

# *La comercialización de maquinaria agrícola en España durante la primera mitad del siglo XX: el ejemplo de Ajuria*

*Ramón Ojeda San Miguel*

## 1. INTRODUCCIÓN

Resulta habitual, todavía hoy, que al viajar por muchas zonas rurales de España, cuando se establece conversación con agricultores de cierta edad y se manifiesta que procedes y trabajas en tierras alavesas y en Vitoria, éstos no asocian el lugar con una capital del País Vasco, con la ubicación del Parlamento de la Comunidad Autónoma o con la sede del gobierno Vasco. Suele ocurrir que enlazan la palabra Vitoria con la de Ajuria, y enseguida hablan de que ellos, o su padres, utilizaron algún útil o máquina agrícola allí fabricada.

Con ser la experiencia anterior casi una prueba empírica de la importancia que tuvo la fábrica de maquinaria agrícola alavesa, primero "Ajuria y Aranzabal" y luego "Ajuria, S.A.", la consulta de la prensa y revistas agrarias entre los años 1915 y 1960 sigue ahondando en el mismo sentido. Desde el punto de vista historiográfico bastantes han sido asimismo los investigadores y autores que, aunque sin llegar a profundizar, se han dado cuenta del papel que esta industria tuvo en la modernización y producción de útiles y máquinas agrícolas en la España del siglo XX. Por citar algunos, los más clarividentes, podemos hablar en primer lugar del profesor Nadal<sup>1</sup>, de los reconocidos especialistas en cuestiones técnicas en el mundo rural R. Garrabou<sup>2</sup> y D. Gallego<sup>3</sup>. Otros investigadores, esta vez desde el campo de la geografía, caso del profesor Ruiz de Urrestarazu, también han calibrado bien la cuestión:

---

*Fecha de recepción del original: Febrero de 2000. Versión definitiva: Octubre de 2001.*

■ *Ramón Ojeda San Miguel es doctor en Geografía e Historia. Dirección para correspondencia: Dpto. de Historia e Instituciones Económicas. Facultad de Filología, Geografía e Historia, Vitoria. Universidad del País Vasco. Paseo de la Universidad, 5, 01006 Vitoria - Gasteiz.*

<sup>1</sup> NADAL (1988), p. 100.

<sup>2</sup> GARRABOU (1990).

<sup>3</sup> GALLEGO (1986).

*“La mecanización del agro alavés no es un fenómeno reciente; aunque la intensidad que ha adquirido en la actualidad se debe, fundamentalmente, a las últimas décadas, a lo que se ha llamado la segunda revolución agrícola. Pero, prueba de que su situación adelantada en relación con otras regiones españolas es un proceso anterior, la tenemos en la instalación en Vitoria de dos importantes industrias de maquinaria agrícola, Ajuria y Aranzábal, cuyos productos han tenido una difusión amplia en una gran parte del Estado español. La primera de ellas, fundada en 1908 y dedicada desde el primer momento al sector metalúrgico, inició a partir de 1936 una fase de expansión. Tras la finalización de la guerra civil y coincidiendo con el período de autarquía, derivó a la fabricación de material agrícola, especializándose sobre todo en trilladoras que surtieron en gran medida las necesidades del mercado nacional y, como es lógico, tuvo una incidencia notable en su entorno más cercano. De este modo se llega a los años cincuenta con una mecanización comparativamente elevada, que con posteridad se ha incrementado a un ritmo más acusado”<sup>4</sup>.*

Por último, muy recientemente, J. I. Martínez Ruiz se ha acercado todavía mucho más a la cuestión, al señalar expresamente y demostrar en un magnífico trabajo que el papel de Ajuria en la década de 1920 y 1930 fue “*excepcional*” en su contribución al proceso de mecanización de la agricultura española<sup>5</sup>.

Este último autor, al igual que otros antes, sin embargo, ha tenido una grave problema al intentar ahondar en el tema: la falta de documentación. Por lo menos hasta ahora, no se han encontrado los fondos del archivo de la empresa, ya desaparecida, y las consultas en los archivos provinciales, locales e incluso nacionales apenas han dado fruto. Teniendo como punto de apoyo argumental sustancialmente todo lo anteriormente citado, y también la “suerte” de haber topado con una documentación impresa de gran importancia, nos hemos atrevido a profundizar algo más en esta cuestión.

## **2. APARICIÓN DE CAMBIOS TÉCNICOS EN LA AGRICULTURA ESPAÑOLA (1850-1920)**

Abundantes trabajos especializados han puesto en repetidas ocasiones de manifiesto que el nivel técnico de la agricultura española hasta por los menos el año 1936 fue muy bajo. Un elemento demostrativo de tal situación, aunque evidentemente no el único, se puede detectar en el primer censo de herramientas del año 1932. En el mismo se aprecia que el ancestral arado romano seguía siendo el apero más numeroso y el más utilizado<sup>6</sup>. Sin embargo, esta fotografía de una agricultura técnicamente estancada y con raíces casi medievales entre aproximadamente 1850 y 1930 no puede ser adjetivada como “fija”, de ninguna manera.

---

<sup>4</sup> RUIZ DE URRESTARAZU (1990), pp. 183 y 184.

<sup>5</sup> MARTÍNEZ RUIZ (1995), p. 58 y (2000), pp. 78-84.

<sup>6</sup> GALLEGO (1986) y (1995).

En todo este período el agro hispano sabía y conocía de muchos de los avances técnicos y nuevas máquinas de carácter industrial que se estaban utilizando con éxito en el mundo occidental más desarrollado. No solamente existía información, incluso fueron frecuentes los ensayos de instrumentales nuevos (hechos a nivel individual y en más de una ocasión por entidades del entorno gubernamental)<sup>7</sup>. Por lo tanto, tal como los mejores especialistas han demostrado, no existía un problema de "ignorancia técnica" y menos de tozudez campesina frente a los cambios. Pero sí que es una realidad contrastable que la difusión y generalización de las innovaciones técnicas en materia agraria fueron muy lentas y deficientes en España. Se ha tratado de explicar este hecho, sin duda la pregunta más interesante desde la óptica de la Historia como ciencia social, utilizando parámetros económicos y sociales: régimen de propiedad, sistemas de cultivo, tracción animal, deficiente sistema de financiación, y, sobre todo, argumentando que el excesivo peso demográfico de la población rural se convirtió en un lastre, pues al existir una mano de obra abundante y barata no hubo necesidad de mecanizar con el fin de ahorrar costes de producción.

Al llegar a su término el siglo XIX, en su conjunto, la agricultura española, desde el punto de vista técnico y mecánico, seguía manteniendo niveles muy débiles. Sin embargo, no todo era inmovilismo. Como hemos dicho, no existía un problema de ignorancia; bien al contrario, se advertía un cambio de mentalidad, traducido en muchas ocasiones en acciones prácticas: algunas máquinas trilladoras, motores portátiles y otras grandes y voluminosas máquinas se importaban desde Inglaterra, Francia y Norteamérica; y, además, como luego también podremos ver, especialmente en la zona norte peninsular se notaba entre agricultores y artesanos del hierro cierto interés por construir aperos de labranza mejorados técnicamente<sup>8</sup>. Incluso veremos surgir, caso de la firma "Pinaquy y Sarvy", plantas industriales especializadas en la elaboración de maquinaria agrícola moderna.

Mejoraba la oferta del utillaje agrícola, seguía notándose un apoyo institucional al cambio técnico, acompañados de evidentes mejoras en la demanda:

*"Pese a todo, los logros productivos en la agricultura decimonónica fueron considerables y sin ellos sería difícil entender los cambios posteriores. Efectivamente, a finales del siglo XIX y sobre todo en las primeras décadas de la siguiente, se dieron una serie de situaciones que condujeron a que tanto los factores de oferta, como los de demanda y los de intermediación actuaran en la dirección de impulsar, al menos en algunas regiones, el proceso de modificación de la tecnología tradicional completándola con nuevos medios de producción ofertados mayoritariamente desde el sector industrial (...). Además, el reforzamiento del proceso de urbanización, muy ligado a la expansión industrial, junto a las nuevas condiciones creadas tras la crisis agraria finisecular, potenciaron la demanda de innovaciones desde el sector agrario ya que éste tenía que hacer frente a los efectos de las migraciones y a una demanda interior e internacional de sus producciones que exigía una notable recomposición del producto agrario. Esta*

---

<sup>7</sup> GARRABOU (1990).

<sup>8</sup> MARTINEZ RUIZ (1995).

*recomposición del producto no sólo consistió en producir distintos tipos de mercancías, sino también en que las que se venían produciendo ya fuesen carnes, aceites, uvas, cereales o frutas se adaptasen en sus características tanto a los gustos urbanos de los consumidores finales, extranjeros o nacionales, como a los requerimientos de la industria transformadora de productos agrarios*<sup>9</sup>.

Este proceso fue tan evidente, que al comenzar la segunda década del siglo XX empezó a ser algo bastante habitual ver a campesinos trabajando con arados de vertedera, polisurcos, cultivadores, gradas metálicas, trilladoras, aventadoras y pequeñas segadoras de tracción animal. Según ha puesto de relieve el profesor Gallego, todo ello fue posible gracias a un crecimiento de las importaciones y, también, a que *“La producción nacional de máquinas agrícolas en 1912 es relativamente importante”*<sup>10</sup>. Se estaba produciendo en el sector de la maquinaria agrícola un proceso de sustitución de importaciones. Era ya una realidad la consolidación de una industria nacional de maquinaria agrícola en Cataluña, País Valenciano, Navarra, Valladolid<sup>11</sup>, Zaragoza, Sevilla y Alava. La producción se centraba en la fabricación de arados, sobre todo de vertedera, algunas pequeñas sembradoras y aventadoras, trillo, segadoras, prensas y trilladoras mecánicas de poco calibre<sup>12</sup>.

Las mudanzas ya estaban en marcha, aunque el proceso no fuera a la velocidad deseada. Habrá que esperar todavía a que mediada la centuria de 1900 se consoliden transformaciones profundas en el agro español, en todos los niveles y también en el técnico, para que sean entonces una realidad innegable<sup>13</sup>.

### 3. ÁLAVA: UNA PROVINCIA PIONERA

Al finalizar el siglo XIX las grandes máquinas agrícolas se importaban, pero, sin embargo, los pequeños aperos y máquinas de poco calibre mejoradas técnicamente se empezaron a fabricar en suelo hispano. Diminutos talleres o simples herreros arreglaban, perfeccionaban, y sobre todo comenzaban a divulgar entre los campesinos los arados de vertedera. Desde aproximadamente 1850 teóricos y ensayistas con el apoyo ministerial empezaron a popularizar las ventajas proporcionadas por el uso de la vertedera: trabajaba más profundamente la tierra y la volteaba, con lo que el campo quedaba mejor arado y se aprovechaba mucho mejor el abono aplicado. Las excelencias de este instrumento todavía iban más lejos, puesto que producía un ahorro de esfuerzo: el anteriormente aplicado a complementar con azadas la poca penetración del viejo arado romano.

En medio de este ambiente, se trajeron algunos modelos de arados de vertedera, sobre todo el *“Hallie”* y comenzaron a ser adaptados a las características del

---

<sup>9</sup> GALLEGO (1995).

<sup>10</sup> GALLEGO (1986).

<sup>11</sup> HERMIDA (1989).

<sup>12</sup> GARRABOU (1990).

<sup>13</sup> ABAD y NAREDO (1997), CARBALLO (1977) y NAREDO (1971) y (1996).

terreno hispano. Incluso algunos atrevidos técnicos, caso del gijonés Gaspar Cienfuegos Jovellanos o del político navarro Tomás Jaén, diseñaron nuevos modelos de arados de vertedera completamente adaptados a las necesidades autóctonas. Todos estos avances progresivos se dieron en bastantes regiones, pero particularmente evidentes fueron en la zona vasco-navarra. En Pamplona hacia el año 1850 unos técnicos venidos de tierras francesas llegaron a montar la pionera fábrica "Pinaquy y Sarvy"<sup>14</sup>, en la que elaboraban arados de vertedera "Jaén", a la vez que importaban otros aperos y máquinas de Inglaterra y Francia<sup>15</sup>.

