

La Sociedad Anglo-Española de Motores. Auge y ocaso de la moderna industria metal-mecánica en Menorca, 1902-1911¹

Comunicación preparada para la sesión B3 -“Del metal al motor”- del VIII Congreso de la AEHE, Galicia, 13-16 de septiembre de 2005.

José María Ortiz-Villajos
Universidad Complutense de Madrid
Dpto. de Historia e Instituciones Económicas I
Campus de Somosaguas
28223-Madrid
jmortizv@ccee.ucm.es

Resumen

La Sociedad Anglo-Española de Motores fue creada en 1902 como resultado de la fusión de Julius G. Neville y La Maquinista Naval. Hasta 1908, la actividad más importante de la compañía fue la distribución e instalación en España de motores Crossley, aunque también tenía producción propia: elementos metálicos, máquinas de vapor y maquinaria diversa. Sus mercados se extendían por toda la geografía española, siendo los más importantes el catalán, el valenciano y el andaluz. En 1908 Crossley rompió sus relaciones con la Anglo-Española, que tuvo que reorientar sus actividades, especializándose en la construcción naval. La empresa consiguió incrementar notablemente la facturación entre 1908 y 1910, pero lo hizo gracias a los créditos del Banco de Mahón, que financió tan rápida y arriesgada expansión. En 1910 la empresa obtuvo unas cuantiosas pérdidas y quedó en situación de quiebra técnica. La mala situación de la compañía –que debía mucho dinero al Banco de Mahón- provocó un pánico financiero en mayo de 1911 que hizo que el banco quebrara, arrastrando consigo a la Anglo-Española, absolutamente dependiente del dinero de aquél. A pesar de este triste final, la historia de la empresa menorquina es digna de estudio por ser desconocida, porque fue una gran empresa dentro del sector metal-mecánico, porque tuvo estrechas conexiones con capital y tecnología ingleses, y por las graves consecuencias financieras y económicas de su quiebra, que influyeron en el diseño de la política monetaria y bancaria de la época.

¹ Esta investigación ha sido financiada por el *Institut Menorquí d'Estudis* y por la Universidad Complutense de Madrid (PR78/02-10984). Agradezco a Juan Hernández Andreu la sugerencia de realizarla, así como el apoyo que me ha brindado para llevarla a cabo.

Introducción

La Sociedad Anglo-Española de Motores (SAE) fue una gran empresa dedicada a la fabricación y reparación de maquinaria y de transformados metálicos. Estaba ubicada en Mahón (Menorca), aunque llegó a tener sucursales en Barcelona, Madrid, Valencia y Sevilla, e importantes conexiones con Liverpool y Manchester. Tuvo una vida de tan sólo diez años (1902-1911), aunque su duración fue realmente más larga si tenemos en cuenta que la crearon dos empresas preexistentes: Julius G. Neville y La Maquinista Naval. Julius G. Neville² era una conocida empresa con sedes en Liverpool y Barcelona dedicada fundamentalmente a la comercialización de maquinaria inglesa en el mercado español desde al menos la década de 1880. La Maquinista Naval (LMN) se dedicaba a la fabricación y reparación de maquinaria y productos metálicos. Su origen se remonta a principios de la década de 1890, cuando los hermanos Pablo y Francisco Ruiz Verd crearon en Mahón un modesto taller que con el tiempo fue ampliándose en tamaño y actividades e incorporando nuevos accionistas³. Al crear la Anglo-Española, ambas compañías buscaban unir sus actividades complementarias – fabricación y comercialización- para garantizar la supervivencia de sus respectivos negocios.

La nueva empresa tuvo un importante desarrollo, aunque con altibajos. Buena parte de su negocio se basó en el acuerdo alcanzado con la compañía Crossley Brothers Ltd., de Manchester, para la importación e instalación en España de sus prestigiosos motores de combustión interna. Pero en 1908, esta relación tocó a su fin: Crossley dejó de suministrar motores a la SAE. Para sobrevivir, la Anglo-Española hubo de potenciar la producción propia y desarrollar arriesgadas políticas comerciales con el fin de ganar nuevos mercados. Para ello fue esencial el apoyo de la banca local. Pero, a pesar de la importante expansión conseguida a partir de 1908, la empresa quebró en 1911 arrastrada por el pánico financiero que hundió al Banco de Mahón, el principal financiador de la compañía.

El presente trabajo busca esclarecer estos hechos y sacar a la luz un caso desconocido pero de notable interés para la historia del sector español de maquinaria y transformados metálicos. Se recoge aquí parte del resultado de una investigación todavía en curso, por lo que hay aspectos que no se abordan, otros que están tan sólo esbozados y otros que son meras incógnitas o hipótesis necesitados de una mayor investigación. La fuente fundamental ha sido la documentación contable de la empresa, que se encuentra en el Archivo Histórico de Mahón (AHM). También se han usado los Libros de Protocolos Notariales de Mahón, custodiados igualmente en el AHM, así como el historial de la empresa guardado en el Registro Mercantil de Mallorca (RMM). En el Archivo del Banco de España (ABE) se ha encontrado también abundante e importante información. Por último, también se han consultado algunos expedientes de patentes en el archivo de la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM), así como la prensa local de la época, especialmente *El Bien Público*, diario editado en Mahón.

El trabajo se centra en contar los aspectos fundamentales de la empresa. La historia no se ha encuadrado en el contexto político, social y económico de la época, ni se ha estudiado con detalle el lugar que ocupó la empresa en el sector metal-mecánico español. Ambos aspectos son importantes para comprender el verdadero alcance y significado del caso, por lo que esperamos abordarlos e incluirlos en el texto en un futuro no lejano.

En las páginas que siguen, después de explicar algunos puntos de la fundación de la compañía y de su organización inicial, se presenta una panorámica de la evolución de su facturación y de las etapas fundamentales de su desarrollo hasta su dramática quiebra en 1911. A continuación se recoge un análisis detallado de los productos y mercados de la empresa durante el periodo 1904-1907, época para la que existe una interesante documentación

² Las únicas referencias historiográficas que hemos encontrado sobre esta empresa son: Grupo de Trabajos Ferroviarios (1992 y 2001) y Tortella (2000), p. 227. También hay una referencia a ella en la revista *La Energía Eléctrica*, 1902, III, tomo 5, p. 266 (Agradezco a Gregorio Núñez su gentileza al pasarme esta información).

³ Las líneas fundamentales de la historia de La Maquinista Naval están recogidas en Ortiz-Villajos (2005).

interna. Se muestra una particular atención a los motores Crossley, el producto “estrella” de la compañía durante estos años. En el siguiente apartado se explica el golpe que supuso la ruptura con Crossley y el cambio radical de estrategia que tuvo realizar la Anglo-Española para sobrevivir. Finalmente, después de un breve epígrafe sobre los aspectos laborales y a partir del análisis de algunas cifras de sus Balances anuales, se da una explicación de las causas del hundimiento de la empresa acaecido en mayo de 1911.

