

La gestión privada de los montes públicos en España. El caso del empresario Echevarrieta (1920-1933)

Pablo Díaz Morlán

INTRODUCCIÓN

En este trabajo presento un ejemplo de gestión privada de monte público español que tuvo lugar en el periodo de entreguerras. Su protagonista fue el industrial Horacio Echevarrieta, cuyos intereses, enmarcados cronológicamente entre 1903 y 1936, recorrieron muy diversos sectores económicos de su época, tales como el minero, el naviero, el de construcción naval, el inmobiliario, el cementero, el hidroeléctrico, el de tráfico aéreo o el de distribución de crudo (Díaz Morlán, 1999). La reconstrucción de sus negocios madereros se ha basado en la consulta de la rica documentación que se ha conservado sobre este empresario en la Sección de la Guerra Civil del Archivo Histórico Nacional, que incluye tanto datos económicos como abundante correspondencia¹. Que yo sepa, no existe en España ningún otro estudio de empresario maderero de la importancia del que aquí presento, con la excepción de La Unión Resinera Española, que sin embargo no se presta con facilidad a la comparación pues explotó bosques propios fundamentalmente y la madera fue siempre un producto secundario, por detrás de las resinas (Uriarte, 1996 y 1998). Algún autor ya ha indicado que la integración de actividades madereras fue más la excepción que la regla en este país (Zapata, 2001). Por estos motivos, queda, por el momento, fuera de nuestras posibilidades la comparación de este

Fecha de recepción del original: Febrero de 2004 Versión definitiva: Diciembre de 2004

■ *Pablo Díaz Morlán es profesor titular de Historia e Instituciones Económicas en la Universidad de Alicante. Dirección para correspondencia: Departamento de Análisis Económico Aplicado, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Alicante, Ctra. San Vicente, s/n, 03690 San Vicente del Raspeig pdiaz@ua.es*

¹ En DÍAZ MORLÁN (1999) he explicado los motivos de que exista un Fondo Echevarrieta y Larrinaga en la Sección de la Guerra Civil del Archivo Histórico Nacional.

empresario con otros de la misma actividad y resulta difícil establecer de manera fehaciente su representatividad en el sector.

Muchas de las numerosas minas de las que Echevarrieta fue propietario, partícipe o arrendatario demandaron productos madereros para su entibación. También necesitó madera para la fábrica de cemento de Portland Yberia, situada en Castillejo (Toledo), para sus astilleros en Cádiz y para las construcciones de edificios emprendidas en el Ensanche de Bilbao entre 1917 y 1919². Sus conocimientos del mercado de la madera como demandante pudieron llevarle, por consiguiente, a convertirse en oferente en ese mismo mercado. Sin embargo, como explicaré a lo largo del trabajo, las optimistas expectativas de beneficios elaboradas por los ingenieros de montes a su servicio no se cumplieron, ni siquiera en los momentos en que la demanda de productos madereros se encontró en auge, empujada desde 1924 por el desarrollo de la construcción inmobiliaria de Madrid. Cuando la crisis de los años treinta paralice el impulso constructor de la capital, Echevarrieta se verá obligado a salir del sector de la madera ante el riesgo de un incremento insostenible de sus pérdidas.

Divido el trabajo en cuatro partes. En la primera y más extensa, analizo las tres fases de la industria maderera –tala, transporte y transformación–, haciendo hincapié en los problemas de explotación y transporte a que hubo de enfrentarse el empresario; en la segunda, constato la complejidad del mercado hacia el que iba destinada su producción; en la tercera, expongo los decepcionantes resultados obtenidos como consecuencia de los problemas ya apuntados, y en la cuarta, por último, indico algunas conclusiones que se pueden extraer del fracaso cosechado por Echevarrieta. La falta de protección arancelaria y el hecho de que el empresario actuara en provincias de la mitad norte peninsular, donde se dio un mayor control de la administración sobre las subastas (GEHR, 1994: 118), constituyeron dos factores que pudieron impedir que obtuviera unos precios lo suficientemente elevados como para cubrir los altos costes de transporte y suplir la baja calidad del producto, menor de la esperada en un principio. Las condiciones de los convenios de ordenación y de explotación demostraron ser, así, excesivamente rigurosas.

1. LAS FASES DE LA ACTIVIDAD: LA TALA, EL TRANSPORTE Y LA FÁBRICA

1.1. La tala del bosque

Horacio Echevarrieta comenzó a interesarse por el sector maderero en 1920, impulsado probablemente por la oportunidad de obtener un amplio margen de beneficios gracias a los elevados precios provocados por la coyuntura alcista de la guerra mundial (Sala, 1999), en contraste con unos precios de remate de las subastas que no habían subido en la misma proporción (GEHR, 2002: 522). A finales de ese año obtuvo el arrendamiento, por un periodo de dos décadas prorrogable a otras dos, de bosques de pino,

² Para los muy diversos usos de la madera véase ZAPATA (2001: 299-301).

abeto y haya situados en la localidad aragonesa de Ansó, con cuyo Ayuntamiento firmó un contrato que obligaba al empresario a construir una carretera y a efectuar un proyecto de ordenación del monte previo a la explotación del negocio. Los planes de ordenación contaban para 1920 con una larga tradición en España, habiendo sustituido progresivamente desde finales del siglo XIX a los planes provisionales de aprovechamiento (GEHR, 1999: 130). Estaba demostrada la importancia de la ordenación de los montes para multiplicar y racionalizar su producción (Jiménez Blanco, 1991; Zapata, 2001; GEHR, 2002), pero las facilidades dadas a la participación de la iniciativa particular –debidas, evidentemente, a la escasez presupuestaria del Estado– se habían traducido en grandes oportunidades de negocios privados en perjuicio de las rentas de los municipios³. Estas circunstancias no comenzaron a ser realmente alteradas en beneficio del interés público hasta la llegada de Cambó al ministerio de Fomento en 1918 (Gómez Mendoza, 1992). Una ley anterior, de 1908, facultaba a los municipios para efectuar sus propios planes de ordenación, pero sólo los ayuntamientos oscenses de Ansó y Hecho la emplearon. El primero de ellos, como hemos dicho, lo hizo pactando la ordenación y explotación de sus montes con Horacio Echevarrieta. La riqueza forestal de este municipio pirenaico se había mantenido inalterada hasta la segunda década del siglo XX debido a la dificultad de su acceso, por lo que creaba elevadas expectativas a su ayuntamiento y a los ingenieros de montes que habían tenido la ocasión de observarla (Sabio, 1997: 58-71; De la Riva, 1997: 276).

