarlo en acero mediante su carburación y fusión¹²³. El privilegio de invención fue pedido en agosto de 1854 y concedido en noviembre del mismo año. A partir de entonces, sus beneficiarios disponían de un año para ponerlo en marcha, pero finalmente se les concedieron 6 meses más debido a múltiples causas y la innovación fue presentada en la fábrica el 6 de mayo de 1856¹²⁴. José

¹²¹ AHDVY, leg. 2000/01 y 2169/10.

¹²² AHDVY, leg. 2169/01 y 2169/10. El documento del convenio indicaba claramente que Nuestra Señora del Carmen era aún un proyecto a finales de 1854. Pienso, por consiguiente, que es exacta la información facilitada por Ybarra Hermanos y Compañía y citada por Uriarte (1998), p. 786, de que la fábrica se construyó entre 1855 y 1860.

¹²³ Uriarte (1998), p. 783; Nadal (1970), p. 221.

¹²⁴ AHDVY, leg. 2168/07. Vilallonga solicitó la prórroga de 6 meses el 13 de septiembre de 1855, alegando la epidemia de cólera sufrida en Bilbao entre noviembre y diciembre de 1854, los temporales y lluvias en el invierno y la primavera de 1855 y de nuevo el cólera en el verano de aquel año. AHDVY, leg. 2168/08.

Vilallonga esperaba con ansiedad desde Figueras recibir noticias de lo ocurrido, que le fueron enviadas dos días más tarde por el Director del Carmen:

«A aquella tarde hicimos constar el privilegio ante un delegado del Governador (...) El 7 por su encargo ... le mandé la relacion para el acta y procuré ceñirme a la letra del privilegio que es á lo que atenderán entendiendo me sin embargo en el detalle de la construccion de los hornos de la manera que me parecia conveniente para que no pueda traslucirse que somos nosotros quien estiende el acta (...) Estamos pues en regla»¹²⁵.

Esta forma de actuar permite albergar serias dudas sobre la verdadera demostración efectuada en El Carmen. Sin embargo, al parecer en Guriezo ya se había llevado a efecto a menor escala y los productos resultantes figuraron en la Exposición Universal de París de 1855, en la que Chenot obtuvo una discutida Medalla de Oro por su hallazgo¹²⁶. Ese mismo año falleció, y su hijo Alfred le sustituyó en sus relaciones con los industriales españoles, llegando a realizar ciertas mejoras en el invento de su padre que serían puestas en práctica en Baracaldo en la década siguiente.

Las obras de construcción de la fábrica de Baracaldo se alargaron hasta finales de 1859. Las instalaciones comprendieron 8 hornos Chenot y 7 afinerías u hornos bajos asociados a ellos, un horno alto y varios hornos de pudelado, así como un tren de laminación¹²⁷. A la altura de 1857 trabajaban en El Carmen 239 obreros, de los que 205 eran hombres y 34 mujeres. Un año después esa cifra se elevó hasta 440 –375 y 65 de cada sexo-, y se mantuvo parecida durante los años siguientes¹²⁸. Mientras tanto, la inversión realizada en el negocio por Ybarra Hermanos y Compañía pasó de 4.389.700 R.v. en 1857 a 7.619.809 R.v. en 1859 entre capital y adelantos, cantidad que sumada a la invertida en Guriezo suponía más de la mitad de su activo en aquel momento y

¹²⁵ AHDVY, leg. 811.

¹²⁶ El dato sobre Guriezo se encuentra en AHDVY, leg. 2168/08. La información sobre la Exposición de París y el galardón al inventor francés proviene de Uriarte (1998), p. 781.

¹²⁷ AHDVY, leg. 835 y Uriarte (1998), p. 787. Durante los años siguientes se sumarían otros dos hornos altos –en 1865 y 1872 (Bilbao, 1985, pp. 216-217)- y hacia 1865 llegarían a 10 los hornos de pudler (Nadal, 1970, pp. 220-221).

demostraba la firme determinación de los empresarios bilbainos de convertirse en industriales siderúrgicos por encima de cualquier otra rama de sus negocios¹²⁹.

Mientras la instalación de los hornos Chenot seguía su curso, otros problemas ocuparon también la atención de Ybarra y Vilallonga. El primero de ellos fue que desde 1855 vieron peligrar su derecho de exclusividad sobre el privilegio obtenido el año anterior porque otro francés, Ernesto Tourangin, pidió y obtuvo en España la patente sobre un nuevo procedimiento que era en realidad, según los socios del Carmen, una mejora del de Chenot. Los Ybarra trataron de hacer valer su privilegio demasiado pronto, cuando en febrero de aquel año Tourangin estaba levantando un edificio en el punto de Galindo, cercano a la fábrica del Carmen. Al no poder demostrar las pretensiones del intruso el juez desestimó la demanda, pero la disputa se encendió entre ambos competidores y poco después Tourangin solicitó la invalidez del privilegio Chenot concedido a los Ybarra. Desconozco cuál fue el resultado final del litigio, pero lo cierto es que el sistema de Tourangin fue implantado en algunas ferrerías, y obtuvo mejores resultados y duró más tiempo que el propio procedimiento Chenot, gracias a su bajo consumo de combustible¹³⁰.

El consumo de carbón vegetal y mineral fue precisamente una de las preocupaciones fundamentales de los fundadores del Carmen, y en concreto de José Vilallonga, que en mayo de 1857 viajó a Francia y Bélgica con el propósito de asegurar su abastecimiento, además de encontrarse con Alfred Chenot, hijo del inventor, y buscar un ingeniero capacitado para dirigir la fábrica. Desde París escribió varias cartas a Cosme Zubiría para informarle de sus gestiones. Además de hablarle de los posibles candidatos a ocupar el puesto de Director del Carmen y de narrarle las entrevistas con Chenot, le explicó sus contactos con Hipólito Warms, propietario de varios vapores que transportaban carbón y coque a Burdeos, Dunquerque y otros puertos franceses. El negocio debía consistir en alargar los viajes hasta Bilbao y aprovechar para cargarlos en esta plaza con vena para Francia, pero para ello

¹²⁸ Al menos hasta 1867, en que ascendió a 480 –420 hombres y 60 mujeres-. Uriarte (1998), p. 787. Los datos de trabajadores de 1857 y 1858 se encuentran en AHDVY, leg. 828.

¹²⁹ AHDVY, leg. 835 y 1896/09.

había que lograr la supresión de los derechos que se pagaban por la introducción en España del carbón mineral. Habló también con D'Eichetal, accionista poderoso de la sociedad minera que explotaba yacimientos carboníferos en la localidad asturiana de Sama de Langreo y miembro del consejo de administración del Crédito Mobiliario. Considero que su entrevista tiene el interés suficiente como para insertar aquí una parte del resumen que de ella hizo Vilallonga:

«Le espuse mis ideas sobre carbones, y que para que nosotros podamos dar mas estension á nuestra fabricación es indispensable asegurarnos por un numero de años conveniente su acopio a un precio regular, que en este supuesto queremos contratar con ellos ó con otros el acopio á un precio limite (...) que si ellos ú otros separadamente ó con nuestro concurso quieren hacer algun establecimiento metalurgico en Sama de Langreo nos podríamos poner de acuerdo para hacer el transporte combinado de carbon de piedra y de vena (...) Hablamos tambien de objetos de hierro y acero para caminos de hierro que mas tarde podríamos elaborar, y me dijo que por su parte contemos que procurará facilitarnos algun contrato para los caminos de España en que el interesa, a este fin»¹³¹.

Así pues, suministro de carbón y supresión de derechos, búsqueda de técnicos capaces y contratos de material ferroviario, todos ellos eran temas que habían de tratarse en París y en otros puntos europeos, y para ello los Ybarra y Vilallonga no ahorraron los viajes que consideraron necesarios. En el mes anterior al de Vilallonga, Juan María Ybarra se trasladó a Lieja para visitar a su hijo José Antonio, que realizaba en la ciudad belga estudios de ingeniería. Aprovechó para visitar con Alfred Chenot las más importantes fábricas del país¹³². Estos viajes se habían convertido en algo habitual para los Ybarra y Vilallonga al menos desde la década de 1840. Contaban además con socios

¹³⁰ Tourangin arrendó varias ferrerías en Orozco, Arrancudiaga y Mena para implantar su procedimiento, y abandonó su proyectada fábrica de Galindo. AHDVY, leg. 2169/01; Bilbao (1988), pp. 231-232; Uriarte (1998), pp. 788-791.

¹³¹ AHDVY, leg. 2169/10.

¹³² AHDVY, leg. 1553/01.

estables en París y Londres, y por ello no fue casual que recibieran con rapidez información sobre las innovaciones técnicas que ocurrieron en el mundo de la siderurgia europea. Esta conexión privilegiada con los países industriales más desarrollados explica la asociación con Chenot, y también los hechos de que voy a hablar a continuación.

El episodio más sorprendente de la actividad siderúrgica de los Ybarra fue sin lugar a dudas la temprana relación establecida con el inventor y empresario inglés Henri Bessemer. Éste había obtenido en febrero de 1856 la patente de la que sería su innovación más famosa, que él mismo presentó al público en agosto de aquel año como un nuevo sistema para la elaboración de hierro dulce y acero sin necesidad de combustible. En esencia, el incipiente convertidor Bessemer eliminaba el carbono contenido en el hierro colado en estado líquido mediante la inyección de aire comprimido, obteniendo, según el momento en que se interrumpiera el proceso, acero si aún contenía algo de carbono o hierro dulce si había desaparecido por completo. El revolucionario hallazgo causó inevitablemente una gran expectación entre los industriales siderúrgicos, aunque también un natural escepticismo. Henri Bessemer logró en poco tiempo vender licencias a fabricantes británicos y extranjeros por un valor de 107.000 libras esterlinas¹³³. De ellas, 5.000 –equivalentes a 500.000 reales- fueron pactadas con José Vilallonga e Ybarra Hermanos y Compañía sólo un mes después de la presentación pública del invento. A cambio de esa cantidad el catalán y los bilbainos obtuvieron la exclusividad del empleo del nuevo procedimiento en España¹³⁴.

Vilallonga e Ybarra debieron de entrar en contacto con Bessemer durante el verano de 1856. El 6 de septiembre solicitaron por su cuenta un privilegio de introducción por 5 años del invento del inglés, e inmediatamente después José Vilallonga y José María de Ybarra –el hermano asentado en Sevilla- viajaron a Londres para presenciar una prueba del procedimiento dirigida por el propio Bessemer y pactar con él las condiciones definitivas del convenio. Tanto la prueba como las negociaciones entabladas con el inventor

¹³³ Llegó a rechazar con desprecio una oferta de adquisición exclusiva de su patente que se elevaba a 50.000 libras esterlinas. Gale (1973), pp. 17-19.

¹³⁴ AHDVY, leg. 2169/04. La fecha exacta de la firma del contrato fue el 26 de septiembre de 1856.

fueron descritas por José María en dos cartas enviadas a sus hermanos bilbainos en los últimos días de septiembre. De su contenido se desprende que actuaba en nombre de Ybarra Hermanos y Compañía, que el procedimiento presentaba serios problemas en su aplicación y que Henri Bessemer era un duro negociante. Sobre la prueba, realizada el 25 de aquel mes en el taller del inventor, indicaba que habían asistido en total 16 personas, pero que ellos dos se quedaron a solas largo tiempo con Bessemer para hacerle numerosas preguntas y formular las condiciones finales del contrato. Ybarra mostraba dudas, compartidas por Vilallonga, sobre la viabilidad del nuevo procedimiento. La más importante concernía a la calidad del producto que salía del nuevo horno reductor: «Metido en la fragua el pequeño lingote que se sacó,...al martillarlo se rompió siempre, atribuyéndose esta fatalidad a que el lingote, por ser el ultimo de la colada, sacó alguna escoria». Sin embargo, «sujetado á la accion de la lima dio mejor prueba», por lo que concluía Ybarra que

«...el hierro maleable producido por Bessemer no es de calidad tan superior como lo han querido hacer...y no se presta bien al martillo, si bien para la lima es mejor que el de Guriezo. Pero és menester tener en cuenta que la calidad del hierro comun inglés no és como el nuestro,...y por consiguiente podrá sacarse mucho mejor»¹³⁵.

En realidad, Ybarra y Vilallonga habían sido testigos de los problemas con que tropezó Bessemer tras la presentación de su invento. Además, la familia Chenot, que vio peligrar sus privilegiadas relaciones con los Ybarra por la aparición del nuevo hallazgo, insistió en la superioridad de su innovación sobre la de Bessemer. Ello no obstante el acuerdo se firmó, y con unas condiciones más ventajosas para el inventor de lo que José María Ybarra había pretendido en un primer momento, según su propio testimonio, debido a la «...exigencia de Mr. Bessemer, achicándose en lo que había ofrecido, a mi

¹³⁴ AHDVY, leg. 2169/04. La fecha exacta de la firma del contrato fue el 26 de septiembre de 1856.

¹³⁵ AHDVY, leg. 2169/04. José María Ybarra también indicó su preocupación por la resistencia del horno a la continuidad de las operaciones y por la necesidad de componerlo o renovarlo, pero en líneas generales se mostró partidario de aplicar la innovación.

pesar»¹³⁶. El inglés se comprometió a pedir la patente de invención en España por 15 años y, una vez obtenida, a cederla a Ybarra y Vilallonga, que a su vez se obligaron a retirar la suya de introducción por 5 años ya solicitada. Además, Bessemer facilitaría a sus socios españoles los planos y explicaciones necesarios para poner en práctica su invento y, más importante aún, cuantas mejoras tuvieran lugar durante los 15 años que durara el privilegio de invención, pero a cambio exigió ser informado en reciprocidad de cualquier avance que se produjera en la fábrica de los españoles. Por último, el precio quedó fijado como ya se ha dicho en 5.000 libras esterlinas, con la importante exigencia de Bessemer de que las primeras mil le serían pagadas al obtener el privilegio, se llevara o no adelante la fabricación por el nuevo sistema¹³⁷.

La concesión del privilegio de introducción por 5 años se obtuvo el 31 de diciembre de 1856 y la del privilegio de invención por 15 años el 31 de enero del año siguiente. Todas las gestiones corrieron a cargo de un agente contratado por Ybarra y Vilallonga para sus relaciones con el Estado, llamado Manuel María Álvarez¹³⁸. Mientras tanto se recibieron noticias de que otros hombres de negocios españoles se habían interesado en el invento. José María, ya de vuelta en Sevilla, escribió de nuevo a sus hermanos en diciembre de 1856: «me han indicado que son muchas las solicitudes presentadas pidiendo el privilegio Bessemer», y desde Londres les informaron de que a raíz de publicarse en la revista *Engineer* que unos españoles habían adquirido el nuevo procedimiento, la casa Mildred & Goyeneche había sido encargada por «unos fabricantes de fierro de Vizcaya», posiblemente Bolueta, de averiguar lo que pudiera, en concreto «si eran de la casa de Ybarra Hermanos o de la de Heredia»¹³⁹. Por otro lado, los Ybarra dieron con rapidez los primeros pasos destinados a hacer constar la ejecución de los privilegios de introducción y de

¹³⁶ Carta de José María Ybarra a sus hermanos fechada el 30 de septiembre de 1856. AHDVY, leg. 2169/04.

¹³⁷ AHDVY, leg. 2168/06. El resto del precio se pagaría de la siguiente forma: 1.000 libras al de un año de obtenido el privilegio, 1.500 a los dos años y las restantes 1.500 a los tres. Ybarra y Vilallonga se comprometían también a efectuar las gestiones necesarias para obtener el privilegio de invención en nombre de Bessemer.

¹³⁸ Bessemer remitió una extensa explicación de su procedimiento para la presentación del privilegio de invención, que se hizo con fecha 17 de octubre de 1856. AHDVY, leg. 2169/03 y 2169/05. Manuel María Álvarez fue senador por Madrid en una época posterior, y en 1879, con motivo de la concesión de la exención arancelaria para material ferroviario a dos compañías de líneas férreas recién creadas, atendió los requerimientos de las empresas siderúrgicas españolas en la Cámara. Sáez García (1997).

¹³⁹ AHDVY, leg. 2169/04.

invención pedidos, para lo que contaban con el plazo de un año a partir de su concesión. El Director de la fábrica del Carmen esperaba ya en octubre de 1856 los planos que debía enviar Bessemer para construir «el aparato». En febrero del año siguiente llegó la máquina a la fábrica de Guriezo procedente de la del Carmen, siguiendo instrucciones de Vilallonga¹⁴⁰. El 27 de diciembre de 1857, a las órdenes del representante de Bessemer, Aimé Glere, y en presencia del delegado del Gobernador Civil de la provincia de Santander, el nuevo procedimiento se llevó a efecto en las instalaciones de La Merced de Guriezo, al parecer con éxito. La prueba fue repetida el 6 de febrero de 1858. De esta forma Ybarra y Bessemer hicieron firmes sus privilegios de introducción y de invención. La descripción dada por el delegado del Gobernador deja poco lugar a dudas:

«...en un aparato construido al intento, bajo la dirección del inventor, segun se manifestó, se introdujo una cantidad dada de fierro colado en su estado liquido producido en el alto horno por el metodo ordinario usado en todos los de su especie, y para reducirlo á fierro dulce en lugar de servirse de los hornos de pudlage ú otros medios que la metalurgia posee, se consiguió por medio del viento á muy alta presion, introducir en el aparato mencionado cierta cantidad conveniente de aire atmosferico combinado, segun digeron, con oxigeno, que en su contacto con el metal en estado de liquefaccion, produjo una temperatura elevadisima; a favor de ella, se fue desprendiendo el carbono, gangas y tierra; cuando desapareció el primero, y cuando por las señales marcadas que el aparato presenta se conocio por los inteligentes que lo dirigian, que la operacion habia llegado a su fin, se hizo correr el liquido convertido en fierro dulce, y fue recibido en lingoteras que estaban preparadas con este obgetto. Se dijo por los operadores que en cierto estado de la operacion, dejando salir parte de aquel liquido el producto obtenido seria acero, como efectibamente se hizo, segun dijeron los mismos, porque

¹⁴⁰ AHDVY, leg. 811 y 1554/01.

contenia una parte de carbono, y esto se concebirá con facilidad por los inteligentes»¹⁴¹.

Así pues, el procedimiento Bessemer fue inaugurado con éxito en España en unas fechas tan tempranas como diciembre de 1857 y febrero de 1858, adelantándose al parecer varios meses a la ya conocida prueba del sueco Göran Fredrik Göransson, efectuada el 18 de julio de 1858 y única entre las primeras en llegar a buen término¹⁴². Pero del resto de Europa, y muy especialmente de Inglaterra, Ybarra y Vilallonga recibieron noticias del fracaso casi general del invento. El nuevo procedimiento presentó en sus primeros tiempos tres graves dificultades técnicas: el uso de mineral con fósforo, que transmitía este elemento al acero provocándole fragilidad, la sobreoxidación, de causas al principio inciertas, y el efecto perjudicial del azufre. Para solucionar la primera no hubo más remedio que emplear minerales puros, de muy bajo contenido en fósforo. Las dos últimas se solventaron a partir del descubrimiento de Robert Mushed del empleo doblemente beneficioso del manganeso. Incorporando al final del proceso de conversión aleaciones de hierro y manganeso se logró un acero desoxido y la transformación del sulfuro férrico, pero esta solución no llegó hasta 1862¹⁴³. El empleo de mineral de hierro sin fósforo, bajo en azufre y rico en manganeso fue la clave del éxito de las iniciales pruebas sueca y española. Göransson continuó y perfeccionó la experiencia en su país, pero no hicieron lo mismo los Ybarra, que en los meses siguientes a las demostraciones de Guriezo decidieron anular el convenio con Bessemer y renunciaron al nuevo procedimiento.

En junio de 1858 Ybarra y Bessemer devolvieron sus privilegios de introducción y de invención al Estado y rompieron su acuerdo¹⁴⁴. Con posterioridad el inglés se quejó con amargura de que la causa de haber perdido los derechos en España fue la falta de fe que los Ybarra mostraron hacia su invento¹⁴⁵. Así fue, ya que en aquel momento temprano la viabilidad técnica del

¹⁴¹ AHDVY, leg. 2169/08.

¹⁴² Boni (1956), p. 17; Gale (1973), p. 20; Apraiz (1978), p. 375.

¹⁴³ Gale (1973), pp. 19-21; Apraiz (1878), pp. 374-376; Escudero (1998), pp. 3-4.

¹⁴⁴ AHDVY, leg. 2169/08.