Fundación y organización

El nombre completo de la empresa era *Sociedad Anglo-Española de Motores, Gasógenos y Maquinaria General (Antes Julius G. Neville)*. Se constituyó como sociedad anónima en Mahón el 19 de noviembre de 1902 y fue inscrita en el Registro Mercantil de Mallorca el 12 de enero de 1903⁴. Según sus Estatutos, la SAE constaba de dos domicilios - uno en Mahón y otro en Madrid-, y su duración inicial se fijó en cincuenta años. El capital social se fijó en 2 millones de pesetas, dividido en 40.000 acciones de 50 pesetas cada una. La mitad del capital –un millón de pesetas- se repartió en acciones liberadas, a partes iguales, entre las dos compañías fundadoras. Es decir, cada una recibió 10.000 acciones: La Maquinista Naval, “por la aportación de sus talleres y anexos” de Mahón, valorados en 408.308 pesetas con 25 céntimos⁵; y la casa Neville, por “el nombre *Julius Goldstein Neville*, que [la SAE] podrá usar como sustituto en su denominación y en todos los documentos, y el fondo de comercio; así como la prohibición de usar el nombre Neville y hacer negocios similares o iguales al de la SAE, ni en Sociedad ni en nombre propio en España, Cuba, Puerto Rico, Filipinas, Islas adyacentes a la Península española y posesiones españolas en cualquier parte del mundo”⁶. Es decir, la aportación fundamental de la casa Neville fue su nombre y tradición comercial y su importante cartera de clientes.

De las otras 20.000 acciones –las no liberadas-, en el momento de la constitución fueron suscritas 16.000, todas por personas vinculadas a las dos empresas fundadoras. El Capital Social quedó repartido de la siguiente manera:

Cuadro 1. Reparto del Capital Social de la SAE al constituirse la empresa (1902)

Accionista	Nº acciones	Valor nominal (pts)	%/ cap. tot.	%/ cap. susc.	Tipo de acciones	Grupo
John U. Neville	5.000	250.000	12,5	13,9	Liberadas	Neville
John U. Neville	2.000	100.000	5,0	5,6	No liberadas	Neville
Julius G. e Isabella H. Neville	5.000	250.000	12,5	13,9	Liberadas	Neville
José Valls y Guardia	4.000	200.000	10,0	11,1	No liberadas	Neville*
José Cucurella y Tort	200	10.000	0,5	0,6	No liberadas	Neville
Total Grupo Neville	16.200	810.000	40,5	45,0		
La Maquinista Naval	10.000	500.000	25,0	27,8	Liberadas	LMN
Juan Fco. Taltavull y Pablo Ruiz	6.000	300.000	15,0	16,7	No liberadas	LMN
José María Sáinz y Ramírez	3.800	190.000	9,5	10,6	No liberadas	LMN*
Total Grupo LMN	19.800	990.000	49,5	55,0		
Capital suscrito	36.000	1.800.000	90,0	100,0		
Capital no suscrito	4.000	200.000	10,0		No liberadas	
Total Capital Social	40.000	2.000.000	100,0			

* La Escritura no lo indica expresamente, pero por noticias indirectas suponemos que pertenecía a este grupo.

Fuente: *Acta de constitución y Estatutos de la SAE*, RMM, 1903, Hoja nº 228, p. 117.

⁴ *Acta de constitución y Estatutos de la SAE*, RMM, 1903, Hoja nº 228, pp. 108-119.

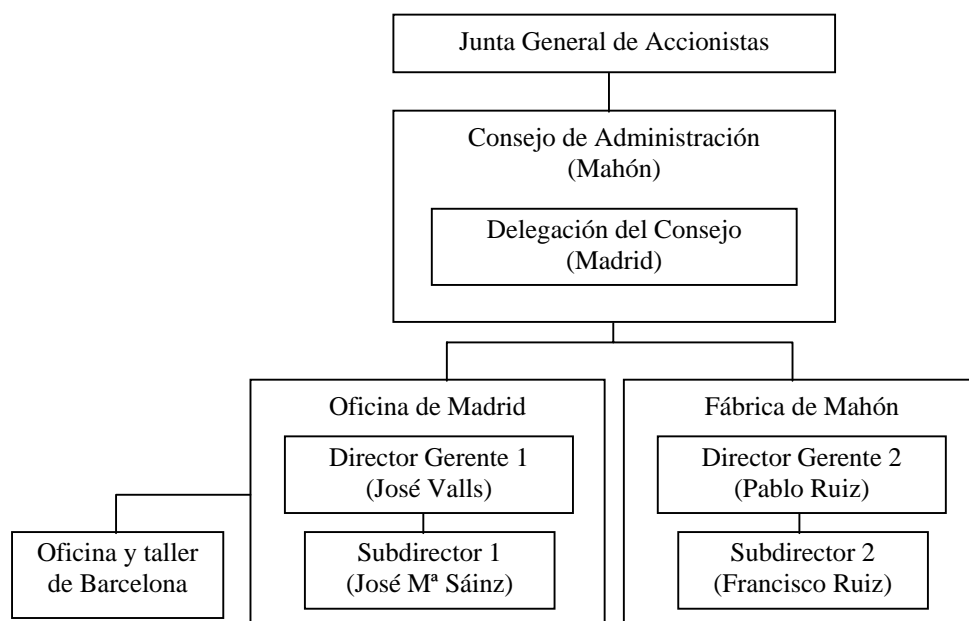
⁵ *Ibid.*, p. 116.

⁶ *Ibid.*, p. 116.

Como muestra el cuadro 1, en el momento de la constitución, quedó suscrito el 90 por 100 del capital. El mayor accionista era La Maquinista Naval, con 10.000 acciones (el 27,8 por 100 del capital suscrito), seguida de John U. Neville, con 7.000 (el 17,5 por 100). Es claro, no obstante, que había dos grupos de poder: el formado por los accionistas que provenían del entorno de LMN, por una parte, y los de la casa Neville, por otra. El primero era el mayoritario, con un 55 por 100 del capital suscrito frente al 45 por 100 del grupo Neville. El poder de La Maquinista Naval en la Anglo-Española fue, por tanto, claramente superior al de la casa Neville, lo cual quedó reflejado en los órganos de gobierno: tanto el presidente –Juan F. Taltavull- como el secretario de la compañía –Mateo Seguí- procedían de LMN. El Consejo de Administración tenía su sede en Mahón, aunque se estableció también una Delegación del Consejo en Madrid, con facultades casi tan amplias como las del Consejo.