Daniel Basaldúa, por aquella época representante del empresario en Aragón, fue el agente que participó en la operación y que probablemente ofreciera el asunto a su poderdante, pero éste buscó a una de las personas más cualificadas, tanto técnica como políticamente, para llevarlo a cabo: se llamó Octavio Elorrieta, fue uno de los mejores y más influyentes especialistas españoles en política forestal durante el primer tercio del siglo XX. Ocupó puestos de importancia en la administración y en varios institutos de investigación, participó en diversas revistas del gremio y en la Asociación de Ingenieros de Montes, fue nombrado primer director general de Montes, cargo creado por el Conde de Guadalhorce, ministro de Fomento de la Dictadura de Primo de Rivera, y acabó dirigiendo la Cámara de la Madera (Gómez Mendoza, 1992; Rico, 1997). Republicano en su juventud –lo cual suponía un mérito a la hora de trabajar para Echevarrieta– fue contratado en su madurez por el empresario para llevar desde las oficinas de Madrid la sección de Montes y al mismo tiempo dirigir la ordenación de los Montes de Ansó, acerca de la cual escribiría después. Tal compatibilización de cargos públicos con trabajos privados no fue en absoluto excepcional, pues constituyó una realidad fácilmente observable en cualquier rama de la administración, y de hecho formaba parte importante de la estrategia de los grandes industriales de la época, para los cuales, ya lo he indicado, tan importante era la aptitud política como la técnica a la hora de encomendar a alguien la dirección de uno de sus negocios (Díaz Morlán, 1999). Elorrieta, además, era sobradamente conocido por sus opiniones acerca de lo que él entendía por modernización de la explo-

³ IRIARTE (1999: 664) demuestra la importancia de los ingresos procedentes de los montes para algunos pueblos. En los valles pirenaicos, como el de Roncal, estudiado por este autor, podían suponer más de la mitad del presupuesto municipal.

tación forestal: abogaba por la iniciativa privada y defendía la necesidad de tener en cuenta las nuevas necesidades del mercado⁴.

Del estudio que Elorrieta realizó sobre Ansó entre 1920 y 1922 derivó la negativa conclusión de que correspondía al haya un porcentaje excesivo del total de madera aprovechable —un 46%—, lo que, a causa de su baja cotización en el mercado, hacía disminuir el interés económico de la empresa⁵. La madera de haya era poco valorada debido a que, por su fácil descomposición, tenía escasa duración. Echevarrieta decidió, no obstante, seguir en el negocio, en el que invirtió hasta 1927 la cantidad de 1.116.153 pesetas, a las que se proyectaba sumar en 1928 otras cien mil para carreteras y expropiaciones. A pesar de la abundancia de haya, la madera aprovechable alcanzaba un volumen anual de 10.325 m³, que hacía de por sí interesante la continuidad de la empresa. Las condiciones del convenio firmado con el Ayuntamiento de Ansó obligaban al pago de un precio medio de 3,3726 pesetas por metro cúbico más una gratificación de 15.000 pesetas anuales. En los cálculos de la Casa Echevarrieta se incluyó un 5% de anualidad del capital invertido, lo que ascendía a 97.587,25 pesetas. En total, el coste anual se elevaba a 147.410,42, es decir, 14,2769 pesetas por metro cúbico⁶. En definitiva, el industrial continuó explotando los que en sus oficinas eran conocidos como Montes de Ansó, sin que podamos decir con seguridad, por falta de datos, si incluían alguna serrería para la elaboración de la madera en rollo⁷.

La segunda empresa de tala de árboles en que se introdujo Horacio Echevarrieta data de 1922 y estaba ubicada en Cuenca, territorio que de ocupar un modesto décimo puesto en la explotación nacional de madera con menos de 13.000 m³ anuales en los iniciales años veinte pasó a ser hacia 1931-32, con más de 36.000 m³, la primera provincia española de producción maderera (De Miguel, 1935: 193). La adjudicación a Echevarrieta en febrero y abril de 1922 de la explotación de la Sierra de los Barrancos y de la Sierra de Cuenca, con un disfrute maderable anual de 4.424 m³ y 8.957 m³ respectivamente, tuvo sin duda algo que ver. Juntas sumaban 13.381 m³ de producción anual por un período de veinte años. Contamos únicamente con el contrato de la Sierra de los Barrancos, que tasaba el precio del m³ en 12 pesetas, que debían multiplicarse por los 88.482 m³ en que se calculaba el volumen de madera extraíble en las dos décadas de duración del convenio. Echevarrieta se comprometía a satisfacer la cantidad resultante de 1.061.784 pesetas por la concesión a través de plazos anuales. Si pensamos en que de la tasación de la Sierra de Cuenca se obtendría un precio por metro cúbico similar, podemos calcular que el compromiso de pago del empresario ascendió en total a

⁴ Una valoración positiva de la actividad profesional de Octavio Elorrieta y del conjunto de los ingenieros forestales españoles en JIMÉNEZ BLANCO (1991) y GÓMEZ MENDOZA (1992); una opinión mucho más crítica en BALBOA (1999).

⁵ Este mal resultado se debió en parte a que en un principio el negocio incluía bosque de Hecho, en donde abundaban el abeto y el pino más que en Ansó, pero al final se limitó a este último municipio. AHN, SGC, EL, caja 185. De la Riva eleva el porcentaje de haya al 51% (1997: 317).

⁶ El precio medio reflejaba en realidad una elevada discrepancia entre el precio de la madera de haya y la de abeto y pino. AHN, SGC, EL, caja 185.

⁷ En SABIO (1997: 68) se indica la instalación de serrerías en el valle de Ansó en la década de 1920, pero la documentación interna de Echevarrieta no las menciona.

3.211.465 pesetas, a pagar en veinte años⁸. Las condiciones de adjudicación incluían multas por daños causados al monte o a los árboles, así como una estricta regulación de los árboles que podían ser talados: «No cortará el rematante más ni otros árboles que los señalados pero tiene la obligación de cortar todos estos». Del escrito parece desprenderse, al menos en principio, una preocupación oficial por la preservación de los bosques y la voluntad de limitar una posible acción devastadora de los explotadores particulares, compaginada con el deseo de su aprovechamiento económico. Este doble objetivo de preservar y explotar al mismo tiempo las masas arbóreas del país constituyó un aspecto fundamental de los debates sobre la riqueza forestal nacional y de las preocupaciones de los ingenieros de montes españoles, no obstante lo cual no me considero pertrechado de armas suficientes para tratarlo, al menos en el presente trabajo⁹.

El tercero y último de los negocios de tala de árboles adquiridos por Horacio Echevarrieta fue el de la adjudicación de la explotación de los conocidos Reales Pinares de Valsaín, en la provincia de Segovia, por un período de diez años. El contrato fue firmado entre el empresario y la Intendencia General de la Real Casa el 16 de agosto de 1926, en pleno auge inmobiliario de Madrid, a donde iría destinada toda la producción de la nueva empresa. La extracción anual podía ascender a 19.300 m³ de madera de buena calidad, a cambio de un canon por metro cúbico de 10 pesetas. Con este convenio se completaba la primera faceta de Horacio Echevarrieta como industrial maderero. Unidos, los bosques de Ansó, Cuenca y Valsaín podían producir un total de 43.000 m³ de madera en rollo¹⁰. Esta cantidad representaba cerca del 10% de los aprovechamientos maderables del conjunto de los montes públicos españoles, y entre el 2 y el 2,5% del total nacional, ya que se estimaba que tres cuartas partes se encontraban en manos privadas¹¹.