Hacia los años 1883/1885 Enrique Steven instaló una pequeña fábrica en Vitoria dedicada a la reparación de máquinas de vapor y a la fabricación de arados, fundamentalmente de vertedera<sup>16</sup>. Pero sobre todo lo que empezó a ser corriente en toda la zona circundante a Alava fue la presencia de herreros que en sus fraguas fabricaban a pequeña escala diferentes versiones de este tipo de arados. Algunos de los cuales, como más adelante veremos, acabaron convirtiéndose en auténticos industriales especializados en maquinaria agrícola.

Sabemos por multitud de publicaciones, o simplemente leyendo la prensa de la época, que en el campo alavés era ya bastante habitual encontrarse al acabar el siglo XIX con pequeñas máquinas y sobre todo con el uso de los arados de vertedera<sup>17</sup>. Este especial clima favorecedor de las innovaciones en tierras alavesas sin duda fue, al igual que en algunas otras provincias, muy estimulado por los servicios agronómicos provinciales<sup>18</sup>. Aquí la labor de la Diputación foral fue decisiva, creando la Granja Modelo, en la que se ensayaron y dieron a conocer muchas de las ventajas de los nuevos aperos<sup>19</sup> y se organizaron exposiciones agrícolas. En este sentido sabemos que la Diputación de Alava, en la primera exposición abierta en la primavera de 1861 y en la de 1863, contó con la presencia de algunos artesanos presentando arados de vertedera fabricados por ellos mismos. El nacimiento de sindicatos y cooperativas en el mundo rural ayudó también a la popularización de todas aquellas novedades<sup>20</sup>. Algo, esto último, que fue particularmente intenso en el caso alavés.

---

<sup>14</sup> GOICOECHEA LAINEZ (1995) y ERRO GASCA (1995).

<sup>15</sup> El maquinista Salvador Pinaquy Ducasse llegó a Pamplona desde su ciudad natal de Bayona en el año 1848. En unión y sociedad de Sarvy se hizo con el molino de Caparroso, en la orilla izquierda del río Arga, y allí montó la fábrica de maquinaria agrícola en el año 1850. En su afán de popularizar el uso de utillaje moderno recibió el apoyo directo de la Junta de Agricultura y Diputación de Navarra, así como el de la Sociedad de labradores de Valencia. Para el año 1859 su producto estrella era el arado Jaén, resultado de aplicar el diseño de vertedera giratoria de Tomás Jaén a un arado norteamericano, del que había vendido 250 unidades. En aquella misma fecha publicó un catálogo con los objetos fabricados en sus talleres, en el que aparecen arados, escadadoras, extirpadores de raíces, rastras, gradas, pequeñas aventadoras, trilladoras, segadoras y otras pequeñas máquinas auxiliares, como bombas, molinos de chocolate, prensas de aceite ... La fábrica Pinaquy continuó hasta el año 1885, momento en que pasó a manos de "Arrieta y sucesores de Pinaquy".

<sup>16</sup> RIVERA BLANCO (1985).

<sup>17</sup> GALDÓS LÓPEZ DE LANO (1998).

<sup>18</sup> GARRABOU, ob. cit.

<sup>19</sup> GARAYO URRUELA (1995).

<sup>20</sup> GARRABOU, ob. cit.

El clima de acogida creado en Alava era, por tanto, particularmente favorable: Diputación, sindicatos, herreros<sup>21</sup> y pequeños fabricantes estuvieron empeñados en popularizar el uso de aperos y pequeñas maquinas entre los agricultores. Tal atmósfera y realidad acabará cristalizando en las primeras décadas del siglo XX en el nacimiento de auténticas, sobre todo en un caso, fábricas industriales de maquinaria agrícola.

#### 4. EL NACIMIENTO DE AJURIA

Varios son ya los investigadores que han puesto de manifiesto que en los últimos años del siglo XIX y principios del XX en la capital alavesa se produjo un pionero, y al principio esperanzador, despertar de la industria siderometalúrgica. Se erigieron cuatro fábricas de un tamaño considerable. La primera de ellas, "*La Maquinista de Alava*", empezó construyendo turbinas, grúas, hornos y calderas; pero al parecer con poco éxito pues tuvo que cerrar en el año 1908. Otra, "*El Porvenir Industrial*", abrió sus puertas en 1901 con el propósito de elaborar industrialmente herraduras; pero en la práctica no llegó a funcionar. La tercera, "*La Industrial Alavesa*", quiso empezar a construir en Vitoria automóviles con una patente de Barón de Pichón en manos de la "*Sociedad Española de automóviles Darrak*"; en 1904 sacó su primer coche, pero de nuevo acabó fracasando, de forma que parte de sus pabellones y maquinaria fueron vendidos o transformados a partir del año 1920. La última, "*La Metalúrgica*", comenzó en el año 1901 a elaborar productos siderúrgicos; pero otra vez, a los pocos años tuvo que cerrar. Sin embargo, como luego veremos, esta última factoría fue la base de partida para nuestra industria: "*Ajuria y Aranzábal*".

No vamos a entrar ahora, pues está claro que este no es nuestro objetivo, a analizar las peculiaridades y razones de este primer fracaso industrial alavés. Muchos son los autores, no siempre de forma satisfactoria, que han intentado responder a la cuestión aduciendo falta de apoyos financieros, problemas técnicos, insuficiente red de comunicaciones y deficiencias estructurales. Pero es evidente que durante estos primeros años del siglo XX en Alava, y en particular en Vitoria, existía un ambiente muy favorable a las innovaciones industriales.

Indudablemente para nuestra "historia" van a ser básicos dos personajes: Segundo Aranzábal y Serafín Ajuria. Sobre el primero de ellos todavía no sabemos mucho. Era hijo de un herrero originario del pueblo alavés de Apodaca: familiarizado con los arreglos de aperos de labranza en su fragua, instaló en 1890 un taller en la "Venta del patio" (Salvatierra)<sup>22</sup>, y allí empezó con gran éxito a fabricar arados Brabant y vertedera adaptados a las condiciones del terreno de Alava y provincias circundantes, y, además, también máquinas para arrancar y trasplantar árboles<sup>23</sup>. En este taller

---

<sup>21</sup> Uno de ellos, y protagonista en buena parte de este trabajo, Segundo Aranzábal empezó desde el año 1898 a fabricar arados Brabant con piezas de acero adaptados a la capacidad de tracción animal de la región.

<sup>22</sup> TRICIO DÍAZ (1999).

<sup>23</sup> ANUARIO ZAUS (1928).

se mantuvo hasta acabar el siglo. Entre 1898 y 1900 Aranzábal se trasladó a Vitoria, erigiendo un nuevo taller, que en pocos años iba a dar trabajo a casi medio centenar de obreros en la calle Castilla. Allí siguió fabricando sobre todo, su gran especialidad: arados de vertedera y Brabant.

El segundo de nuestros protagonistas, Serafín Ajuria Urigoitia pertenecía a una familia oriunda de la localidad de Araya con una amplia experiencia en el sector siderúrgico. Había nacido en Bilbao en el año 1879. Era nieto del que podemos considerar como fundador de la fábrica siderúrgica de “*San Pedro de Araya*”, León Urigoitia. Emilia, la hija de este último, casó con el comerciante bilbaíno Antonio Ajuria, y del matrimonio nacieron Serafín y sus hermanos Carlos Alberto y Alfredo. Urigoitia se preocupó enormemente y financió los estudios de sus nietos, buena parte de los cuales llegaron a ser ingenieros y expertos especialistas en cuestiones siderometalúrgicas. A las muertes sucesivas de abuelos y madre, los hermanos Ajuria se quedaron con la “*Fábrica de San Pedro*” y Serafín acabó instalándose por su cuenta en Vitoria, en donde, como veremos, con el apoyo de la familia fundó nuestra empresa de maquinaria agrícola, en unión con Aranzábal, y en cuya ciudad llegó a tener un papel político y social de primera magnitud<sup>24</sup>.

Serafín Ajuria y Segundo Aranzabal, uniendo los conocimientos técnicos de uno en la construcción de máquinas agrícolas<sup>25</sup> y los siderúrgicos del otro, se asociaron en el año 1910 con el propósito de empezar a fabricar maquinaria agrícola. Para ello se hicieron con los pabellones de la fracasada industria de “*La Metalúrgica*” por un precio de 475.000 pesetas<sup>26</sup>. Unos años más tarde, en 1914, dado el éxito de la actividad, “*Ajuria y Aranzábal*” se transformaría en una sociedad anónima, ampliando su capital con nuevos socios –accionistas hasta los tres millones de pesetas.

## **5. LA EMPRESA**

### **5.1. Ajuria y Aranzabal, S.A.**

La empresa nació oficialmente en el año 1914: “*se constituye una sociedad Anónima titulada “Ajuria y Aranzabal” de duración indefinida y cuyo domicilio social será esta capital con talleres en la misma y en Araya (Alava) y sucursales en diversos puntos de España*”<sup>27</sup>. Su finalidad quedaba claramente establecida en los estatutos fundacionales: “*Esta sociedad tendrá por objeto especial la fabricación, venta y compra-venta de toda clase de aperos, máquinas agrícolas y artículos similares*”<sup>28</sup>. Ajuria y Aranzabal, S. A. arrancó con un capital social de tres millones de pesetas, repartidas en seis mil acciones de quinientas pesetas, nominativas y numeradas; y, además, se hacía cargo de la rémora de los pabellones industriales en que iba a instalar-

---

<sup>24</sup> SAEZ GARCÍA (1998).

<sup>25</sup> MONTES (1964) y MESANZA (1948).

<sup>26</sup> RIVERA BLANCO (1985), p. 45.

<sup>27</sup> Estatutos, 1914, artículo 1.

<sup>28</sup> *Ibidem*, artículo 2.

se: "subsistirá la hipoteca que pesa sobre la fábrica "La Metalúrgica" que asciende a trescientas mil pesetas, resto de su precio aplazado que hoy se adeuda, amortizables cada año veinte mil pesetas o más si se desea, y que devengan un interés anual de cuatro por ciento pagadero por semestres vencidos"<sup>29</sup>. La nueva empresa tenía también la capacidad y posibilidad de emitir obligaciones<sup>30</sup>.

Haciendo honor a sus fundadores, se fijó notarialmente en 1914 que "si D. Segundo Aranzábal y D. Serafín de Ajuria dejaren de actuar como gestores en la Sociedad, en atención a ser los fundadores de la misma, tendrán derecho a ser consejeros permanentes mientras posean o representen sien acciones"<sup>31</sup>.

### CUADRO 1. ACCIONISTAS, AJURIA Y ARANZÁBAL, 1914

	Residencia	Nº. Acciones	Capital
Serafín Ajuria	Vitoria	1000	500.000
Emilia Urigoitia	Araya	849	424.500
Segundo Aranzábal	Vitoria	520	260.000
Música Arellano y Cía.	Pamplona	350	175.000
León Ajuria	Araya	252	126.000
Francisco Ajuria	Araya	248	124.000
Baltasar Amézola	Bilbao	200	100.000
Juan José de la Quintana	Santurce	200	100.000
Carlos Ajuria	Araya	180	90.000
Luis Menchacatorre	Guecho	100	50.000
José María Solano	Madrid	100	50.000
Carlos Solano	Madrid	100	50.000
Valeriano Ruiz de Gauna	Vitoria	100	50.000
Casilda de la Quintana	Santurce	30	15.000
Rafael Serrano	Valladolid	25	12.500
José María D. de Mendivil	Vitoria	10	5.000
Mariano Torrónategui	Santurce	10	5.000
Laurentino Otero	Vitoria	6	3.000

Fuente: Memoria, ejercicio 1915.

Al empezar a funcionar la nueva empresa se pusieron en circulación un total de 4.230 acciones de las 6.000 que contemplaban los estatutos fundacionales. Tal como pone de manifiesto el cuadro y relación anteriores, un total de 18 accionistas aportaron su capital para comenzar a funcionar en el año 1914. De ellos, 17 eran personas particulares, y el otro la firma "Música Arellano y Cía.", que en aquella época poseía también una fábrica de instrumental agrícola en tierras navarras. La familia Ajuria y Urigoitia, con sede y centro de operaciones empresariales en la localidad alavesa de Araya,<sup>32</sup> controlaba en la práctica la nueva empresa: el mayor accionista era Serafín de Ajuria, que junto con el resto de sus familiares poseían 2.529 acciones, en total el

<sup>29</sup> *Ibidem*, artículo 3.