Según los Estatutos, la SAE sería “dirigida y administrada: 1º Por la Junta General; 2º Por el Consejo de Administración; 3º Por los Directores Gerentes; 4º Por el número de Subdirectores que acuerde el Consejo de Administración, de conformidad con la Dirección, con arreglo a las necesidades del servicio” (artículo 18)⁷. La SAE heredó no sólo las sedes, activos y cartera de clientes de las dos empresas que la formaron, sino también su diversidad de modos de gestión y organización. Precisamente esta diversidad y el establecimiento de dos sedes, obligó a crear a su vez dos Direcciones con sus respectivos directivos. En efecto, en el acto de constitución del Consejo fueron nombrados dos directores gerentes: José Valls y Guardia, establecido en Madrid, y Pablo Ruiz y Verd, fundador y director gerente de La Maquinista Naval, que permaneció en Mahón al frente de la fábrica que venía dirigiendo desde 1893. A la vez, a propuesta de los directores gerentes, se nombraron dos subdirectores: José María Sáinz y Ramírez, que desempeñaría su cargo en Madrid, y Francisco Ruiz y Verd, hermano de Pablo, que al igual que éste seguiría desempeñando la función que ya tenía en la fábrica de La Maquinista Naval desde 1893. Estos nombramientos fueron las primeras decisiones del Consejo, con las que se dio término a los actos de constitución de la empresa, y se inició, por tanto, la andadura de la Sociedad. El gráfico siguiente muestra de modo esquemático como estaba organizada la SAE cuando comenzó a funcionar en 1902.

Organigrama de la SAE en el momento de su constitución (1902)



Fuente: *Acta de constitución y Estatutos de la SAE*, RMM, 1903, Hoja nº 228.

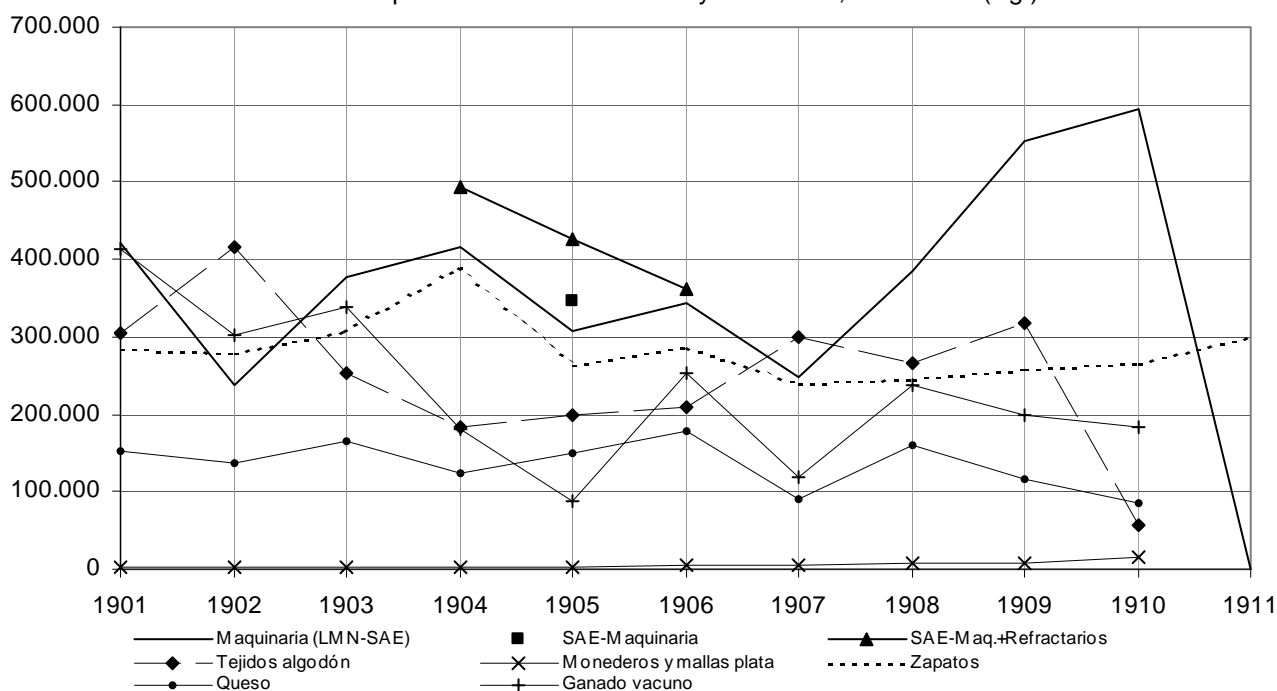
⁷ *Acta de constitución y Estatutos de la SAE*, RMM, 1903, Hoja nº 228, p. 110.

Además de las sedes de Mahón y Madrid, la empresa tenía una oficina comercial y almacén en Barcelona. La única sede industrial era la de Mahón (los talleres heredados de la Maquinista Naval), donde estaban la mayor parte de los trabajadores y activos de la compañía. Allí se recibían las materias primas y maquinaria importada, se fabricaba o se hacía el montaje; y desde allí se atendían los pedidos de los clientes, bien directamente, bien a través de las oficinas de Barcelona y Madrid. Realmente, tenemos poca información sobre las actividades concretas con las que arrancó la SAE. Según Andreu Murillo, la Maquinista Naval “recibió capital de la casa Neville y se transformó en la ‘Angloespañola...’, constructora de pequeños vapores y motores para embarcaciones y de otros tipos así como toda clase de trabajos mecánicos”⁸. La SAE era una de las dos grandes empresas industriales menorquinas⁹, con más de 200 trabajadores, y estaba casi totalmente dedicada a la “exportación”¹⁰; es decir, vendía fuera de Menorca, pero fundamentalmente en la Península.

Panorámica de una breve y accidentada historia, 1902-1911

El gráfico 1 muestra los principales productos menorquines “exportados” entre 1901 y 1911. Los datos proceden del archivo de la aduana de Mahón¹¹ y están medidos en peso, por lo que ignoramos su valor monetario. Como se ve, salvo dos años puntuales (1902 y 1907) en que dominaron los tejidos de algodón¹², la principal “exportación” menorquina fue la maquinaria, producida íntegramente por La Maquinista Naval (1901-02) y la SAE (1903-11).

Gráfico 1. "Exportaciones"* de Menorca y de la SAE, 1901-1911 (Kg.)



Fuentes: Carreras (1911), pp. 18-22 y AHM, SAE, leg. nº 53. * La mayor parte son ventas en la Península.

⁸ Murillo (1970), p. 177.

⁹ La otra era la Industrial Mahonesa, del sector textil-algodonero.