Tanto la producción de Valsaín como la de Cuenca —y desconocemos si también la de Ansó— estuvieron destinadas a alimentar las fábricas o serrerías en donde se convertía la madera en rollo en madera semielaborada, que abastecía a los almacenes de Madrid y a otros clientes como compañías mineras o la misma Portland Yberia, empresa cementera propiedad de Echevarrieta. Pero para que el sistema funcionara era necesario trasladar la madera talada en el monte hasta las factorías. Esta segunda fase de la actividad maderera se demostró costosa y problemática.

⁸ El proceso de adjudicación de la explotación de los montes se hizo por subasta. Los que deseaban tomar parte en ella debían depositar una fianza del 5% del valor del producto maderable, que en el caso de Sierra de los Barrancos suponía el pago de 53.089 ptas. AHN, SGC, EL, caja 30.

⁹ Véase el trabajo del Grupo de Estudios Agrarios (GEA) (1999) para una visión crítica de la evolución productivista de los usos del bosque en España, así como de la mayor parte de la historiografía existente sobre el tema, tendente a despreciar los costes reales (ecológicos) del proceso de transformación del monte. Véanse también BALBOA (1999) e IRIARTE (2001).

¹⁰ AHN, SGC, EL, cajas 151 y 173.

¹¹ Según la *Memoria relativa a los servicios de la Dirección General de Agricultura, Minas y Montes de 1930-31*, el aprovechamiento maderable de los montes públicos de ese ejercicio fue en total de 440.911 m³, luego a Horacio Echevarrieta correspondería un 9,75%. Dirección General de Agricultura, Industria y Comercio, 1930-31, p. 12. En ZAPATA (2001: 314) se indica que los montes públicos no representaban más allá de un 20 ó 24% del total nacional. Desgraciadamente, la documentación no ofrece la posibilidad de comparar las producciones anuales.

1.2. Los problemas del transporte

En efecto, la dificultad de comunicaciones entre los puntos de extracción, elaboración y consumo fue siempre una constante inevitable de la industria española de la madera. De Miguel la calificaba en 1935 como el principal obstáculo que se oponía a su desarrollo (De Miguel, 1935), e investigaciones recientes han tropezado con ella en sus análisis de los problemas que afectaban a zonas de explotación de Cantabria (Corbera y González, 1999), Navarra (Iriarte, 1999) y Huesca (Sabio, 1997; De la Riva, 1997). Diversos autores la han definido como la variable clave para explicar la formación de los precios de la madera (Sala, 1999; Zapata, 2001). La Agrupación Forestal y de la Industria Maderera en España, una de las más importantes entidades patronales del ramo, utilizaba en 1925 el argumento de las malas comunicaciones para justificar su petición al Directorio de que anulara un Real Decreto que regulaba de forma estricta la baja fluvial. Esta forma de transporte era en muchas regiones la única económicamente posible, pero chocaba con los intereses de la industria hidroeléctrica, que había extendido la construcción de presas a numerosos ríos y que veía incomodada su actividad, sobre todo en verano, por la práctica de la baja fluvial¹². El mal estado de los caminos y la escasa mecanización de las labores completaban el difícil panorama del transporte de la madera.

Horacio Echevarrieta sufrió estos problemas en sus explotaciones de Ansó, Valsaín y Cuenca. Sus apoderados trataron de encontrar la mejor solución para cada caso: en Ansó, la ordenación del monte implicaba la construcción de una carretera; en Cuenca, el único camino factible era el de la baja por los ríos a cargo del propio empresario; en Valsaín, en cambio, se decidió contratar el servicio a un tercero, a quien se pagaría un tanto por cada metro cúbico que transportaran sus carros de bueyes del bosque a la factoría. Tanto en Cuenca como en Valsaín el traslado de la madera en rollo a las serrerías debió de suponer un alto porcentaje del coste total de la madera elaborada. Sólo conocemos la estimación del coste de los Montes de Valsaín, que asignan al concepto de baja de pinos la cantidad de 16 ptas./m³, lo que representaba el 24% del coste de la madera puesta en fábrica y el 18,5% del coste total de la madera semielaborada (Cuadro 2)¹³. La baja fluvial de la madera de Cuenca sin duda significó un porcentaje parecido o incluso superior. En conjunto, el volumen estimado de madera en rollo transportada a las fábricas de Echevarrieta alcanzó los 31.800 metros cúbicos¹⁴.

En lo que respecta a los pinares de Valsaín, resulta lógico que Horacio Echevarrieta deseara reducir el coste de transporte y tratara de sustituir la tracción animal por la mecánica –bueyes por tractores–, al tiempo que se hacía cargo de la baja de

¹² El Real Decreto de 20 de junio de 1925 estaba fundamentado en parte, precisamente, en el afán de armonizar los intereses madereros con los hidroeléctricos. Agrupación Forestal y de la Industria Maderera de España (1925), apéndice nº 6. Debo su consulta a la amabilidad de Rafael Uriarte.

¹³ El convenio firmado en 1926 entre Echevarrieta y el transportista establecía un precio por metro cúbico de 18 pesetas cuando la madera bajaba del Real Pinar y de 9 pesetas cuando provenía de las Reales Matas, zona de más fácil acceso que el pinar. AHN, SGC, EL, caja 151.

¹⁴ AHN, SGC, EL, cajas 151 y 173.

la madera rescindiendo el convenio firmado con un tercero con antelación. El intento se produjo en 1929. En agosto, Francisco García García, contratado por Echevarrieta desde 1926 para transportar toda la producción maderera de los Reales Pinares de Valsaín a la serrería, recibió una escueta carta que le informaba de la decisión adoptada por el empresario¹⁵. Ello significaba su ruina completa, por lo que se aprestó a conceder a Echevarrieta una rebaja de 1,5 ptas. por metro cúbico y la posibilidad de emplear sus bueyes en caso de avería de los tractores. El empresario, por su parte, le ofreció la continuación del convenio durante el tiempo en que se pusiera a prueba la mecanización del transporte. El conflicto entre Echevarrieta y Francisco García llegó a paralizar la explotación, lo cual impulsó a los habitantes del pueblo de Valsaín —compuesto por doscientas familias, de las que un 75% vivía de los Reales Pinares— a escribir al empresario una angustiosa carta por la que le rogaban que continuara los trabajos. Finalmente, se acordó un nuevo convenio de seis meses, plazo de prueba otorgado a los tractores. Si al cabo de ese tiempo el transportista decidía adoptar la energía mecánica en sus servicios, Echevarrieta se avendría a firmar con él un nuevo contrato y colaboraría en la inversión que fuera necesaria para implantar la mejora¹⁶.

Pero el periodo de pruebas dio un resultado negativo y la experiencia innovadora resultó un fracaso. Francisco García escribió en febrero de 1931 a Echevarrieta reclamándole el resarcimiento de los daños y perjuicios causados, que ascendían a 34.100 ptas., ocasionados por la paralización de labores y la venta de bueyes a que se vio obligado. Posteriormente, nuevas relaciones mercantiles entre ambos y sucesivos impagos de Horacio Echevarrieta llevaron a Francisco García a denunciarle. Por otro lado, el acuerdo de explotación de los Reales Pinares entre el empresario y la Intendencia General de la Real Casa fue denunciado por Echevarrieta en septiembre de 1931 por considerar el canon estipulado demasiado alto y susceptible de revisión, ya que, según el empresario, hacía imposible la obtención de beneficio alguno. Desde aquella fecha, Echevarrieta abandonó la explotación a falta de cinco años de terminar el plazo establecido en el convenio con el Estado¹⁷.