¹⁴⁵ J.G.H. (1879), p. 353. De hecho, Bessemer ya había propuesto a los Ybarra en febrero de 1857 la cancelación del convenio por «...la creencia en que están de que serían inutiles cuantos pasos se dieran ulteriormente en el negocio». AHDVY, leg. 2169/04.

hallazgo, la calidad del producto resultante y sus usos comerciales no estaban en absoluto clarificados. En enero de 1857 ya habían recibido informes confidenciales de Bird & C., agentes suyos en Londres, alertándoles de que las mejoras anunciadas por Bessemer en experimentos realizados en Sheffield eran dudosas, y avisándoles de que no era prudente arriesgar más dinero en el nuevo sistema, aun cuando convenía no perder la patente y mantenerse a la expectativa¹⁴⁶. Por el contrario, Chenot había obtenido en la Exposición de París de 1855 un galardón por la calidad de sus productos y, lo que es más importante, la fábrica del Carmen llevaba 3 años construyendo los hornos según los planos del francés, con técnicos y obreros franceses, y los Ybarra habían invertido un capital que rondaba los 5 millones de reales. Se presentó ante ellos una disyuntiva tecnológica y optaron por la seguridad que ofrecía la calidad probada del procedimiento Chenot, preservando los cuantiosos capitales ya empleados en su construcción. Esta decisión, aunque se demostraría errónea en el futuro debido al éxito de Bessemer y el fracaso relativo de Chenot, entraba dentro de la lógica empresarial en 1858. La prontitud con que los Ybarra anularon el acuerdo con Bessemer, además, persiguió evitar la continuación de los pagos al inventor inglés, que había recibido ya de los españoles 2.000 libras esterlinas y esperaba recibir en aquel mismo año otras 1.500.

Una vez el procedimiento fue abandonado por los bilbainos, hubo en España dos intentos infructuosos de establecerlo. El primero fue protagonizado por el militar y empresario Francisco Antonio Elorza en la fábrica de Trubia en 1861, y el segundo en El Pedroso por uno de sus socios hacia 1865, pero ninguno de los dos llegó a funcionar¹⁴⁷. En suma, parece claro que en las fechas tempranas en que los Ybarra entraron en contacto con Henri Bessemer

¹⁴⁶ Carta de Bird & C. a Ybarra Hermanos y Compañía fechada el 14 de enero de 1857. Los Ybarra se dieron por perfectamente enterados y en septiembre de aquel año enviaron a Bessemer, a través de Bird & C., una respuesta en la que le daban a conocer sus dudas sobre el procedimiento. Bird & C. no hizo llegar al inventor los párrafos en que se mencionaba su informe, y protestó a los españoles por haber empleado en su respuesta a Bessemer una información confidencial. Carta de Bird & C. a Ybarra Hermanos y Compañía fechada el 6 de octubre de 1857. AHDVY, leg. 1554/01.

¹⁴⁷ En el caso de Trubia no se indican los motivos. Fernández Penedo (1964), p. 465. En lo que respecta a El Pedroso, el socio interesado, J.G.H., explicó años después que «...aunque en las formas no encontró contrariedad en sus consòcios, en el fondo halló la resistencia pasiva y la aplicación de la fuerza de inercia bastante para que se pusieran dificultades indirectas en número y proporciones suficientes para vencer á la sazon en una lucha, poco menos que á la desesperada, que al fin se entabló sobre el asunto».

su descubrimiento pareció prometedor, pero graves complicaciones técnicas postergaron su aplicación a la industria siderúrgica europea. La inicial prueba que hizo Bessemer en su taller tuvo éxito de manera fortuita al emplear por casualidad hierro colado de mineral puro, sin fósforo¹⁴⁸. Por el mismo motivo triunfó en la prueba realizada en Suecia, y pienso que también en España en unas fechas tan tempranas como diciembre de 1857 y febrero de 1858. La continuidad del convertidor Bessemer en Guriezo fue técnicamente posible gracias al empleo del mineral adecuado, pero en aquel momento los Ybarra consideraron que la opción tecnológica óptima para sus objetivos siderúrgicos era el horno Chenot. Las dos pruebas de 1857 y 1858 no dejaron de ser, a la luz de los hechos posteriores, una curiosidad histórica, pero poco más. La verdadera introducción del Bessemer en España se produciría en 1885, de la mano de los mismos empresarios que lo habían intentado en Guriezo 28 años antes.

2.- La “contradicторia” década de los sesenta.

Una vez tomada la opción tecnológica por el procedimiento Chenot los dueños del Carmen ocuparon su tiempo en la preparación de todos los demás aspectos del negocio. Fue José Vilallonga quien marcó las pautas a seguir en lo concerniente a los medios con que había de contar la empresa y los objetivos que debía perseguir. En un proyecto redactado en 1858 propuso la unión de las fábricas de Guriezo y Baracaldo bajo una misma razón social. La primera debería dedicarse exclusivamente a la producción de hierro colado en lingotes al carbón vegetal. La segunda habría de transformarlo en hierro dulce o acero para su venta o posterior laminado. Su principal preocupación era el combustible. En torno a su precio y a la seguridad de su abastecimiento circulaban todas sus especulaciones sobre el futuro del Carmen dentro del panorama siderúrgico español. Conocimientos amplios, optimismo racional y ambición empresarial impregnaban su visión del negocio. En las cartas que en 1859 escribió desde Barcelona a Cosme Zubiría contestó a numerosas

J.G.H. aludió al temor infundado del resto de los socios a verse obligados a efectuar cuantiosas inversiones para llevar a cabo el nuevo procedimiento. J.G.H. (1879), pp. 353-354.

¹⁴⁸ Gale (1973), pp. 17-19; Apraiz (1978), p. 374.

preguntas de sus socios y allanó dificultades. Los Ybarra reconocían que no tomaban una decisión sin consultarla antes con Vilallonga¹⁴⁹.

El empresario catalán calculaba que para que los trenes de cilindros que se estaban construyendo pudieran ponerse a pleno rendimiento serían necesarias algo más de 15.000 toneladas de hierro bruto. Con el lingote que llegaba del horno alto de Guriezo podían hacerse casi 3.000, y otras 4.000 salían de los hornos Chenot, por lo que se presentaba un déficit previsible de más de 8.000 toneladas que había que solucionar. Existían tres posibilidades: rebajar la producción de hierro elaborado a lo que permitía la cantidad de hierro bruto fabricado en Baracaldo, construir más hornos Chenot o importar lingote extranjero. Las dos primeras eran descartadas por Vilallonga: la primera porque «...el obrar así sería perjudicarnos» y la segunda «...no seria lo mas prudente no habiendo vencido aun satisfactoriamente todas las dificultades que se presentan para trabajar por este sistema». Así que, añadía el catalán, «...lo mas acertado es aumentar desde luego todo lo posible nuestra producción, acopiando lingote extranjero de calidad regular, beneficiandolo con mezcla de lingote de Guriezo ó de esponja». Pero no todo el déficit había de suplirse con hierro foráneo, ya que para mantener la calidad del producto elaborado en El Carmen no debía superar un tercio de la mezcla. Por ello, pensaba, «...nos conviene construir cuanto antes uno ó dos hornos altos para producir nosotros mismos todo el lingote que necesitamos». Y concluía:

«La prosperidad del establecimiento de Baracaldo debe fundarse en la elaboración de productos de calidad superior y en gran cantidad; porque, colocado al lado de las ricas venas de Somorrostro le es dado hacer fierro y acero muy buenos, mientras que los excesivos precios á que paga el combustible no le permiten producir estos con la baratura que en Asturias (...) Obrando de esta manera es de esperar que todos los productos de Baracaldo serian buenos para las clases á que respectivamente se hubiesen empleado, y que

¹⁴⁹ Del papel desempeñado por el empresario catalán existen numerosos ejemplos en la correspondencia de los bilbainos. Baste citar una carta que enviaron a un hijo de Chenot en la que, acerca de una mejora introducida en el invento de su padre, le contestaron: «Esperamos que el Sr. Vilallonga vuelva de Barcelona para conferenciar con él, que como V. sabe es mas competente que todos nosotros en esta materia». La carta está fechada el 4 de abril de 1862. AHDVY, leg. 1385.

gozarian de buena reputación, vendiéndose por lo tanto á buenos precios; y así no peligraría nunca la existencia de este establecimiento por ruda que fuese la competencia que le hiciesen los que se montan en Asturias»¹⁵⁰.

Vilallonga veía claramente que El Carmen debía optar por la calidad de sus productos para defenderse de la ventaja comparativa de que gozaba la competencia asturiana en lo referente al combustible. Además tenía que fabricar su propio lingote, o bien hacerlo en otro sitio más adecuado, fuese Asturias o cualquier otro lugar. La integración vertical hacia atrás de la fábrica de Baracaldo había de llegar también al carbón de piedra si no se aseguraba su abastecimiento a un precio y condiciones convenientes, para lo que proponía la adquisición de minas de carbón, de nuevo en Asturias. El coque podría conseguirse en Swansea o Newcastle y establecer con estas plazas un tráfico de retorno de mineral de hierro. En cuanto al carbón vegetal que necesitaban tanto Guriezo como Baracaldo, sugería a los Ybarra traerlo de Italia e incluso de Constantinopla, y para ello había establecido contacto con un representante asentado en Barcelona que le ofrecía la posibilidad de facilitarle 5.000 toneladas anuales por todo un quinquenio a un precio menor que el que se pagaba en Vizcaya y Santander:

«Ruego a Vms. por lo tanto que, sin impresionarse de la primera idea, estudien el negocio que propongo. No olviden Vms. que actualmente en Vizcaya el carbon de leña está muy caro (...) La fábrica de Heredia de Málaga debe su salvación y su fortuna á la determinación de alimentar sus hornos altos con carbon vegetal extranjero (...) el carbon de que se trata vendría nada menos que del Mar Negro (...) En Santander, donde se vende muy caro el carbon de leña habrá de hacer cuenta mandar algún cargamento para alarmar a los proveedores de arbolado, y hacer bajar sus pretensiones»¹⁵¹.

¹⁵⁰ AHDVY, leg. 2169/10.

¹⁵¹ Carta de José Vilallonga a Cosme Zubiría fechada el 4 de mayo de 1859. AHDVY, leg. 2157/09.

Por último, proyectaba también integrar verticalmente hacia delante a la sociedad mediante la creación de una fábrica de «construcción de armaduras para edificios, puentes y tinglados de caminos de hierro», además de laminados especiales -alambres, hojalatas, chapas, etc.-, que estuviera situada cerca de Barcelona por ser esta ciudad el principal mercado siderúrgico español. Además proponía la producción de raíles, «...al objeto de que viendo el Gobierno que en España se fabrican los raills tan buenos o mejores que en el extranjero, se pudiese inclinarle a que nos concediese una pequeña protección con la cual podríamos dedicarnos a estas producciones, siendo sin ella imposible por los primeros años competir con los ingleses». Sobre este asunto tuvo que insistir a sus socios, pues los Ybarra temían que una solicitud de primas de producción al Estado les enemistase con las compañías ferroviarias:

«...no sé ver por qué, antes al contrario que podrían salir aventajadas con la disposición que se solicita; la cual no les impediría de recibir del extranjero sin derechos, como hasta aquí, todo el material que necesitasen, sino que además les facilitaría comprarlo más barato en el país, puesto que el fabricante que recibiese del Gobierno 42 reales por cada quintal de carriles que hiciese, se hallaría en el caso de cederlos á las empresas de vías ferreas por solo el precio de 20 a 24 reales, en lugar de 28 á 32 que pagan los que traen del extranjero»¹⁵².

Así pues, el proyecto siderúrgico del empresario catalán era a la altura de 1858-59 muy ambicioso. Contemplaba una producción elevada en cantidad y en calidad, un conjunto integral de empresas que abarcaran desde la materia prima y el combustible hasta la venta al cliente final, y no excluía la posibilidad de hacerse un hueco en el mercado de material ferroviario. A continuación veremos en qué quedó todo. El 27 de enero de 1860 se firmó la escritura de constitución de la sociedad comanditaria Ybarra y Compañía, atendiendo a las indicaciones de José Vilallonga. Éste había cedido la mitad del 40% que en un

¹⁵² Carta de José Vilallonga a Cosme Zubiría fechada el 26 de abril de 1859. AHDVY, leg. 2157/09.

principio pensaba representar para dar cabida en la empresa a los dos socios de Londres y París, Murrieta y Uríbarren. El capital se fijó en 6 millones de reales, dividido en 10 comanditas de 600.000 R.v. cada una. De ellas, 6 fueron para Ybarra Hermanos y Compañía, dos para José Vilallonga y su hermano Mariano, una para Cristóbal Murrieta y Compañía y otra para la casa Uríbarren. Además, cada uno se comprometía a aportar en forma de anticipo otros 400.000 R.v. por cada comandita. En total, por consiguiente, la empresa comenzaría a funcionar con unos recursos de 10 millones de reales, pero sólo Murrieta y Uríbarren entregarían sus participaciones en metálico, pues las de Ybarra y Vilallonga se traducían en las dos fábricas de Baracaldo y Guriezo, que la nueva sociedad comanditaria hacía suyas. Tanto por la cuenta de capital como por la de anticipos los socios percibirían un interés anual del 6%, y la gerencia recaería en Ybarra Hermanos y Compañía, por lo que recibirían también una remuneración¹⁵³. En el inventario realizado en esa misma fecha se fijó un valor para la fábrica de Guriezo de 3.770.995 R.v. y para la de Baracaldo de 7.619.809 R.v. Vilallonga ajustó su antigua participación en las fábricas a la nueva en Ybarra y Compañía, de 2 millones de reales, pero a Ybarra Hermanos y Compañía se le reconoció un nuevo crédito de 3.421.533 R.v. por el valor superior de sus aportaciones sobre el capital y los anticipos reconocidos en un primer momento. De esta forma, de unos recursos totales que sumaron 13.421.533 R.v., el 70% de Ybarra y Compañía quedó desde el principio en manos de Juan y Gabriel Ybarra y de Cosme Zubiría¹⁵⁴.

La sociedad asumió todas las funciones de abastecimiento y comercialización de las fábricas de Guriezo y Baracaldo, actuando como empresa intermediaria entre los centros productores y el mercado. Adquiría las materias primas y el combustible y luego las vendía a las fábricas a un precio superior, y compraba su producción a un menor precio para trasladarla después a los almacenes y a los agentes y obtener un valor mayor. Por consiguiente todo el coste del proceso era cargado a las fábricas, y de esta forma era habitual que en un mismo ejercicio Ybarra y Compañía tuviera cuantiosos beneficios y El Carmen importantes pérdidas. Al final la primera cubría los déficits de la segunda, pero en concepto de préstamo y cobrando por

¹⁵³ AHDVY, leg. 1998/05.

¹⁵⁴ AHDVY, leg. 1999/05.

ello un 6% de interés anual. De la misma manera que el capital y los adelantos que los socios hacían a Ybarra y Compañía percibían, como ya hemos dicho, su correspondiente 6% anual. Así, el mayor gasto de Ybarra y Compañía y uno de los más importantes del Carmen estaba constituido por los costes financieros, que en realidad no remuneraban a capitales ajenos sino a propios. Esto es, no eran costes, sino beneficios. De esta forma el análisis de la contabilidad del entramado siderúrgico del grupo Ybarra ofrece una información interesante. Si a los beneficios contabilizados como tales se añaden los intereses al capital y a los adelantos y lo cobrado por la gerencia se obtiene un resultado durante la década de los sesenta, aunque no sobresaliente, sí más favorable. La actividad siderúrgica fue capaz de reportar a los Ybarra y a sus socios entre 1860 y 1872 una rentabilidad de al menos el 10% anual sobre los capitales que invirtieron en ella. No obtuvieron unas ganancias espectaculares, pero tampoco desperdiciaron su dinero. Lo vemos en el cuadro 2.1., respetando la misma división en períodos que la empleada por la contabilidad de Ybarra y Compañía.

Cuadro 2.1: Capitales, beneficios y rentabilidad del grupo Ybarra en el negocio siderúrgico entre 1860 y 1872 (en R.v.).

PERIODO	CAPITALES INVERTIDOS	INTERESES (6%)	BENEFICIOS CONTABLES	BENEFICIOS TOTALES	RENTABILIDAD ANUAL
1.1.1860-30.6.1863	14.696.076	3.086.176	2.049.594	5.135.770	10%
1.7.1863-31.12.1865	17.651.853	2.647.778	1.300.403	3.948.181	8,95%
1.1.1866-31.12.1867	17.663.717	2.119.646	111.895	2.231.541	6,3%
1.1.1868-31.12.1868	16.949.225	1.016.953	1.531.332	2.548.285	15%
1.1.1869-30.6.1870	17.964.333	1.616.790	-457144	1.159.646	4,3%
1.7.1870-31.12.1871	21.086.067	1.897.746	2.754.064	4.651.810	14,7%
1.1.1872-31.12.1872	20.425.154	1.225.509	2.308.931	3.534.440	17,3%
TOTAL/ MEDIA	17.449.485	13.610.598	9.599.075	23.209.673	10,25%

Fuente: AHDVY, leg. 976 y 977.

Pero esta forma de actuar no significó que los socios descapitalizaran a la empresa. Al contrario, una buena parte de los beneficios fueron reinvertidos en la sociedad, de tal forma que a la altura de 1870 los recursos “propios” de Ybarra y Compañía entre capital comanditario y anticipos superaban los 20 millones de reales, de los que tres cuartas partes pertenecían a Ybarra Hermanos y Compañía, una quinta parte a los Vilallonga y sólo un modesto 5% a los herederos de Cristóbal de Murrieta, fallecido en 1868. Uríbarren había muerto en 1861 y sus herederos habían vendido a los Ybarra su comandita por casi un millón y medio de reales cinco años después¹⁵⁵. En suma, en una década el capital de la empresa se había doblado, Vilallonga había mantenido

¹⁵⁵ AHDVY, leg. 1998/15 y 2001/05. La muerte de Cristóbal de Murrieta se produjo el 17 de noviembre de 1868 y sus herederos fueron sus cinco hijos Mariano, José, Cristóbal, Adriano y Carmen Murrieta Campo; El fallecimiento de José Javier Uríbarren tuvo lugar el 27 de marzo de 1861 y sus propiedades se repartieron entre José Luis de Abaroa, Bruno López de Calle y su esposa Luisa Landáburu Uríbarren, y Amada de Batiz, viuda de Fabián de Uríbarren. La comandita se vendió el 27 de marzo de 1866 por 1.476.000 R.v. exactamente.

su participación, los Ybarra la habían incrementado y los socios extranjeros casi habían desaparecido. Conviene recordar además que José de Vilallonga se había casado en 1861 con Rafaela Ybarra Arámbarri, hija de Gabriel, por lo que puede considerarse que en 1870 el 95% de Ybarra y Compañía estaba en manos del grupo familiar.

El cuadro 2.1 también permite entrever, con alguna salvedad, la evolución de la coyuntura siderúrgica española entre 1860 y 1872. La principal competencia de Ybarra y Compañía se encontraba en las fábricas de Asturias y de Málaga pero, al igual que ellas, El Carmen no pudo acceder al importantísimo mercado de material ferroviario, que tuvo su gran auge entre 1860 y 1865¹⁵⁶. Y no porque no se intentara convencer al Gobierno de la necesidad de una protección, como hemos visto en los proyectos de Vilallonga de 1858 y como se demostró en la participación de Ybarra y Compañía en 1865 en la Información sobre el Derecho Diferencial de Bandera. No pudo ser, y Baracaldo hubo de conformarse con los sectores del mercado orientados hacia productos de mayor calidad -laminados superiores y finos- y de menor demanda, que obligaban además a una mayor diversificación de la producción¹⁵⁷. Pero en este campo El Carmen se defendió mejor que otras empresas gracias a lo que Vilallonga había apuntado en 1858: la excelente calidad del mineral beneficiado, obtenido de Somorrostro a mejor precio que las empresas de Asturias debido a la proximidad entre el criadero y la fábrica. En los años de 1866 y 1867 la crisis financiera que sufrió el país rebajó en varios puntos la rentabilidad que la empresa había logrado en la primera mitad de la década. Las pérdidas de 1869-70 no se debieron a la verdadera marcha del negocio sino a la aplicación en la contabilidad de la sociedad de una nueva valoración de los hierros existentes en todos los almacenes, que arrojó un saldo inferior en más de un millón y medio de reales al mantenido hasta entonces. En 1871 la recuperación posibilitó la obtención de unos beneficios elevados y en 1872 la rentabilidad del negocio alcanzó la cota del 17% gracias a los acuerdos de precios a que llegaron las principales empresas siderúrgicas españolas, descubiertos y estudiados por M. A. Sáez¹⁵⁸. Años después

¹⁵⁶ Nadal (1975), p. 161.