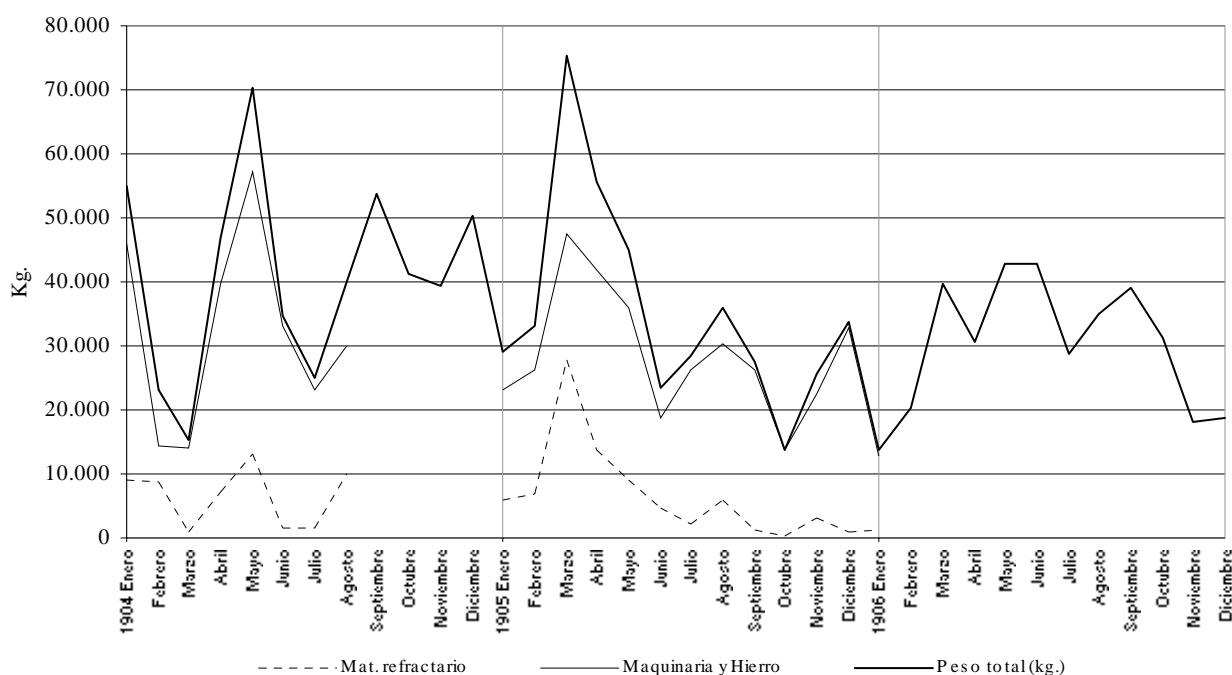
¹⁰ Quintana (1976), p. 26.

¹¹ Según indica Quintana (1976), p. 29.

¹² Fabricados por La Industrial Mahonesa, la otra gran empresa fabril de Mahón. La historia de esta empresa se recoge en Manera y Casasnovas (1998).

Para los años 1904 a 1906, el gráfico 1 recoge además unos datos de “exportaciones” de maquinaria y refractarios de la SAE, que no coinciden con los de la serie más larga: la que va de 1901 a 1911. Esto se debe a que están basados en otra fuente, procedente de la propia empresa: unas relaciones manuscritas de las “exportaciones” o “embarcaciones” mensuales de los talleres de Mahón entre 1904 y 1906. Estos datos dan una idea exacta de lo producido por la SAE en esos años, aunque no de su valor monetario, pues también están medidos en kilos¹³. Las relaciones detallan el producto, cliente y peso de cada pedido, y distinguen entre maquinaria y productos refractarios. Además, no recogen sólo “exportaciones”, sino también las ventas realizadas en Menorca, incluso en Mahón. La discrepancia con los datos procedentes de la aduana, se debe, por tanto, a que estos últimos no incluyen las ventas de refractarios y, además, sólo recogen lo vendido fuera de Menorca. El gráfico 2 está basado en la nueva fuente usando datos mensuales (Estos mismos datos, tomados anualmente, son los recogidos en el gráfico 1 para el periodo 1904-06).

Gráfico 2. Ventas mensuales de la factoría de Mahón de la SAE, 1904-1906 (Kg.)



Fuente: AHM, SAE, Leg. nº 53: "Relación de materiales exportados, 1904, 1905 y 1906". * Para 1906 no hay desglose.

La Anglo-Española, como se ha dicho, fue creada a finales de noviembre de 1902. Esto supone que los datos de maquinaria exportada en 1901 y 1902 (gráfico 1) hacen referencia casi íntegramente a la producción de La Maquinista Naval, la antecesora de la SAE. Aunque muy limitada, se trata de una información de gran interés para comprender el porqué de la creación de la SAE. En 1901 las ventas de LMN fuera de Menorca fueron de 422.000 kilos, pero en 1902 descendieron a 237.000, lo que significa una caída del 44 por 100. Desconocemos el motivo de este drástico declive, pero muy bien pudo ser una de las causas que llevaron a la fusión de La Maquinista con Neville para crear la Anglo-Española. De hecho, la nueva empresa consiguió invertir la tendencia declinante de su antecesora hasta alcanzar en 1904 la cifra de 415.000 kg. “exportados”, casi la misma que en 1901. Sin embargo, la tendencia expansiva fue breve: en 1905 volvió a producirse una fuerte caída de

¹³ No disponemos de los datos de facturación anual de la SAE, pues la contabilidad de la SAE, que se conserva en el AHM, no recoge el balance de pérdidas y ganancias. Las cifras globales de facturación se podrían reconstruir a partir de los libros diario o mayor, pero con gran dificultad.

las ventas hasta los 307.000 kilogramos (un descenso del 26 por 100 con respecto a 1904). La tendencia declinante se mantuvo hasta 1907 incluido, año en que se vendieron 249.000 kilos, sólo ligeramente por encima del mínimo histórico de 1902.

¿Qué sucedió a partir de 1904 para que se interrumpiera la que parecía una prometedora tendencia expansiva de la compañía? Todavía falta información para poder responder definitivamente a esta pregunta, aunque algunos datos permiten aventurar alguna hipótesis. El primero es que en 1904 sucedió algo inesperado: el fallecimiento de Pablo Ruiz¹⁴, creador y alma de la factoría de Mahón de la SAE, así como uno de los dos directores gerentes de la nueva empresa. La desaparición de una de las piezas clave –quizá la fundamental- de la compañía cuando llevaba menos de dos años funcionando tuvo que afectar de forma importante al negocio.

A partir de entonces, José Valls, que residía en Madrid, se convirtió en el único director gerente. De esta forma, Neville, aún sin tener mayoría en el Consejo, pudo incrementar su influencia real en la SAE, ya que José Valls era de su entorno. Madrid se convirtió así en el centro fundamental de decisiones, mientras que Mahón quedó relegado a un segundo plano, por mucho que allí estuvieran el Presidente y el Secretario de la sociedad. La Anglo-Española se convirtió así en una empresa cuyo centro productivo estaba en Mahón pero que era dirigida desde Madrid por una persona que no estaba familiarizada con los problemas de Mahón, donde estaban la mayor parte de los trabajadores y actividades. A cargo de la fábrica quedó Francisco Ruiz, subdirector de la empresa, que no tenía las dotes y el prestigio de su hermano. La separación física entre el director y el centro neurálgico de la empresa, en una época en que las comunicaciones no eran fluidas, no parece que fuera lo más razonable para una buena gestión del negocio¹⁵.