<sup>30</sup> *Ibidem*, artículo 13.

<sup>31</sup> *Ibidem*, artículo 25.

<sup>32</sup> SÁEZ GARCÍA (1998).



59,76%. Aunque la nueva firma también llevaba el nombre de "Aranzábal", Segundo Aranzábal únicamente tenía en sus manos el 12,2% de las acciones.

Geográficamente el capital provenía en 9 casos de Alava, en 5 de Vizcaya, y en 1 de Navarra, Madrid y Valladolid. Este reparto parece a todas luces obedecer en el caso madrileño y vallisoletano a una estrategia de mercado, y en el navarro y vizcaíno a razones de carácter técnico en cuestiones siderúrgicas, metalúrgicas y mecánicas. La empresa, pues, accionarialmente era alavesa, pero con importantes participaciones de otras zonas vasconavarras y ramificaciones en el centro de España.

La sociedad, como es lógico, iba a funcionar con un Consejo; siendo necesario tener un mínimo de 100 acciones para poder ser elegido miembro del mismo<sup>33</sup>. Básicamente el organigrama dirigente quedó fijado también en los estatutos de 1914: presidente del consejo, vicepresidente, director gerente, director de la fábrica de Vitoria, director de la fábrica de Araya y administrador general.

Hasta el año 1927, período en el que la empresa se mantuvo bajo la denominación de "Ajuria y Aranzábal", el presidente del consejo fue siempre Carlos Ajuria; el vicepresidente, hasta 1924, Genaro Larrache, y desde entonces Serapio Huici (ingeniero de origen navarro); el director gerente también fue en todos estos años Serafín Ajuria (recordemos, el mayor accionista); el director de la fábrica de Vitoria Segundo Aranzábal, León Ajuria de la de Araya; y, por último, hasta el año 1918 Laurentino Otero ocupó el cargo de administrador general, y desde esa fecha Francisco Madinaveitia.

El consejo de administración formado en el año 1914 (Serafín Jauría, Carlos Ajuria, Francisco Jauría, Serapio Huici, Baltasar Amézola, Genaro Larrache y Luis Menchacatorre), en el que de nuevo dominaban nitidamente los Ajuria, se mantuvo inalterable hasta el año 1920. En el año anterior presentó la dimisión Genaro Larrache, al pasar a ser socio gestor "de otra casa competidora de Maquinaria Agrícola"<sup>34</sup>. En su lugar entró el Marqués de Tola Gaitán y se incorporó como nuevo miembro el Marqués de Casajara. Más adelante, a partir de 1924, aparecerá otra nueva incorporación, se trataba de Florentino Ymaz.

## **5.2. AJURIA SOCIEDAD ANONIMA**

En el año 1927 se iba a producir un cambio importante, que si bien no afectó a los objetivos y organización de las fábricas, sí supuso una transformación seria en la estructura de la Sociedad: "*La Sociedad Anónima que con la denominación AJURIA Y ARANZÁBAL S. A. se constituyó el 19 de mayo de 1914, cambia de razón social por la de AJURIA S. A. En virtud de los presentes estatutos aprobados en Junta General celebrada el 16 de febrero de 1927, por los que se registrá en lo sucesivo*"<sup>35</sup>. Lo fines seguían siendo similares: "*Esta Sociedad tiene por objeto la construcción y compra-*

---

<sup>33</sup> *Ibíd*em, artículo 26.

<sup>34</sup> Memoria, ejercicio 1919.

<sup>35</sup> Estatutos, año 1927, artículo 1.

venta de aperos, máquinas agrícolas y artículos similares; la fabricación y venta de piezas fundidas y forjadas de todas clases; préstamos y operaciones bancarias relacionadas con su negocio”<sup>36</sup>. La ubicación tampoco cambió: “Su domicilio social radica en Vitoria, en las oficinas de su fábrica “La Metalúrgica” teniendo talleres en esta ciudad y en Araya (Alava) y sucursales, representaciones y agencias en diversos puntos. El domicilio actual en Vitoria es la calle de Ali número quince”<sup>37</sup>.

Parece claro que estas variaciones y cambio de denominación de la empresa obedecían a un reajuste de poder entre el accionariado y a una ampliación de capital social hasta los 10 millones de pesetas, ahora repartidos en 20.000 acciones de 5.000 pesetas<sup>38</sup>. El organigrama tampoco varió sustancialmente<sup>39</sup>; aunque ahora para poder acceder al Consejo se necesitaba tener un mínimo de 50 acciones<sup>40</sup>. Incluso, a pesar de la marcha efectiva de la familia Aranzábal, Segundo y Serafín Ajuria seguirían conservando su condición de “consejeros natos”<sup>41</sup>. Sin embargo, los hijos y sucesores de Aranzábal se separaron ya totalmente de la empresa, y siguieron con su fábrica vitoriana de la calle Castilla: “Hijos de Segundo Aranzábal”; dedicados también, en poco tiempo con notorio éxito, a la fabricación de acero y construcción de maquinaria agrícola.

El consejo de administración (Serafín Ajuria, Carlos Ajuria, Francisco Ajuria, Serapio Huici, Baltasar Amézola, Marqués de Tola Gaitán, Marqués de Casajara y Florentino Ymaz)<sup>42</sup> tampoco varió sustancialmente con el cambio de denominación y estatutos. Se mantuvo casi invariable hasta el año 1937. A comienzos de los años cuarenta, no por otra razón que por el fallecimiento de algunos viejos miembros, entraron a formar parte del organigrama rector León Ajuria y José María Díez de Mendivil<sup>43</sup>. El Presidente, hasta su muerte, siguió siendo Carlos Ajuria, sustituido en la década de los cuarenta por Serapio Huici. Lo mismo podemos decir del cargo de director gerente que siguió en manos de Laurentino Otero.

En definitiva, la empresa bajo sus dos denominaciones y estatutos estuvo marcada intensamente por el peso de la familia Ajuria. Había otros importantes accionistas, pero sin llegar del todo a serlo, la empresa se podía considerar casi como familiar. Sus miembros, además de accionistas, de consejeros, se implicaron directamente en los avatares del negocio pues ocuparon asiduamente puestos de dirección técnica y comercial. Los Ajuria, que desde el último tercio del siglo XIX habían juntado la tradición siderúrgica de los Urigoitia y la comercial del primer Ajuria, constituyen una de las sagas familiares de empresarios más dinámicas y emprendedoras de Alava. Basándose en los beneficios de la fábrica de San Pedro de Araya, invirtieron en multitud de negocios: participaron en el nacimiento de la Azucarera Alavesa y la compañía Iberia de Bilbao, por citar solamente las actividades industriales.

---

<sup>36</sup> Ibídem, artículo 2.

<sup>37</sup> Ibídem, artículo 3.

<sup>38</sup> Ibídem, artículo 5.

<sup>39</sup> Ibídem, artículo 19.

<sup>40</sup> Ibídem, artículo 39.

<sup>41</sup> Ibídem, artículo 37.

<sup>42</sup> Memoria, ejercicio 1928.

<sup>43</sup> Memorias, ejercicios 1944 y 1945.

## 6. COMERCIALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS

### 6.1. Las sucursales

Los estatutos de la primera sociedad, los del año 1914, establecían ya que el grueso de las ventas, tanto de los productos fabricados por ella misma como de los importados, se iban a realizar directamente. Para ello se estableció rápidamente un novedoso y ágil sistema de sucursales y agentes repartidos por el territorio hispano. A pesar de los inconvenientes de echar andar, los rectores de la empresa describían así la sección comercial en el año 1914:

*“Abarca la venta de toda nuestra fabricación, la compra-venta de material agrícola, que no fabricamos nosotros y toda la contabilidad del negocio.*

*Esta sección es la que más dificultades ha encontrado para desarrollar su cometido con todas las ventajas deseables. La escritura social que se firmó el 14 de mayo no nos la entregó el Registrador hasta primeros de julio, y en esa fecha comenzamos los asientos de nuestra contabilidad, es decir, con medio año de retraso. Esto ha sido un trastorno grande teniendo en cuenta que por ser el primer año hemos tenido que resolver muchas dudas y dificultades; además, nosotros centralizamos en Vitoria, no sólo la contabilidad de las dos fábricas, sino también la de nuestras sucursales que son 14, haciendo los asientos de todas sus operaciones según comprobantes que nos envían; a cada uno de sus deudores abrimos una cuenta en la Central; de Vitoria se pasan las facturas, se hacen los giros, etc.”<sup>44</sup>.*

### CUADRO 2. SUCURSALES, AJURIA Y ARANZÁBAL, 1914

---

Córdoba	Palencia
Valladolid	Vitoria
Salamanca	Mérida
Talavera	Lérida
Briviesca	León
Ciudad Real	Burgos
Jaén	

---

Fuente: memoria, 1914.

Ajuria y Aranzábal comenzó vendiendo sus productos en algunas de las zonas más cerealeras de Andalucía, Extremadura y Castilla-León, además, lógicamente, de abarcar su propio mercado alavés y vasco. Aquella sucursales iban a ser, sin duda, la base de buena parte del éxito de la empresa vasca. Allí estaban los responsables de la oficina, los mecánicos garantizadores de apoyo técnico a los agricultores y los

---

<sup>44</sup> Memoria, primer ejercicio, p. 1.

viajantes que se desplazaban por todos los pueblos haciendo demostraciones y repartiendo una moderna propaganda basada en folletos y catálogos: *“Los gastos de las sucursales (...) abarcan todos los que han tenido durante este año (1914) y son, portes de ferrocarril de todo el material que han recibido y servido, acarreos, renta de locales, sueldos y gastos de representantes, viajantes, mecánicos y demás personal”*<sup>45</sup>.

La sucursal era el centro en el que se almacenaban las máquinas para la venta y las piezas necesarias para las reparaciones en posibles averías. Así, Ajuria y Aranzábal garantizaba, y era una gran virtud en aquellos tiempos, a sus agricultores, mecánicos, información y respaldo técnico y financiero. Además, desde las sucursales se proyectó un hábil sistema de “venta a plazos”, junto con una red de agentes revendedores repartidos por multitud de pequeñas localidades: *“Convencidos de que la buena marcha de las Sucursales, y el encaminar su trabajo con acierto es el punto más delicado e interesante de nuestro negocio, nos hemos decidido a crear el cargo de Inspector de Sucursales que al mismo tiempo que observará su trabajo, les ayudará en su cometido”*<sup>46</sup>.

Al año siguiente de echar a andar el negocio comercial de Ajuria y Aranzábal, en 1915, se abrieron nuevas sucursales; comenzando a acercarse a la cornisa cantábrica, Galicia y cercanías de Levante:

*“Vendiéndonos nosotros mismos nuestra fabricación, el negocio es más seguro y podemos mirar el porvenir con más tranquilidad.*

*Guiados por esta norma, este año de 1916 hemos abierto las sucursales de Pontevedra, Lugo y Oviedo que son apropósito para la venta del artículo de invierno y la de Albacete región en donde parece que va a tomar mucho incremento la venta de maquinaria agrícola, sobre todo los aparatos de verano.*

*Claro está que estas cuatro sucursales en sus comienzos no venderán lo necesario para que el tanto por ciento de sus gastos sea reducido, pero se compensarán con los beneficios que obtengamos en las otras sucursales y contribuirán a que nuestra propaganda se difunda y a que las ventas aumenten”*<sup>47</sup>.

Toda una filosofía demostrativa de que Ajuria y Aranzábal era en la España de principios del siglo XX una empresa con métodos modernos y novedosos en toda la extensión de la palabra. Las sucursales constituían los tentáculos de la sociedad: vendían, hacían propaganda e informaban a los dirigentes de las fábricas del estado de las cosechas en sus respectivos territorios y de las necesidades precisas de utillaje para cada zona.

Al principio, sin embargo, este sistema resultó muy gravoso: las sucursales de Pontevedra, Oviedo, Lugo y Albacete, abiertas en 1916, presentaron en los primeros ejercicios unos resultados muy pobres. Pero sin embargo, los dirigentes se mantuvie-

---

<sup>45</sup> Ibídem, p. 3.

<sup>46</sup> Ibídem.

<sup>47</sup> Memoria, ejercicio 1915.

ron firmes, sabedores de que al final el posible éxito de su negocio dependía directamante de la implantación de aquel sistema<sup>48</sup>.