¹⁵⁷ Bilbao (1985), pp. 220-226.

¹⁵⁸ Sáez García (1998), pp. 117 y ss.

recordarían los Ybarra que «...desde el año 1870 la marcha de la sociedad fué haciendose cada vez mas desahogada y... pudo regularizarse también la situación económica»¹⁵⁹.

Durante estos años se llevaron a cabo algunas importantes inversiones cuyos objetivos fueron, por un lado, mejorar la eficiencia de la fabricación en Baracaldo y, por otro, facilitar la recepción de sus *inputs* y la colocación de sus *outputs* mediante procesos de integración vertical hacia atrás y hacia delante respectivamente. En cuanto a lo primero, entre otras actuaciones que se llevaron a cabo se construyó en 1863 una fábrica de gas propia para el alumbrado y funcionó al menos desde 1867 un laboratorio químico¹⁶⁰. Pero la preocupación fundamental de los socios del Carmen fue resolver los problemas con que habían tropezado en el empleo de los hornos Chenot. Los hijos del inventor fallecido en 1855 trataron de solucionar los inconvenientes del sistema ideado por su padre y ya en 1860 anunciaron mejoras a los empresarios españoles. Éstas no se tradujeron en una verdadera innovación hasta 1866, en que los Ybarra firmaron un convenio con Eugene Chenot para construir en Baracaldo un nuevo horno de reducción, similar a un alto horno, que permitía economías en el combustible¹⁶¹. Sin embargo, la técnica Chenot se abandonó en 1872 a causa de su elevado consumo y su dudosa eficacia¹⁶². Desde entonces prosiguió en El Carmen un único sistema de producción, basado en la fabricación de lingote de hierro colado mediante tres hornos altos –uno al carbón vegetal y dos al coque, el último de éstos levantado en 1872-, su conversión en hierro dulce en 10 hornos de pudelado y su elaboración en un tren de laminación.

Por lo que respecta a la obtención de los *inputs* necesarios para el funcionamiento del Carmen, desde 1860 se discutió la conveniencia de adquirir minas en propiedad para asegurar un suministro regular y barato de mineral de hierro a la fábrica. Finalmente la compra no se realizó, y años después los

¹⁵⁹ Escrito fechado en 1880. AHDVY, leg. 1999/12.

¹⁶⁰ AHDVY, leg. 976; Uriarte (1998), p. 787.

¹⁶¹ AHDVY, leg. 308 y 2169/17; Uriarte (1998), p. 784.

¹⁶² Goenaga (1883), p. 447; Según F. Sánchez Ramos los hornos funcionaron hasta 1874. Sánchez Ramos (1945), pp. 168-169. Ya en 1862 los Ybarra manifestaron a Eugene Chenot las dificultades con que habían tropezado: «...muchas veces hemos hablado de los malos ratos que nos daba la marcha incierta de los hornos que tenemos de esponja y si no hubiera sido por los gastos que hemos hecho, mas de una vez hemos estado tentados de abandonar este sistema de fabricación». Carta fechada el 12 de marzo de 1862. AHDVY, leg. 1385.

mismos Ybarra aludieron a tres factores para explicarlo. Los expongo a continuación, añadiendo una cuarta causa que me parece relevante. En primer lugar, Ybarra Hermanos y Compañía era la mayor propietaria de explotaciones, y siendo sus tres socios los gerentes de Ybarra y Compañía, quedaba asegurado el abastecimiento del mineral en buenas condiciones de precio y regularidad. En segundo, calcularon un precio de adquisición de 400.000 reales, y la empresa no se halló sobrada de capital durante la década de 1860. En tercero, en el transcurso de los años se fue viendo que el consumo de la fábrica no era tan elevado como inicialmente habían previsto, ya que no superó entre 1860 y 1870 las 12.500 toneladas anuales –y además de 4 ó 5 diferentes calidades de mineral- y no se previó que aumentara mucho más¹⁶³. Finalmente, un cuarto factor que tuvo sin duda que pesar en la decisión de que El Carmen no adquiriera explotaciones en propiedad fue que desde 1862 Ybarra Hermanos y Compañía aumentó de forma muy considerable sus ventas de mineral a Inglaterra. Recuérdese que los tres hermanos Ybarra-Zubiría tenían el 100% de Ybarra Hermanos y Compañía pero sólo el 60-70% de Ybarra y Compañía. Era preferible dedicar sus minas al prometedor negocio de la exportación, ellos solos, que entregarlas a la fábrica, compartiéndolas. En cualquier caso, es cierto que Ybarra Hermanos y Compañía vendió la materia prima a Ybarra y Compañía a un precio por debajo del de mercado. En el cuadro 2.2 puede verse que sólo por este concepto, aun sin contar la ventaja de la cercanía geográfica, El Carmen incrementó su competitividad frente al resto de empresas siderúrgicas españolas entre 2,4 y 4,2 pesetas por tonelada de mineral consumida en la década de 1860, y unas 0,7 pesetas en la de 1870¹⁶⁴.

¹⁶³ AHDVY, leg. 1999/12.

¹⁶⁴ La menor diferencia entre uno y otro periodo se debió a una bajada del 35% del precio de mercado del mineral entre 1861 y 1877 y al consiguiente estrechamiento del margen de beneficio por tonelada obtenido por Ybarra Hermanos y Compañía. Parece lógico pensar que esta caída del precio se hubiera debido a un aumento de la oferta que habría superado al de la creciente demanda. Llegó a bajar hasta los 30 reales de media en 1879 –Escudero (1998), p. 339-. En 1881 los mineros discutieron entre sí los factores que afectaban al valor del mineral vizcaíno. Lo veremos más adelante.

Cuadro 2.2: Coste de producción, precio para El Carmen y precio de mercado de los minerales vendidos por Ybarra Hermanos y Compañía, 1861-1877 (en R.v./Tm.)

AÑOS	COSTE DE PRODUCCIÓN	PRECIO DE VENTA A YBARRA Y COMPAÑÍA	PRECIO MEDIO DE MERCADO	DIFERENCIA
1861	24,55	27,70	44,55	16,85
1864	32,13	32	47,71	15,71
1868	25,24	26,12	35,77	9,65
1872	30,65	29,62	32,66	3,04
1877	28,22	30,12	33,03	2,91
MEDIA	28,16	29,11	38,74	9,63

Fuente: AHDVY, leg. 1999/12.

En cuanto al suministro de lingote se cumplieron los planes de Vilallonga. Dos tercios del hierro colado beneficiado en Baracaldo se obtenían de tres hornos altos al carbón vegetal: uno estaba en la propia fábrica, otro en Guriezo, cuyas instalaciones fueron dedicadas exclusivamente a esa función, y un último en la fábrica de Vera, creada en 1860 con participación de Ybarra y Compañía para ese mismo objeto¹⁶⁵. El tercio restante, de menor calidad, fue comprado en el extranjero hasta su progresiva sustitución por el producto de los dos hornos altos al coque construidos en 1865 y 1872. En lo que hace referencia al combustible, se importó el coque necesario de Inglaterra y el carbón de piedra de Asturias. Una parte de este último trató de ser obtenida mediante la creación en 1864 en unión de otros socios de la Sociedad Minera Vasco-Riojana, pero el negocio fracasó con estrépito debido al escaso rendimiento de las explotaciones y terminó por disolverse en 1871 después de acumular un abultado déficit¹⁶⁶. Desde 1861 se plantearon la conveniencia de

¹⁶⁵ La escritura definitiva fue firmada el 27 de octubre de 1860. El capital social de la Fábrica de Hierro de Vera-Iraeta se estableció en 1.600.000 R.v., de los que 200.000 fueron suscritos por Ybarra y Compañía. Los otros socios fueron Nicolás Soraluce, Pedro María Queheille, Antonio Minondo, José María Araquistain y Manuel Blandín, que asumió las funciones de gerencia. El lingote fabricado en Vera bajaba por el río Bidasoa hasta Fuenterrabía y de allí llegaba por mar hasta Baracaldo. AHDVY, leg. 306 y 1576/01; Sánchez Ramos (1945), p. 141.

¹⁶⁶ AHDVY, leg. 1908/03 y 2015/01. La pérdida fue cuantificada por los administradores de la compañía en 1.600.000 R.v. Los Ybarra perdieron en total 452.202 R.v., 180.000 en concepto de capital y el resto como créditos concedidos a la empresa. AHDVY, leg. 1818/04. En un escrito fechado en 1880 recordaron que de este negocio se había obtenido un «desgraciadísimo resultado» y habían sufrido «un quebranto de muchísima consideración». AHDVY, leg. 1999/12. Un año antes de su puesta en marcha habían recibido

producir el coque necesario en la propia fábrica de Baracaldo a partir de la materia prima traída de Asturias, pero no lo llevaron a efecto¹⁶⁷. Por el contrario, se siguieron surtiendo de combustible británico, y adquirieron para ello un barco llamado Reindeer por 200.000 R.v., que trajó coque británico a Baracaldo y llevó mineral de hierro a Inglaterra al menos hasta 1869, año en que fue sustituido por el vapor Ybarra, en el que invirtieron 750.000 R.v.¹⁶⁸ Por último, la preocupación por lograr el abastecimiento del carbón vegetal necesario para el alto horno se tradujo en la compra de monte y tierras en Baracaldo. Su importación desde sitios lejanos no parece que se llevara a cabo, porque ya desde 1860 comenzaron a notar la caída de los precios debido al hundimiento de la demanda de los centros siderúrgicos tradicionales: «...este año abundan los carbones por acá, porque muchas ferrerías dejan de trabajar, y es probable que la abundancia siga el año que viene»¹⁶⁹.

En lo referente a facilitar la salida de los *outputs* de la fábrica, las actuaciones se encaminaron en varias direcciones. En primer lugar, contaron desde el principio con la red comercial creada en los tiempos de Ybarra, Mier y Compañía, que incluía el contacto con agentes permanentes y la propiedad de almacenes en las principales ciudades españolas y que tenía sus dos puntos fuertes en Sevilla y Barcelona. José María Ybarra en la primera y la familia Vilallonga en la segunda lograron para la fábrica de Baracaldo la colocación de hasta la mitad de su producción durante la década de los sesenta¹⁷⁰. En segundo lugar, Ybarra y Compañía orientó la producción de los hornos Chenot hacia la industria armamentística¹⁷¹, y con este objetivo participaron con 200.000 R.v. en la creación en Placencia de la Sociedad Anónima Armada Euscalduna, cuya buena marcha permitió, por ejemplo, repartir un dividendo del 20% en 1870¹⁷². Por último, tanto las entradas como las salidas de la

un informe del ingeniero Tomas Forster Brown que les alertaba sobre la baja calidad del carbón que se disponían explotar. AHDVY, leg. 2020/07.

¹⁶⁷ AHDVY, leg. 310.

¹⁶⁸ AHDVY, leg. 977 y 1442/04.

¹⁶⁹ Carta fechada el 3 de septiembre de 1860. AHDVY, leg. 308. El abaratamiento del precio del carbón vegetal en años posteriores ha sido señalado por Sáez García (1998), p. 65. Tres conceptos unidos, Montes de Baracaldo, Molinos de Mingolea y Vega de Baracaldo, fueron valorados en 1863 en 374.979 R.v. AHDVY, leg. 976.

¹⁷⁰ AHDVY, leg. 976 y 2278/01. Entre 1860 y 1868 José María Ybarra compró al Carmen entre el 20 y el 25% de su producción anual. Otro tanto se vendía desde el almacén de Barcelona.

¹⁷¹ Bilbao (1985), p. 224.

¹⁷² AHDVY, leg. 976 y 1385.

fábrica del Carmen dieron pie a la introducción de los Ybarra en el comercio de cabotaje. Desde 1860 participaron como accionistas en una empresa destinada al tráfico entre Sevilla y Bilbao, cuyos impulsores fueron José María Ybarra en la ciudad andaluza y Eduardo Coste y Vildósola en la vasca. Fruto de esta colaboración fue la creación en 1863 de la Compañía de Vapores Vasco-Andaluza, con un capital suscrito de 3.240.000 R.v. al 50% entre ambas localidades que se emplearon en adquirir tres buques, el Itálica, el Vasco y el Luchana¹⁷³.

Así pues, durante la década de los sesenta Ybarra y Compañía procedió con determinación a la integración de todos los aspectos del negocio siderúrgico a partir de la fábrica de Baracaldo, tanto en lo que se refiere a su abastecimiento como en lo concerniente a la venta de sus productos. Y pudo y decidió hacerlo porque la factoría del Carmen le proporcionó los recursos suficientes para ello. De forma un tanto contradictoria, puede decirse que Ybarra y Compañía cosechó desde su creación hasta el estallido de la guerra carlista un éxito parcial, o bien un fracaso relativo, según el punto de vista desde el que se observe su devenir. Tuvo éxito, porque sus capitales obtuvieron una rentabilidad suficiente como para no considerar excesivo el coste de oportunidad de invertirlos en la siderurgia española durante la década de los sesenta; y obtuvo un fracaso, porque la fábrica del Carmen sufrió una infrautilización de sus recursos productivos¹⁷⁴ y porque los resultados quedaron por debajo de las ambiciosas expectativas de Vilallonga. A comienzos del decenio, los Ybarra controlaban una extensa red comercial y el empresario catalán era un técnico experto en la fabricación de hierro y acero. Poseían la experiencia, los contactos y el capital necesario para atender las necesidades que surgieran del mercado siderúrgico español, y ambicionaban hacerlo. La primera ocasión perdida fue el temprano rechazo del sistema Bessemer durante los años 50; la segunda, la falta de ayuda del Estado ante la competencia extranjera durante los 60 en lo concerniente a la fabricación de

¹⁷³ AHDVY, leg. 309 y 2197/05. La fecha exacta es la del 6 de febrero de 1863. Sobre los orígenes de la Vasco-Andaluza puede consultarse Valdaliso (1997), pp. 28-29. El tráfico por la ría de Bilbao también dio lugar en 1854 a la creación de la Empresa del Remolcador, con un capital de 720.000 R.v., cuyo objeto social consistió en la adquisición y empleo de un vapor remolcador que debía dedicarse a la entrada y salida de buques de la ría. Cerca de 60 comerciantes de Bilbao se suscribieron a esta compañía. AHDVY, leg. 1447/01 y 1447/02.

¹⁷⁴ Bilbao (1985), p. 226.

material ferroviario. Ellos mismos recordaron posteriormente las dificultades de aquella época, repartiendo culpas entre la cortedad del mercado, la competencia entre las empresas y la política arancelaria:

«Estas dificultades nacian en parte del escasísimo consumo del mercado Español, de la viva competencia que esa escasez de consumo producia entre los fabricantes nacionales al desarrollar la fábrica del Carmen su elaboración en grande escala, y delos conflictos arancelarios que se iniciaron en 1863 con el conocido decreto del Ministro de Hacienda Sr. Salaverria y que continuaron acentuandose hasta la reforma arancelaria de 1869, causando la consiguiente impresión en el mercado y dificultando en estremo la realización delos productos existentes»¹⁷⁵.

3.- Las minas y los intereses extranjeros: Orconera y Franco-Belga.

La venta del mineral de Somorrostro se encontraba en el origen de la acumulación de capital protagonizada por Ybarra, Mier y Compañía y no dejó de tener importancia tras la transformación de esta sociedad en Ybarra Hermanos y Compañía en 1854. Desafortunadamente, carezco de datos de producción para la década de 1850 ya que los primeros que aparecen en la documentación del archivo cubren la etapa posterior a 1860. Pero es precisamente a partir de estos años cuando la exportación del mineral vizcaíno crece en importancia, sobre todo desde el establecimiento del arancel de 1862. Ybarra y sus socios propietarios de las minas más ricas del criadero de Somorrostro ya en la década de 1830 y tuvieron buen cuidado de mantener su posición en los decenios posteriores. La liberalización del sector se efectuó de manera progresiva a partir de 1841, pero no sin problemas, causados en parte por la resistencia de los vecinos de Somorrostro¹⁷⁶. Los Ybarra hicieron valer

¹⁷⁵ AHDVVY, leg. 1999/12. El escrito se redactó en 1880.

¹⁷⁶ En la Junta que los siete concejos de Somorrostro celebraron el 4 de enero de 1857 se acordó que «los espesados montes, y minerales de hierro que contienen, se declaran como de su privativa propiedad, separando de la posesion, que otros de fuera de la Jurisdiccion, malamente la tienen adquirida, con el nombre de demarcaciones o posesiones». Los propietarios de las minas acudieron al Gobernador de la provincia para defender sus títulos y «á fin de que, usando de la facultad que le concede la ley, declare nulo el acuerdo referido, en cuanto es atentatorio a los sagrados derechos de la propiedad minera, y

sus derechos de propiedad frente a otras pretensiones e incrementaron sus propiedades mineras. Fueron los principales denunciantes y compradores de nuevos yacimientos, y en consecuencia se mantuvieron como los más importantes explotadores¹⁷⁷. Su principal interés se centró lógicamente en lograr que el Estado suprimiera la partida quinta del arancel que gravaba con un real el quintal de vena exportada y permitiera la libre salida del mineral, conocedores como eran de la demanda potencial existente en Francia e Inglaterra. En febrero de 1862 indicaron a sus consignadores habituales en el puerto de Cardiff que sólo enviarían vena como mercancía de retorno del coque británico, y únicamente lo harían en el Reindeer, su propio barco:

«No estamos inclinados á mandar vena por nuestra cuenta en ningun otro buque porque como hemos dicho á V. con verdad repetidas veces perdimos dinero con ella. Lo mandamos por el Reindeer por no mandarlo en lastre, pero si tubiesemos cualquiera otra cosa se la daríamos con preferencia. (...) Si se quitase el derecho, como es de esperar que se quite, entonces habrá mucho que hacer en este articulo»¹⁷⁸.

De la misma opinión, aunque más técnica, era el ingeniero Ignacio Goenaga, que en 1861 recomendó la supresión del derecho ya que las ferrerías que aún permanecían en activo estaban condenadas a su desaparición, y en cualquier caso no trabajaban ni habían trabajado nunca el tipo de mineral llamado campanil, que era el demandado en el extranjero. Por ese lado no se derivaría perjuicio alguno, y por el contrario permitir la libre salida del mineral tendría provechosas consecuencias para los pueblos de

opuesto á la ley bajo cuya salvaguardia se han adquirido las pertenencias que tan ligeramente se quieren desconocer». AHDVY, leg. 2086/01.

¹⁷⁷ Realizaron un total de 24 denuncias entre 1844 y 1867, al principio a nombre de Ybarra, Mier y Compañía y después bajo la razón social de Ybarra Hermanos y Compañía o por mediación de José de Gorostiza, Gabriel María Ybarra o su administrador, Félix Rebollo. Basas (1967), pp. 131, 203-205 y 244-246; Uriarte (1988a), pp. 170-177.

¹⁷⁸ Carta de Ybarra Hermanos y Compañía a Cory Brothers & C. fechada el 12 de febrero de 1862. AHDVY, leg. 1385.

Somorrostro y de otras comarcas, y daría lugar a que Bilbao se convirtiera en «el mas importante de los mercados de mineral de hierro de toda Europa»¹⁷⁹.

De hecho, la exportación de mineral de hierro se vio beneficiada por el arancel de 1862 de manera doble: por un lado se rebajaron los derechos a la salida del mineral y por otro los que gravaban la entrada de carbón extranjero¹⁸⁰. De cara a llevar la vena a Inglaterra tanta importancia tenía una como otra partida en los cálculos de los Ybarra. A partir de entonces y hasta la insurrección carlista tuvo lugar una progresión ascendente de la producción empujada por la demanda exterior, relacionada con la adopción del convertidor Bessemer en la siderurgia británica desde 1865. La única excepción fue la caída del año 1866, debida al mercado nacional y no al foráneo. Los datos se ofrecen en el cuadro 2.3. Ybarra Hermanos y Compañía extrajo de sus minas entre 1860 y 1872 un total de 803.486,7 toneladas de mineral, lo que supuso aproximadamente la mitad de la producción vizcaína y la quinta parte de la española en ese periodo¹⁸¹. La guerra civil redujo sustancialmente las cantidades entre 1873 y 1875, y a partir de entonces, aunque sus explotaciones más importantes fueron arrendadas a las compañías Orconera y Franco-Belga, con independencia de la producción de estas empresas los Ybarra se mantuvieron dentro del grupo de grandes mineros autóctonos al menos hasta 1890¹⁸². Así pues, y a falta del dato de 1880, entre 1860 y 1882 el grupo Ybarra extrajo de sus minas cerca de un millón y medio de toneladas de mineral destinadas en su mayor parte a la exportación, acumulando unos beneficios de algo más de 6 millones de reales, esto es, obteniendo una media de una peseta de beneficio por cada tonelada producida.