En 1904 ocurrió otro hecho importante: un cambio en las relaciones entre Crossley Brothers Ltd, de Manchester, y la Anglo-Española. Diez años antes –en 1894-, el gran constructor inglés de motores de gas¹⁶, había llegado a un acuerdo con La Maquinista Naval para fabricar o distribuir sus motores. En aquel año, Crossley había solicitado una patente española¹⁷ y en 1895 el Registro de la Propiedad Industrial acreditó que el objeto de dicha patente –la producción de motores de gas- se había puesto en práctica en los talleres de La Maquinista Naval¹⁸. Aunque no tenemos más datos, es de suponer que a partir de entonces la empresa inglesa comenzaría a introducir sus motores en el mercado español a través de la empresa menorquina.

En 1900 La Maquinista hizo una emisión de obligaciones hipotecarias por valor de 250.000 pesetas. Parece que necesitaba financiación, quizá debido a dificultades en su relación comercial con Crossley. Sin embargo, estas obligaciones finalmente no fueron puestas en circulación. La Maquinista las mantuvo en cartera, por lo que no obtuvo los fondos que buscaba. A pesar de ello, la actividad de la empresa en 1901 fue notable, según muestra el gráfico 1. Pero el bajón productivo de 1902 volvió a poner de manifiesto las dificultades que

¹⁴ Dato facilitado verbalmente por Miquel A. Casanovas, a quien agradezco la información. El único documento que he podido ver sobre este hecho es una carta enviada por José Valls al director del Banco de España el 21 de marzo de 1907, en la que de forma colateral se habla del fallecido Pablo Ruiz, pero no se detalla la fecha (ABE, Registro, Libro E, Nº 45.494).

¹⁵ Esta separación complicó también el sistema contable, pues se llevaban dos contabilidades: una en Mahón y otra en Madrid. Ésta última era la contabilidad central, que se nutría fundamentalmente de la información que procedía de Mahón. Esta doble contabilidad hace especialmente complicado el análisis de la compañía.

¹⁶ Eyre *et al.* (2002) recoge una historia de esta interesante e importante empresa.

¹⁷ La patente de invención fue solicitada el 22 de diciembre de 1894 por “perfeccionamientos introducidos en los motores a gas, petróleo y otros líquidos”. Le fue concedida el 21 de enero de 1895 (OEPM, patente nº 16.758).

¹⁸ Los detalles de la relación entre Crossley y LMN se han explicado en Ortiz-Villajos (2005), pp. 5-7.

atravesaba desde finales de siglo¹⁹ que, como se ha dicho, fueron probablemente una de las causas que provocaron la creación de la SAE. Según los Estatutos, la Anglo-Española se hizo cargo de las obligaciones referidas “para cancelarlas o previo acuerdo del Consejo con arreglo al artículo cuarto, ponerlas en circulación, quedando en uno y otro caso relevada de toda responsabilidad por tal motivo La Maquinista Naval” (artículo 70)²⁰. El Consejo acordó que Pablo Ruiz las custodiara en nombre de la SAE²¹.

Pues bien, las obligaciones se mantuvieron en cartera hasta enero de 1904, cuando fueron cedidas a Crossley como garantía del pago de la deuda de 6.500 libras esterlinas (227.500 pesetas²²) que la Anglo-Española había acumulado hasta entonces con el fabricante inglés²³. Los motores Crossley eran el núcleo del negocio de la SAE, como lo habían sido de su antecesora -La Maquinista Naval- desde 1895²⁴: importaba los motores y componentes de Manchester y los vendía e instalaba en España. A través de una cuenta corriente, Crossley suministraba sin interrupción los pedidos de la SAE, pero ésta los pagaba a un ritmo más lento, por lo que el saldo acreedor de la cuenta crecía sin parar. A finales de 1903 la deuda era tan alta –suponía ya el 25 por 100 del capital de la SAE-, que Crossley consideró arriesgado seguir abasteciendo a la SAE al ritmo que lo había hecho hasta entonces. Y ante la amenaza de que Crossley interrumpiera el suministro, la SAE tuvo que comprometerse a no exceder el crédito de 6.500 libras y a garantizar de alguna forma el pago de la deuda acumulada. En enero de 1904, se alcanzó el siguiente convenio:

Mesrrs. Crossley Bros. L'ted.
Openshaw, Manchester

Muy Sres. nuestros:

Por la presente doy mi conformidad en darle las Obligaciones de nuestra Sociedad por valor de 250.000 ptas, ó sea algo más de 7.000 Libras, (siete mil libras) al cambio actual, como garantía por el dinero que esta Sociedad les debe de Lib. 6.500, prometiendo por la presente no esceder (sic) de dicho crédito de 6.500 Libras, y de que no se expedirán más máquinas que aumenten este débito, tanto si están garantizadas hasta la fecha como nó (sic), es decir, que no le consideramos responsable por posteriores envíos, si V. no desea mandar para aumentar el débito. También queda convenido que dichas Obligaciones serán amortizadas por un 20% anual; el interés de 3% que devengan debe serles pagado sobre las obligaciones no amortizadas. Las

¹⁹ Según se desprende de Quintana (1976), p. 26. Las dificultades de La Maquinista Naval en torno al cambio de siglo han sido más extensamente explicadas en Ortiz-Villajos (2005), pp. 12-17. Estas dificultades pudieron tener que ver con el incendio de la fábrica, del que no sabemos la fecha, aunque no parece que fuera importante, según dice Casanovas (1998), p. 38.

²⁰ *Acta de constitución y Estatutos de la SAE*, RMM, 1903, Hoja nº 228, p. 116.

²¹ “El Director Gerente de la Anglo-Española D. Pablo Ruiz declara haberse hecho cargo de los dos mil quinientos títulos de obligaciones de la Maquinista Naval antes descritos y de sus matrices, queriendo la nueva Compañía y estipulando por acuerdo de su Consejo y bajo la representación de su otro Gerente D. José Valls, que dicha Sociedad Anglo-Española asuma, como asume, toda responsabilidad personal –salvo siempre la real sobre las cosas y derechos hipotecados- que pudiera haber o alcanzar a La Maquinista Naval en razón del pago de los intereses y reembolso del capital de tales obligaciones para el caso de ser puestas en circulación, compromiso que el propio Sr. Ruiz acepta en nombre de esta última compañía” (*Acta de constitución y Estatutos de la SAE*, RMM, 1903, Hoja nº 228, p. 118. Ver también ABE, Secretaría, Leg. 2078: Informe de los síndicos de la quiebra de la SAE, p. 16).

²² Según se desprende de los Balances de la SAE (AHM, SAE, Libro nº 46).

²³ AHM, SAE, Libro nº 51: Carta de Julius G. Neville a D. Francisco Lastres, fechada en Liverpool, 15-II-1904.

²⁴ Es probable que también Julius G. Neville tuviera alguna relación comercial con Crossley.

Obligaciones serán remitidas de esta fecha a un més (sic). Fdo.: El Gerente de la Sociedad Anglo-Española de Motores, Gasógenos y Maquinaria General (ántes Julius G. Neville). Manchester, a 18 de Enero de 1904²⁵.