Por lo que atañe al transporte de las maderas de Cuenca, la solución adoptada fue muy diferente. En este caso el mejor medio de trasladar las piezas a las fábricas era a través de los ríos y dicha labor estaba encomendada a Alejandro Ramón Vinos, otro ingeniero de montes al servicio de Horacio Echevarrieta. El viaje fluvial desde las sierras de los Barrancos y de Cuenca hasta la factoría de Aranjuez, la de mayor dimensión, se realizaba por los ríos Escabas, Guadiela y Tajo, para lo que se había de solicitar desde el Real Decreto de junio de 1925 el correspondiente permiso oficial, que se publicaba en el Boletín Oficial de la provincia concediendo un plazo de 30 días para reclamaciones¹⁸. Las maderas se apilaban al borde de los cauces hasta la concesión del permiso, y el trayecto podía durar varios meses hasta alcanzar su destino. A ello se añadía el inconveniente de que durante el estiaje el caudal solía ser insuficiente, lo cual daba lugar a pro-

¹⁵ AHN, SGC, EL, caja 29.

¹⁶ AHN, SGC, EL, caja 151.

¹⁷ AHN, SGC, EL, id.

¹⁸ AHN, SGC, EL, caja 27.

testas de los intereses hidroeléctricos afectados, como la realizada en 1927 por Valentín Ruiz Senén, representante del grupo hidroeléctrico del Banco Urquijo, para pedir que las flotaciones no se llevasen a cabo entre junio y noviembre, por no poder restarse aguas del Salto de Bolarque con destino al transporte maderero¹⁹. Antonio de Miguel calculaba entre seis meses y un año el tiempo que tardaban las piezas en recorrer el trayecto de Cuenca a Aranjuez, poblaciones distantes entre sí menos de cien kilómetros (De Miguel, 1935: 194).

1.3. La fábrica

El sistema maderero edificado por Echevarrieta comprendía, además de las explotaciones de Cuenca, Valsaín y Ansó, la puesta en marcha de cuatro fábricas en Madrid, Cuenca, Aranjuez y Valsaín. Esta última se hallaba unida al aprovechamiento de los Reales Pinares, y las tres primeras formaban parte de lo que en las oficinas de Echevarrieta en Madrid se conocía por Montes de Cuenca. De esta forma, los negocios de maderas del empresario se dividían en tres secciones de funcionamiento independiente: Montes de Cuenca, que comprendía la adjudicación del disfrute de la Sierra de Cuenca y de la Sierra de los Barrancos y el trabajo de las factorías de Madrid, Cuenca y Aranjuez; Montes de Valsaín, con los Reales Pinares y la serrería localizada en el pueblo del mismo nombre, y Montes de Ansó, de la que desconocemos si contaba también con alguna serrería, por lo que en principio debemos considerar que consistía únicamente en la explotación de los bosques objeto del contrato con el ayuntamiento oscense. Todo ello queda resumido en el Cuadro 1, con indicación de los montantes de cada parte del negocio.

La primera actuación de Horacio Echevarrieta en la fase de elaboración de la madera en rollo consistió en la creación en enero de 1923 de una comunidad de bienes con Antonio Compairé Jiménez, bajo la razón comercial de Echevarrieta y Compairé. Este personaje poseía un almacén y una serrería en Madrid que puso a disposición de Echevarrieta a cambio de que el empresario efectuara una inyección de capital en la empresa. Sin embargo, posteriores desavenencias llevaron al fracaso de tal asociación, que tuvo una vida efímera, ya que tan sólo tres años después de constituirse, en enero de 1926, Echevarrieta optó por separarse de él adquiriendo el conjunto del negocio²⁰. En este mismo año se puso en funcionamiento la factoría de Aranjuez y se arrendó la de Valsaín. Conocemos únicamente el número de trabajadores de la segunda, que ascendía a 120²¹. Se completaban así, junto con la serrería de Cuenca, creada en 1924, los intereses de Echevarrieta en la fase de elaboración de la madera. Entre las cuatro instalaciones el empresario adquirió una capacidad de producir madera semielaborada de

¹⁹ AHN, SGC, EL, caja 183.

²⁰ AHN, SGC, EL, cajas 28, 30, 31 y 185. Antonio Compairé tuvo fama de mal pagador, según un informe confidencial de la época, que aconsejaba «...*obrar con prudencia al relacionarse comercialmente con él...*» (AHN, SGC, EL, caja 30).

²¹ AHN, SGC, EL, caja 151. Este número era muy superior al promedio de seis trabajadores indicado en ZAPATA (2001: 331).

casi 20.000 m³²², que se alimentaban de aproximadamente 31.820 m³ de madera en rollo, lo que suponía la casi totalidad del disfrute maderable de las explotaciones de Cuenca y Valsaín. Dejando aparte la sección independiente de Montes de Ansó, de la que no tenemos datos, puede comprobarse que Horacio Echevarrieta asumió la actividad maderera en su integridad en el caso de los Montes de Cuenca y, salvando la contratación del transporte, que pretendió transformar en 1929, también en los Montes de Valsaín. El objetivo era ofrecer al mercado madrileño el producto semielaborado y en almacén a partir de la tala del árbol, sin olvidarse de los clientes de los sectores minero y cementero, como su propia fábrica de Portland Yberia, que demandaban una parte de su producción. El mercado era amplio, aunque se concentraba en el gremio de almacenistas de la capital de España.

CUADRO 1. INVERSIONES DE ECHEVARRIETA EN EL NEGOCIO MADERERO (1928)

Negocio	Inversión	pesetas
Montes de Cuenca	fábrica de Cuenca	199.501,06
	fábrica de Madrid	212.847,55
	fábrica de Aranjuez	557.494,13
	explotación	2.340.096,78
	total	3.309.939,52
Montes de Ansó	explotación	1.216.152,74
Montes de Valsaín	fábrica de Valsaín	145.341,32
	explotación	1.274.360,66
	total	1.419.701,98
Total		5.945.794,24

Fuente: AHN, SGC, EL, cajas 151, 173 y 185.

2. EL MERCADO

En un estudio elaborado en enero de 1925 para Echevarrieta, Octavio Elorrieta trazó a grandes rasgos un resumen de las posibilidades del mercado de productos derivados de la madera en España con miras a la creación de una factoría de pasta química para abastecer a las industrias del papel, de la seda artificial, «...e incluso a la fábrica de pólvoras de Granada y a la de productos químicos de la Artillería que está estableciéndose en Getafe y con cuyos directores tenemos alguna relación»²³. Finalmente Echevarrieta renunció a llevar a cabo tal iniciativa, posiblemente debido a la especie de

²² En concreto, 10.000 en Valsaín, 4.320 en Cuenca, 3.200 en Aranjuez y 2.220 en Madrid. AHN, SGC, EL, cajas 151 y 173.

pino que explotaba, poco apta para la fabricación de pasta química²⁴, pero el escrito descubría con claridad las intenciones del empresario de aprovechar todas las oportunidades que le brindara el mercado de la madera y de sus derivados, sin entrar en consideraciones acerca de su abastecimiento propio, que fue tenido como un objetivo secundario casi desde el principio de su actividad maderera. Si bien es cierto que Echevarrieta se compró a sí mismo –Portland Yberia fue uno de los mejores clientes de las serrerías del empresario–, también lo es que la mayor parte de su producción maderera fue adquirida por empresas ajenas, concretamente, aunque no sólo, por los almacenes de maderas de Madrid.