¹⁷⁹ AHDVY, leg. 2086/01. Estas opiniones ya las había expuesto un año antes, acompañadas de una descripción del distrito minero de Vizcaya, en Goenaga (1860), pp. 466-482.

¹⁸⁰ Sánchez Ramos (1945), pp. 186-187.

¹⁸¹ Para comparar la producción de los Ybarra con la vizcaína y la nacional utilizo respectivamente los datos facilitados para el periodo 1861-1870 por G. Vicuña (1875), p. 143 y para los años 1860-1880 por Sánchez Ramos (1945), pp. 174-175.

¹⁸² Escudero (1998), pp. 306-309.

Cuadro 2.3: Producción y beneficios del grupo Ybarra en el negocio minero entre 1860 y 1882 (en Tm. y R.v.):

AÑOS	PRODUCCIÓN (TONELADAS)	BENEFICIOS DE VENTAS EN ESPAÑA	BENEFICIOS DE VENTAS EN EL EXTRANJERO	BENEFICIOS TOTALES	BENEFICIOS MEDIOS POR TONELADA
1860	16.000 ^a	-	-	100.000 ^a	6,25
1861	22.399,6	62.378,4	45.219,2	107.597,6	4,8
1862	30.249,7	34.051,3	34.111,4	68.162,7	2,25
1863	39.204,2	31.401,1	278.693,11	310.094,2	7,9
1864	41.525,4	44.952	305.009,4	349.961,4	8,4
1865	48.931,1	42.378,9	182.897,4	225.276,3	4,6
1866	42.069,4	29.314,5	188.544,8	217.859,3	5,2
1867	58.017	33.739,5	258.887,8	292.627,3	5
1868	72.720,8	58.891,4	391.758	450.649,4	6,2
1869	78.515,3	64.266,4	200.212,3	264.478,7	3,4
1870	101.654,4	54.019,2	222.381,3	276.400,5	2,7
1871	105.296,3	83.257,9	460.165,9	543.423,8	5,2
1872	146.903,5	50.033,4	254.287,8	304.321,2	2,1
1873	68.029,6	-	-	b	b
1874	9.271,8	-	-	b	b
1875	1.757,8	-	-	55.219,6 ^b	0,7 ^b
1876	73.959,2	-	-	515.039,9	6,9
1877	115.980,3	-	-	532.323	4,6
1878	90.368,8	-	-	475.131	5,25
1879	70.363,3	-	-	366.137	5,2
1880	?	-	-	?	?
1881	165.668,1	-	-	357.608	2,2
1882	100.666,5 ^c	-	-	303.214 ^c	3
TOTAL	1.499.552,3	-	-	6.115.525	4,1

^a) La producción y los beneficios de 1860 aparecen como estimaciones en la fuente. Por lo mismo, los beneficios por tonelada de ese año son también estimados. ^b) Los beneficios que aparecen en 1875 incluyen los obtenidos en los dos años anteriores. ^c) En 1882 sólo se ha podido contabilizar el primer semestre. Fuente: AHDVY, leg. 1820/12, 1896/09 y 1999/08. La última columna se obtiene de dividir los beneficios totales por la producción de cada año. Nota: las cifras no incluyen la producción de las minas arrendadas en los años setenta a las compañías Franco-Belga y Orconera.

La guerra que inició el Pretendiente en abril de 1872 llegó a Vizcaya en el primer semestre de 1873, y a finales de este año Bilbao sufrió un nuevo

sitio¹⁸³. Las familias pudientes de la villa se dispersaron por las provincias cercanas o se trasladaron a localidades francesas. Este fue el caso de los Ybarra, cuyos miembros viajaron en el verano a tomar las aguas y se mantuvieron ausentes de sus hogares durante el otoño y el invierno siguientes ante el agravamiento de la situación. Gabriel y su familia, incluida su hija Rafaela y el esposo de ésta, José de Vilallonga, se establecieron en Santander, y Cosme Zubiría lo hizo en Bayona. Juan fue el único que permaneció en Bilbao haciéndose cargo de los negocios, mientras sus hijos se repartían entre Inglaterra y Francia. Mantuvo correspondencia con ellos para informarles de cómo evolucionaban los acontecimientos en el Señorío y, sobre todo, de la marcha de la fábrica y de las minas. En septiembre de 1873 informó del inminente cierre del Carmen debido al casi completo dominio que el ejército carlista había logrado ejercer sobre el territorio. En enero de 1874 se rindieron las guarniciones de Portugalete y de Baracaldo –el Fuerte del Desierto–, y los insurrectos ocuparon la factoría para producir proyectiles hasta que tuvieron que retirarse en los primeros días de mayo por la llegada de las tropas liberales y el final del sitio de Bilbao. Según sus dueños, las pérdidas sufridas fueron cuantiosas¹⁸⁴.

La contienda casi interrumpió las salidas de mineral entre 1873 y 1875. Por fin, en diciembre de este año, el Comandante General de la División de Vizcaya autorizó la extracción de vena bajo ciertas condiciones y en los primeros meses de 1876 retornó la normalidad a la región. A pesar de la corta producción alcanzada en ese ejercicio, los precios, aún afectados por la coyuntura bélica, permitieron la obtención de unos beneficios elevados. Desde entonces los Ybarra produjeron cantidades anuales que oscilaron la mayor parte de las veces entre las 100.000 y las 300.000 toneladas. Pero el verdadero negocio minero lo llevaron a cabo al arrendar sus principales

¹⁸³ Artola (1973), p. 384.

¹⁸⁴ AHDVY, leg. 1601. En 1878, con motivo de publicarse en el periódico Irurac-Bat una historia de la guerra redactada por Antonio Pirala, apareció un escrito según el cual los Ybarra habían cedido El Carmen de buen grado a los carlistas y se habían resistido a colaborar con los defensores de Bilbao. Los afectados respondieron con vehemencia a estas acusaciones aportando documentos que atestiguaban la violencia ejercida por las tropas del Pretendiente para hacerse con el control de la fábrica. AHDVY, leg. 1996/08. Lo cierto es que no resulta demasiado creíble que la familia Ybarra apoyara de forma activa la insurrección carlista, aunque sin duda sus miembros más conservadores la vieran con simpatía, como es el caso de Jerónima, la hija de José Antonio Ybarra que tras enviudar de José de Murrieta se recluyó en un convento de Azcoitia.

explotaciones, las más ricas del criadero de Somorrostro, a dos compañías extranjeras que entre 1876 y 1936 producirían el 30% del mineral vizcaíno¹⁸⁵. Estas empresas, conocidas como Orconera y Franco-Belga, vendieron la mayor parte de lo extraído al extranjero a precios preferentes y la magnitud de su producción fue tal que los socios de Ybarra Hermanos y Compañía, y sobre todo sus numerosos herederos, pudieron disfrutar de unas rentas fabulosas durante más de medio siglo.

La Orconera Iron Ore Company Limited se constituyó en Londres el 17 de julio de 1873. El 1 del mismo mes su representante había celebrado dos contratos con los Ybarra para el arrendamiento de una concesión de ferrocarril minero y de varias importantes explotaciones, que fueron ratificados en Bilbao ante el notario Serapio Urquijo el 23 de septiembre de 1874. El capital social de la empresa se fijó en 200.000 libras esterlinas y se dividió en 20 acciones de 10.000 libras de valor nominal. Tres importantes empresas siderúrgicas europeas, las británicas Dowlais y Consett y la alemana Krupp, suscribieron una cuarta parte cada una. Ybarra Hermanos y Compañía se quedó con el 25% restante, esto es, con 5 acciones que representaban aproximadamente un capital de 1.250.000 ptas. En 1879 se emitieron obligaciones por un valor de 150.000 libras al 7% de interés anual y a 9 años, que fueron suscritas por terceras e iguales partes por los socios extranjeros y amortizadas en 1888¹⁸⁶. El objetivo de los socios de la Orconera fue el mismo que poco antes impulsó la creación de la Bilbao Iron Ore y la Luchana Mining, y que llevaría a la de la Franco-Belga unos años después: la integración vertical hacia atrás de las empresas siderúrgicas europeas con las minas del criadero de Vizcaya, con el fin de obtener a bajo precio y, sobre todo, de manera segura y regular, el suministro del mineral de hierro sin fósforo que necesitaban para fabricar el lingote para acero Bessemer con el que alimentar sus convertidores recién implantados. Desde 1876 se convino que cada socio extranjero recibiera 200.000 toneladas al año, y 100.000 el socio español para su fábrica de Baracaldo, al precio preferente de un chelín y 7 peniques –unas 2 pesetas- por

¹⁸⁵ Dato obtenido a partir de Escudero (1998), p. 181.

¹⁸⁶ AHDVY, leg. 2015/09.

encima del coste de producción. En 1882 los Ybarra traspasaron este contrato a Altos Hornos de Bilbao a cambio de 0,5 ptas. por tonelada suministrada¹⁸⁷.

La Orconera se creó para explotar yacimientos de los Ybarra, pero también para adueñarse de su concesión de ferrocarril minero. En este sentido, los tres socios de Ybarra Hermanos y Compañía, Juan y Gabriel Ybarra y Cosme Zubiría, premiaron a sus primogénitos varones dejando en sus manos el cumplimiento de los trámites que se requerían para obtener de las autoridades las concesiones de la vía férrea y de un cargadero de mineral en la ría del Nervión. De esta forma José Antonio Ybarra Arregui, Fernando Luis Ybarra Arámbarri y José María Zubiría Ybarra obtuvieron unos beneficios fabulosos con el solo esfuerzo que supuso realizar varios viajes a Madrid y Londres y, sobre todo, controlar los movimientos de las personas enviadas a la capital de España para lograr el permiso para el cargadero y la exención arancelaria del material ferroviario. Entre 1871 y 1873, varios futuros directores de la Orconera y un grupo de diputados se afanaron en conseguir ambas cosas a las órdenes de José Antonio Ybarra, socio de una de las fábricas siderúrgicas más importantes del país, que pocos años después, en nombre de la industria nacional, se opondría a una exención semejante para dos compañías de líneas férreas recién creadas¹⁸⁸. Las instrucciones que recibieron los emisarios fueron tan claras como las siguientes:

«Vea Vd. por lo mismo de hacer cuanto esté de su parte para conseguir una resolución favorable en este sentido, valiéndose de sus propias fuerzas, utilizando a sus amigos y aun usando de los medios que indicamos a Vd. en esta villa». «...Recomendamos a Vd. pues, muy encarecidamente, vea *por todos los medios posibles de obtener inmediatamente la concesión definitiva en este sentido, y*

¹⁸⁷ Escudero (1998), pp. 182-186.

¹⁸⁸ Véase Sáez García (1997). Por desgracia, la correspondencia entre los agentes de Madrid y su jefe se interrumpió cuando Bilbao comenzó a tener problemas de comunicación con el exterior debido a la guerra civil. Los diputados que firmaron la proposición recomendada por los Ybarra respondían a los apellidos de Villabaso —que la encabezó—, Gancedo, Ocón, Barberá, Martra, Moncasi y Núñez de Velasco. AHDVY, leg. 2065/01. Algunas de las afirmaciones contenidas en las cartas permiten entrever un claro ejemplo de intercambio de favores, que sin embargo aún no estoy en disposición de analizar.

creemos para esto que ha llegado el momento oportuno de valerse de los amigos»¹⁸⁹.

La línea férrea fue declarada de utilidad pública en noviembre de 1871 por el Gobernador Civil de Vizcaya sin mayores problemas después de un informe favorable del ingeniero Ignacio Goenaga, con objeto de facilitar y acelerar las indispensables expropiaciones de los terrenos por donde estaba previsto que pasara el tendido. La nueva línea iría «de los montes de la Orconera y El Espinal hasta un fondeadero en Luchana, con un ramal a la fábrica del Carmen». El ingeniero encargado de los planos y las obras fue Pablo de Alzola y Minondo, quien incluso acompañó a Fernando y José Antonio Ybarra en uno de sus viajes a Inglaterra¹⁹⁰.

La sociedad Orconera arrendó la concesión del ferrocarril en junio de 1873 y se hizo cargo de su construcción. El precio que pactó con los 3 concesionarios fue de 4 peniques –unas 0,4166 ptas.- por tonelada de mineral propio transportada con un mínimo anual de 1.666 libras esterlinas, y se estableció una remuneración escalonada para el mineral ajeno: de 4 peniques también si no superaba las 100.000 toneladas, de 3 el transporte que superara esa cantidad y no llegara a las 200.000, de 2 entre esta cifra y 350.000, y libre a partir de esta última. Desde 1876 estas condiciones permitieron a los 3 primos obtener unos ingresos por canon tan elevados que sus padres, en el momento de redactar sus testamentos, se sintieron moralmente obligados a otorgar a los demás hijos ciertas ventajas sobre los primogénitos para compensar el desequilibrio creado entre sus rentas¹⁹¹. Cuento con el canon pagado entre 1882 y 1893 por el ferrocarril de la Orconera a los Ybarra. La cifra

¹⁸⁹ Cartas de Ybarra Hermanos y Compañía a Francisco Lagasca, fechadas ambas en septiembre de 1872. El subrayado es del original. AHDVY, leg. 2087/01. Lagasca, ingeniero de caminos, ofreció sus servicios a los Ybarra en septiembre de 1871 incluyendo ocupaciones como «activar las gestiones de Administración».

¹⁹⁰ También se aprobaron con rapidez dos nuevos ramales y se concedió la utilización de la margen izquierda del Nervión a su paso por Luchana para emplearla como embarcadero. Al ingeniero Pablo de Alzola se le asignó en mayo de 1872 un sueldo anual de 15.000 ptas. por dos años. Los viajes a Inglaterra fueron tres: uno en 1871 y dos en la primavera y otoño de 1872. En este último quien acompañó a José Antonio Ybarra fue el abogado Adolfo Urquijo Goicoechea, yerno de Gabriel Ybarra. AHDVY, leg. 1999/12, 2012/02, 2086/02, 2086/05 y 2087/01.

¹⁹¹ «Las muy respetables ganancias que estos contratos reportaron a mi hijo mayor José Antonio empezaron en el año de 1882 á llamar la atención de sus hermanos Juan Luis y Ramón (...) mi esposa Dª Luz y yo ...resolvimos establecer dentro de las facultades que nos concede la ley alguna compensación en

se elevó a 3.927.016 ptas., lo que hizo una media de 327.251 ptas. anuales, a la espera de que llegaran los mejores años de la minería vizcaína¹⁹². Sin duda se trató de un resultado excelente, cosechado gracias al simple pero imprescindible empleo de la red de contactos desarrollada por el grupo Ybarra, tanto en España como en Inglaterra.

Por su parte, el contrato de arrendamiento de minas fue aún más remunerador. Juan Ybarra, Gabriel Ybarra y Cosme Zubiría arrendaron las explotaciones llamadas Orconera, Carmen, Previsión, Magdalena, Concha y la mitad de César a la Orconera Iron Ore por un canon de 8 peniques –unas 0,833 ptas.- por cada tonelada extraída, y un canon mínimo anual establecido en 3.333 libras esterlinas¹⁹³. Los beneficios que obtuvieron con esta operación fueron mayores que con el ferrocarril, aunque debieron repartirlos con su antiguo socio José Gorostiza, pues al salirse de Ybarra Hermanos y Compañía había mantenido la titularidad del 25% de las propiedades mineras. Entonces, en 1858, se fijó para las minas un valor contable de 25.000 ptas. En 1900, cuando falleció Sotera de la Mier, viuda de Gorostiza, se evaluaron en 12 millones de pesetas, esto es, 480 veces aquella cifra. Tan extraordinaria revalorización era en gran medida consecuencia directa del acuerdo alcanzado con las empresas extranjeras, el gran negocio que protagonizaron los 3 hermanos Ybarra-Zubiría. Pero serían sus 17 hijos, sus 66 nietos y sus cientos de biznietos quienes disfrutaran de él.

La Société Anonyme Franco-Belge des Mines de Somorrostro se constituyó en París el 28 de abril de 1876 e inició su andadura el 1 de enero de 1877. Fue en parte una réplica menor de la Orconera, aunque en esta ocasión con dos compañías francesas, Montataire y Denain et Auzin, y una belga,

favor de los otros hijos». Testamento otorgado por Juan M^a de Ybarra y Gutiérrez de Cabiedes ante el notario Félix de Uriarri el 26 de agosto de 1884. AHDVY, leg. 2302/03.

¹⁹² AHDVY, leg. 2258/07. Estas fueron las cantidades exactas que los Ybarra obtuvieron cada año por el canon (en pesetas):

AÑO	CANON	AÑO	CANON	AÑO	CANON
1882	276.042	1886	326.173	1890	319.860
1883	294.758	1887	332.568	1891	352.394
1884	277.657	1888	312.019	1892	330.040
- 1885	314.256	1889	339.284	1893	451.965

¹⁹³ AHDVY, leg. 2012/02. A esas 6 minas se añadirían 3 demás –a Carmen, a Magdalena y a Previsión- el 18 de junio de 1881 y la quinta parte de la mina Trinidad el 21 de diciembre de 1883. AHDVY, leg. 2016/08.

Cockerill. Se proyectó la construcción y explotación de un ferrocarril minero, pero correría por cuenta de la empresa su concesión y obra sin que los Ybarra intervinieran en ella. Las explotaciones, arrendadas por 99 años, se llamaron Concha, Barga, San Benito, Despreciada, San Martín y Altura, y con posterioridad se añadieron otras 2 minas y 5 demásías. Se acordó un canon de 1,25 francos por tonelada extraída, con un mínimo de 125.000 francos anuales. Los Ybarra suscribieron 600 acciones de las 6.000 en que se dividió el capital social, establecido en 3 millones de francos. Al igual que en el caso de Orconera, la Franco-Belga nació para el acopio regular de mineral barato a sus socios siderúrgicos, y por ello se fijó un precio bajo de venta, de 1,5 francos por encima del coste de producción. Los socios españoles contratarían entre 20.000 y 50.000 toneladas anuales, y los extranjeros entre 50.000 y 100.000. En 1882, al igual que hicieron con el de Orconera, los Ybarra traspasaron este contrato de suministro a Altos Hornos de Bilbao a cambio de 0,5 ptas. por tonelada¹⁹⁴.

Orconera intentó extraer mineral durante la guerra civil haciendo valer su influencia sobre los jefes carlistas Dorregaray y Cástor, pero le fue prohibido el uso de barrenos¹⁹⁵. Comenzó su producción regular en 1876, en 1880 extrajo 452.000 toneladas, ascendió a 629.000 en 1885 y alcanzó casi el millón de toneladas en 1890, manteniendo esa cota al menos hasta 1900 y convirtiéndose en la primera empresa del sector sin seguidores cercanos a excepción de José María Martínez Rivas. Franco-Belga inauguró su producción en 1879 con 29.000 toneladas, subió a 109.000 en el año siguiente, superó las 200.000 en 1885 y siguió este ritmo ascendente hasta las 371.000 toneladas de 1895 y el máximo de 554.000 en 1900. Entre ambas compañías produjeron en el periodo 1876-1900 el 27% del total de Vizcaya. Orconera extrajo 17,8 y Franco-Belga 7,5 millones de toneladas. En sus ferrocarriles respectivos

¹⁹⁴ AHDVY, leg. 2012/04 y 2016/08; Escudero (1998), pp. 190-192. Las otras dos minas se llamaban Alhondiga y San Bernabé y las demás correspondieron a Altura, Barga, San Benito y dos de ellas a Despreciada. El reparto del capital social fue el siguiente: Denain suscribió el 29,3%, Montataire el 29%, Cockerill el 29,3%, Ybarra Hermanos y Compañía el 10% y siete extranjeros el 2,4% restante. Escudero (1998), p. 190.