Este convenio consiguió evitar la ruptura de Crossley con la SAE, pero también impuso un límite a los suministros. El motivo esencial del declive de la facturación de la empresa entre 1904 y 1906 (gráficos 1 y 2) fue probablemente esta limitación. En 1907 hubo un aumento en el suministro de motores, como luego veremos, pero a partir de 1908 –por razones todavía desconocidas²⁶– la importantísima cuenta corriente de Crossley desapareció de la contabilidad, lo cual indica una ruptura total de relaciones. Es decir, a partir de 1908, la Anglo-Española dejó de recibir motores Crossley para su venta en España. El negocio tenía que reorientarse radicalmente. Seguramente debido a esto, en 1908 se tomó la decisión de trasladar la dirección general de Madrid a Mahón²⁷, ya que al no poder vender motores Crossley, era necesario potenciar la producción propia y abrir nuevos mercados; y esto requería que Mahón se convirtiera en el centro neurálgico del negocio. Entre las medidas que se tomaron cabe destacar el establecimiento de dos nuevas sucursales –una en Valencia y otra en Sevilla–, el impulso de la actividad de construcción naval y la búsqueda de otros proveedores.

Aparentemente la estrategia tuvo éxito, según muestra el gráfico 1: el traslado de la dirección general a Mahón y la expansión hacia tierras valencianas y andaluzas, se notó en un repunte de la facturación, alcanzándose cifras sensiblemente superiores a las de años anteriores. Pero realmente fue un crecimiento ficticio, basado en estrategias comerciales de alto riesgo que redujeron mucho los beneficios de la empresa hasta convertirlos en elevadas pérdidas. El 30 de marzo de 1911 la Junta General de Accionistas destituyó a José Valls y nombró dos personas para sustituirle: Juan Codina y Forgas, ingeniero industrial, y Ramón Sáinz de los Terreros, ingeniero de Caminos. La misma Junta nombró un único subdirector: Francisco Guarín, que, además, quedaba como jefe de la sucursal de Madrid²⁸. Estas medidas fueron el último intento de reflotar una empresa que no pudo o no tuvo tiempo de rehacerse de la ruptura con Crossley. En 1910 las pérdidas fueron abultadísimas (más de 150.000 pesetas) y en 1911 la situación era insostenible. Entonces, una delegación de la compañía viajó a Manchester para intentar buscar un nuevo acuerdo con Crossley, pero en medio de esa negociación se produjo la quiebra del Banco de Mahón, por lo que el acuerdo no pudo culminarse. El arriesgado compromiso que este banco había asumido con la Anglo-Española trascendió a la sociedad mahonesa y generó un pánico financiero que provocó el cierre del banco. Éste reclamó a la SAE la devolución de los préstamos, que ascendían a más de

²⁵ El convenio está traducido del inglés por Julius G. Neville. AHM, SAE, Libro nº 51: Carta de Julius G. Neville a D. Francisco Lastres, fechada en Liverpool, 15-II-1904.

²⁶ No se puede olvidar que en 1906 se estableció en España un arancel proteccionista dirigido especialmente a los productos industriales y que en 1907 se promulgó una ley dirigida al fomento de la industria nacional. Esta legislación hubo de afectar a las importaciones de motores y accesorios Crossley por parte de la SAE y a las relaciones entre ambas empresas, aunque todavía no podemos precisar cómo y en qué medida. Sobre los efectos de estas legislaciones en el sector metal-mecánico, ver, por ejemplo, Fernández (2004), pp. 20-22.

²⁷ Aunque el traspaso de la administración y de la contabilidad central se hizo en el verano de 1908 –como indican los libros de la SAE conservados en el AHM–, José Valls se debió de trasladar a Mahón a principios de 1909, según se desprende de la carta dirigida por éste al Banco de España el 12 de abril de 1910. La carta estaba fechada en Mahón, y en ella se indicaba que desde febrero de 1909 estaban al frente de la sucursal de la empresa en Madrid Juan Maeso Moreno y Francisco Guarín Blanchón. Se indicaba, además, que Valls era vecino de Mahón (ABE, Registro, Libro E, Nº 47.020).

²⁸ ABE, Registro, Libro E, Nº 51.123.

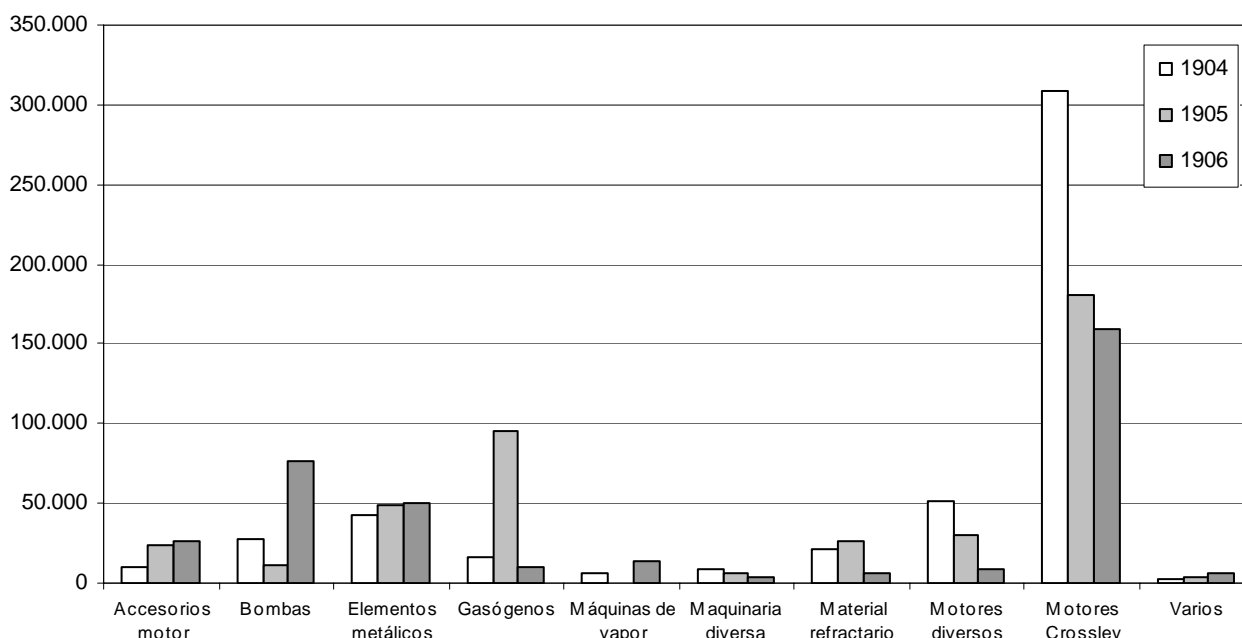
1.100.000 pesetas²⁹. El Banco de España, que también era acreedor de la SAE, inició el trámite judicial de la quiebra. Era el fin de toda esperanza para la SAE.