Los estudiosos del bosque coinciden en caracterizar el mercado de la madera como de una gran complejidad (Uriarte, 1996; Zapata, 2001; Iriarte, 2001). No puedo pretender en este trabajo profundizar en su estudio, pero sí aportaré pruebas de tal complejidad obtenidas de la consulta de un archivo empresarial. La venta de maderas resultaba confusa debido a la diversidad de productos ofertados y demandados, cada uno con su precio diferente, establecido en función de numerosas variables que influían en su coste y valoración. El primer factor discriminante era la clase de árbol de que se trataba: no daba el mismo resultado en cuanto a resistencia y duración la madera de pino que la de haya, por ejemplo. E incluso dentro de una misma clase existían diversos tipos: los ricos pinares de Valsaín ofrecían una madera mejor que gran parte de los de Cuenca, formados por la especie laricio, de crecimiento muy lento y que por tanto eran talados a menudo demasiado jóvenes, dando un producto poco resistente. La Sociedad Minera y Metalúrgica de Peñarroya, por ejemplo, se quejó a Horacio Echevarrieta de un envío procedente de sus explotaciones de Cuenca por este motivo, ya que en una ocasión anterior habían entibado una mina con este tipo de maderas y se había producido un accidente que había obligado a desistir de su empleo posterior²⁵. Esta misma empresa, a la que Echevarrieta proveía de manera ocasional, escribía de vez en cuando al empresario acerca de estos extremos, por lo que la consulta de sus cartas nos ha servido para hacernos una idea aproximada de la dificultad de tales relaciones.

Para empezar, la madera no podía ser navegada, esto es, transportada por vía fluvial, pues afectaba a su sequedad. En segundo lugar, tampoco debía ser muy sangrada, es decir, que tuviera muchos cortes o brechas, pues aumentaba la posibilidad de que se quebrara. En tercero, los suministros habían de ser entregados en las estaciones que se indicaran. Por último, se demandaban en torno a diez tamaños distintos de madera en rollo o rollizos y cuatro tipos diferentes de tablas –madera elaborada o, más exactamente, semielaborada–, cada uno con su propio precio²⁶. La alteración de cualquiera de estas condiciones provocaba variaciones en los precios, lo que ocasionó problemas a

²³ AHN, SGC, EL, caja 38. Es probable que la referencia a las relaciones con el Arma de Artillería fuera debida a los privilegiados contactos de Horacio Echevarrieta con la Dictadura y al comienzo del triángulo de intereses creado entre el empresario, la Armada alemana y el gobierno español. DÍAZ MORLÁN (1999), cap. VI.

²⁴ El pino requerido para la elaboración de pasta química era el silvestre, y en las explotaciones de Cuenca -las que eran objeto del estudio- se calculaba que la mitad del bosque explotado estaba compuesto por pino laricio. AHN, SGC, EL, caja 38.

²⁵ AHN, SGC, EL, caja 185.

Horacio Echevarrieta para la colocación de la madera de Cuenca, toda navegada y en gran parte perteneciente a la clase laricio, cuyo lento crecimiento era la causa de que fuera talada a menudo demasiado pronto. Sin duda fue éste uno de los motivos que llevó al empresario a destinar la mayoría de la producción de Cuenca a alimentar las serrerías de Madrid, Aranjuez y la misma Cuenca, además de la consecución de un mayor valor añadido. Esas tres fábricas, unidas a la de Valsaín, se dedicaron a abastecer el mercado de Madrid, en donde hallaron salida gracias al auge inmobiliario que experimentó la capital²⁷. A pesar de que no desapareció la entrega de rollizos o madera no elaborada, el mayor porcentaje de las ventas correspondió a la madera semielaborada en las cuatro fábricas de Echevarrieta.

Los compradores eran ante todo almacenistas de madera madrileños, de entre los que destacaban las firmas de Adrián Piera y Viuda de Piera y Cía., dueñas de al menos cuatro almacenes en la capital y en Aranjuez, que llegaron a adquirir en torno al 40% de la producción de Valsaín²⁸. Más de 10.000 m³ de madera elaborada procedente de esta serrería fueron colocados anualmente en el mercado de Madrid, volumen que suponía la mitad de lo que producían las cuatro factorías de Echevarrieta, que en conjunto alcanzaron una cifra de ventas que puede estimarse moderadamente en torno a los cuatro millones de pesetas²⁹. Las relaciones comerciales con los almacenistas fueron buenas, tal y como reconocían ellos mismos: «... (estamos) *muy satisfechos de la buena organización de sus servicios y del perfecto engranaje de sus secciones técnica y administrativa*»³⁰. Pero ello no evitó que existiera una fricción entre las dos partes motivada por la intromisión de intermediarios, que hacían de puente entre Echevarrieta y los carpinteros sin tener en cuenta al gremio de los almacenistas. El empresario recibía buenas ofertas de precios, por lo que se negaba a prescindir de estos personajes, que le compraban toda la producción que no era cubierta por los almacenistas³¹.

De cualquier forma, la producción de los Montes de Valsaín tuvo siempre salida en el mercado debido a la fama de calidad de que disfrutaban los Reales Pinares. En esto superó a Montes de Cuenca, que por las difíciles condiciones de su materia prima –abundancia de pino joven y poco consistente– y de su transporte –vía fluvial– no fue

²⁶ AHN, SGC, EL, caja 185. Resulta más exacto definir la madera trabajada en las serrerías como semielaborada, pues quedaba pendiente de ser acabada por los carpinteros en el caso de la producción vendida a los almacenistas de la capital. En este artículo empleo, por consiguiente, tal denominación al referirme a ella, salvo en los casos en que transcribo directamente los datos utilizados de las fuentes de archivo, que casi sin excepción la calificaban como elaborada.

²⁷ GÓMEZ MENDOZA (1986). Según ZAPATA (2001: 301) la construcción de inmuebles era el principal destino de la madera todavía a mediados del siglo XX.

²⁸ AHN, SGC, EL, cajas 29 y 151.

²⁹ El cálculo sólo puede ser aproximado y está basado en cifras parciales de algunos meses y años entre 1925 y 1931. AHN, SGC, EL, cajas 151 y 173.

³⁰ AHN, SGC, EL, caja 29.