¹⁹⁵ Carta de José Antonio Ybarra Arregui a su padre, Juan María Ybarra, fechada el 11 de octubre de 1873. AHDVY, leg. 1601. Conviene tener en cuenta que algunas personas del entorno del grupo Ybarra vieron con simpatía la opción por el Pretendiente cuando se declaró la Primera República en España. Un ejemplo fue el ingeniero Dickinson, que el 17 de marzo de 1873 escribió a José Antonio Ybarra: «...quiero Dios que venga el 19 de marzo de 1874 y reinando nuestro Señor D. Carlos vuelva a felicitarle sus días en buena y cabal salud». AHDVY, leg. 2065/01.

transportaron 26,2 y 13,1 millones de toneladas, representando en junto el 42% del total¹⁹⁶. Sin duda ambas empresas constituyeron un éxito, por dos motivos: cumplieron con su verdadero fin, que era el abastecimiento de la siderurgia extranjera, y remuneraron suficientemente al capital invertido. El grupo Ybarra obtuvo de ellas, por diferentes vías, unos elevados rendimientos.

Además de las minas arrendadas a Orconera y Franco-Belga, Ybarra Hermanos y Compañía tuvo aún capacidad suficiente para mantenerse hasta 1890 como uno de los principales mineros autóctonos de la provincia, extrayendo de sus explotaciones libres entre 100.000 y 300.000 toneladas anuales de mineral. No extraña, por tanto, que fuera protagonista de un temprano intento de cartelización del sector que resulta todavía poco conocido. Se llevó a cabo en 1881, 5 años antes de la creación del Círculo Minero de Bilbao. La primera reunión fue convocada para el 30 de junio de ese año por Fernando Luis Ybarra y tuvo lugar en el escritorio de Ybarra Hermanos y Compañía. Posteriormente se firmó un acuerdo que establecía precios mínimos obligatorios de venta, un sistema de control que incluía la facultad de imponer multas a quien lo incumpliese, la celebración de una reunión mensual a partir de entonces e incluso la propuesta de un nombre para la asociación, el de Junta Minera de Vizcaya. Cito a continuación a los firmantes al pie del documento, porque, salvo la importantísima excepción de José María Martínez Rivas, están presentes todos los grandes mineros de Vizcaya: Ybarra Hermanos y Compañía, Víctor Chávarri, Manuel de Lezama Leguizamón, Manuel de Taramona, Genaro Sanz, Mac Lennan, la sociedad Vitoria, Maruri y Suñol, Pedro G. de Gandarias, Justo Diego Somonte, Juan Francisco Yandiola, Pedro Dario Arana, Dionisio de Castaños, Juan Durañona, Jacinto Zumalacárregui, J. B. Rochet y Juan Bailey Davies. La causa de este éxito inicial fue la caída del precio que todos habían sufrido en 1879 y sus continuas oscilaciones. El objetivo quedaba explícito en el primer párrafo del documento: «...mantener los precios del mineral de hierro de Vizcaya á una altura razonable, comparados con los de otros mercados, posición que están hoy muy lejos de ocupar». Fijaron los siguientes precios: «35 reales por tonelada para los campaniles, venas y rubios avenados, y 33 reales para los rubios ordinarios

¹⁹⁶ Todos los datos están obtenidos de Escudero (1998) o elaborados a partir de los que ofrece este autor, excepto el de la producción de Franco-Belga para 1879 y 1880, que procede de AHDVY, leg. 1819/11.

de Somorrostro». Y parece que durante 3 años lograron mantenerlos: entre 1881 y 1883 el precio medio del mineral se mantuvo en 34,4 reales. La caída a 30-32 reales desde 1884 contribuye a explicar la vuelta a las negociaciones que, esta vez sí, dieron como resultado la creación del Círculo Minero de Bilbao, con unos objetivos más amplios de defensa de los intereses patronales¹⁹⁷.

Al margen de las minas explotadas por su cuenta, la magnitud alcanzada por los Ybarra en los negocios de Orconera y Franco-Belga sobrepasó hasta sus propias previsiones, según su testimonio¹⁹⁸. Entre 1876 y 1900 obtuvieron una suma aproximada de beneficios de 43,4 millones de pesetas, lo que supuso una media de 1,7 millones anuales¹⁹⁹. El 60,5% provino del arrendamiento de sus minas y del canon de 0,5 ptas. por tonelada pagado por A.H.B., un 23% de la cesión del ferrocarril y otro 16,5% de su participación en las sociedades extranjeras. Todo ello se ve en el cuadro 2.4.

¹⁹⁷ Para los precios de venta véase Escudero (1998), p. 339. El documento del acuerdo se encuentra en AHDVY, leg. 2001/10. Sobre el Círculo Minero de Bilbao puede consultarse Villota (1984), Escudero (1990 y 1998), Torres (1998) y Díaz Morlán (1999, en prensa).

¹⁹⁸ Refiriéndose en concreto al ferrocarril minero de la Orconera, Juan María Ybarra dejó escrito en su testamento que desde su terminación había dado «rendimientos cuantiosos que en un principio no podían haberse sopeschado». Testamento otorgado por Juan M^a de Ybarra y Gutiérrez de Cabiedes ante el notario Félix de Uriarri el 26 de agosto de 1884. AHDVY, leg. 2302/03.

¹⁹⁹ Los beneficios obtenidos de la minería vizcaína por el grupo Ybarra han sido objeto de dos estimaciones muy diferentes. Una, optimista en exceso, ha sido la realizada por M. González Portilla, que calcula unos ingresos de 38 millones de pesetas entre 1876 y 1900 sólo en concepto de arrendamiento de minas, al fijar un canon de 1,5 ptas. por tonelada. Desconozco sus fuentes, pues no las cita. González Portilla (1974 y 1977). Otra estimación, esta vez pesimista, ha sido la elaborada por A. Escudero (1988 y 1998), que ha cifrado los ingresos por arrendamiento entre 1876 y 1900 en 12,6 millones de pesetas al calcular un canon de 0,5 ptas. por tonelada. Debido a que el archivo Ybarra se hallaba cerrado en el momento en que llevó a cabo su investigación, hubo de basar su valoración en los precios corrientes de los cánones en la época en que los Ybarra firmaron sus acuerdos con Orconera y Franco-Belga, coincidentes además con las indicaciones que los ingenieros de minas –en especial, el prestigioso Julio de Lazúregui– dieron unos años después sobre esas dos empresas. De manera algo sorprendente, el archivo ha dejado al descubierto que los Ybarra pactaron unos cánones más elevados que la media. Ello pudo ser debido a una confluencia de factores: el hecho de ser los más importantes propietarios mineros, teniendo en sus manos las explotaciones más ricas, su conocimiento sobre el mercado internacional de minerales, en el que hacía al menos dos décadas que se hallaban presentes y, en el caso de la Franco-Belga, la fecha en que se firmó el contrato, que fue en el año 1876, recién acabada la guerra carlista y comenzado el verdadero auge de la minería vizcaína.

Cuadro 2.4: Beneficios obtenidos por el grupo Ybarra de su asociación con Orconera y Franco-Belga entre 1876 y 1900 (en pesetas).

	1 CANON DE MINAS	2 CANON DE FERROCARRIL	3 CANON PAGADO POR A.H.B.	4 DIVIDENDOS	5 TOTAL
ORCONERA	14.833.333	9.947.916	950.000	6.320.000	32.051.249
FRANCO-BELGA	10.312.500	-	190.000	844.000	11.346.500
TOTAL	25.145.833	9.947.916	1.140.000	7.164.000	43.397.749

Fuente: Elaboración propia a partir de Escudero (1988 y 1998). El desglose por columnas es el siguiente:

1.- Elaborado a partir de las cifras de producción ofrecidas por Escudero (1998), al ser multiplicadas por los cánones establecidos en los contratos de arrendamientos de minas. En el caso de la Franco-Belga he aplicado un cambio de 1,1 ptas./franco. De 1879 a 1895 la relación varió entre 0,9-1,2 ptas./franco para ascender hasta 1,3 en los años finales de siglo. Pienso, por tanto, que se trata de una estimación moderada.

2.- Entre 1876 y 1900 se transportaron 26,2 millones de toneladas, 17,8 de minas propias y 8,4 de explotaciones ajenas. Dividiendo éstas últimas entre 25 he extraído una media de 336.000 toneladas ajenas anuales. A esta cifra le he aplicado el canon escalonado pactado en el contrato de traspaso de la concesión de la vía férrea: 4 peniques por las primeras 100.000 toneladas, 3 peniques por las segundas 100.000 y 2 peniques por las restantes 136.000. Total (en ptas.) = $101.250 \times 25 = 2.531.250$. Sumadas al canon por el mineral propio ($17.800.000 \times 4$ peniques ($0,416666$ ptas.)) = $7.416.666$ ptas.) = 9.947.916 ptas.

3.- $100.000 \times 19 \times 0,5$ ptas. + $20.000 \times 19 \times 0,5$ ptas. Escudero (1988), p. 198.

4.- Elaboración propia a partir de los datos de dividendos ofrecidos por Escudero (1988), pp. 195-198, multiplicados por 0,25 para Orconera y por 0,1 para Franco-Belga. En el caso de Franco-Belga faltan los años 1899 y 1900.

Ahora bien, ¿quién recibió estos fabulosos beneficios? La cuarta parte correspondió a los herederos de José Gorostiza, que falleció en 1876. Fueron su viuda, Sotera de la Mier Elorriaga, y su sobrino, Emilio Saracho y Mier, pues no tuvo hijos. La primera se instaló en Valencia tras la muerte de su marido; el segundo vivía en Madrid. A partir de la muerte de Sotera en 1900, su herencia pasó a 14 personas. Cito sus nombres: Genoveva y Mercedes Arisqueta Arteagabeitia, Antonia, Francisca y Caridad Carranza Ariño, María, Isidora, Emilio y Aurora Saracho y Spínola, Pedro Velarde y Galán, Manuel, José, Carlos y Elena Chávarri Velarde²⁰⁰. La mayoría residían fuera de Vizcaya, en

²⁰⁰ Posteriormente algunos de éstos venderían sus participaciones a otras personas y se incrementaría el número de herederos. AHDVY, leg. 1997/02, 2005/02 y 2037/02.

Madrid y Valencia fundamentalmente, y ninguna guardaba relación con la familia Ybarra. Pienso, por tanto, que se deben reducir los 43,4 millones de pesetas de beneficios del grupo Ybarra a 32,55. En cuanto a éstos, Cosme Zubiría murió en 1882, Juan Ybarra en 1887 y su hermano Gabriel en 1890. La representación del primero se repartió entre 19 herederos, la del segundo entre 13 y la del tercero entre 12. Así pues, desde 1890 al menos 44 personas diferentes poseían derechos sobre los cánones y participaciones del grupo Ybarra en Orconera y Franco-Belga, y esta cifra llegó a aumentar a más de un centenar según fueron pasando los años. Muchos de ellos vivieron en Madrid y Sevilla y allí fueron a parar sus rentas. Y, lo que es más importante, las decisiones de este grupo heterogéneo únicamente fueron unitarias en lo referente a la representación en las sociedades y al cobro de sus derechos, pero no en cuanto al destino de los beneficios. Las inversiones de cada uno fueron independientes, y ésta es la causa de que sólo algunos de sus nombres se encuentren en las listas de los fundadores de las empresas industriales creadas en Vizcaya²⁰¹.

4.- Consolidación siderúrgica: Altos Hornos de Bilbao.

A pesar de los trastornos causados por la guerra carlista, la década de 1870 fue más beneficiosa que la anterior para la fábrica del Carmen. A ello coadyuvaron al principio el abandono del problemático sistema Chenot en 1872 y la dedicación a una única línea de producción –2 altos hornos al coque y uno mixto, 12 hornos de pudelado, cubilote y varios trenes de laminación-, y los acuerdos de precios a que llegaron los diversos productores siderúrgicos españoles. Éstos tuvieron efecto principalmente entre 1871 y 1875, ya que a partir de este año la competencia extranjera, que afectaba sobre todo al área mediterránea y por consiguiente a la fábrica de los Girona en Barcelona, desencadenó la ruptura del convenio y el estallido de una guerra de precios que los redujo en un 40% entre 1876 y 1877. Un nuevo intento de arreglo se rompió también a comienzos de 1878, en esta ocasión debido a que los Ybarra se separaron de él alegando que no había sido aceptada su propuesta de

²⁰¹ Me refiero a las sociedades mercantiles creadas en Vizcaya entre 1879 y 1913. Debo esta información a Jesús María Valdaliso.

unificación de tarifas²⁰². Pero, a pesar de ello, El Carmen obtuvo 4.595.966 R.v. de beneficios entre 1877 y 1878. Ya antes había sido capaz de repartir unos primeros dividendos de 2.585.730 R.v. en 1870 y de consolidar sus reservas ampliando el capital comanditario a 20 millones de reales en 1873. Entre este año y 1881 pudo distribuir 19 millones más entre sus socios²⁰³.

Las claves de esta buena marcha del negocio se encontraban en unos costes de producción competitivos, en la elevada calidad de los productos ofrecidos y en el apoyo de una red comercial amplia, compuesta por almacenes en las principales ciudades y por agentes cuya fidelidad se debía, en los importantes casos de Sevilla y Cataluña, a la existencia de estrechos lazos familiares. Por lo que se refiere a los costes, el cuadro 2.5 ofrece un resumen de los principales factores de producción en 1878, en vísperas del cambio hacia la siderurgia moderna del acero. La comparación de estos datos con los de una década atrás pone de manifiesto que El Carmen había conseguido una reducción muy considerable de sus costes de fabricación.

²⁰² Sáez García (1998), pp. 116-134.

²⁰³ AHDVY, leg. 1999/12.

Cuadro 2.5. Coste de producción de la fábrica del Carmen en 1878. En reales por quintal.

	H. ALTOS	H. ALTO	CUBILOTE	H. DE	TRENES DE
	AL	MIXTO	PUDELADO	LAMINACIÓN	
	COQUE				
Venas	2,98	3,32		0,11	
Piedra caliza	0,53	0,27			
Coque	6,67	1,17	0,71		
Carbón de piedra	0,23	0,3	0,57	3,56	3,17
Mano de obra	1,2	1,67	7,21	3,18	3,41
Administración	0,91	0,93	1,08	0,79	2,02
Conservación	1,79	1,85	1,08	1,24	1,16
Gastos generales	0,28	0,29	1,08	0,22	0,43
Carbón vegetal		8,2			
Lingote inglés			1,24		
Lingote superior				2,65	
Lingote de Guriezo				1,69	
Lingote de primera clase			13,31	3,21	
Lingote de segunda clase				9,35	
Maquinaria inútil			1,13	0,18	
Chatarra				0,18	
Hierro bruto superior					2,08
Hierro bruto de primera					10,34
Hierro bruto de segunda					20,04
TOTAL	14,6	18	27,42	26,37	42,65
PRODUCCIÓN	212.125	42.952	11.085	212.915	166.083
PRECIO DE VENTA	14	18,95	33	27,46	44,57
BENEFICIO	-128.415	39.890	42.568	230.560	318.420

Notas: En el alto horno mixto se produjeron 35.471 quintales al carbón vegetal y 7.481 al coque, estableciéndose un valor de 20 y 14 reales por quintal respectivamente. A su vez, la producción de los hornos de pudelado se distribuyó entre 8.410 quintales de hierro bruto superior, 71.193 de primera clase y 133.312 de segunda, fijándose unos precios de 45, 30 y 25 pesetas. La mayor parte de estas cantidades –el 91%, 80% y 97%- fueron empleadas en los trenes de cilindros, cuya producción se dividió en 2.989 quintales de acero, 3.354 elaborados de calidad sueca, 3.717 de ejes, 44.415 elaborados de primera calidad y 111.608 de segunda. Sus precios respectivos fueron: 70, 65, 65, 46 y 42. El consumo de carbón vegetal fue de 34.774 quintales a 10,13 reales cada uno. Los gastos de administración, conservación y generales se repartieron según el criterio de la gerencia entre las diferentes producciones. Fuente: Elaboración propia a partir de AHDVY, leg. 981: “Detalles de la cuenta general de Fabricación de Baracaldo”.

Los bajos precios a los que Ybarra y Compañía lograba obtener el coque y el mineral eran la causa principal de esta reducción de costes. Sus gerentes, Cosme Zubiría y Juan y Gabriel Ybarra, eran precisamente los principales exportadores de mineral e importadores de coque de Bilbao a través de la otra sociedad Ybarra Hermanos y Compañía. Este doble tráfico había cobrado importancia a partir de la desgravación arancelaria de la venta de mineral al exterior en 1862, y sobre todo de la de compra de coque extranjero en 1868²⁰⁴. De 25 reales gastados en coque por producir un quintal de hierro colado en 1867, habían pasado a tan sólo 6,7 en 1878. En cuanto al mineral, su coste había caído de 7,35 a 3 reales en el mismo periodo. Estas rebajas en los costes del lingote repercutieron en los del hierro bruto y finalmente en los del laminado, y permitieron a Ybarra y Compañía ofrecer sus hierros elaborados a precios competitivos. La fábrica consumía en sus trenes de laminación casi la totalidad del hierro bruto que salía de sus hornos de pudelado, y éstos a su vez se alimentaban del colado de sus altos hornos y del de Guriezo. En definitiva, el quintal de hierro colado al coque que en 1867 costaba 35,9 reales, salía en 1878 por 14,4. Todavía en 1886, en la moderna fábrica de la Vizcaya, un quintal de hierro colado costaba 19 reales, un 30% más que en El Carmen 8 años antes²⁰⁵. La fábrica de Ybarra y Compañía era competitiva, y lo era porque sus socios habían logrado obtener los principales *inputs* a muy bajo precio.

Estos socios eran a la altura de 1878 Juan y Gabriel Ybarra, Cosme Zubiría, José y Mariano Vilallonga, Cristóbal de Murrieta y Compañía y Sotera de la Mier, viuda de Gorostiza²⁰⁶. Los 3 primeros tenían invertida en la fábrica 3 millones de pesetas, los 4 últimos se repartían otros 2 millones. Desde 1876 algunos de ellos habían comenzado a plantearse la conveniencia de convertir la empresa en sociedad anónima y dar entrada en ella a otros capitales, bien

²⁰⁴ Fernández de Pinedo (1989), p. 220.

²⁰⁵ González Portilla (1985), p. 114, citado por Sáez García (1998), p. 66-67. En un congreso celebrado en Inglaterra en 1882, la fábrica de Baracaldo fue presentada como «un modelo de economía en el consumo de carbón» de sus hornos de pudelado. Fernández de Pinedo (1997), p. 3.

²⁰⁶ José de Gorostiza se había separado de Ybarra Hermanos y Compañía en 1858, pero manteniendo el 25% de la propiedad minera. Después de que la comandita de Uríbarren fuera vendida por sus herederos a los Ybarra, éstos la traspasaron a Gorostiza en una fecha que desconozco por el momento. Como ya he dicho anteriormente, Sotera de la Mier heredó a su marido en 1876.

nacionales, bien foráneos²⁰⁷. Además, los tres hermanos Ybarra-Zubiría empezaban a pensar en el relevo generacional. Para ello introdujeron a sus primogénitos en la nueva sociedad Ybarra Hermanos y Compañía que se creó en 1874, y les cedieron el negocio del ferrocarril minero de la Orconera. Pero detrás de ellos esperaban otros 14 hijos, algunos casados y ya con descendencia. La solución, de cara al futuro reparto, estribaba en dividir en lotes los bienes raíces y en acciones las empresas. De esta forma cada heredero podría disponer libremente de sus participaciones y enajenarlas si fuera su deseo.

Pero el motivo de mayor peso para alterar el régimen societario de Ybarra y Compañía fue la necesidad de aportar nuevos capitales para emprender la fabricación, esta vez sí, de acero Bessemer. La forma de sociedad anónima presentaba tres ventajas. En primer lugar, la aportación de fondos a la empresa por parte de nuevos socios evitaba que el grupo Ybarra se viera obligado a incurrir en un riesgo mayor. En segundo, daba la posibilidad de emitir obligaciones en caso de necesidad de nuevos recursos. En tercero, permitía la consolidación de la inversión realizada hasta entonces en El Carmen al transformarse en acciones de la nueva firma.