En el año 1917 otra vez se volvió a producir un aumento en el número de sucursales, en las que, por lo menos, trabajaban dos empleados de la Empresa: un representante y un viajante. En total 36 personas en la nómina de la firma alavesa, repartidos prácticamente por toda la Península, pues en aquella fecha también se puso en marcha la agencia de Tarragona.

### CUADRO 3. ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES FUERA DEL PAÍS VASCO, 1917

Sucursal	Calle	Depósitos
Miranda de Ebro	Carretas, 3	
Burgos	Casa Blanca	Pampliega y Villarcayo
Palencia	A. Casado Alisal, 17	
Villada	P. Palencia	
León	Conde Luna, 2	La Bañeza, Villalpando, Benavente y Astorga
Valladolid	Alfonso XIII, 11	Medina, Almazán y Peñañiel
Salamanca	Mercado del Ángel	
Talavera	Padilla, 5	Tarancón y Guadalajara
Ciudad Real	Calatrava, 5	
Mérida	Alfonso IX, 20	
Lérida	Rambla Fernando, 29	
Córdoba	Gran Capitán, 22	
Oviedo	Magdalena, 26	
Albacete	Serrano Alcázar, 35	

Fuente: Memoria, ejercicio 1917.

El proceso de expansión, buscando cada vez abarcar más mercado rural, fue intenso y rápido. Como podemos observar en la relación anterior, además de las sucursales propiamente dichas, enclavadas en las capitales de provincia o ciudades más grandes, se empezaron a abrir una especie de agencias satélites dependientes de las primeras. Eran los llamados "depósitos" o pequeñas sucursales sitas en otras localidades; prolongaciones de las primeras y largos tentáculos de la Empresa. Desde allí se conectaba con los clientes directamente, se hacía la cada vez más abundante y sofisticada propaganda, y se establecían lazos de todo tipo: cuerdos con sindicatos, federaciones agrarias y con agentes o representantes en cada pueblo. "*Aparte de que cada año preparamos algún artefacto agrícola nuevo en nuestras fábricas, procuramos también mejorar el surtido de las Sucursales comprando otros para revenderlos*"<sup>49</sup>.

En 1918 se dio un nuevo espaldarazo en esta trayectoria de aumentar el radio de acción de las sucursales: se ampliaron los locales de Córdoba y Mérida y se abrieron algunas nuevas.

<sup>48</sup> Memoria, ejercicio 1916, p. 5.

<sup>49</sup> Memoria, ejercicio 1917, p. 7.

*“Desde el mes de mayo, ocupamos el edificio propio que para sucursal hemos construido en el mejor sitio de Córdoba y en el que estamos instalados como corresponde a la importancia que tiene el negocio de Maquinaria Agrícola en Andalucía, del que es centro obligado dicha capital.*

*También hemos comprado este año pasado la casa en que teníamos establecida nuestra sucursal en Mérida. Abrigamos la esperanza de que con tiempo Extremadura ha de ser uno de nuestros mejores mercados y reuniendo el local que ocupábamos en dicha población, condiciones inmejorables, para nuestro negocio, hemos aprovechado la buena ocasión que se nos presentó para adquirirlo.*

*Por conveniencia del negocio, hemos abierto cuatro nuevas sucursales, una en Madrid y las otras tres en Pamplona, Logroño y Zaragoza, parte de cuyas instalaciones las hemos hecho en el pasado ejercicio. Esperamos confiadamente que así que se normalicen las circunstancias, contribuirán las cuatro al desarrollo de nuestro negocio comercial, que es la base y garantía de fabricación”<sup>50</sup>.*

Al año siguiente (1919), de nuevo se abrieron nuevas sucursales, esta vez ampliando el radio de acción en Andalucía. Las memorias de este ejercicio demuestran que los dirigentes de Ajuria pensaban que el andaluz podía ser uno de sus mejores mercados a corto plazo, sobre todo trabajando desde su gran sucursal abierta en aquellas fechas en Sevilla<sup>51</sup>.

Habrá que esperar unos años, hasta 1925, para que una vez más la empresa retome su estrategia de ampliación de mercados:

*“Paralelamente al desarrollo de nuestra fabricación, vamos aumentando nuestra organización comercial. Desde primero de año funcionan nuestras nuevas sucursales de Gerona y Palma de Mallorca. También hemos abierto algunos depósitos nuevos y con esto y la mejor organización e intensificación de la propaganda, esperamos que nuestra sección comercial será suficiente para vendernos, por nosotros mismos, toda nuestra producción”<sup>52</sup>.*

Ahora estaba claro que había que penetrar en el mundo mediterráneo y zona oeste, y así, en 1926:

*“ (...) hemos abierto este año las nuevas sucursales de Orense y Barcelona cuya apertura nos ha ocasionado gastos. También Zamora que hasta ahora era un depósito dependiente de la sucursal de Salamanca es desde primero de año una nueva sucursal.*

*Y así paulatinamente a medida que aumentamos nuestra producción pensamos ir abarcando con nuevas casas y personal propio todo el mercado español*

---

<sup>50</sup> Memoria, ejercicio 1918, p. 7.

<sup>51</sup> Memoria, ejercicio 1919, p. 6.

<sup>52</sup> Memoria, ejercicio 1925, p. 3.

*convencidos de que el vendernos nosotros mismos, sin caer en manos de intermediarios, toda nuestra producción, es la forma más económica y la más segura de acreditar nuestro nombre y garantizar para el porvenir nuestro negocio*<sup>53</sup>.

Acabando la década de los años veinte, cuando la empresa rezaba ya como "Ajuria, S.A.", la ampliación de nuevos mercados había llegado a su máximo radio, alcanzando prácticamente todo el territorio nacional español. En todas aquellas sucursales y depósitos se vendían: "Arados Brabant, arados ideal, arados varios, gradas, trilladoras, aventadoras, trillos, segadoras, hilo para atadoras, tractores y motores y material de recambio (...). Formalizándose con los compradores, tanto por éstos como por los Agentes de los establecimientos, los oportunos contratos de venta a plazos y al contado"<sup>54</sup>.

#### **CUADRO 4. PORCENTAJES DE VENTAS. 1929**

	(%)
Castilla - León	28,8
Andalucía	15
Castilla Nueva	12
Aragón	11,4
Navarra	9,1
Galicia	8,1
País Vasco	7,2
Cataluña	5,2
Extremadura	4,4
La Rioja	3,7
Baleares	0,3

Fuente: Memoria, ejercicio 1929.

Como se puede ver en el cuadro 8, en el año 1929 los mayores porcentajes de ventas se realizaban en ambas Castillas, Andalucía, Aragón y Navarra; y los mercados en los que Ajuria no acababa de despegar eran el Levante en general y Baleares. Algo, en parte, que se trató de paliar al año siguiente: "También en nuestra sección comercial procuramos completar nuestra organización; este año hemos abierto casa en Valencia y transformado en sucursales nuestros depósitos de Cáceres y Tudela"<sup>55</sup>.

#### **6.2. La marcha del negocio familiar**

A pesar de las dificultades propias de todo comienzo, los rectores de Ajuria y Aranzábal al presentar el balance de la sección comercial del primer año se daban por satisfechos, y pensaban que las perspectivas de un futuro a corto plazo con el

<sup>53</sup> Memoria, ejercicio 1926, p. 2.

<sup>54</sup> Memoria, ejercicio 1929.

<sup>55</sup> Memoria, ejercicio 1930.

sistema de venta directa en sucursales era “*halagüeño*”<sup>56</sup>. En un principio, la contabilidad de la Empresa contempló cuatro grandes partidas en el capítulo de ventas: “Beneficios obtenidos en la venta de maquinaria de nuestra fabricación, exceptuando trillos y aventadoras”, “Beneficios obtenidos en la venta de nuestra fabricación de trillos”, “Beneficios obtenidos en la venta de nuestra fabricación de aventadoras” y “Beneficios obtenidos en la venta de material en comisión”. Por lo tanto, en los primeros años dentro de los productos fabricados por Ajuria y Aranzábal parece que los utensilios “estrella” eran los trillos y las aventadoras; y que se preocupaban de tener surtidas sus sucursales de todos los aperos y máquinas, aunque fuesen importadas. En este último caso, en el primer balance, en 1914, el 39,9% de las ventas correspondió a productos no fabricados por la empresa alavesa. Una partida bastante considerable, sin duda.

### CUADRO 5 BENEFICIOS COMERCIALES DE AJURIA Y ARANZÁBAL

Años	1	2
1914	45.160,22	470.340,3
1915	81.956	639.023,1
1916	122.689,28	878.992,4
1917	189.169,58	1.136.563,1
1918	303.343,87	1.186.827,6
1919	371.006,87	1.754.039,31
1921	160.810,25	2.024.061,31
1922	113.705,11	1.981.906,80
1924	214.000,22	1.565.927,08
1925	464.729,49	
1926	580.111,97	

1. Beneficios de la sección comercial (Pts.).

2. Beneficios ventas de maquinaria propia y a comisión de otros (Pts.)

\* En la contabilidad general de la empresa la sección comercial de las sucursales es considerada como un negocio diferente del propio de la venta de productos.

Fuente: Memorias diversos años.

Como podemos observar en el cuadro anterior, tanto los beneficios líquidos de la sección comercial, como los correspondientes a las ventas de material, empezaron a crecer con intensidad desde el comienzo de la andadura de Ajuria y Aranzábal, y se mantuvieron así hasta comienzos de la década de los años veinte. En el segundo ejercicio de actividad correspondiente al año 1915 los miembros del consejo de administración proclamaban:

*“Es indudable que las circunstancias anormales en que se ha desarrollado el pasado ejercicio, han influido notablemente en sus resultados. Sin que pueda negarse que la venta de algunos artículos haya aumentado por haberse anula-*

<sup>56</sup> Memoria, ejercicio 1914, p. 2.



*do la importación extranjera, la elevación de los precios ha contenido la venta de todos los demás, sin embargo de lo cual el aumento de nuestra propaganda y la bondad de la cosecha de 1915, dieron por resultado una demanda superior a nuestra fabricación, en los artículos llamados de verano*<sup>57</sup>.

Allí estaban los primeros efectos de la Guerra mundial. Estaban dejando de llegar productos foráneos, a tal punto que las ventas de maquinaria a comisión bajaron hasta el 29,6%, y la fábrica no dio abasto en su propia producción: "(...) Creemos que a pesar de las dificultades cada vez mayores con que tropezamos para surtirnos de los más indispensables a nuestra fabricación y no obstante la carestía de los fletes que casi imposibilita el traer la maquinaria extranjera..."<sup>58</sup>. La Empresa, envalentonada por las circunstancias, se lanzó a una intensa carrera por publicitar sus productos:

*"Nuestro criterio es hacer más propaganda que la que de momento se necesita, a fin de vender toda nuestra producción aunque las cosechas sean medianas, dando a conocer nuestra casa en la mayor extensión posible, sembrando mucho para recoger el fruto cuando las fábricas aumenten su producción y preparando además a nuestro favor el terreno cuando la competencia pueda ser mayor"*<sup>59</sup>.

En el año 1916 los beneficios de la sección comercial crecieron intensamente, pasando de 81.956 pesetas del año anterior a 122.629,28, lo mismo que los obtenidos por la venta de maquinaria, de 639.023,1 pesetas a 878.992,42. Ciertamente la guerra estaba provocando dificultades muy serias a la hora de aprovisionarse de algunos materiales de fabricación, e incluso el transporte ferroviario español creó serios problemas: Hubo tremendas dificultades para poder llevar la maquinaria, sobre todo segadoras, trillos y aventadoras, hasta los puntos de venta en las sucursales. Lo poco que llegaba, lo hizo a base de pagar unas tarifas de "Gran velocidad" enormemente caras<sup>60</sup>.

No solamente eran dificultades a la hora de comercializar la producción propia, además el conflicto provocaba grandes embrollos en la compra de maquinaria extranjera. En este caso, el negocio de la reventa en las sucursales de Ajuría de maquinaria mayoritariamente de procedencia norteamericana se estaba volviendo imposible. Las acciones militares significaban pocos desembarcos, y cuando éstos eran posibles, los artefactos venían muy encarecidos por el aumento del precio de los fletes y seguros<sup>61</sup>.

Como vemos, la guerra potencialmente creaba unas buenas perspectivas a la Empresa, pero también algunos problemas coyunturales, a pesar de la subida a general de ventas y beneficios comerciales:

---

<sup>57</sup> Memoria, ejercicio 1915, p. 1.