A pesar de su fracaso final, la Sociedad Anglo-Española fue un ambicioso proyecto empresarial. Sus fundadores intentaron crear una gran empresa de ámbito nacional. Sus instalaciones, número de trabajadores, diversidad de productos, amplitud de mercados, tecnología y relaciones internacionales y financieras, la convierten en un caso digno de estudio y en un capítulo interesante de la historia económica y del sector metal-mecánico españoles. En los siguientes epígrafes se analizan los aspectos más relevantes de la empresa, lo cual permitirá valorar un poco mejor el alcance que tuvo este proyecto empresarial y las razones de su fracaso final.

Actividades productivas, 1904-1906

Los gráficos 3 y 4 muestran qué tipos de bienes produjo y vendió la SAE entre 1904 y 1906. El primero clasifica los productos según el peso, lo cual –a falta de su valor monetario– da una idea de la importancia que cada uno tenía para el negocio; y el segundo los clasifica según el número de pedidos de cada uno, lo cual da idea de la cantidad y tipo de clientes de la SAE. Es patente que los motores Crossley eran la base fundamental del negocio de la empresa en estos años (gráfico 3), pues su peso era aplastante en comparación con los restantes productos. Esto explica los problemas que la ruptura con Crossley ocasionó a la compañía. Es muy significativo, no obstante, el descenso en la venta de motores en 1905, aunque esta caída se compensó en parte con el fuerte incremento de los gasógenos, casi todos (21 de 23) de la marca Crossley, así como de accesorios de motores. Los elementos metálicos, bombas y motores diversos también tenían en conjunto un peso significativo, aunque mucho menor que los productos Crossley. Los otros bienes –material refractario, máquinas de vapor y varios– tenían una importancia residual.

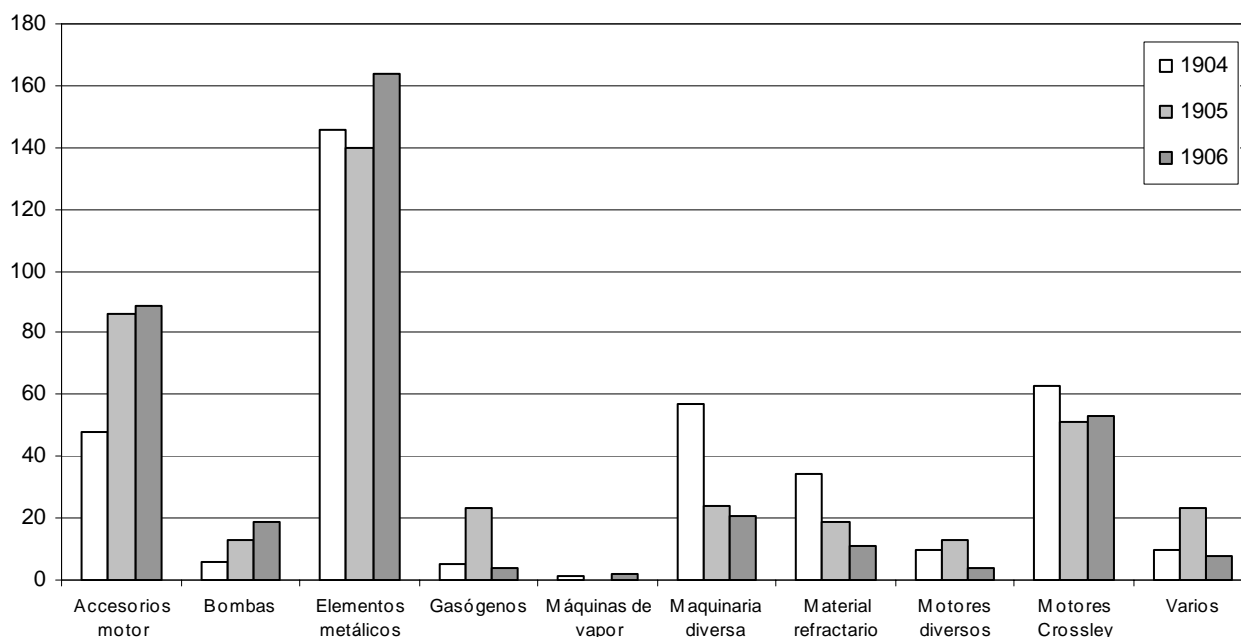
Gráfico 3. Ventas de la SAE por tipos de productos, 1904-1906 (Peso, en Kg.)



Fuente: AHM, SAE, Leg. nº 53: "Relación de materiales exportados, 1904, 1905 y 1906".

²⁹ AHM, SAE, Leg. Nº 54: Clasificación de los créditos de la Junta General de Acreedores de la SAE.

Gráfico 4. Ventas de la SAE por tipos de productos, 1904-1906 (Nº de pedidos)



Fuente: AHM, SAE, Leg. nº 53: "Relación de materiales exportados, 1904, 1905 y 1906".

Si analizamos la producción no al peso, sino por el número de pedidos de cada bien (gráfico 4), la imagen es muy distinta: los elementos metálicos eran con diferencia los productos más demandados. Al ser bienes de poca complejidad técnica y bajo valor relativo, su mercado preferente era el local y los clientes, por lo general, pequeños: el peso medio de un pedido de elementos metálicos era de 314 kilogramos, muy inferior a la media (1.117 kilos) y, por supuesto, al de los motores Crossley, que pesaban 3.880 kilos de media cada uno. No obstante, los productos más pesados de la SAE no eran los motores, sino las máquinas de vapor. La empresa construyó sólo tres en esos años, pero cada una pesó en promedio 6.591 kilos.

Los pedidos de accesorios de motor también fueron bastante abundantes, así como los de “maquinaria diversa”, pero el tercer lugar lo ocuparon los motores Crossley. No sólo fueron importantes, por tanto, por su peso global, sino también por su número (167 motores en tres años), lo cual indica que la SAE no sólo tenía muchos pequeños clientes (los compradores de elementos metálicos), sino también un notable número de grandes clientes que eran, además, el núcleo fundamental del negocio ¿Quiénes demandaban motores Crossley y dónde estaban situados? Veámoslo.

Los motores Crossley, 1894-1908

La firma Crossley, aunque es más conocida como fabricante de automóviles, autobuses y todo tipo de vehículos, comenzó produciendo maquinaria, especialmente motores de combustión interna. Su origen se remonta a 1867, cuando Frank Crossley compró la empresa de fabricación de maquinaria de John M. Dunlop, de Manchester, de la que era socio, constituyéndose entonces la empresa Crossley Brothers & Dunlop, a la que también se unió William Crossley, hermano de Frank. A los pocos meses, Dunlop se retiró del negocio, y en 1869 la empresa pasó a denominarse Crossley Brothers Limited³⁰. Frank –que en 1867 tenía

³⁰ Eyre *et al.* (2002), pp. 11-16.