La oportunidad de fabricar lingote para acero Bessemer en Vizcaya había sido ya estudiada por empresas extranjeras antes de la guerra carlista. El convertidor Bessemer se había ido generalizando desde 1865 en la siderurgia británica y requería mineral sin fósforo. Cuando, por la escasa oferta, se elevaron los precios del hematites de Cumberland-Lancashire, los fabricantes ingleses necesitaron abastecerse en el exterior y fijaron su atención en el criadero de Somorrostro por ser uno de los pocos que ofrecía mineral puro, y de entre éstos el mejor situado y de más fácil explotación²⁰⁸. La contienda abortó los iniciales proyectos para fabricar lingote para acero Bessemer –no así los pensados para exportar el mineral, que empezaron a extraerlo en 1876-, y hubo que esperar a 1879 para que se fundara en Bilbao la fábrica San Francisco, la primera planta siderúrgica destinada a la fabricación de acero

²⁰⁷ En septiembre de 1876, Rafaela Ybarra, hija de Gabriel, escribió a su marido José de Vilallonga que su padre tenía «...la idea de proponer el que se tantee si hay medio de arreglarlo de otro modo, sea vendiendo parte a alguna compañía inglesa o sea siendo anónima la sociedad para ponerlo por acciones, con el fin de poder deshacerse de parte de ella». Cartas de José Vilallonga y Rafaela Ybarra, 1861-1898. Debo su consulta a la amabilidad de Pilar Villegas.

Bessemer, de la mano del capitalista madrileño Francisco de las Rivas Ubieta²⁰⁸. Poco después, en septiembre de 1882, varios mineros y comerciantes de Bilbao, Barcelona y Londres crearon la Compañía Anónima de Metalurgia y Construcción Vizcaya, y casi al mismo tiempo, el 2 de diciembre del mismo año, Ybarra y Compañía se transformó en Altos Hornos y Fábricas de Hierro y Acero de Bilbao. Se constituyó como sociedad anónima, fijó su capital social en 12,5 millones de pesetas que dividió en 25.000 acciones y emitió obligaciones por la misma cuantía, suscritas por los socios fundadores proporcionalmente al número de sus participaciones²¹⁰.

Los Ybarra lograron así su propósito de dar entrada a nuevos capitales en la fábrica de Baracaldo. Altos Hornos de Bilbao, nombre abreviado por el que se conocería a la empresa a partir de entonces, fue en gran parte el resultado de la colaboración entre dos casas empresariales españolas: el grupo Ybarra y el creado en torno a la figura de Antonio López, marqués de Comillas. Éste controlaba a través del Banco Hispano Colonial el 40% del capital social del Banco de Castilla y había creado en 1881 el Crédito General de Ferrocarriles. Cada una de estas entidades financieras suscribió 2.000 acciones de Altos Hornos de Bilbao, y otras 2.500 lo fueron por Jaime Girona, gerente del Banco de Castilla y uno de los personajes más relevantes del entramado de López. Sus dos hermanos, Manuel e Ignacio, dirigían respectivamente el Banco de Barcelona y la Sociedad Material para Ferrocarriles y Construcciones, creada en 1881 por los Girona a partir de la fábrica del Remedio. Esta empresa se convertiría desde el año siguiente en un importante cliente de la fábrica de Baracaldo. Además, 5.000 acciones fueron suscritas por Juan Barat y Priou, como Director General de la Compañía de los Caminos de Hierro del Norte de España. El capital de esta sociedad pertenecía mayoritariamente al grupo Comillas, al Crédito Mobiliario Español y a la familia Pereire, y estos tres accionistas se hallaban también unidos en muchos negocios conjuntos, incluido el Banco de Castilla. Así pues, de un total de 25.000 acciones, 11.500 —el 46%— quedaron en manos de personas pertenecientes al entramado de intereses formado por el grupo Comillas y el

²⁰⁸ Escudero (1998), p. 14.

²⁰⁹ Fernández de Pinedo (1983), p. 14 y (1988), pp. 257-259.

²¹⁰ Fernández de Pinedo (1988), p. 260.

Crédito Mobiliario. Otras 9.000 –el 36%- fueron suscritas por los socios comanditarios de Ybarra y Compañía como pago parcial de la aportación de su activo a la sociedad, valorado en total en 5,5 millones de pesetas –entre las instalaciones fabriles, existencias, créditos y almacenes-. Juntos ambos grupos acapararon el 82% del capital social, y si se tiene en cuenta que la aportación de los Ybarra consistió en las fábricas, puede concluirse que el grupo Comillas-Crédito Mobiliario aportó el 72% de los nuevos capitales. El resto de las participaciones se repartió como sigue: 1.000 fueron para el grupo Urquijo de Madrid, 2.000 para Faustino Rodríguez San Pedro y 1.500 para las casas bilbainas de Urigüen y Gurtubay²¹¹.

Se ha dicho que el capital minero creó la moderna siderurgia vizcaína²¹². No fue así en el caso de Altos Hornos de Bilbao, salvo quizás en el modesto 6% que correspondió a Urigüen y Gurtubay. La inyección nueva de capital provino de fuera del Señorío, muy especialmente del grupo Comillas-Crédito Mobiliario, y se introdujo en unos activos siderúrgicos –los del grupo Ybarra- que existían desde 1860 y que llevaban dos décadas autofinanciándose. Se trató de un verdadero «desembarco» del empresario Antonio López y sus socios españoles y franceses en la industria de Vizcaya. No en vano el marqués de Comillas y el Crédito Mobiliario tenían intereses comunes en el Ensanche de Madrid, el Banco de Castilla, la Compañía Trasatlántica, la Compañía de los Caminos de Hierro del Norte de España y, desde 1883, la Compañía General de Tabacos de Filipinas. Altos Hornos de Bilbao fue una pieza más de esta alianza estratégica entre el Crédito Mobiliario y el grupo Comillas, en auge durante la primera etapa de la Restauración²¹³.

²¹¹ Para las acciones suscritas por cada uno y el análisis de los fundadores de Altos Hornos de Bilbao y de la procedencia de sus capitales véase Fernández de Pinedo (1988), p. 260-265. Para todo lo relacionado con el grupo Comillas véase Rodrigo (1996), 154-155, 170-171 y 178. Para los directores y accionistas de la Compañía del Norte véase Vidal (1997), y para los orígenes y la creación de la Sociedad Material para Ferrocarriles y Construcciones, Sánchez Ramos (1945), pp. 227 y 235 y Nadal (1975), pp. 179-180. La relación de Ezequiel Urigüen con la minería procedía sobre todo de su sobrino, Darío Arana. AHDVY, leg. 2155/08.

²¹² González Portilla (1977 y 1981); Montero (1995).

²¹³ La relación entre el Crédito Mobiliario y el marqués de Comillas se explica en Rodrigo (1996).

Cuadro 2.6. Socios fundadores de Altos Hornos de Bilbao (1882).

NOMBRE	CAPITAL SUSCRITO (Ptas.)	%
Grupo Ybarra	4.500.000	36%
Grupo Comillas	3.250.000	26%
Compañía del Norte (Juan Barat)	2.500.000	20%
Faustino Rodríguez San Pedro	1.000.000	8%
Familias Urigüen y Gurtubay	750.000	6%
Grupo Urquijo	500.000	4%

Notas: Las acciones de Ybarra y Compañía se distribuyeron como sigue: Cosme Zubiría, Juan y Gabriel Ybarra, 1.600 cada uno, José y Mariano Vilallonga, otras 1.600, Sotera de la Mier, viuda de José Gorostiza, y la casa Murrieta, 800 cada uno, Fernando Luis, hijo de Gabriel, 400, José Antonio y Ramón, hijos de Juan, 200 respectivamente, y Luis, hijo de Cosme, 200. Las de Urigüen y Gurtubay, de este modo: Ezequiel de Urigüen, 700, su hijo Braulio, 200, y los hermanos José María y Juan Gurtubay, 400 y 200 respectivamente. Fuente: Fernández de Pinedo (1988), pp. 261-262.

Las negociaciones para transformar Ybarra y Compañía en Altos Hornos de Bilbao duraron dos años. Llevaron su peso fundamentalmente José de Vilallonga y José Antonio Ybarra, hijo de Juan, por un lado, y Juan Barat y Jaime Girona por el otro. Éstos eran llamados por los Ybarra el «grupo de los madrileños». Lo primero que se convino fue el precio de las 10 comanditas de Ybarra y Compañía. Después de barajar cifras de hasta más de 8 millones de pesetas, finalmente se fijó un valor conjunto de las aportaciones de 5,5 millones, aceptado por los Ybarra en enero de 1882. Se discutió extensamente la distribución del consejo de administración, que inicialmente se repartió entre 4 miembros «de Madrid» y 7 «de Bilbao», pero que hubo de alterarse para dar cabida a la exigencia de los socios minoritarios de obtener una mayor representación. También se debatió la distribución de las acciones, ya que Barat pretendía suscribir hasta 8.500, pero tuvo que rebajar el lote a 5.000 para satisfacer las solicitudes hechas por el grupo Urquijo y otros. Por último, se acordó iniciar conversaciones con Francisco de las Rivas Ubieta y su sobrino José María Martínez de las Rivas sobre una posible absorción de la fábrica de San Francisco por Altos Hornos de Bilbao, y hasta se pensó en el número de

puestos del futuro consejo de administración que habría de ofrecérseles, 4 de un total de 15. Pero se veía difícil el acuerdo porque el marqués de Mudela y Martínez Rivas obtenían unos abultados ingresos de su empresa, por tres vías diferentes: renta de sus propiedades, canon pagado por la Diputación de Vizcaya por el transporte de minerales por sus tierras y venta de lingote²¹⁴. El intento fracasó a pesar de los esfuerzos de los Urquijo de Madrid, que poseían participaciones en ambas sociedades, y de que Martínez Rivas acabó emparentando con los Ybarra por vía de su hija María, que casó en 1888 con un nieto de Gabriel²¹⁵.

Altos Hornos de Bilbao empezó su andadura en 1882 como una fábrica relativamente eficiente para la producción de hierro dulce. Pero el objetivo de los socios fundadores, tanto de la antigua Ybarra y Compañía como del «grupo de los madrileños» -en realidad, capital francés y catalán en su mayor parte-, fue la fabricación de acero mediante la implantación del sistema Bessemer. Por este motivo llevaron a cabo durante la década de 1880 inversiones en nuevas instalaciones que alcanzaron 8,4 millones de pesetas, dos tercios de las cuales se efectuaron en el bienio 1884-1885. Como consecuencia de ellas, en los primeros meses de 1885 se encendieron dos altos hornos para producir lingote para acero Bessemer y a finales de ese año tuvo lugar la primera prueba de fabricación de acero mediante el uso del nuevo convertidor. Al año siguiente la empresa ya tenía contratados carriles para una compañía ferroviaria. Y, a pesar de las dudas surgidas en el seno del consejo de administración por la inversión requerida y la incierta demanda, en 1888 la fábrica comenzó la producción de acero Martin-Siemens, destinada a satisfacer las necesidades de la Armada Española. Al final de la década la antigua fábrica del Carmen había modernizado sus sistemas de fabricación, abandonando el hierro dulce de los hornos de pudelado por el acero de los convertidores²¹⁶.

Sin embargo, no ocurrió lo mismo con el combustible. La construcción de hornos de coque, que hubiera abaratado la fabricación del lingote para acero –ya que constituía la partida más importante de su coste, llegando a representar

²¹⁴ Esta afirmación la hizo José Antonio Ybarra a Jaime Girona en carta fechada el 7 de febrero de 1882. AHDVY, leg. 2155/08.

²¹⁵ Éste se llamaba Adolfo Urquijo Ybarra. Véase el árbol genealógico en los apéndices. Los Urquijo de Bilbao no tenían ninguna relación de parentesco con los Urquijo de Madrid. Sobre éstos, véase Díaz Hernández (1998).

en 1890 un 55% del total- no se llevó a cabo hasta 1898. Fernández de Pinedo ha indicado como causas probables de este retraso la escasez de capital, las continuas variaciones de los precios y la diversidad de la oferta de los combustibles sólidos y, como posible, la falta de visión empresarial²¹⁷. Puede añadirse una más: los intereses que algunos miembros del consejo de administración, privadamente, tuvieron en la producción de coque asturiano. En 1882, un año antes de su muerte, el primer marqués de Comillas había invertido 1,7 millones de pesetas en la adquisición de minas de carbón. Su hijo, Claudio López Bru, continuó la iniciativa de su padre introduciendo a todos sus socios en una empresa que en 1889 disponía de un capital social de 8 millones de pesetas, y que sería la base sobre la que se fundaría en 1892 la Sociedad Hullera Española. Los Urquijo, por su parte, habían participado en la creación en 1886 de la Unión Hullera y Metalúrgica de Asturias, a la que se sumó en 1891 el grupo Ybarra. No estoy aún en disposición de confirmarlo documentalmente, pero parece creíble la hipótesis de que los miembros del consejo de administración de Altos Hornos de Bilbao no decidieron construir hornos de coque en la fábrica de Baracaldo hasta haber comprobado el fracaso de los que ellos mismos, por su propia cuenta, habían levantado en Asturias²¹⁸.

La producción de acero Bessemer en Baracaldo comenzó en 1886. En ese año la fabricación total de hierros y acero elaborado y carriles en acero fue de 25.204 toneladas, antes de que terminara el decenio se situó por encima de las 40.000 toneladas y en ese nivel se mantuvo hasta el final del siglo XIX. Cada año se produjeron entre 10.000 y 20.000 toneladas de raíles de acero, muy por debajo de las posibilidades del tren de laminación, que alcanzaba las 100.000 toneladas. Este exceso de capacidad impidió la realización de economías de escala y encareció los costes de fabricación, pero ello no se debió a un optimismo desmedido de los inversores. Los ingenieros traídos del extranjero desaconsejaron con argumentos técnicos la instalación de trenes laminadores de menores dimensiones, y la demanda española careció de la

²¹⁶ Fernández de Pinedo (1997).

²¹⁷ Fernández de Pinedo (1997).

²¹⁸ Fernández de Pinedo señala los planes de fabricación de coque del segundo marqués de Comillas en 1888, la amistad de Luis Adaro, gerente de la Unión Hullera y Metalúrgica de Asturias, con José de Vilallonga, Presidente de A.H.B. y socio de la anterior, y los problemas de empleo del coque astur entre 1891 y 1894. Fernández de Pinedo (1997). Los intereses carboníferos del grupo Comillas se explican en Rodrigo (1996), pp. 175-178; los del grupo Urquijo en Díaz Hernández (1998), pp. 194-196.

entidad suficiente para emplearlos a pleno rendimiento. Cito a Fernández de Pinedo: «La maquinaria que se importaba era la adecuada, pero para niveles productivos mucho más importantes de los que se podían alcanzar en España»²¹⁹.

Por otra parte, mientras en el origen de La Vizcaya y San Francisco se hallaba el objetivo primordial de producir lingote para la exportación, en el caso de Altos Hornos de Bilbao el fin fue otro. Tan importante como las instalaciones fabriles fue la red comercial que la nueva empresa adquirió de Ybarra y Compañía, que garantizaba su presencia consolidada en las principales plazas españolas. Por este motivo, a diferencia de sus competidoras, Altos Hornos de Bilbao tendió más a la fabricación de productos elaborados²²⁰. La Vizcaya y San Francisco, empresas de nueva planta, tuvieron que crear de la nada sus propias redes comerciales ofreciendo ventajas sobre las condiciones de venta de Altos Hornos de Bilbao. La competencia se centró en la venta de lingote en el mercado nacional. En junio de 1882, Jaime Girona informaba a José Antonio Ybarra de que su hermano Ignacio, Director de la Sociedad Material para Ferrocarriles y Construcciones, antigua fábrica del Remedio, «ha dado ya ordenes á Mudela (San Francisco) para que suspenda toda remesa de lingote en la seguridad dela mayor inteligencia con Vds. para ese suministro», que cifraba en mil toneladas mensuales²²¹. Pero en octubre era el mismo Ignacio el que escribía a Ybarra para avisarle de que Martínez Rivas se proponía establecer en Barcelona un depósito con capacidad para el abastecimiento anual de 15.000 toneladas de lingote, y de que un comisionado suyo había visitado a todos los principales clientes ofreciendo condiciones ventajosas de pago. Aprovechaba la ocasión para apremiarle en el cumplimiento estricto de los plazos de entrega de los suministros ya pactados. Y terminaba con un velado consejo: «No dudo que su encargado tendrá muy presente la buena calidad y fabricación de los lingotes para el consumo de esta herrería»²²². Pese a formar parte de uno de los grupos propietarios de Altos Hornos de Bilbao, la fábrica de los Girona era sensible a la competencia entablada entre los

²¹⁹ Fernández de Pinedo (1997).

²²⁰ Fernández de Pinedo (1987); Escudero (1998).

²²¹ Carta de Jaime Girona a José Antonio Ybarra fechada el 17 de junio de 1882. AHDVY, leg. 2155/08.

²²² Carta de Ignacio Girona a José Antonio Ybarra fechada el 6 de octubre de 1882. AHDVY, leg. 2155/08.

siderúrgicos por el mercado nacional de lingote. Y de forma simultánea al nacimiento de esta competencia entre las empresas vizcaínas surgieron los intentos de fusión –o, más bien, de absorción, como antes he indicado-, que no tendrían éxito hasta 1901, y no con la San Francisco de Martínez Rivas, sino con La Vizcaya de Chávarri y Gandarias.

A pesar de los problemas de sobrecapacidad y de la competencia por un mercado estrecho, los beneficios que la actividad siderúrgica reportó al grupo Ybarra no fueron despreciables. A partir de los datos disponibles he contabilizado los rendimientos obtenidos en el periodo 1876-1900 para poder así compararlos con los logrados de la minería en el mismo plazo de tiempo. De 1876 a 1881 Ybarra y Compañía repartió entre sus socios 3.245.678 ptas. De 1882 a 1900 Altos Hornos de Bilbao obtuvo unos beneficios líquidos de 19.780.814 ptas. Sumando la parte que correspondió a la familia Ybarra en cada uno de estos subperiodos –el 80% y el 29,6% respectivamente-, resulta una cifra global de 8.451.663 ptas. Pienso que se trata de una estimación moderada porque no he tenido en cuenta ni las importantes dietas entregadas a los miembros del consejo de administración ni lo cobrado por responsabilidades de gerencia. Añadidos los beneficios siderúrgicos a los mineros se obtiene una cantidad, en números redondos, de 41 millones de pesetas ganados por los Ybarra entre 1876 y 1900, correspondiendo aproximadamente una quinta parte a Altos Hornos de Bilbao, otro 20% a Franco-Belga y el restante 60% a Orconera²²³.

Gabriel Ybarra murió el 11 de agosto de 1890. En torno a este año se procedió dentro de la familia al relevo generacional y al reparto de la herencia

²²³ Este es el cálculo completo que he efectuado:

- Subperiodo 1876-1881: entre 1874 y 1881 Ybarra y Compañía distribuyó entre sus socios todos los beneficios que obtuvo, que fueron 19.068.428 R.v., esto es, 4.767.107 ptas. Conozco este dato global y la cuantía exacta de los rendimientos de 1876-78 y 1881 (AHDVY, leg. 1999/12 y 1814), no así los del bienio 1879-80. Para estimarlos he restado de 1874-1881 los años 1876-78 y 1881. La cifra así obtenida, 3.042.858 ptas., corresponde a los bienios 1874-75 y 1879-80. Asignando su mitad al último de los bienios y sumándola de nuevo a 1876-78 y 1881 resulta una cifra de beneficios entre 1876 y 1881 de 3.245.678 ptas. El 80% de Ybarra y Compañía era propiedad de la familia Ybarra. Luego: $3.245.678 \times 0,8 = 2.596.542$ ptas.
- Subperiodo 1882-1900: los beneficios totales logrados por Altos Hornos de Bilbao ascendieron a 19.780.814 ptas. según González Portilla (1985), pp. 306-309, que cita las actas del consejo de administración de la empresa. El grupo Ybarra poseía 9.000 acciones, el 36% del capital, pero 1.600 de ellas pertenecían a la viuda de Gorostiza y a los Murrieta, por lo que el porcentaje que era verdaderamente propiedad de la familia Ybarra llegaba al 29,6%. Por consiguiente: $19.780.814 \times 0,296 = 5.855.121$ ptas.