<sup>58</sup> *Ibidem*, p. 8.

<sup>59</sup> *Ibidem*, p. 5.

<sup>60</sup> Memoria, ejercicio 1916, p. 1.

<sup>61</sup> *Ibidem*.

*“Con relación a la venta, la anormalidad de circunstancias creada por la guerra ha sido más bien perjudicial, pues si bien es cierto que en Arados y Gradas no se ha sentido la concurrencia extranjera, en cambio la elevación de precios ha detenido mucho al comprador, debiéndose el alza de las ventas conseguida a la mayor propaganda que hemos hecho creando nuevas sucursales y aumentando las relaciones de éstas, al mayor crédito que nuestros aperos van adquiriendo en el mercado y a las cosechas que han sido generalmente buenas. De los aparatos agrícolas que tenemos puestos en fabricación, a parte de los arados y gradas, se puede decir que no hay competencia extranjera, por ser aperos, los unos empleados exclusivamente en España y los otros adaptados por nosotros a los usos y costumbres de nuestro país. Esto expuesto y teniendo en cuenta que la única ventaja que la guerra nos ha proporcionado, que ha sido la ausencia de la competencia extranjera en la venta de arados y gradas, no compensa una pequeña parte de los innumerables perjuicios que por otro lado nos proporciona, podemos a nuestro juicio y sin sentar plaza de confiados, esperar la hora de la paz con tranquilidad, al mismo tiempo que por humanidad, deseamos que llegue cuanto antes”<sup>62</sup>.*

Sin embargo, las perspectivas del año 1917 eran, pese a todo lo manifestado, muy halagüeñas: *“La venta creemos será mayor que en 1916 si la cosecha acompaña; hasta ahora los pedidos son abundantes y nosotros nos estamos preparando para poder vender más de los tres millones de pesetas”<sup>63</sup>*. Los beneficios de la sección volvieron a dar un tirón hasta las 189.169,58 pesetas, lo mismo que los producidos por la venta de maquinaria, llegando a superar ya el millón (1.136.563,1). Pero los dirigentes de Ajuria y Aranzábal esperaban todavía más. Echaban la culpa a las huelgas y dificultades del sector ferroviario español<sup>64</sup>.

Las oportunidades no se aprovechaban todo lo que potencialmente se podía presumir: *“También el ALMACÉN GENERAL DE MAQUINARIA AGRÍCOLA representa una cantidad*

---

<sup>62</sup> *Ibidem*, p. 4.

<sup>63</sup> *Ibidem*, p. 8.

<sup>64</sup> *Ibidem*, p. 7. *“La desorganización en los transportes nos ha entorpecido también la fabricación y mermado las ventas, obligándonos a hacer gastos extraordinarios, a recurrir en muchos casos a las facturaciones de Gran Velocidad, ocasionándonos, además frecuentes dejes de cuenta y reclamaciones con los disgustos consiguientes”* 64. *“La venta en este ejercicio (...) ha sido buena en el artículo de invierno y algo floja la del verano, por la falta de cosecha en algunas regiones importantes. La venta total habría aumentado considerablemente, si nos hubiéramos visto obligados a elevar tanto nuestras tarifas. Las sucursales se van organizando, pero poco a poco ya que las circunstancias porque atravesamos nos impiden surtir las de todos los artículos que pueden vender. Con los descuentos que les asignamos han de cubrir todos los gastos y rendirnos los mayores beneficios posibles, y para esto, tienen que llegar a una venta determinada con arreglo al presupuesto de gastos de cada una. Si venden más, los beneficios totales son mayores, y aunque los descuentos y comisiones suban, como los gastos fijos son los mismos, resultan mejoradas también las utilidades en proporción a su venta; el problema principal es pues aumentar ésta y a conseguirlo hemos de dirigir nuestro esfuerzo (...). La guerra nos impide desarrollar debidamente este negocio de compraventa que ha de mejorar, en tiempos normales, los rendimientos del negocio comercial”*.

considerable; en primer lugar, porque en vista de las dificultades de los transportes necesitamos tener mejor surtidas nuestras sucursales y, además, porque la elevación de los precios de costo hace subir el valor de las existencias"<sup>65</sup>. Al cerrarse el ejercicio de 1918 los beneficios de la sección comercial siguieron creciendo, esta vez hasta las 303.343,87 pesetas y los de las ventas de maquinaria hasta 1.186.827,6. Como vemos, el negocio comercial, en líneas generales, iba muy bien<sup>66</sup>.

Los resultados de la venta de maquinaria subieron, pero no en la proporción deseada. Era la consecuencia de la coyuntura económica creada por la guerra:

*"El resultado económico poco halagüeño de la sección de fabricación, es debido únicamente a que no nos hemos atrevido a elevar nuestras tarifas de venta en consonancia con el costo de las materias primas, combustibles, etc. Vendiendo los artículos de nuestra producción con un margen de beneficios insignificante. Como no es la competencia sino el retraimiento del mercado, el que nos ha determinado a sostener esos precios de venta reducidos, viendo que aquel subsiste a pesar de sacrificar nuestros beneficios, hemos optado por elevar nuestras tarifas hasta llegar a precios modestamente remuneradores, convencidos de que en todo caso mientras duren estas circunstancias anormales, comprarán aperos, únicamente, los que tengan imperiosa necesidad de adquirirlos"*<sup>67</sup>.

Ajuria y Aranzábal, ciertamente, para el año 1918 ya se estaba haciendo con buena parte del mercado nacional de aperos y maquinaria agrícola; pero éste en aquel momento estaba en una fase de contracción. Podemos decir que se ganaba en cantidad, pero la calidad de la demanda de aquel mercado no iba muy bien: *"Esta fábrica podía haber producido bastante más obra si hubiera contado con pedidos, pero la falta de cosecha en algunas regiones importantes, agravó el retraimiento del agricultor resultando floja la demanda de aperos de recolección, que representa gran parte de la producción"*<sup>68</sup>. La posibilidad de seguir creciendo pasaba por buscar otros mercados:

*"El Arado Brabant y la Aventadora constituyen el 90% de la producción de esta fábrica y ambos aparatos es de los que más se ha resentido el mercado español en el pasado ejercicio (1918). Hemos procurado exportar a Francia, a pesar*

---

<sup>65</sup> *Ibídem*, p. 11.

<sup>66</sup> Memoria, ejercicio 1918, p. 6, *"Esta sección ha obtenido un margen de beneficios bastante mayor que el del año anterior, a pesar de que las ventas han sido casi iguales. Ciertamente que cabe esperar aún mejores rendimientos del negocio comercial que se va organizando y completando cada año, pero hay que tener en cuenta que con cargo a él se han liquidado los impuestos e intereses de todo el negocio y amortizado una porción de cuentas y gastos. Además, ha tropezado con grandes dificultades, entre ellas, la prohibición de importación en España de maquinaria Americana que nos privó de segadoras gavilladoras, hilos y piezas; la carestía del combustible que anuló casi la venta de Tractores de los que teníamos existencias y la escasez de cosecha en Castilla y La Mancha, en donde vendemos la mayor parte de nuestra producción de Aventadoras y parte importante de la de trillos"*.

<sup>67</sup> *Ibídem*, p. 3.

<sup>68</sup> *Ibídem*, p. 4.

*de las dificultades con que siempre hemos tropezado, y gracias a ello hemos podido continuar la fabricación que de otro modo hubiésemos tendido que reducirla notablemente. Pero ya desde el mes de octubre han sido tantas las trabas impuestas a la exportación, que se paralizó completamente, fallándonos el único mercado de la producción de esta fábrica en ocasión en que estábamos muy surtidos de materiales. En esta forma, el último trimestre del pasado ejercicio nos hemos visto obligados a trabajar en piezas para almacén (...). Abrigamos sin embargo la esperanza, de que las dificultades que actualmente impiden la entrada en Francia de la maquinaria agrícola se aminoren y podamos entretener nuestra fabricación con la exportación, en espera de que el mercado español se anime*<sup>69</sup>.

Eran ambiciosos los dirigentes, veían posibilidades cada vez más claras para aumentar la producción y mercado, a pesar de las quejas por algunos de los inconvenientes de la guerra. Al cerrar el ejercicio de 1919 manifestaban que

*“Esta sección ha aumentado los beneficios a pesar de que los gastos relativamente han sido mayores, porque hemos trabajado con sucursales nuevas que originan grandes gastos con relación a sus ventas, que son limitadas al principio (...). También hay que tener en cuenta que el retraso con que recibimos el material de siega americano y las dificultades con que tropezamos después para su reexpedición desde los puertos, mermó y encareció en parte nuestra venta*<sup>70</sup>.

Los beneficios de la sección comercial pegaron un nuevo acelerón en aquel año hasta las 371.000,87 pesetas, lo mismo que los correspondientes globalmente a la venta de maquinaria, esta vez hasta las 1.754.039,31.

El inicio de la década de los años veinte supuso el cambio de coyuntura, que ciertamente cogió a los dirigentes de nuestra Empresa muy desprevenidos y desorientados: *“En efecto, las dificultades de todo orden que hemos tenido que vencer y la escasa demanda que ha habido durante el año de la mayor parte de nuestros artículos, han contribuido a que el resultado económico del ejercicio sea poco halagüeño*<sup>71</sup>. Ahora todo parecía sumamente negro. El negocio comercial renqueaba. Se vendía mucho menos y, además, más caro, cuando los campesinos precisamente perdían capacidad de compra<sup>72</sup>.

---

<sup>69</sup> Ibidem, p. 5.

<sup>70</sup> Memoria, ejercicio 1919, p. 6.

<sup>71</sup> Memoria, ejercicio 1921, p. 1.

<sup>72</sup> Ibidem, pp. 4 y 5, *“La reducción en beneficios de esta sección es muy considerable, debido a la poca venta y a al baja de precios que nos ha sorprendido con un Stock muy grande. Debemos recordar que en el otoño de 1920 hicimos pedidos considerables de todos los artículos que traemos del extranjero y que en años normales representa más del 50% de nuestra venta, en vista de que en la campaña del verano antepasado no pudimos atender a la mitad de los pedidos. Cuando toda la mercadería que esperábamos estaba en camino, vino la crisis general de los negocios, la baja de los productos agrícolas y la restricción consiguiente de los pedidos y como las Casas productoras nos elevaron el precio del ma-*

Los beneficios de la sección comercial bajaron hasta 160.810,25 pesetas; un recorte de más de la mitad con respecto al ejercicio de 1919. Los de la venta de maquinaria siguieron subiendo hasta los 2.024.061,83 pesetas, pero su ritmo de incremento se redujo drásticamente con respecto a la década anterior. En este caso se aguantó gracias al trabajo de una de las plantas de fabricación, la de Araya, pues *"Esta fábrica es la que menos se ha resentido porque construye aparatos pequeños y de poco precio de los que la demanda no ha escaseado tanto"*<sup>73</sup>.

La crisis continuó con toda su crudeza en el año 1922:

*"La crisis general de los negocios que hicimos resaltar en nuestra memoria del año pasado, se ha dejado sentir en el ejercicio de que nos ocupamos, agravada por la muy intensa que sufre el agricultor por las dificultades con que ha tropezado para vender sus productos este año, especialmente los cereales, a precios remuneradores dado el elevado coste de su producción. Por este motivo, nuestro negocio se ha desenvuelto con dificultades, lo que ha contribuido a que el resultado económico del ejercicio no corresponda a nuestras esperanzas y organización"*<sup>74</sup>.