³¹ Los almacenistas se quejaban de luchar con «armas desiguales», pues el porcentaje de beneficio sobre ventas con el que trabajaban los «pseudo-almacenistas» (sic) era inferior al 1%. Echevarrieta les respondió que estos intermediarios no obtenían bonificaciones por consumo, cosa que sí hacían ellos, y que además le compraban a buen precio cantidades importantes de madera. AHN, SGC, EL, caja 29.

venta con tanta facilidad. Su baja calidad hacía disminuir el precio al que podía ser entregada, que a menudo no alcanzaba a cubrir los elevados costes de explotación y de transporte. Por su parte, la baja cotización de la madera de haya tampoco permitió obtener precios muy remuneradores en los Montes de Ansó, cuya producción, muy posiblemente, fue destinada a cubrir la demanda navarra en auge³². Del pino de Valsain, en cambio, sí se obtenía un buen precio, pero el transporte también encarecía los costes y el margen que quedaba debía ser destinado en parte al pago del canon al Estado, que ascendía a 10 pesetas por metro cúbico. En consecuencia, el resultado económico que podía esperar Echevarrieta de sus negocios de maderas no era muy elevado, e incluso las previsiones, que fueron volviéndose más y más moderadas, no llegaron a cumplirse ni siquiera en la etapa de mayor auge de la demanda, en el quinquenio 1926-1930, en el cual tanto la construcción inmobiliaria de Madrid como las fábricas cementeras del centro peninsular disfrutaron de una importante expansión (Gómez Mendoza, 1986 y 1987). Cuando esta coyuntura favorable finalizó en la década de 1930, el empresario decidió desprenderse de la totalidad de sus intereses en el ramo.

3. EL RESULTADO ECONÓMICO DEL NEGOCIO

Las expectativas de beneficios de Horacio Echevarrieta se basaron en unos cálculos del precio que podía obtenerse en el mercado y de los costes de tala, transporte y elaboración que con el paso del tiempo se mostraron excesivamente optimistas. Todavía en 1930, y con varios años de pérdidas en su haber, los responsables del negocio de Valsain presentaron el siguiente plan de explotación (Cuadro 2).

Esta estimación, en principio basada por completo en datos de explotación de años anteriores, permitía esperar de la venta de 10.000 m³ de madera semielaborada de Valsain un beneficio limpio superior a 200.000 pesetas. Pero el pago del canon anual al Estado y el encarecimiento del transporte lo redujo a su mínima expresión. El escaso margen que pudo quedar para el empresario fue absorbido, además, por las cuantiosas pérdidas que soportaron los Montes de Cuenca, cuyo producto, debido a su mala calidad, no obtuvo en el mercado el precio que de él se había esperado, y no cubrió los elevados costes provocados por su dificultosa explotación y transporte, superiores a los pensados inicialmente. Los Montes de Ansó, por último, de cuyos resultados no tenemos información, no podían suponer un alto volumen de negocio que compensara las pérdidas de Cuenca ya que su dimensión era más modesta y el haya, especie mayoritaria, tenía un bajo valor en el mercado. En las mejores condiciones, los rendimientos de las empresas de maderas de Echevarrieta alcanzaban las cifras que quedan resumidas en el Cuadro 3.

³² El valle aragonés de Ansó limita con el navarro de Roncal, por lo que no existieron excesivos impedimentos geográficos para servir a los mismos mercados. La oferta maderera del valle de Roncal, así como la demanda navarra en su conjunto, han sido analizadas en IRIARTE (2001).

CUADRO 2. MONTES DE VALSAÍN: APROVECHAMIENTO ECONÓMICO DE UN METRO CÚBICO DE MADERA ELABORADA EN TALLER (C. 1930)

Concepto	pesetas
valor del m ³ de madera en rollo a pie de árbol	42,28
10% de corteza	4,20
apeo y labra	2,25
Tronceo	0,45
otros gastos: vigilante, encargado de tronceo, etc.	1,00
baja de pinos	16,00
Precio de coste del m ³ de madera en rollo puesto en el taller	66,18
<hr/>	
Taller: merma de elaboración del 38%: para un m ³ de madera elaborada se precisan 1,612 m ³ de madera en rollo a 66,18 el m ³	106,68
Gasto de elaboración por m ³ de madera elaborada	29,00
aumento de jornales	6,90
total parcial	142,58
deducción del producto de residuos (gemas, costeros y leña)	3,00
Coste del m ³ de madera elaborada en taller	139,58
<hr/>	
precio medio de venta	171,11
deducción de bonificaciones por consumo	5,00
gastos de administración, sueldo del ingeniero, intereses de fianza, etc.	4,00
Precio líquido de venta del m ³ de madera elaborada	162,11
<hr/>	
Beneficio por m ³ de madera elaborada (162,11 - 139,58)	22,53

Fuente: AHN, SGC, EL, caja 151.

Una rentabilidad anual cercana al 10%, aunque no representaba un resultado brillante, podía al menos garantizar una remuneración suficiente al importante capital invertido. Los problemas provinieron del menor precio al que se cotizó la madera de Cuenca y del incremento de su coste, que no pudo ni siquiera ser cubierto y produjo pérdidas constantes. Por si fuera poco, el margen económico de la madera de Valsaín también se redujo, debido al canon y a los elevados costes de transporte, agravados tras el fallido intento de sustituir la tracción animal por la mecánica en 1929. Muy posiblemente, la competencia entre serrerías y la proveniente del exterior impedía elevar el precio hasta lograr niveles remuneradores. La escasa protección que obtuvo la madera en aquellos años, en sintonía con el objetivo de potenciar otros sectores consumidores de esta materia prima, mantuvo los precios por debajo de lo que podían permitirse numerosas explo-

taciones³³. No hay más que echar mano de los datos de importación de madera de cualquier año de entonces para percibir la relevancia de la competencia exterior. En 1931, por ejemplo, entraron en España «tablas, tablones, vigas, viguetas, troncos y madera para construcción naval» por valor de 38,5 millones de pesetas, de los cuales 15,1 provenían de Suecia, 7,8 de Estados Unidos y 7,5 de Yugoslavia. Y otros 7,7 millones lo hicieron en forma de duelas, traviesas y postes³⁴. No estoy en disposición de comparar estas cifras con las de la totalidad del sector maderero español, pero en otro lugar de este trabajo he estimado en 4 millones de pesetas el valor de la producción anual de Echevarrieta, cuyas explotaciones representaban la décima parte de los montes públicos españoles.

CUADRO 3. ESTIMACIÓN DE LA RENTABILIDAD ECONÓMICA DEL NEGOCIO MADERERO DE ECHEVARRIETA (HACIA 1930)

Aprovechamiento maderable (madera en rollo) de las tres explotaciones:	43.006 m ³
Valsaín:	19.300 m ³
Cuenca:	13.381 m ³
Ansó:	10.325 m ³
Volumen estimado de madera en rollo destinado a las cuatro fábricas propias:	31.821 m ³
a la de Valsaín:	16.120 m ³
a la de Cuenca:	6.964 m ³
a la de Aranjuez:	5.158 m ³
a la de Madrid:	3.578 m ³
Volumen estimado de madera en rollo destinado a la venta (43.006 m ³ - 31.821 m ³):	11.185 m ³
Margen de la venta de madera elaborada en fábrica (19.740 m ³ x 22,53 pts.):	444.742 pts.
Margen de la venta de madera en rollo (no elaborada) (11.185 m ³ x 11,8 pts.):	131.983 pts.
Beneficio total estimado (444.742 pts. + 131.983 pts.):	576.725 pts.
Rentabilidad anual estimada del capital invertido (576.725 pts. / 5.945.794,24 pts.):	9,7%

Fuente: AHN, SGC, EL, cajas 151, 173 y 185, y cuadro 2³⁵.