Periodo 1876-1900: $2.596.542 + 5.855.121 = 8.451.663$ ptas.

de los hermanos Ybarra-Zubiría. Del abultado número de sus descendientes – tuvieron 17 hijos y 66 nietos- hubo tres que cobraron protagonismo. Fueron José Antonio Ybarra Arregui, hijo de Juan, Tomás Zubiría Ybarra –futuro conde de Zubiría desde 1907-, hijo de Cosme, y muy especialmente José de Vilallonga y Gipuló, porque unió su condición de antiguo socio de Ybarra y Compañía a la de yerno de Gabriel, que había perdido a su único hijo varón, Fernando Luis, en 1888²²⁴. Vilallonga fue Presidente de Altos Hornos de Bilbao desde la fundación de la empresa hasta su muerte en 1898. Después le tocaría el turno al conde de Zubiría. Esta tercera generación disolvió parcialmente la antigua unión de intereses que había caracterizado a la anterior, debido al incremento de su número y a la dispersión geográfica. Parcialmente, porque mantuvo durante décadas la sociedad Ybarra Hermanos y Compañía en liquidación, en la cual estuvieron representadas por igual las tres ramas de la familia. Esta firma tuvo como principal función la distribución de los cánones y beneficios procedentes de Orconera y Franco-Belga. Durante la última década del siglo XIX y el primer tercio del XX, los numerosos herederos del clan Ybarra hicieron un uso independiente de esas rentas, si bien algunos de ellos colaboraron en la creación de la industria metalúrgica que se instauró en Vizcaya a raíz del arancel proteccionista de 1891, unida estrechamente a los intereses siderúrgicos²²⁵. Después, personajes como el conde de Vilallonga – hijo de José-, el conde de Zubiría o el marqués de Arriluce –hijo de Fernando Luis, y por tanto perteneciente ya a la cuarta generación- participaron en la propiedad de importantes empresas nacionales.

²²⁴ Sobre la figura de Fernando Luis Ybarra Arámbarri puede consultarse Basas (1988).

²²⁵ Fernández de Pinedo (1985), p. 20 y (1989), pp. 225-227; Valdaliso (1988).

Conclusiones

La historia de los Ybarra no se explica sin el hierro de Vizcaya. El origen de su fortuna se encuentra en el comercio con las ferrerías. Les abastecieron de la materia prima y dieron salida al producto de su actividad, y en este tráfico acrecentaron sus capitales y escalaron posiciones hasta convertirse en los principales tratantes del ramo. Cuando llegó el momento, tras la eliminación de las aduanas interiores después de la primera guerra carlista, transformaron sus intereses comerciales en industriales, espoleados por la iniciativa de otros comerciantes bilbainos que habían creado antes que ellos la factoría de Bolueta. Los endeudados ferrones fueron expulsados del mercado y sustituidos por las nuevas fábricas, nacidas a partir del capital mercantil de Bilbao, asociado en el caso de los Ybarra a industriales catalanes.

Dos cualidades definieron al grupo Ybarra desde sus inicios. La primera fue su fortalecimiento a través de la unión con otras familias, en la mayor parte de los casos por la vía del matrimonio. Cito los apellidos más relevantes emparentados con el de Ybarra antes de 1870: Zabálburu, Galíndez, Murrieta, Zubiría, González, Vilallonga y Pombo. La segunda calidad guardó relación con la primera: fue la extensión geográfica alcanzada por sus intereses desde fechas tempranas. El hierro que adquirían de las ferrerías llegaba a cualquier punto de la costa española en la década de 1830. En las de 1840 y 1850 conformaron una red propia de almacenes y agentes en las principales ciudades de la península. Sus firmes contactos en Madrid, Sevilla y Barcelona casi garantizaron la colocación de la producción de sus fábricas en el mercado nacional. En el extranjero, Murrieta en Londres y Uríbarren en París facilitaron los imprescindibles contactos con la siderurgia europea, cliente potencial del grupo Ybarra y, sobre todo, campo de pruebas en el que se ensayaron las novedades técnicas.

De aquí nacieron las iniciativas empresariales más ambiciosas de los Ybarra. Fueron ellos los que buscaron a los inventores a través de sus socios foráneos, y no al revés, cuando debieron decidir en la década de 1850 por una u otra opción tecnológica. Se inclinaron por el sistema de Chenot desechando el de Bessemer para salvaguardar los capitales ya invertidos y porque el inglés

aún no había conseguido demostrar el éxito de su procedimiento. A pesar de este «error», la fábrica del Carmen sobrevivió durante la década de 1860 por la calidad de sus productos y por sus ventajas comparativas en cuanto a la obtención de la materia prima y la extensión de su red comercial.

Por su parte, la exportación del mineral vizcaíno comenzó a crecer desde 1862 tras desaparecer el derecho que gravaba su salida al exterior. Pero el verdadero auge de este sector se produjo a partir de la segunda mitad de la década de 1870, una vez superado el paréntesis de la guerra carlista y cuando la extensión del sistema Bessemer en la siderurgia europea demandaba minerales puros inexistentes o de difícil explotación en otros lugares. El grupo Ybarra, el más importante productor de mineral vizcaíno desde la década de 1840, pudo y supo beneficiarse de su condición de principal oferente del criadero de Somorrostro. Pactó unos cánones más elevados que la media de su época y de sus explotaciones sacaron las empresas arrendatarias, Orconera y Franco-Belga, el 30% del mineral extraído en Vizcaya entre 1876 y 1936.

Al mismo tiempo, Altos Hornos de Bilbao fue en gran parte el resultado de la introducción de los grupos del marqués de Comillas y del Crédito Mobiliario en la fábrica de los Ybarra. Así se consolidó el capital catalán en la siderurgia vasca, cuya presencia se remontaba a la iniciativa individual de los Vilallonga en la década de 1840. Las oportunidades de negocio surgidas en Vizcaya después de 1876 no sólo impulsaron las inversiones extranjeras en el sector minero. El capital foráneo, y sobre todo el de otras regiones de España, fueron atraídos hacia el lugar en el que mayores ventajas comparativas existían para adecuarse a la nueva era del acero. La oligarquía vizcaína, estrechamente relacionada con los intereses siderúrgicos, fue en buena medida el producto de la unión, a menudo incluso conyugal, de familias autóctonas de ascendencia comercial con empresarios venidos de fuera. En ocasiones, las relaciones entre ambos grupos se remontaban en el tiempo a varias décadas atrás.

Afirmar que una familia destacó por encima de las demás en importancia económica resulta casi siempre arriesgado porque no se dispone de datos suficientes para compararlas entre sí. Sin embargo, algo puede empezar a decirse, y en el caso de los Ybarra hay poco espacio para la duda. Concreto a continuación la herencia que recibió la tercera generación del clan familiar. La riqueza de Cosme Zubiría fue valorada 7 años después de su muerte, en 1889,

en 5.608.517 ptas. Juan María Ybarra falleció en 1887, y en 1889 se tasó su fortuna en 4.471.155 ptas. Gabriel murió en 1890 y se valoraron sus bienes en 5.372.199 ptas. En ninguno de los tres casos se tuvieron en cuenta las participaciones en Orconera ni las propiedades mineras²²⁶. En definitiva, a la altura de 1889-90 la fortuna conjunta de los 3 hermanos Ybarra-Zubiría fue tasada en 15.451.871 ptas. Tres pasos separan a esta cifra de una que nos aproxime a la verdadera riqueza de la familia Ybarra. En primer lugar, habría que añadir las partidas no contabilizadas, esto es, las 100 acciones de Orconera y el valor de las minas. Aquéllas cotizaban en 1890 al 450%, lo que significa que podían venderse por 5.625.000 ptas. Las minas fueron tasadas en 1900, en función del mineral que aún contenían, en 12 millones de pesetas. En segundo lugar, los primogénitos llevaban más de una década acumulando su propia fortuna, considerable gracias a su participación en Ybarra Hermanos y Compañía y, sobre todo, al disfrute del canon del ferrocarril de la Orconera, ya que sólo por este concepto ingresaron entre 1882 y 1890 un total de 2.792.617 ptas. En tercer lugar, José de Vilallonga pertenecía a la familia por estar casado con Rafaela, hija de Gabriel, pero su riqueza propia era mayor que la de cualquiera de los herederos de éste por haber sido socio de los Ybarra desde 1846. Sólo por su comandita en Ybarra y Compañía recibió, al igual que su hermano, 550.000 ptas. en 1882, además de corresponderle un 10% de todos los beneficios repartidos por la fábrica siderúrgica entre 1860 y 1890: pienso que la cifra de un millón de pesetas es una estimación muy moderada de su riqueza. Si sumamos todas estas partidas obtenemos el resultado de 36,8 millones de pesetas en números redondos. En 1883 Antonio López, marqués de Comillas, falleció y dejó a sus herederos una fortuna valorada en 23 millones de pesetas. En el momento de su muerte presidía empresas que elevaban su capital social a 130 millones²²⁷. La comparación con los Ybarra resulta conveniente y no desmerece a los bilbaínos: creo que nos hallamos ante dos de los grupos empresariales españoles más poderosos de su época.

Sin embargo, a partir de la desaparición de los tres hermanos el grupo Ybarra, como tal, sólo existió de manera unitaria para la recepción de los cánones y dividendos de Orconera y Franco-Belga y los beneficios de Altos

²²⁶ Aguirreazcuenaga (1995), pp. 258, 261 y 517.

²²⁷ Rodrigo (1996), p. 174.

Hornos de Bilbao y después Altos Hornos de Vizcaya. Y el camino seguido por estos beneficios no fue unívoco. Repartidos entre un total de 44 personas distintas desde 1890 y más de 60 desde 1900, muchas de ellas residentes de fuera del País Vasco –con seguridad, Francisco González Álvarez y sus hijos, uno de los hermanos Ybarra Arámbarri y uno de los hermanos Urcola-, los beneficios se encaminaron hacia destinos que en muchas ocasiones resultan desconocidos. La familia Ybarra, como grupo inversor unido, dejó de existir en 1890 y su lugar lo ocupó un abultado grupo de herederos. Algunos de ellos se convirtieron en empresarios, como el conde de Zubiría o el marqués de Arriluce, y volvieron a unificar sus estrategias inversoras, pero la mayoría no fueron sino rentistas.

Ofrezco el ejemplo de uno de estos inversores industriales. A Ramón Ybarra Arregui, uno de los cinco hijos de Juan María, le había correspondido una vigésima parte en los negocios del grupo Ybarra con Orconera y Franco-Belga, y una quinceava en el de Altos Hornos de Bilbao. Dejó al morir en 1903 una fortuna valorada en 8,3 millones de pesetas, repartidos aproximadamente entre los siguientes conceptos: una cuarta parte en Orconera, Franco-Belga y Altos Hornos de Vizcaya, títulos heredados de su padre, un 19% en bancos y Deuda Pública, un 15% en inmuebles, otro 15% en minas y en diversos valores y, por fin, un 27% invertido en ferrocarriles, empresas químicas, de transformados metálicos, navieras y papeleras²²⁸. Parece indudable que el origen de esta diversificación se encuentra en los beneficios obtenidos en Orconera, Franco-Belga y la fábrica siderúrgica de Baracaldo. Sin embargo, Ramón Ybarra Arregui fue el descendiente de Juan María que más inversiones productivas efectuó de los 5 hermanos. Otra quinta parte de la herencia de Juan María se fue a Sevilla, otra a Madrid, y las dos últimas se repartieron entre gastos improductivos e inversiones. En definitiva, el seguimiento de los beneficios es impracticable, porque los caminos que toma el capital son demasiado complejos²²⁹. Beneficios mineros y siderúrgicos se unieron en forma de rentas percibidas por un numeroso y dispar “grupo” Ybarra. Hubo una importante acumulación de capital en la minería vizcaína, pero estuvo unida a

²²⁸ Véanse los apéndices.

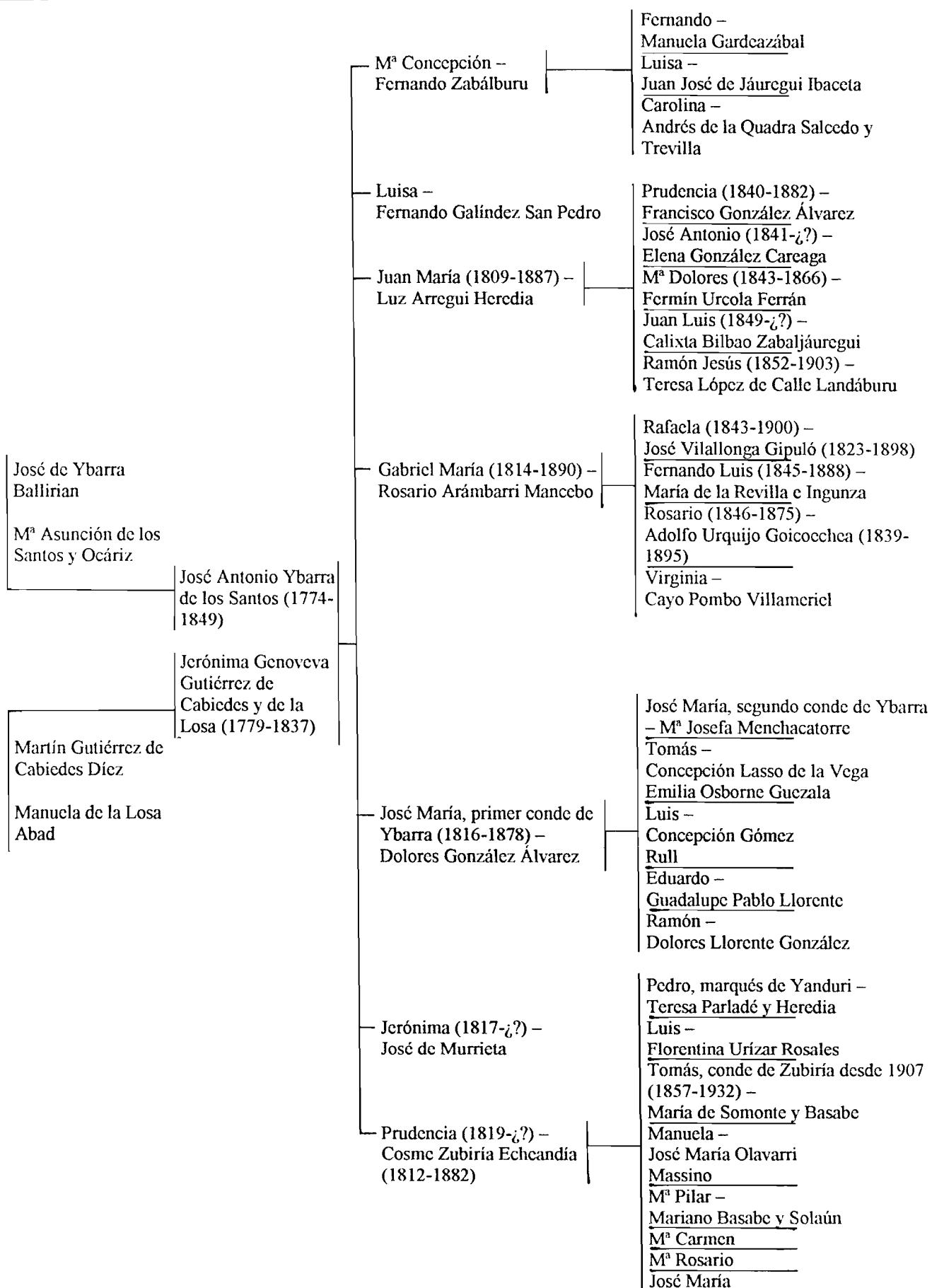
²²⁹ En esto los Ybarra no serían una excepción. Un ejemplo de mineros vizcaínos que no invirtieron sus beneficios en la industria del Señorío fue el de los Echevarrieta, analizado en Díaz Morlán (1996).

la que venía produciéndose en la industria siderúrgica desde la década de 1850, y se repartió entre numerosas provincias de la geografía española. En cualquier caso, no hay duda de que, sólo con una parte, posiblemente minoritaria, de esos beneficios reinvertida en diversos sectores, algunos miembros de la familia Ybarra alcanzaron años después una posición de dominio en la economía española. Termino con un último dato: en 1921, 4 Ybarras ocupaban 46 puestos en los consejos de administración de las principales empresas españolas, tales como Altos Hornos de Vizcaya, la Sociedad Española de Construcción Naval, la Compañía Marítima del Nervión, la Sociedad Española de Minas del Rif, la Compañía de los Caminos de Hierro del Norte de España, Hidroeléctrica Española o el Banco de Vizcaya²³⁰. En el País Vasco no existía otro grupo empresarial tan poderoso, a excepción quizá del de Sota y Aznar. En España, me atrevo a pensar que sólo el grupo Comillas-Güell en Cataluña y el de los Urquijo en Madrid podían comparársele. La extensa familia Ybarra del siglo XX, aunque heterogénea y dispersa por la geografía española, mantuvo un débil pero persistente lazo de unión entre algunos de sus miembros. A su estudio dedicaré un futuro trabajo de investigación.

²³⁰ Roldán y García Delgado (1973), pp. 385 y 414-415.

Apéndices

ÁRBOL GENEALÓGICO DE LA FAMILIA YBARRA:



YBARRA, MIER Y COMPAÑÍA. BALANCES DE 1828, 1843, 1849 Y 1854.

31 de diciembre de 1828:

ACTIVO	R.v.	R.v.
“Efectos existentes”:		
Valor de las minas	51.250	
127.152 quintales de vena en San Sebastián, Fuenterrabía, Zumaya, Pasages, Orio, Requejada, Bilbao, Urbinaga, Galindo y Ugarte	327.207	
337 qq. de tiradera planchuela	30.336	
Total “Efectos existentes”		408.793
Dinero en Caja		37.128
“Efectos móviles”:		
21 vueyes á 6 doblones cada uno	7.560	
14 gavarras	47.225	
¼ parte del barco San Jose	13.203	
Total “Efectos móviles”		67.988
“Deudores por cuenta”:		
Carreteros	3.300	
Vageleros	1.110	
Ferrones	886.854	
Francisco de Ybarraran	2.200	
Juan Martin de Arza	2.500	
Juan Jose de Aguirre	13.133	
Jose Antonio de Carranza	1.415	
Martin Quintana	2.000	
Jose Antonio Llano	3.204	
Nicolas Maria de Llano	54.156	
Otros deudores	9.504	
Total “Deudores por Cuenta”		979.376
ACTIVO TOTAL		1.493.286
<hr/>		
PASIVO	R.v.	R.v.
Obligaciones en circulación o por pagar		729
“Acreedores por cuenta”		
Nicolas Maria de Llano	3.772	
Carreteros	27.544	
Vageleros	14.074	
Juan Jose de Caminos	1.220	
Juan Antonio de Ucelayeta	2.116	
Jose Antonio de la Mier	228	
Jose Loreño	432	
Juan Maria de Ybarra	3.300	
Jose Antonio de la Mier	160.825	
Jose Antonio de Ybarra	122.725	
Luis Labayen	99.000	
Acreedores varios	469	
Total “Acreedores por cuenta”		435.705
Nuestro Capital en este dia		1.056.851
PASIVO TOTAL		1.493.286

Fuente: AHDVY, leg. 1815/13.

31 de diciembre de 1843:

ACTIVO	R.v.	R.v.
“Efectos existentes”:		
Representación en minas en Sierra Almagrera compradas en 1840	37.711	
Participacion de 60% en ½ accion de la “Mejora de Estaca” en la misma		
Sierra comprada este año	96.000	
Costo de 2 acciones de la Fábrica de fundicion “Yberia” en Aguilas	14.000	
Capital flotante de las mismas 2 acciones	100.000	
Costo de 4 acciones en la empresa minera “Bilbaina” en Cartagena	3.080	
Costo de 1 accion en la empresa minera “Orduñesa”	250	
Costo de 4 acciones en la empresa minera “Union, en Gorliz	400	
Costo de 2 acciones en la empresa minera “Buena Fe”, en Gorliz	440	
Valor de minas de vena en Somorrostro segun tasacion	26.000	
Valor de las herramientas de las mismas minas segun tasacion	1.544	
74.335 qq. de vena existentes en Galindo, Ugarte, Musques, Urbinaga, Bilbao, en las mismas minas y en Ortueña	156.984	
Existencias de ferretería en Bilbao, San Sebastián, Burdeos, Santander, Gijón, Rivadeo, Coruña, Cadiz, Malaga, Cartagena, Valencia y Barcelona	903.448	
Valor en que estimamos 22 fanegas trigo	550	
Mitad de trigo por el buque Neptuno, existente en Cartagena	13.275	
Papel existente en poder de Andres Varela, de Villagarcia	1.200	
35 palos y perchas de diferentes dimensiones en Bilbao y las Arenas	23.194	
Enseres de Escritorio	1.000	
La balanza y pesas de la lonja	300	
Total “Efectos existentes”		1.379.376
“Efectos móviles”:		
2 parejas de bueyes segun tasacion	8.820	
sus aparejos segun tasacion	312	
11 gabarras segun tasacion	45.300	
Intereses en Buques	349.275	
Total “Efectos móviles”		403.707
Dinero en Caja		
Obligaciones por cobrar		158.839
“Deudores por cuenta”:		
Carreteros	129.752	
Capitanes	57.433	
Ferrones	2.110.226	
Diferentes deudores	3.382.195	
Total “Deudores por cuenta”		5.679.606
ACTIVO TOTAL		7.900.061
PASIVO	R.v.	R.v.
“Acreedores por cuenta”:		
Carreteros	62.200	
Capitanes	54.119	
Ferrones	316.622	
Diferentes acreedores	1.388.137	
Total “Acreedores por cuenta”		1.821.078
Obligaciones por pagar		
Capital en 31 de diciembre de 1842	5.657.329	
Ganancias en este año de 1843	387.924	
Nuestro Capital en este dia		6.045.253
PASIVO TOTAL		7.900.061

Fuente: AHDVY, leg. 1815/13.