En aquel año los beneficios de la sección comercial y de la venta de maquinaria cayeron, respectivamente, hasta 113.705,11 y 1.981.906,80 pesetas. El Consejo trataba de explicar la situación argumentando que

*"En esta Sección (comercial) los resultados han sido muy medianos contribuyendo a ello varias causas. La principal es que durante el año han bajado notablemente de precio todos los aparatos agrícolas y como nosotros teníamos una gran existencia de material extranjero, lo hemos vendido con pérdida. En compensación en el material que vendemos de nuestra fabricación hemos tenido beneficios pues de otro modo esta Sección hubiese saldado con pérdidas. Por otra parte, como nuestra organización de ventas estaba montada para conseguir mayor cifra, al reducirse ésta por la crisis que atravesamos, los cuantiosos gastos generales de la Sección, merman considerablemente los beneficios. Otra dificultad que ha originado muchos gastos en esta Sección y que por lo tanto disminuyó sus beneficios, es la relación de cobros. En general el agricultor no dispone de dinero si no vende a tiempo sus productos, y encontrándose tan retraído el mercado de cereales estos años, no tiene, con*

---

*terial extranjero, los fletes se conservaban aún altos y se nos exigía el pago en oro de los derechos de Aduanas, con un sobrepeso que llegó al 45%, nos vimos obligados a elevar considerablemente el precio de venta de dicho material. Todo lo cual contribuyó a que la campaña del material de siega resultase desastrosa para todas las casas que nos dedicamos a su venta, quedándonos en Stock el 80% de las máquinas. Y como los gastos generales de las Sucursales son casi los mismos aunque se venda menos y las devoluciones de Letras han encarecido los cobros y hemos tenido otros muchos gastos anejos a las dificultades que ha habido que vencer, resulta que el negocio comercial nos ha resultado a un tanto por ciento de gastos muy elevado con relación a las ventas".*

<sup>73</sup> *Ibíd.*, p. 2.

<sup>74</sup> Memoria, ejercicio 1922, p. 1.

*demasiada frecuencia, fondos para pagar las letras a su vencimiento. Esto ocasiona la devolución de letras en gran cantidad teniendo que renovarlas o cobrarlas personalmente por nuestros viajantes, lo que origina muchos gastos como hemos dicho. Además, hemos tenido en existencia como hemos dicho un Stock de material extranjero muy importante que lo teníamos pagado con todos sus gastos y los intereses de este capital representan otra pérdida importante. Considerando que esta crisis pudiera continuar, hemos reducido notablemente los gastos de esta Sección comercial limitando nuestra organización de ventas a las que se puedan obtener en las circunstancias que atravesamos. En estas condiciones y como el material extranjero, salvo tractores y trilladoras que tenemos en existencia, lo podemos vender con beneficios, esperamos que esta Sección mejore notablemente sus rendimientos, aun suponiendo que la cifra de ventas no sobrepase la de este ejercicio*"<sup>75</sup>.

El balance del ejercicio de 1924 demuestra que, efectivamente, los resultados de la sección comercial de Ajuria y Aranzábal mejoraron, subiendo, casi duplicados, hasta las 214.000,22 pesetas; aunque, sin embargo, los beneficios por la venta de maquinaria siguieron encogiéndose hasta 1.565.927,08 pesetas. *"También esta Sección ha aumentado sus beneficios con relación al año anterior, pero todavía cabe mejorarlos bastante, a medida que las ventas de material de recolección se normalicen"*<sup>76</sup>.

A pesar de que nuestra fuente a partir del año 1925 simplifique mucho sus explicaciones cuantitativas, y ya no ofrezca datos sobre la venta de material, sin embargo, sí que apunta aún datos indudables de que de nuevo el negocio estaba en expansión. Detrás de aquel relanzamiento estaba la buena cosecha del año y por ello la "alegría" de las explotaciones agrarias para mejorar su bagaje técnico-instrumental<sup>77</sup>.

Al año siguiente, en 1926, la nueva fase de expansión de Ajuria y Aranzábal no dejaba lugar a dudas. El campo compraba más y la fábrica vendía más y a unos precios menores y bastante competitivos<sup>78</sup>.

La Empresa, como ya sabemos, cambió en 1927 de denominación, estatutos y razón social, pasando a ser "Ajuria, S.A.". Desde ese momento las informaciones cuantitativas que presentan sus memorias anuales, y sobre todo sobre su sección comercial, se minimizan al máximo. No obstante, siguen aportando valiosos datos de carácter cualitativo que nos permiten cierta aproximación a la marcha de sus ventas. Así, en aquel nuevo año de singladura los consejeros decían que

*"El aumento considerable de nuestra fabricación en este ejercicio, la intensificación de la venta en sucursales antiguas y la buena marcha de las de nueva creación han mejorado nuestros beneficios (...), advirtiendo que en muchos artículos hemos rebajado el precio. Esto ha contribuido aumentar notablemente*

---

<sup>75</sup> Ibídem, pp. 4 y 6.

<sup>76</sup> Memoria, ejercicio 1924, p. 3.

<sup>77</sup> Memoria, ejercicio 1925, p. 1.

<sup>78</sup> Memoria, ejercicio 1926, p. 1.

*la cifra total de ventas, lo cual nos anima a seguir nuestra norma de vender con un margen moderado de ganancia, consiguiendo mejorar los beneficios por el aumento de la cifra de ventas. La organización cada día más completa de nuestras sucursales y depósitos, al mismo tiempo que agranda nuestro negocio, es su mayor garantía para el porvenir*<sup>79</sup>.

Indudablemente, como estamos comprobando documentalmente en bastantes ocasiones, la marcha de la Empresa estaba íntimamente ligada a la de las cosechas, a pesar de toda las estrategias que sus dirigentes pudieran diseñar con una perspectiva a más largo plazo. En 1929 señalaban:

*“El año pasado puede considerarse agrícolamente como regular pues si bien en Navarra y Aragón las cosechas fueron extraordinariamente buenas, en cambio en parte de las Castillas y Andalucía dejaron mucho que desear, en forma que la recolección de cereales en conjunto, ha sido menor en un veinte por ciento que la del año 1927. A pesar de lo cual, nuestras ventas han aumentado considerablemente en el ejercicio que reseñamos (1928) y, consiguientemente, los beneficios han sido también mayores. A este resultado tan halagüeño han contribuido especialmente, el éxito que hemos tenido con las Trilladoras, que en tres años se ha convertido en nuestro principal artículo de fabricación, así como también la intensidad creciente de nuestra propaganda por la apertura de nuevas sucursales y el perfeccionamiento de nuestra organización comercial*<sup>80</sup>.

El negocio se empezó a ralentizar a partir del año siguiente (1929). Falló estrepitosamente la cosecha en la cuenca del Ebro, hasta entonces, según las informaciones de las memorias de Ajuria, una de las zonas más dinámicas a la hora de modernizar el utillaje de trabajo. El resultado para nuestra empresa fue muy negro: grandes sobrantes en las sucursales, y en especial en los artefactos diseñados para las labores de recolección<sup>81</sup>.

A pesar de todo, parecía que el mal momento era puramente coyuntural y que las cosas volverían al estado de expansión de la década pasada, ya que

*“En general el año pasado (1930) ha sido mediano agrícolamente considerado, siendo la cosecha de cereales inferior a la de 1929; pero como la zona del Ebro, que es la región más progresiva para la compra de Maquinaria Agrícola, ha sido abundante, resulta que hemos hecho una venta total superior a la del año anterior. Esto, a pesar de que en el material de siega se ha vendido menos por su encarecimiento, debido a la depreciación de la peseta, y como la baja de ésta se acentúa, y las cosechas de vino y aceite han sido cortas, es de temer que en este ejercicio que comenzamos, nos encontremos con algún*

---

<sup>79</sup> Memoria, ejercicio 1927, p. 1, “También en nuestras sucursales y depósitos hemos mejorado algunas de nuestras instalaciones al cambiar de locales o mejorar las que veníamos ocupando, y hemos abierto la nueva sucursal de Granada”, p. 4.

<sup>80</sup> Memoria, ejercicio 1928, p. 2.

<sup>81</sup> Memoria, ejercicio 1929, p. 2.

*retramiento del agricultor para comprar; y que nuestra industria no se escape de la crisis general que invade el mundo*"<sup>82</sup>.

Pero aquellos temores se acabaron convirtiéndose en una dura realidad, y la depresión de los años treinta llegó con toda su crudeza a partir de 1931. Se redujeron drásticamente las ventas y con ello los beneficios empresariales. Los dirigentes vitorianos se tuvieron que "apretar el cinturón" e intentar aguantar no subiendo los precios<sup>83</sup>.

## 7. AÑOS 30 Y 40

A partir del último año al que hemos hecho referencia y hasta bien entrada la década de los años cuarenta no hemos podido dar con las Memorias de la empresa, nuestra fuente fundamental. Sin embargo, por la consulta de otras fuentes, como son los catálogos conservados, sabemos que la crisis de los años treinta continuó en la fabricación de Ajuria hasta por lo menos el estallido de la Guerra civil. En los folletos, y algunas propagandas y anuncios de prensa, hay siempre una queja, convertida a veces en feroz ataque, sobre el daño que empezaba a notar por la aparición de fabricaciones competidoras. Fundamentalmente eran la fábrica "La Agrícola Industrial de Navarra" de Tudela, "Elizalde" de Pamplona y el taller de "Desiderio Cariñanos". Se trataba de empresas que, según Ajuria, competían deslealmente en una época de crisis, sacando productos más baratos. Algo que conseguían sobre todo copiando y "pirateando" los modelos de aperos y máquinas de la empresa alavesa<sup>84</sup>.

Aunque pueda parecer paradójico a primera vista, el estallido de la Rebelión militar del año 1936 y la aparición de la guerra civil española iban a resultar sumamente beneficiosas para nuestra empresa. Serafin Ajuria, fundador y alma principal de la misma, antiguo político conservador, fue nombrado "Gestor" de la Diputación de Alava en tiempo de guerra, y los efectos rápidamente visibles:

*"También la guerra civil y el hecho de que Vitoria quedara desde el primer momento en la denominada zona nacional, impulsaron el desarrollo de la industria local (...), ya que buena parte de su producción se destinó al abastecimiento del ejército. El mayor incremento del empleo correspondió a la factoría de Ajuria que desde 1936 inició una etapa de crecimiento. Durante los años de la guerra civil estos talleres se especializaron en la fabricación de material de guerra y camiones. Más tarde, coincidiendo con los años de la guerra mundial y del cierre de fronteras, se dedicaron a la fabricación de material agrícola, sobre todo trilladoras, para cubrir las necesidades del mercado nacional"*<sup>85</sup>.

Acabada la guerra, la Empresa, muy bien relacionada políticamente y fortalecida en su equipamiento, iba a aprovecharse de los años duros de la autarquía y del

---

<sup>82</sup> Memoria, ejercicio 1930, p. 1.

<sup>83</sup> Memoria, ejercicio 1931, pp. 1 y 2.

<sup>84</sup> MARTÍN GARCÍA y VISPO MONTOYA (1998).



aislamiento internacional del Régimen del General Franco: se convirtió en una de las pocas factorías capaces de seguir produciendo maquinaria, con unas mínimas garantías, para el entonces muy necesitado sector agrario. En el año 1940 las dos fábricas, la de Vitoria y la de Araya, llegaron al máximo de su dotación: daban trabajo a más de un millar de obreros y ocupaban alrededor de 83.000 metros cuadrados. Tenían pabellones de fundición de acero mediante horno eléctrico, fundición de hierro, forja, talleres de ajuste, mecanización, carpintería, chapistería, guarnicionaría, montaje y un laboratorio químico y de ensayo<sup>86</sup>.

La voluntad, propiciada por la buena coyuntura de un mercado casi en exclusiva en tiempos de posguerra, de aprovechar la oportunidad y crecer de los rectores de Ajuria fue inequívoca. Y lo hicieron; aunque a veces tropezaran con algunos serias dificultades derivadas de los problemas propios de otros sectores: "Por otra parte, la autorización (1942) concedida a Ajuria, S. A. Para ampliar su producción a la fabricación de segadoras-atadoras, no pudo realizarse por falta de material de construcción para los pabellones"<sup>87</sup>. La memoria que hemos podido rescatar del año 1943 señalaba:

*"La venta se ha realizado con plena normalidad, persistiendo la forma de importante proporción, al contado, pues aunque a última hora fracasó la cosecha, que presentaba bajo los mejores auspicios, teníamos ultimada la venta con bastante antelación a su recogida. Es indudable que esa frustrada cosecha ha de repercutir en la venta del actual año 1944, hecho desgraciado que hemos tenido en cuenta para contrarrestarlo, adaptando aun más nuestros programas de fabricación a la producción de material cuya necesidad se deja sentir más palpablemente en el mercado. También hay que tener en cuenta que se ha iniciado por motivos de otra índole que afectan a casi todas las ramas de la producción y del comercio, de las que nuestro negocio se ha venido sustrayendo hasta ahora, pero es muy posible que también repercutan ya en nuestra industria"<sup>88</sup>.*

Al año siguiente, en 1944, las cosas, aunque en líneas generales iban bien, no acababan de clarificarse en orden a un futuro prometedor para la Empresa. La marcha de la fabricación y ventas seguía indisolublemente unida a los resultados de las cosechas, y una pequeña duda en la perspectiva de las últimas retraía drásticamente a los compradores. Además, los problemas económicos del Régimen del General Franco en estos primeros años de posguerra, sobre todo la escasez de medios de transporte ferroviario, eran un duro lastre para los fabricantes alaveses que no podían llevar con prontitud sus productos hasta las sucursales<sup>89</sup>.