³³ El bajo nivel de protección de la madera en ZAPATA (2001: 321-322), que sin embargo adopta un punto de vista diferente. También lo menciona DE LA RIVA (1997: 276 y 310).

³⁴ Dirección General de Agricultura, Industria y Comercio (1931: 50 y ss.).

³⁵ El margen de 22,53 pesetas por metro cúbico de madera elaborada proviene del Cuadro 2, esto es, procede de un cálculo interno de la Casa Echevarrieta. El margen de 11,8 pesetas por metro cúbico de madera en rollo es una estimación: al precio de 50 pesetas en que el Ingeniero de Montes Octavio Elorrieta valoraba en 1925 el metro cúbico procedente de Montes de Ansó (principal origen de la madera en rollo vendida, si nos atenemos a los datos disponibles en el archivo), he restado los costes de explotación y transporte calculados por los ingenieros de Echevarrieta para varias de las explotaciones, que ascendían a 38,2 ptas./m³. Puede tratarse de una estimación al alza, ya que la valoración de Elorrieta se efectuó para ofrecer el negocio a un posible compra-

La limitada dimensión y el bajo valor de la madera de Ansó, por último, y aun suponiendo que se obtuvieran ganancias, no pudo compensar la negativa balanza de los negocios madereros de Horacio Echevarrieta. A la altura de 1928, el volumen de pérdidas que arrastraba Montes de Cuenca ascendía a 897.031 pesetas; en el año siguiente se le sumaron otras 165.564, a las que se añadieron 62.356 de Montes de Valsaín; en 1930, el empresario obtuvo un respiro, con unos beneficios minúsculos de 16.844 pesetas para el conjunto de sus negocios madereros, coincidiendo con la elevada demanda proveniente de las fábricas cementeras y del mercado inmobiliario de Madrid. Pero con la llegada de la crisis en 1931, las pérdidas alcanzaron la suma de 406.777 pesetas, lo que elevó el déficit acumulado a 1.514.884 pesetas³⁶. Las malas expectativas del mercado y el pésimo desarrollo del negocio aconsejaron su terminación definitiva, decisión que llevó a efecto Horacio Echevarrieta entre aquel año y el siguiente.

En 1933, Horacio Echevarrieta había dejado de producir madera³⁷. Con respecto a la explotación más relevante, la de los segovianos Reales Pinares de Valsaín, el empresario envió una carta al ministro de Hacienda en junio de 1936, en la que trazó un somero repaso de las vicisitudes por las que había atravesado el convenio con el Estado. Echevarrieta solicitó su revisión en octubre de 1931, que fue aceptada, y paralizó la tala de árboles desde entonces. Los Reales Pinares pasaron a ser explotados por el Consejo de Administración del Patrimonio de la República, que fijó el perjuicio ocasionado por Echevarrieta a la Hacienda Pública en una cantidad superior a un millón de pesetas, fundamentalmente por haber dejado de percibir ésta el ingreso que por canon hubiera obtenido de haber seguido el empresario los aprovechamientos hasta la terminación del contrato, en septiembre de 1936. En consecuencia, el industrial no podía recuperar la fianza depositada y debía sufrir la incautación de todos sus haberes existentes en los Reales Pinares, valorados en más de 100.000 pesetas. El empresario protestó por tal decisión y en el escrito al ministro de Hacienda, en junio de 1936, pidió la terminación de las tareas de la Comisión Liquidadora con la esperanza de obtener alguna compensación económica³⁸. Por desgracia, la Guerra Civil se interpuso, y con ella termina la documentación del archivo, por lo que desconozco cuál fue el final de esta disputa. En cualquier caso, el abandono de Valsaín llevó a Echevarrieta a arrastrar una serie de deudas, la más importante de las cuales fue la reconocida en mayo de 1932 al contratista del transporte de las maderas, Francisco García, por más de 75.000 pesetas, en concepto de indemnización por paralización de dicho transporte³⁹.

dor, por lo que podría haber convenido «hinchar» el valor de la madera. Sin embargo, esto no contraviene en absoluto la línea argumental del artículo (AHN, SGC, EL, caja 185).

³⁶ AAD, Hacienda, Tarifa Tercera, caja 461, Expdte. nº 429.

³⁷ El 29 de abril de 1932, el apoderado de Echevarrieta en Bilbao, Tomás Hernani, escribió a otro agente del empresario en Madrid, Adolfo Gaminde, lo siguiente: «*Veo que están Vds. próximos a cerrar lo de Ansó y me alegraré que consigan un buen precio. Don H. (Horacio Echevarrieta) nos dice en su carta que de ello nos harán Vds. una buena remesa*». AHN, SGC, EL, caja 27. Por carta de 29 de mayo de 1936 sabemos también que el negocio de los Montes de Ansó fue adquirido por Dámaso Heras. AHN, SGC, EL, caja 34.

³⁸ AHN, SGC, EL, caja 151.

³⁹ AHN, SGC, EL, caja 149.

4. CONCLUSIONES

Ni siquiera en la óptima coyuntura de los “felices” años veinte logró Horacio Echevarrieta que sus intereses madereros le rindieran beneficios. El empresario se encontró con unos problemas en sus explotaciones forestales que no pudo resolver y, como consecuencia, cuando en los años treinta cayó la demanda se vio obligado a abandonar el negocio, tras soportar cuantiosas pérdidas en años sucesivos. La baja calidad del producto en Huesca y Cuenca y la dificultad de su transporte en las tres explotaciones le impidieron rentabilizar la inversión efectuada en esta actividad, cercana a los seis millones de pesetas, de considerable importancia a pesar de no haber adquirido nunca montes propios. Sólo de los Reales Pinares de Valsaín obtuvo un margen económico entre el precio de venta y el coste de producción, que, sin embargo, en su mayor parte hubo de ser entregado al Estado para cumplir con el canon establecido en el contrato de arrendamiento. Lo que quedó al empresario después de este pago no fue suficiente para cubrir las pérdidas derivadas de las explotaciones de Cuenca, ni siquiera en los años de demanda más elevada.