31 de diciembre de 1849:

ACTIVO	R.v.	R.v.
Existencias de venas		107.921
Existencias de varios		64.475
Enseres de Escritorio		3.000
Bienes raíces		42.091
Existencias de ferreterías		378.933
Minas de hierro y herramientas		37.254
Bueyes y caballos		4.442
FONDOS PÚBLICOS, ACCIONES Y PARTICIPACIONES:		
Fondos públicos de España	557.835	
Fondos públicos y caminos de fierro de Francia	292.220	
Acciones en compañías de seguros	10.500	
Acciones en empresas de carreteras de Vizcaya	623.200	
Banco de Fomento y Ultramar	151.000	
Otros valores	10.900	
Participación en la fábrica de hierro de Roa en Galicia	21.973	
Participación en la fábrica de hierro de La Merced de Guriezo	297.786	
TOTAL DE FONDOS PÚBLICOS, ACCIONES Y PARTICIPACIONES		1.965.414
Intereses en buques	435.507	
11 gabarras	35.000	
Letras por cobrar	91.598	
Deudas de carreteros	77.124	
Deudas con vageleros	823	
Deudas con capitanes de buques	326.060	
Deudas con ferrones	1.577.697	
DIFERENTES DEUDORES:		
Gabriel M ^a Ybarra	29.084	
José de Gorostiza	73.202	
Manuel Agustín Heredia	18.539	
Cristóbal de Murrieta (su cuenta)	168.852	
Cristóbal de Murrieta y C. (nuestra cuenta)	79.135	
José María Ybarra (cuenta de capital)	1.139.618	
José María Ybarra (cuenta corriente)	253.648	
Aguirrebengoa y Uríbarren, de París	403.362	
Fábrica La Merced de Guriezo, cuenta de anticipos	1.639.672	
Resto de diferentes deudores	1.174.919	
TOTAL DIFERENTES DEUDORES		4.980.031
Deudores por varios		143.576
TOTAL		7.727.137

Nota: En la fuente no se facilita el pasivo de la sociedad. Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Inventario realizado el 31.12.1849. AHDVY, leg. 1998/18.

30 de junio de 1854:

ACTIVO	R.v.	R.v.
“Existencias”:		
105.561 qq. machos de vena en Galindo, Ugarte, Musquiz y Urbinaga	179.453	
Minas de fierro y herramientas	51.100	
Caballerías y aparejos de ellas para el trabajo	5.930	
Diferentes existencias en almacén	6.578	
Existencias de ferretería en Bilbao, Gijón, Luanco, Nabia, Rivadeo, Coruña, Valencia, Barcelona, Burdeos, Hâbre y Habana	456.015	
Fondos públicos, acciones de caminos y representación en empresas	2.569.465	
Intereses en buques	932.450	
Valor de 11 gabarras	34.000	
Enseres de Escritorio y almacenes	4.000	
Total de Existencias		4.238.992
Dinero en Caja		154.770
Obligaciones por cobrar en cartera		185.653
“Deudores por cuenta”:		
Carreteros	130.952	
Vageleros por fletes de venas	10.890	
Capitanes	297.387	
Ferrones	1.692.113	
Diferentes deudores según Libro Mayor	4.347.087	
Diferentes deudores según Libro de Lonja de fierros	143.554	
Diferentes según Libro de Diario de Ventas	8.043	
Diferentes por suplemento a efectos recibidos	56.453	
Diferentes por suplemento a consignación de tránsito	16.988	
Total “Deudores por cuenta”		6.703.470
ACTIVO TOTAL		11.282.887
PASIVO	R.v.	R.v.
Obligaciones (letras) por pagar		82.125
“Acreedores por cuenta”:		
Carreteros	106.994	
Vageleros por fletes de venas	47.180	
Capitanes	243.002	
Ferrones	215.427	
Diferentes según Libro Mayor	6.064.208	
Diferentes por producto de efectos recibidos	86.941	
Total “Acreedores por cuenta”		6.763.754
Capital en 1 de enero de 1850	3.347.860	
Ganancias desde dicho día al 30 de junio de 1854	1.089.148	
Nuestro Capital este día		4.437.008
TOTAL PASIVO		11.282.887

Fuente: AHDVY, leg. 1907/05.

YBARRA HERMANOS Y COMPAÑÍA
ESTRUCTURA DEL BALANCE DE 1875 (en reales de vellón).

COMPONENTES DEL ACTIVO	VALOR	%
Repartido entre los 3 socios	10.500.000	26,6
Propiedades de los 3 socios	2.648.923	6,7
Cuenta corriente de Jose María Ybarra	1.139.618	2,9
Otras deudas de miembros de las familias Ybarra y Gorostiza	1.005.731	2,5
6 comanditas en Ybarra y Compañía	12.000.000	30,3
Otros intereses siderúrgicos	228.999	0,6
Total intereses siderúrgicos	12.228.999	30,9
Orconera	2.083.351	5,3
Minas, sociedades mineras y Dependencia de Venas	547.587	1,4
Total intereses mineros	2.630.938	6,7
Fondos públicos españoles	1.130.381	2,8
Fondos públicos extranjeros (rusos, portugueses, franceses, turcos, rumanos, egipcios y lombardos)	2.790.565	7,1
Total fondos públicos	3.920.946	9,9
Ferrocarril de Tudela a Bilbao (entre acciones y obligaciones)	939.400	2,4
Buques	158.298	0,4
Propiedades en Santander	160.329	0,4
Otras cuentas	4.188.598	10,6
ACTIVO TOTAL	39.521.780	100
COMPONENTES DEL PASIVO	VALOR	%
Capital	8.320.510	21
Beneficios acumulados	19.485.797	49,3
Beneficios de “Dependencia de Venas”	892.815	2,3
Cuentas corrientes a nombre de los socios	5.280.145	13,4
Total “fondos propios” de los socios	33.979.268	86
Cuentas corrientes con la familia Mier-Gorostiza	2.669.163	6,7
Cuenta corriente con José María Ybarra	859.121	2,2
Créditos fallidos	952.403	2,4
Deudas a Capitanes	481.176	1,2
Cuenta corriente con Duro y Compañía	320.356	0,8
Otros	260.294	0,7
PASIVO TOTAL	39.521.780	100

Fuente: Elaboración propia a partir de AHDVY, leg. 1814/06.

Resumen del inventario de los bienes de Ramón Ybarra Arregui al 20 de diciembre de 1903.

CONCEPTO	PESETAS	%
Orconera y Franco-Belga	1.413.900	17
Inmuebles, alhajas y muebles	1.259.276	15,1
Acciones y obligaciones de ferrocarriles	1.072.425	12,9
Acciones de bancos	1.024.867	12,3
Acciones y obligaciones de Altos Hornos de Vizcaya	676.332	8,1
Unión Española de Explosivos y empresas químicas	570.900	6,9
Deuda Pública	560.163	6,7
Compañía Arrendataria de Tabacos	332.250	4
Empresas navieras	280.400	3,4
Empresas de transformados metálicos	247.500	3
Sociedades mineras y participaciones en minas	216.842	2,6
Minería asturiana	162.700	2
Seguros	156.000	1,9
Varios créditos	127.860	1,5
La Papelera Española	75.000	0,9
Otros bienes y derechos	233.128	2,8
Obligaciones contraídas	-95.147	-1,1
TOTAL	8.314.396	100

Fuente: Elaboración propia a partir de AHDVY, leg. 2302/02.

Bibliografía

ABAD, Camilo María (1919), Vida de la Sierva de Dios Dª. Rafaela Ybarra de Vilallonga, Fundadora de la Congregación de los Ángeles Custodios, Bilbao, Imprenta de Emeterio Verdes.

AGUIRREAZCUENAGA, Joseba (1987), Vizcaya en el siglo XIX (1814-1876): Las finanzas públicas de un Estado emergente, Bilbao, Universidad del País Vasco.

AGUIRREAZCUENAGA, Joseba (dir.) (1995), Diccionario biográfico de los Diputados generales, burócratas y patricios de Bizkaia (1800-1876), Bilbao, Juntas Generales de Vizcaya.

ALCALÁ-ZAMORA, J. (1974), "Producción de hierro y altos hornos en la España anterior a 1850", en Moneda y Crédito, 128, pp. 117-218.

APRAIZ, J. (1978), Fabricación de hierros y aceros, Bilbao.

ARTOLA, Miguel (1973), La burguesía revolucionaria (1808-1874), Madrid, Alianza.

BASAS FERNÁNDEZ, Manuel (1967), Aspectos de la vida económica de Bilbao, 1861-1866, Bilbao, Cámara de Comercio.

(1987), "Los Vilallonga, catalanes en Vizcaya", en Información, serie «Hombres Ilustres de la Economía Vizcaína», nº 1.429, septiembre, pp. 66-68.

(1988), "En 1888 murió Fernando Ybarra y Arámbarri, gran benefactor de la villa", en El Correo Español, serie «Bilbao hace un siglo», 2 de octubre de 1988, p. 10.

BASURTO LARRAÑAGA, Román (1983), Comercio y burguesía mercantil de Bilbao en la segunda mitad del siglo XVIII, Bilbao, Universidad del País Vasco.

BILBAO, Luis Mª (1985), "Renovación tecnológica y estructura del sector siderúrgico en el País Vasco durante la primera etapa de la industrialización (1849-1880). Aproximación comparativa con la industria algodonera de Cataluña", en GONZÁLEZ PORTILLA, Manuel, MALUQUER DE MOTS, Jordi y BORJA DE RIQUER (eds.), Industrialización y Nacionalismo. Análisis Comparativos. Actas del I Coloquio Vasco-Catalán de Historia, Universidad Autónoma de Barcelona, pp. 211-228.

(1988), "La primera etapa de la industrialización en el País Vasco, 1800-1880: cambio tecnológico y estructura de la industria siderúrgica", en Emiliano Fernández de Pinedo y José Luis Hernández Marco, eds., La industrialización del Norte de España, pp. 222-251.

BILBAO, Luis M^a y FERNÁNDEZ DE PINEDO, Emiliano (1982), "Auge y crisis de la siderometalurgia tradicional en el País Vasco (1700-1850)", en TEDDE, Pedro (ed.), La economía española al final del Antiguo Régimen. II. Manufacturas, Madrid, Alianza, pp. 133-228.

BONI, Bruno (1956), "Il primo centenario del Convertitore Bessemer", Carbone e Acciaio, 11-12, pp. 14-20.

COLLADO y ARDANUY, Benito de (1865), Apuntes para historia contemporánea de la minería española en los años 1825 a 1849, Madrid, Imp. del Colegio de Sordomudos y Ciegos.

CONDE DE URQUIJO (1918), Noticias Genealógicas, Bilbao.

DÍAZ HERNÁNDEZ, Onésimo (1998), Los Marqueses de Urquijo. El apogeo de una saga poderosa y los inicios del Banco Urquijo, 1870-1931, Pamplona, EUNSA.

DÍAZ MORLÁN, Pablo (1996), "Capital minero e industrialización. El grupo empresarial vizcaíno «Echevarrieta y Larrínaga» (1882-1916)", en Revista de Historia Industrial, nº 9, pp. 153-173.

(1999, en prensa), Horacio Echevarrieta, 1870-1963. El capitalista republicano, Madrid, LID Editorial Empresarial.

ESCUDERO, Antonio (1988), "Minería e industrialización en Vizcaya: objeciones a una teoría tradicional", en Fernández de Pinedo, Emiliano y Hernández Marco, J.L. (eds.), La industrialización del norte de España, Barcelona, Editorial Crítica, pp. 178-205.

(1990), "El «lobby» minero vizcaíno", en Revista de Historia Social, nº 7, primavera-verano, pp. 39-68.

(1998), Minería e Industrialización de Vizcaya, 1876-1935, Barcelona, Grijalbo.

EZQUERRA DEL BAYO, Joaquín (1844), "Resumen estadístico razonado de la riqueza producida por la minería de España durante el año de 1844", Anales de Minas, III, pp. 407-445.

FERNÁNDEZ PENEDO, Salvador (1964), "Notas para la historia de la siderurgia española. Trubia: los primeros hornos altos de coque y la primera acería de España", en Instituto del Hierro y del Acero, año XVII, nº 93, abril-junio, pp. 444-466.

FERNÁNDEZ DE PINEDO, Emiliano (1974), Crecimiento económico y transformaciones sociales del País Vasco, 1100-1850, Madrid, Siglo XXI.

(1983), "Nacimiento y consolidación de la moderna siderurgia vasca (1849-1913). El caso de Vizcaya", en Información Comercial Española, vol. 598, pp. 9-19.

(1985), "Las dudosas bases económicas del primer nacionalismo vasco en el último tercio del siglo XIX", Cuadernos de Alzate, primavera.

(1987), "La industria siderúrgica, la minería y la flota vizcaína a fines del siglo XIX. Unas puntualizaciones", en Mineros, sindicalismo y política, Oviedo.

(1988), "Factores técnicos y económicos de la moderna siderurgia y la flota vizcaína, 1880-1899", en FERNÁNDEZ DE PINEDO, Emiliano y HERNÁNDEZ MARCO, J.L. (eds.), La industrialización del norte de España (Estado de la cuestión), Barcelona, Editorial Crítica, pp. 252-279.

(1989), "Burguesía comercial autóctona, proteccionismo e industrialización en el País Vasco en el s. XIX", en CERUTTI, M. y VELLINGA, M. (comp.), Burguesías e industrialización en América Latina y Europa Meridional, Madrid, Alianza Ed., pp. 203-229.

(1997), "Actitudes empresariales ante las inversiones en tecnología: el caso de Altos Hornos de Bilbao (1880-1899)", Seminario de Historia Económica: «Tecnología, empresa e industrialización en España (siglos XIX y XX)», Fundación Duques de Soria.

GALARZA IBARRONDO, Arantzazu (1996), Los orígenes del empresariado vasco. Creación de sociedades e inversión de capital, Bilbao (1850-1882), Bilbao, Beitia.

GALE, W.K.V. (1973), "The Bessemer Steelmaking Process", The Society for the History of Engineering and Technology Transactions, vol. 46, pp. 17-26.

GOENAGA, Ignacio (1860), "Memoria del estado de la industria minera en el distrito de Vizcaya por el ingeniero de minas D....", en Revista Científica del Ministerio de Fomento, vol. 1 (1862), pp. 466-482.

(1883), "El hierro de Vizcaya", en Revista Minera y Metalúrgica, pp. 356-357.

GONZÁLEZ ECHEGARAY, María del Carmen (1973), "Aportación al estudio de las ferrerías montañesas", en Publicaciones del Instituto de Etnografía y Folklore «Hoyos Sáinz», vol. V, pp. 129-212.

GONZÁLEZ PORTILLA, Manuel (1974), "El desarrollo industrial de Vizcaya y la acumulación de capital en el último tercio del siglo XIX", en Anales de Economía, nº 24.

(1977), "El mineral de hierro español (1870-1914): su contribución al crecimiento económico inglés y a la formación del capitalismo vasco", en Estudios de Historia Social.

(1981), La formación de la sociedad capitalista en el País Vasco, 1876-1913, San Sebastián, Haranburu.

(1985), La siderurgia vasca (1880-1901). Nuevas tecnologías, empresarios y política económica, Bilbao, Universidad del País Vasco-Altos Hornos de Vizcaya.

GUTIÉRREZ MUÑOZ, M^a Catalina (1994), Comercio y banca (Expansión y crisis del capitalismo comercial en Bilbao al final del Antiguo Régimen), Bilbao, Universidad del País Vasco.

J.G.H. (1879), "El sistema Bessemer en España. Su historia y su porvenir", Revista Minera, XXX, 1879, pp. 353-354.

MARTÍNEZ VARA, Tomás (1983), Santander, de villa a ciudad: un siglo de esplendor y crisis, Santander, Pronillo.

MONASTERIO, José de (1850), "Industria minera de Cartagena", en Revista Minera, pp. 141-148, 165-183, 187-192 y 196-210.

MONTERO, Manuel (1995), La California del hierro. Las minas y la modernización económica y social de Vizcaya, Bilbao, Beitia.

NADAL, Jordi (1970), "Los comienzos de la industrialización española (1832-1868): la industria siderúrgica", en VV.AA., Ensayos sobre la economía española a mediados del siglo XIX, Madrid, Servicio de Estudios del Banco de España, pp. 203-233.

NADAL, Jordi (1972), "Industrialización y desindustrialización del sureste español", en Moneda y Crédito, 120.

NADAL, Jordi (1975), El fracaso de la revolución industrial en España, 1814-1913, Barcelona, Ariel.

RODRIGO y ALHARILLA, Martín (1996), Antonio López y López, primer marqués de Comillas. Un empresario y sus empresas, Madrid, Fundación Empresa Pública, Documento de Trabajo nº 9603.

ROLDÁN, Santiago y GARCÍA DELGADO, José Luis (1973), La formación de la sociedad capitalista en España, 1914-1920, Madrid, C.E.C.A.

SÁEZ GARCÍA, Miguel Ángel (1997), "Los primeros cárteles siderúrgicos (1871-79)", comunicación presentada al VI Congreso de la Asociación de Historia Económica, 3^a Sesión especializada.

(1998), Una contribución a la historia de la siderurgia española: la fábrica de San Pedro de Araya (1848-1935), Tesis Doctoral, Vitoria.

SÁNCHEZ RAMOS, Francisco (1945), La economía siderúrgica española. 1. Estudio crítico de la historia industrial de España hasta 1900, Madrid, Instituto Sancho de Moncada.

SARDÀ, Joan (1998), La política monetaria y las fluctuaciones de la economía española en el siglo XIX, Barcelona, Alta Fulla.

SIERRA ALONSO, María (1992), La familia Ybarra, empresarios y políticos, Sevilla, Muñoz Moya y Montraveta eds.

TORRES VILLANUEVA, Eugenio (1998), Ramón de la Sota, 1857-1936. Un empresario vasco, Madrid, LID Editorial Empresarial.

URIARTE AYO, Rafael (1988a), "La minería vizcaína del hierro en las primeras etapas de la industrialización", en FERNÁNDEZ DE PINEDO, Emiliiano y HERNÁNDEZ MARCO, J.L. (eds.), La industrialización del norte de España (Estado de la cuestión), Barcelona, Editorial Crítica, pp. 154-177.

(1988b), Estructura, desarrollo y crisis de la siderurgia tradicional vizcaína (1700-1840), Bilbao, Universidad del País Vasco.

(1998), "Desarrollo científico y cambio técnico en la siderurgia vasca del siglo XIX: las experiencias Chenot, Tourangin y Gurlt", en Llull, vol. 21, pp. 779-800.

VALDALISO GAGO, Jesús María (1988), "Grupos empresariales e inversión de capital en Vizcaya, 1886-1913", Revista de Historia Económica, año VI, nº2.

(1997), La navegación regular de cabotaje en España en los siglos XIX y XX. Guerras de fletes, conferencias y consorcios navieros, Vitoria, Gobierno Vasco.

VICUÑA, G. (1875), "El hierro en Vizcaya", Revista Minera, Científica, Industrial y Mercantil.

VIDAL OLIVARES, Javier (1997), "La estructura organizativa de una gran empresa ferroviaria española: la Compañía de los Caminos de Hierro del Norte de España, 1858-1936", comunicación presentada al VI Congreso de la Asociación de Historia Económica, 3ª Sesión especializada.

VILLEGAS, Pilar (1984), A la santidad por el amor. Beata Rafaela Ybarra, Bilbao.

VILLOTA ELEJALDE, Ignacio (1984), Vizcaya en la política minera española. Las asociaciones patronales, 1886-1914, Bilbao, Servicio de publicaciones de la Diputación Foral de Vizcaya.

YBARRA HIDALGO, E. (1985), Noticias sevillanas de cinco hermanos, Sevilla, Ybarra y Cía., S.A.

YBARRA OSBORNE, E. e YBARRA HIDALGO, E. (1984), Notas sobre José María Ybarra, I Conde de Ybarra, Sevilla, Hijos de Ybarra, S.A.