A pesar de todo, Ajuria contaba en aquellos años con un mercado prácticamente a su merced. Los órganos gubernamentales mimaban a la Empresa. Pero se-

---

<sup>85</sup> ZARATE MARTIN (1981), p. 102.

<sup>86</sup> AJURIA (1940).

<sup>87</sup> CRESPO, VELASCO y MENDIZABAL (1981), p. 64.

<sup>88</sup> Memoria, ejercicio 1943, pp. 2 y 3.

<sup>89</sup> Memoria, ejercicio 1944, pp. 2 y 3.

guía estado supeditada a las coyunturas de un sector agrario muy vulnerable y de las circunstancias políticas nacionales e internacionales. Los rectores manifestaban en la memoria de 1945 que

*"Bajo vaticinios optimistas nos expresamos en la Junta General anterior, respecto a los que esperábamos del año 1945, pues, no era presumible entonces que, volviésemos a sufrir más condiciones climatológicas tan desfavorables como en los años precedentes, pero desgraciadamente, la sequía sobrevino en forma acentuada y grave, precisamente en los momentos críticos en que se deciden las cosechas. Esta sequía trajo también como secuela natural, dificultades en nuestro trabajo, en el de nuestros suministradores y en cuantos tienen la misión de producir; los agricultores vieron mermadas sus cosechas a límites desconocidos, pudiendo afirmarse sin temor a ser desmentidos que los resultados agrícolas de 1945, salvo pequeñas regiones de limitada importancia para el abastecimiento nacional, pueden calificarse de verdadera catástrofe nacional"<sup>90</sup>.*

Aunque ya escape a nuestro campo cronológico de análisis, resulta interesante señalar que a principios de la década de 1950, según las estimaciones de Presidencia de Gobierno, Alava era la provincia española con mayor producción de maquinaria agrícola. Además de Ajuria, existían otras tres fábricas en el mismo sector: "Aranzábal, S.L.", que elaboraba sembradoras y unos 2.500 arados al año, con sus 108 obreros de plantilla; "Gamarra, S.L.", especializada en la producción de arados brabant, con sus 1000 unidades anuales; y "Gómez de Segura y cia, S.L.", también conocida y apreciada por su fabricación de arados brabant. Pero la gran empresa seguía siendo, sin ninguna duda, Ajuria; hasta el punto de ser la de mayor importancia en la industria alavesa en aquel año de 1950:

*"La construcción de maquinaria agrícola constituye la principal industria de esta provincia, sobresaliendo por importancia "Ajuria, S.A.", con capital de 20 millones de pesetas. Dicha fábrica está situada en la Capital, dispone de un salto propio de 3.000 HP, próximo a Miranda de Ebro, para sus necesidades de energía eléctrica. Ocupa 878 obreros y fabrica arados, gradas, cultivadores, segadoras, trilladoras, aventadoras y aparatos diversos, con un peso total de 4.260. Es preciso destacar la labor realizada por esta fábrica en la provincia al conseguir generalizar el uso de la maquinaria agrícola en todo el campo alavés, dándose el caso, a primera vista paradójico, de ser Alava la provincia de España que cuenta con mayor número de máquinas agrícolas. Solamente de 1930 a 1943 se vendieron en la provincia 12.062 unidades de material agrícola diverso"<sup>91</sup>.*

## 8. CONCLUSIONES

Es evidente que el estudio de la fábrica vitoriana de Ajuria puede enfocarse bajo múltiples perspectivas y campos de análisis. Muy posiblemente, uno de los más interesantes es el de la evolución de la maquinaria fabricada y su incidencia en el agro

---

<sup>90</sup> Memoria, ejercicio 1945, p. 2.

<sup>91</sup> Presidencia de Gobierno, Secretaría General para la Ordenación económico – social, 1950.

hispano. Sin embargo, dada la excepcional información cuantitativa y cualitativa encontrada, he preferido posponer este enfoque para otro trabajo. En este momento, tal como hemos podido comprobar, simplemente he tratado de explicar el nacimiento de la empresa y, sobre todo, el núcleo central del artículo, el sistema de comercialización utilizado por los fabricantes alaveses.

La situación geográfica de Alava, particularmente favorable desde una perspectiva estratégica, en la confluencia de la Cornisa Cantábrica, Valle del Ebro y norte de Castilla, junto con el respaldo institucional, crearon unas magníficas condiciones y "caldo de cultivo" para que allí surgieran toda una serie de experiencias centradas en la elaboración de utillaje agrícola técnicamente avanzado desde finales del siglo XIX. Algo que acabó desbocando en el nacimiento y consolidación de la fábrica especializada en instrumental agrícola de Ajuria en el año 1914. Desde entonces aquella industria jugó un papel de primera mano en el proceso de mecanización de la agricultura española hasta bien entrada la década de 1950.

La magnífica posición geográfica, la conexión a pie de fábrica con el ferrocarril del Norte, y sobre manera el diseño de un sistema de comercialización basado en las sucursales aseguraron a Ajuria un éxito empresarial a corto plazo y a la agricultura hispana la posibilidad de modernizar su instrumental técnico en unas condiciones razonablemente favorables.

La red de sucursales, en continuo aumento durante las primeras décadas de funcionamiento de la fábrica, así como la mentalidad "moderna" e "innovadora" de sus dirigentes a la hora de publicitar sus productos, se convirtieron en el gran acierto y en la base del indudable éxito de la fábrica. Hasta tal punto que entre 1915 y 1950 fue una de las empresas, probablemente incluso la primera de todas, más conocidas entre los agricultores españoles.

La presencia cercana de las sucursales, fundamentalmente centrada en las regiones más dedicadas al cultivo del cereal (Castillas, Andalucía y Extremadura) y menos en el Levante, con sus agentes, publicistas, mecánicos y vendedores, aseguró en multitud de zonas rurales la existencia de innumerables demostraciones prácticas con las nuevas máquinas, la seguridad de técnicos altamente cualificados y de piezas de recambio. Toda una garantía para poder arriesgar e innovar técnicamente.

Pese al éxito del sistema de comercialización, las ventas, y por ello los resultados del negocio comercial, estuvieron sujetas a bastantes oscilaciones y a veces serios problemas. Y es que todavía durante la primera mitad del siglo XX la agricultura española era muy vulnerable a cualquier alteración por muy coyuntural que fuese: sequías, malas cosechas, acontecimientos políticos nacionales e internacionales... Vulnerabilidad que indisolublemente se reflejaba automáticamente en los resultados de las ventas de Ajuria, tanto en los productos de fabricación propia como en los importados.

**APÉNDICE I. Empleados comerciales, año 1917 ("Memoria del año 1917")**

	<b>Localidad</b>	<b>Categoría</b>
Victoriano Briones	Vitoria	Dependiente
Isidro Martínez	Vitoria	Dependiente
Emilio Lete	Vitoria	Dependiente
José Vélez	Vitoria	Dependiente
Julián Pereda	Miranda de Ebro	Representante
Carlos Múgica	Espejo	Representante
Timoteo Manrique	Briviesca	Representante
Rufino Ortiz	Burgos	Representante
Nazario Catón	Palencia	Representante
Santiago López	Palencia	Viajante
Antonio Quintero	Villada	Representante
Francisco Hernández	León	Representante
Salvador Elícegui	León	Viajante
Calisto Tapia	León	Almacenista
Bernabé Arnaiz	Valladolid	Representante
Isidro Barragán	Valladolid	Viajante
Alejandro Martínez	Valladolid	Viajante
Ecequiel Domínguez	Salamanca	Representante
José Elícegui	Salamanca	Viajante
Segundo Rodríguez	Talavera	Representante
Pedro Casado	Talavera	Viajante
Genaro Meana	Ciudad Real	Representante
Calixto Sanz	Ciudad Real	Viajante
Vidal Urarte	Mérida	Representante
Inocencio Peciña	Mérida	Viajante
Alberto Baztegui	Córdoba	Representante
Trifón Altuna	Córdoba	Viajante
Valeriano Azpillaga	Córdoba	Viajante
Feliciano Azpillaga	Córdoba	Viajante
José Castro	Pontevedra	Viajante
Bienvenido Castro	Lugo	Viajante
Antonio Seco	Lugo	Viajante
Juan Rivaya	Oviedo	Representante
Cándido Hernáez	Albacete	Representante
Tomás Larrauri	Albacete	Viajante
Luis Larrauri	Albacete	Viajante

**APÉNDICE II. “Relación de las Sucursales y Depósitos afectos a ellas que la Sociedad Anónima tiene establecidos en territorio no vascongado, con expresión de sus domicilios y ayuntamientos a que corresponden”.  
(Vitoria, 19 de abril de 1929).**

<b>Sucursal</b>	<b>Depósito</b>	<b>Encargado</b>	
Albacete	Almansa	Hijo de J. Baza	
Almazán	Soria	Santiago Bujarabal	
Barcelona	Granollers	Eugenio Clapés	
	Vich	Pedro Balmes	
	Villafranca	Pedro Castelví	
	Reus	José Sobrepere	
	Igulada	Rosendo Vilalta	
	Tortosa	Enrique Homen	
	Prats Llobregat	Pedro Baró	
	Camprodon	Juan Burguet	
	Ripoll	Clemente Puig	
	Manresa	Jaime Torras	
Briviesca			
Burgos			
Ciudad Real			
Córdoba	Jaén	Luis Chau	
	Martos	Antonio la Torre	
	Villa del Río	Bartolomé Marto	
	Cabra	Francisco Peña	
	Ubeda	José Ruiz	
	Linares	Juan Palacios	
	Gerona	Figueras	Pedro Brunet
		La Bisbal	Francisco Plaja
		Bañolas	Juan Más
		Olot	Isidro Muntada
Sils	José Fontané		
San Feliu	Jaime Figueras		
Torruella	Juan Batlle		
Tortellá	Pedro Soler		
Granada	Antequera	Francisco Muñoz	
	Sariñena	Manuel Casbón	
Huesca	Benavides	Isidro Díez	
	La Bañeza	Felix Fortanella	
	Destriana	Santos Pérez	
	Valencia de don Juan	Gregorio Diaz	
	Sahagún	Agustín Valverde	
	Veguellina de Orbejo	Gabriel Fernández	
	Villada	Vda. Juan Criado	
	Santas Martas	Cirilo Galza	
	Vega Magaz	Felipe García	
	Valdejas	Gabriel Martínez	
León	Vegas de Condado	Eliás García	
	Tárrega	Ramón Gatuan	
	Cervera	Ricardo Sala	
	Calaf	José Villa	
	Balaguer	Pedro Palacios	
	A. Segre	José Guardia	
	Lérida		

Logroño	Haro	Roque Serrano
	Santo Domingo	Aguilar y Cía.
	Alfaro	Francisco Aznar
Lugo	Becerreá	Eulogio Razón
	Monforte de Lemos	Plácido Quiroga
	Puebla de San Julián	Doroteo Casanova
	Ferreira Valle de Oro	Pablo Lorenzo
	Villalba	Pío Varela
	Rubian	Santiago Valcarcel
	Entrambarrios	Sabino Carballeira
Madrid	Guadalajara	Santiago Vellisca
	Tarancón	Dimas Pérez
Mérida	Badajoz	José Redondo
	Cáceres	Antonio Galán
Miranda de Ebro		
Orense		
Oviedo		
	Grado	Casimiro Suarez
	Tinco	Manuel Antón
	Pola de Siero	Benjamin Fuerte
Palma	Felanit	Antonio Roselló
	La Puebla	Jaime Gelabert
	Manacor	Jorge Caldintas
	Santa Margarita	José Basá
	Campos Puerto	Antonio Salmón
	Ferreras	Antonio Serena
Palencia	Villalón	Santos Concellón
	Alar de Rey	Basilio S. María
	Osarno	Fortunato Padilla
	Astudillo	Benigno Alonso
	Aguilar de Campoó	Isidro Báscones
	Saldaña	Aurelio Vallés
	Carrión de los Condes	Graciliano Rivero
Pontevedra		
Salamanca		
Santander	Reinosa	Angel Gutierrez
Sevilla	Huelva	Jorge Cano
	Osuna	Benito Azpillaga
	Jerez de la Frontera	Valerio Azpillaga
Talavera	Plasencia	Daniel Fortea
Teruel		
Valladolid	Peñiel	Eustasio Díez
	Aranda de Duero	Miguel Arribas
	Medina de Rioseco	Juan Fernández
	Villafrechos	Julián Alvarez
	La Seca	Manuel Galán
	Peñaranda de Duero	Matias cerezo
	Medina del Campo	Jerónimo Avilla
	Cuellar	Pablo Montero
Zamora	Toro	I. Rodríguez
Zaragoza	Ejea de los Caballeros	Domingo Roma
	Calatayud	Vda. B. Pérez
	Alcañiz	Angel Izquierdo