A la baja calidad del producto de Cuenca y Ansó y, fundamentalmente, al elevado coste del transporte, hubo que sumar la escasa protección de que gozó la madera, consecuencia inevitable del objetivo público de potenciar los sectores económicos que la demandaban. Esto la hizo vulnerable frente a la competencia exterior, que dañó la posición incluso de explotaciones que gozaban de gran fama, como la de Valsaín. Por consiguiente, y aun cuando la documentación no es concluyente, puede pensarse que las condiciones impuestas por las administraciones públicas en los convenios de ordenación y de explotación con el empresario resultaron desfavorables para éste⁴⁰. Y piénsese que estamos hablando de un grupo empresarial, el de Echevarrieta, que contaba con las suficientes capacidades organizativas como para obtener una ventaja competitiva indiscutible con respecto a otros oferentes, las cuales incluían un más amplio reparto de los costes fijos, la contratación de los mejores ingenieros de la época y una mayor fuerza negociadora en sus tratos con los almacenistas de la capital, además de una influencia política difícil de igualar en la década de 1920. Su posición de partida era inmejorable de cara a la obtención de resultados positivos y, sin embargo, cosechó un fracaso rotundo en pleno auge de la demanda inmobiliaria de Madrid. Es lícito concluir, por consiguiente, que el negocio del bosque español no fue tan bueno en todos los casos. Tal vez resultó óptimo para quienes efectuaron planes de ordenación bajo las ventajas ofrecidas por las leyes de finales del siglo XIX, o para los rematantes en el sur del país, donde se dio un menor control del Estado, pero no ocurrió así para Echevarrieta, que no pudo obtener precios remuneradores de sus explotaciones madereras. No obstante, la representatividad de su caso dentro del conjunto de los montes públicos españoles es una cuestión que dejó explícitamente abierta, ya que su tardía irrupción en el sector y el hecho de que su inversión maderera fuera una más de entre varias empresas relacionadas pueden convertirle en una excepción más que en la regla⁴¹.

⁴⁰ Lo cual coincidiría con la afirmación de que la infravaloración de los montes públicos comenzó a corregirse en la década de 1920. GEHR (2002: 531).

⁴¹ Deseo agradecer expresamente a uno de los evaluadores anónimos el que me hiciera esta importante sugerencia.

AGRADECIMIENTOS

Un primer borrador de este trabajo fue presentado como comunicación al IX Congreso de Historia Agraria que se celebró en Bilbao en septiembre de 1999. Agradezco a Rafael Uriarte el interés que mostró en que lo llevara adelante, así como las aportaciones y sugerencias recibidas entonces, especialmente las de Iñaki Iriarte. Doy las gracias también a los evaluadores anónimos por sus útiles comentarios.

REFERENCIAS

- Archivo Administrativo de la Diputación de Vizcaya (AAD), Hacienda, Tarifa Tercera, caja 461, Expdte. nº 429.
- Archivo Histórico Nacional, Sección Guerra Civil, Fondo Echevarrieta y Larrinaga (AHN, SGC, EL), cajas 27, 28, 29, 30, 31, 34, 38, 149, 151, 173, 183, 185 y 194.
- Agrupación Forestal y de la Industria Maderera de España (1925): *Memoria del ejercicio 1924-25*.
- BALBOA LÓPEZ, X. (1999): «La historia de los montes públicos españoles (1812-1936): un balance y alguna propuestas», *Historia Agraria*, 18, pp. 95-128.
- CORBERA MILLÁN, M. Y GONZÁLEZ PELLEJERO, R. (1999): «Evolución de los aprovechamientos del monte Saja, parte alta (Mancomunidad Campoo-Cabuérniga, Cantabria)», Bilbao, *Actas del IX Congreso de Historia Agraria*, pp. 627-640.
- DE LA RIVA FERNÁNDEZ, J. (1997): *Los montes de la Jacetania. Caracterización física y explotación forestal*, Zaragoza, Consejo de Protección de la Naturaleza de Aragón.
- DÍAZ MORLÁN, P. (1999): *Horacio Echevarrieta (1870-1963): el capitalista republicano*, Madrid, LID Editorial Empresarial.
- Dirección General de Agricultura, Industria y Comercio (1931): *Memoria relativa a los servicios de la Dirección General de Agricultura, Minas y Montes*, de 1930-31.
- GEA (GRUPO DE ESTUDIOS AGRARIOS) (1999): «Modos de uso y protesta social en los montes andaluces, 1750-1930. Algunos estudios de caso», Bilbao, *Actas del IX Congreso de Historia Agraria*, pp. 641-654.
- GEHR (GRUPO DE ESTUDIOS DE HISTORIA RURAL) (1994): «Más allá de la «propiedad perfecta». El proceso de privatización de los montes públicos españoles (1859-1926)», en *Noticiero de Historia Agraria*, 8, pp. 99-152.
- GEHR (1999): «Diversidad dentro de un orden. Privatización, producción forestal y represión en los montes públicos españoles, 1859-1926», *Historia Agraria*, 18, pp. 129-178.
- GEHR (2002): «Política forestal y producción de los montes públicos españoles. Una visión de conjunto, 1861-1933», *Revista de Historia Económica*, XX, 3, pp. 509-541.
- GÓMEZ MENDOZA, A. (1986): «La industria de la Construcción Residencial: Madrid 1820-1935», *Moneda y Crédito*, 177, pp. 53-81.
- GÓMEZ MENDOZA, A. (1987): «La formación de un cártel en el primer tercio del siglo XX: La industria del cemento Portland», *Revista de Historia Económica*, V, 2.
- GÓMEZ MENDOZA, J. (1992): *Ciencia y política de los montes españoles (1848-1936)*, Madrid, ICONA.

- IRIARTE GOÑI, I. (1999): «Algunos modelos de explotación forestal: ingresos de montes y haciendas municipales en el norte de Navarra (1867-1935)», Bilbao, *Actas del IX Congreso de Historia Agraria*, pp. 655-672.
- IRIARTE GOÑI, I. (2001): «Explotación forestal, medio ambiente y derechos de propiedad en los montes municipales de Navarra (1900-1935)», en GONZÁLEZ DE MOLINA, M. y MARTÍNEZ ALIER, J. (eds.), *Naturaleza transformada. Estudios de Historia Ambiental en España*, Barcelona, Icaria, pp. 211-238.
- JIMÉNEZ BLANCO, J. I. (1991): «Los montes de propiedad pública (1833-1936)», en COMÍN, F. y MARTÍN ACEÑA, P. (eds.), *Historia de la empresa pública en España*, Madrid, Espasa-Calpe.
- MIGUEL, A. DE (1935): *El potencial económico de España*, Madrid.
- RICO BOQUETE, E. (1997): *La creación de Celulosas de Pontevedra y su influencia en el sector forestal de la provincia*, Madrid, Fundación Empresa Pública, DT nº 9707.
- SABIO ALCUTÉN, A. (1997): *Los montes públicos en Huesca (1859-1930). El bosque no se improvisa*, Huesca, Colección de Estudios Altoaragoneses.
- SALA, P. (1999), «Estructura y coyuntura de los precios forestales (maderas, corchos y combustibles en la Cataluña nordeste, 1850-1930)», Bilbao, *Actas del IX Congreso de Historia Agraria*, pp. 673-693.
- URIARTE AYO, R. (1996): *La Unión Resinera Española (1898-1936)*, Madrid, Fundación Empresa Pública, DT nº 9610.
- URIARTE AYO, R. (1998): «Coyuntura económica y estrategia empresarial: La Unión Resinera Española, 1898-1936», *Revista de Historia Industrial*, 14, pp. 83-123.
- ZAPATA BLANCO, S. (2001): «La madera en España (c.1850-c.1950). Un primer esbozo», *Revista de Historia Económica*, XIX, 2, pp. 287-343.