---

### APÉNDICE III. Ventas en sucursales. Año 1929 (“Memoria, 1929”)

Sucursal	Cantidad (Pts.)	Sucursal	Cantidad (Pts.)
Albacete	180.595,30	Vitoria	555.723,95
Briviesca	176.956,58	Zaragoza	958.716,77
Ciudad Real	226.888,40	Burgos	345.048,90
Córdoba	949.578,57	Guipúzcoa	98.023,00
León	371.260,58	Múgica	13.613,60
Lérida	315.357,75	Vizcaya	127.115,58
Logroño	414.574,50	Barcelona	118.745,55
Lugo	211.381,74	Gerona	143.289,89
Madrid	575.281,55	Huesca	291.407,67
Mérida	485.717,85	Orense	93.881,46
Miranda de Ebro	216.354,71	Palma Mallorca	38.148,65
Oviedo	108.958,40	Sevilla	777.851,96
Palencia	298.742,91	Zamora	76.022,50
Pamplona	1.005.196,13	Pontevedra	583.920,61
Salamanca	196.335,68	Talavera	389.298,26
Valladolid	605.789,40		

### AGRADECIMIENTOS

*El autor agradece a los evaluadores anónimos la paciente lectura del texto y sus precisos comentarios que, a buen seguro, han mejorado la redacción final del trabajo.*

### REFERENCIAS

- ABAD, C. y NAREDO, J. M. (1997): “Sobre la modernización de la agricultura española (1940-1995): de la agricultura tradicional hacia la capitalización agraria y la dependencia asistencial”, *Agricultura y sociedad en la España contemporánea*, Madrid, pp. 249-316.
- AGUIRRE, M.<sup>ª</sup> L. y OTROS (1995): *Evolución y modernización de la maquinaria agrícola a través de Ajuria*, S. A., trabajo mecanografiado, Universidad del País Vasco, Vitoria.
- AJURIA y ARANZÁBAL (1914): *Estatutos de la Sociedad Anónima Ajuria y Aranzábal*, Vitoria.
- AJURIA y ARANZÁBAL (1915): *Memoria de su primer ejercicio social que ha de leerse en la Junta General ordinaria convocada para el 23 de abril*, Vitoria.
- AJURIA y ARANZÁBAL (1915): *Memoria del ejercicio de 1915*, Vitoria.
- AJURIA y ARANZÁBAL (1916): *Memoria del ejercicio de 1916*, Vitoria.
- AJURIA y ARANZÁBAL (1917): *Memoria ejercicio de 1917*, Vitoria.
- AJURIA y ARANZÁBAL (1918): *Memoria ejercicio de 1918*, Vitoria.
- AJURIA y ARANZÁBAL (1919): *Memoria ejercicio de 1919*, Vitoria.
- AJURIA y ARANZÁBAL (1921): *Memoria ejercicio de 1921*, Vitoria.
- AJURIA y ARANZÁBAL (1922): *Memoria ejercicio de 1922*, Vitoria.
- AJURIA y ARANZÁBAL (1924): *Memoria ejercicio de 1924*, Vitoria.
- AJURIA y ARANZÁBAL (1925): *Memoria ejercicio de 1925*, Vitoria.

- AJURIA y ARANZÁBAL (1926): *Memoria ejercicio de 1926*, Vitoria.
- AJURIA (1927): *Memoria ejercicio de 1927*, Vitoria.
- AJURIA (1927): *Estatutos de la Sociedad Anónima Ajuria*, Vitoria.
- AJURIA (1928): *Memoria ejercicio de 1928*, Vitoria.
- AJURIA (1929): *Memoria ejercicio de 1929*, Vitoria.
- AJURIA (1930): *Memoria ejercicio de 1930*, Vitoria.
- AJURIA (1931): *Memoria ejercicio de 1931*, Vitoria.
- AJURIA (1943): *Memoria leída y aprobada en la Junta General de accionistas del día 23 de febrero de 1944*, Vitoria.
- AJURIA (1940): *Una visita a las factorías de maquinaria agrícola Ajuria, S. A.*, Catálogo, Vitoria.
- AJURIA (1944): *Memoria leída y aprobada en la Junta General de accionistas del día 27 de febrero de 1945*, Vitoria.
- AJURIA (1945): *Memoria leída y aprobada en la Junta General de accionistas del día 27 de febrero de 1946*, Vitoria.
- ALFARO FOURNIER, T. (1996): *Vida de la ciudad de Vitoria*, Vitoria.
- ANUARIO ZAUS (1928): *Alava*, Vitoria.
- CALATAYUD GINER, S. y MATEU TORTOSA, E. (1995): "Tecnología y conocimientos prácticos en la agricultura valenciana (1840-1914)", *Noticiero de Historia Agraria*, 9, pp. 43-67.
- CALATAYUD GINER, S. (1999): "Difusión agronómica y protagonismo de las élites en los orígenes de la agricultura contemporánea: Valencia, 1840 - 60", *Historia Agraria*, 17, pp. 99-127.
- CARBALLO, R. (1977): *Capitalismo y agricultura en España. La evolución de las relaciones de producción en el campo (1939-1975)*, Madrid.
- COLLINS, E.J.T. (1994): "Ciencia, educación y difusión de la cultura agrícola en Inglaterra desde la fundación de la "Royal Society" hasta la Gran Guerra (1660-1914)", *Noticiero de Historia Agraria*, 8, pp. 15-41.
- DEL VAL, V. (1979): *Calles vitorianas*, Vitoria.
- DOMÍNGUEZ, R. y PUENTE, L. (1995): "Condicionantes e itinerario del cambio técnico en la ganadería cántabra, 1750-1930", *Noticiero de Historia Agraria*, 9, pp. 69-85.
- EL CORREO (1998): *El Libro de Oro de Alava*, Bilbao.
- ERRO GASCA, C. (1995): *Creación de sociedades mercantiles y formación de capital en Navarra, 1830-1910*, Madrid.
- GALDOS LÓPEZ DE LAÑO, J. (1998): "Estudio de los cambios tecnológicos producidos en el agro alavés y zonas limítrofes durante el siglo XIX", *Ohitura*, 7, Vitoria, pp. 131-165.
- GALLEGO MARTÍNEZ, D. (1986): "Transformaciones técnicas de la agricultura española en el primer tercio del siglo XX", *Historia agraria de la España contemporánea*, 3, Barcelona, pp. 171-229.
- GALLEGO MARTÍNEZ, D. (1995): "De la naturaleza, de la sociedad y del cambio técnico: el sector agrario español durante el siglo XIX y primer tercio del XX", *Noticiero de Historia Agraria*, 9, pp. 177-229.
- GARAYO URRUELA, J.M. (1995a): "Granja modelo de Alava: análisis social y difusión tecnológica (1855-1888)", *Cambio industrial y desarrollo regional en España*, Barcelona, pp. 215-234.
- GARAYO URRUELA, J. M. (1995B): "Granjas modelo y transformaciones técnicas en la agricultura vasca (1850-1888)", *Cambio industrial y desarrollo regional en España*, Barcelona, pp. 339-366.
- GARCÍA CRESPO, M., VELASCO BARRIOTABEÑA, R. y MENDIZÁBAL GOROSTIAGA, A. (1981): *La economía vasca durante el Franquismo. Crecimiento y crisis de la economía vasca: 1936-1980*, Bilbao.
- GARRABOU, R. (1990): "Sobre el atraso de la mecanización agraria en España (1850-1933)", *Agricultura y Sociedad*, 57, pp. 41-77.
- GARRABOU, R., PASCUAL, P. PUJOL, J. y SAGUER, E. (1995): "Potencialidad Productiva y rendimientos cerealícolas en la agricultura catalana contemporánea (1820-1935)", *Noticiero de Historia Agraria*, 10, pp. 89-130.



- GOICOECHEA LAINEZ, R. (1995): *Pinaquy y Sarvy. Una industria pionera*, trabajo mecanografiado, Universidad del País Vasco, Vitoria.
- HERMIDA REVILLA, C. (1989): *Economía agraria y agitaciones campesinas en Castilla y León: 1900-1936*, Madrid.
- IBÁÑEZ GÓMEZ, M. y otros (1992): *Arqueología Industrial en Alava*, Bilbao.
- LANA BERASÁIN, J. M. (1995): "Trabajo, técnica y mercado en la viticultura navarra: los viñedos del Marqués de San Adrián en Monteagudo durante el siglo XIX", *Noticiero de Historia Agraria*, 10, pp. 131-158.
- MARTÍNEZ RUIZ, J. I. (1995): "La mecanización de la agricultura española: de la dependencia exterior a la producción nacional de maquinaria (1862-1932)", *Revista de Historia industrial*, 8, pp. 43-63.
- MARTÍNEZ RUIZ, J. I. (2000): *Trilladoras y Tractores. Energía, tecnología e industria en la mecanización de la agricultura española (1862-1967)*, Sevilla.
- MESANZA RUIZ DE SALAS, B. (1948): "Alava agrícola e industrial elabora productos selectos imprescindibles al agro español", *Revista Financiera del Banco de Vizcaya*, Bilbao, pp. 11-18.
- MATEU, E. y CALATAYUD, S. (1998): "El canvi tècnic en l'agricultura valenciana del segle XIX: algunes reflexions", *Actes de les IV Trovades d'Història de la Cinència i de la Tècnica*, Barcelona.
- MONTES, F. (1964): "Historia industrial de Alava", *Banco de Vizcaya*, Bilbao.
- NADAL, J. (1988): *España, 200 años de tecnología*, Madrid.
- NAREDO, J. M. (1971): *La evolución de la agricultura en España. Desarrollo capitalista y crisis de las formas de producción tradicionales*, Barcelona.
- NAREDO, J. M. (1996): *La evolución de la agricultura en España (1940-1990)*, Granada.
- RIVERA BLANCO, A. (1985): *Situación y comportamiento de la clase obrera en Vitoria (1900-1915)*, Bilbao.
- RIVERA BLANCO, A. (1992): *La ciudad levítica*, Vitoria.
- RODRÍGUEZ LABANDERIRA, E. (1991): *El trabajo rural en España (1876-1936)*, Barcelona.
- RUIZ DE URRESTARAZU, E. (1990), *Espacio y sociedad rural en Alava (1950-1986)*, Vitoria.
- SÁEZ GARCÍA, M. A. (1998): *Una contribución a la historia de la siderurgia española: la fábrica de San Pedro de Araya (1848-1935)*, tesis doctoral, Universidad del País Vasco, Vitoria.
- SIMPSON, J. (1987): "La elección técnica en el cultivo triguero y atraso de la agricultura española a finales del siglo XIX", *Revista de Historia económica*, año V, 2, pp. 271-299.
- SIMPSON, J. (1995): *Spanish Agriculture: The Long Siesta, 1765-1965*, Cambridge.
- SIMPSON, J. (1996): "Cultivo de trigo y cambio técnico en España, 1900-1936", *Noticiero de Historia Agraria*, 11, pp. 39-56.
- TRICIO DÍAZ, J. (1995): *Aranzábal, S. A.*, trabajo mecanografiado, Universidad del País Vasco, Vitoria.
- ZÁRATE MARTÍN, M. A. (1981): "Vitoria: transformación y cambio de un espacio urbano", *BISS*, XXV, Vitoria, pp. 1-125.