28 años- era un genio de la mecánica y William –de 26- contaba con una habilidad natural para los negocios. La combinación de ambos talentos les llevó a crear en pocos años una gran empresa. La clave estuvo en el acuerdo alcanzado con el alemán Nikolaus Otto, inventor del motor de gas. Este motor, que Otto había patentado en 1866, fue la estrella de la Exposición Universal de París de 1867. Fue allí donde William Crossley se percató de la importancia del invento e hizo ir a su hermano para que lo viera con sus propios ojos. Muchos eran los interesados en llegar a un acuerdo con Otto para fabricar el invento, pero fueron los Crossley quienes lo alcanzaron, con unas condiciones, además, muy ventajosas:

Aseguraron la opción de los derechos de patente y una licencia para la fabricación de los motores en Gran Bretaña además de derechos comerciales en todos los países excepto en Alemania. Que su pequeña compañía fuera capaz de asegurar esto en contra de una considerable competencia, se debió a la reputación de alta calidad y diseño innovador de los hermanos³¹.

El acuerdo formal fue firmado el 20 de agosto de 1869. A partir de entonces, Crossley Brothers inició una ascensión meteórica. Fabricaban bajo licencia de Otto, pero el genio de Frank mejoró el diseño original, por lo que tenían fama de que sus motores eran mejores. En 1876 Otto patentó el motor de cuatro tiempos, mucho más eficiente que la máquina de vapor y que su primer motor de gas y, de hecho, “la base del moderno motor de combustión interna”³². Precisamente en 1876, William Crossley, el gran negociante, aprovechando su luna de miel, visitó a Otto en Alemania y quedó tan maravillado de las posibilidades comerciales del nuevo invento que, “olvidando a su esposa (no enteramente, pues su hijo Kenneth nació en febrero de 1877), hizo venir a su hermano y una vez más aseguraron derechos exclusivos para fabricar Motores Silenciosos de Gas sistema Otto en Gran Bretaña y venderlos en todo el mundo excepto en Alemania”³³.

La patente inglesa de Otto expiró en 1890, por lo que a partir de entonces la competencia se incrementó. Pero Crossley desarrolló y patentó sus propios diseños. Además, buscó nuevas tecnologías, empezando a fabricar tanto motores de gasolina como diesel, llegando a ser estos últimos con el tiempo el producto más importante de la empresa³⁴. A partir de 1893 se introdujeron en el mercado de los muy grandes motores (los de más de 80 CV³⁵), convirtiéndose en grandes exportadores por todo el mundo e introduciéndose con fuerza en Estados Unidos³⁶. A pesar de la mayor competencia, Crossley aumentó mucho su producción en aquellos años. La demanda de motores de combustión interna crecía mucho y la empresa supo adaptarse a las distintas necesidades del mercado fabricando motores para mover la maquinaria de todo tipo de fábricas, para bombeo de agua y para automóviles. Pero “el mercado más activo y expansivo de todos era el de la iluminación y generación eléctrica para casas y para ciudades enteras”³⁷. De hecho, la generación de electricidad fue la principal aplicación de los motores Crossley. Este mercado, que ya era activo en las últimas décadas del siglo XIX³⁸, creció más rápidamente durante las primeras del XX. Para poder abastecer

³¹ Ibid., p. 14, traducción propia.

³² Ibid., p. 17, traducción propia.

³³ Ibid., p. 17, traducción propia.

³⁴ El primer motor de petróleo de Crossley es de 1891 y el primero Diesel de 1898 (Eyre *et al.*, 2002, p. 22).

³⁵ Llegaron a construir motores de hasta 1.000 CV (Eyre *et al.*, 2002, p. 22).

³⁶ Ibid., p. 22.

³⁷ Ibid.

³⁸ Que fue cuando los motores de gas Crossley comenzaron a usarse para “la generación de electricidad en las casas, todo tipo de grandes y pequeñas industrias, teatros y usos por el estilo” (Eyre *et al.*, 2002, p. 19, traducción propia).

esta demanda, la empresa desarrolló en su planta de Pottery Lane un sistema de producción que ha sido reconocido como un claro antecedente de la “cadena de montaje”:

Este innovador cambio causó una gran impresión en Henry Ford, que visitó Pottery Lane a comienzos de siglo. Más tarde Ford atribuiría sus ideas sobre la cadena de montaje de automóviles a lo que vio allí y años más tarde envió a Sir Kenneth un regalo en la forma de un Ford Modelo T. Este gesto es muy destacable por el hecho de que Henry Ford sólo regaló otros dos automóviles en toda su vida³⁹.

El lema de la empresa –“World Famous for Gas Engines”- era una realidad ya a principios del siglo XX. En 1904, la fábrica de motores contaba ya con 1.200 trabajadores y seguía creciendo. En ese mismo año, además, crearon una segunda empresa –Crossley Motors Limited- para la fabricación de automóviles, que perduraría hasta 1958 y que fue la que dio más popularidad a la marca. Pero Crossley Brothers siguió fabricando con éxito tanto motores como gasógenos (*gas plants*), con los que también alcanzó un gran éxito internacional⁴⁰.

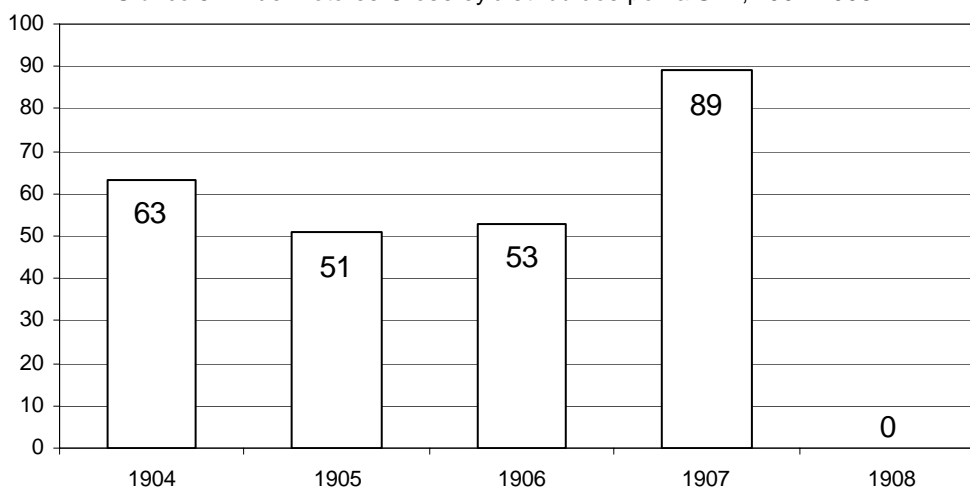
Como se ha dicho, la relación entre Crossley y La Maquinista Naval se inició en 1894, año en que la compañía inglesa estaba en plena expansión internacional. El acuerdo alcanzado con LMN muestra la estrategia⁴¹ seguida por Crossley en ese proceso de expansión: obtener una o varias patentes y contactar con un fabricante local para que las pusiera en práctica. Esto aseguraba a Crossley la exclusividad del mercado –ya que si no se ponían en práctica, las patentes expiraban- sin necesidad de establecer una factoría en cada país. Además, en la práctica lo que sucedió, al menos en España, es que Crossley fabricaba en Manchester y desde allí enviaba a Mahón las piezas o los motores para que LMN los montara e instalara en España. La función esencial de La Maquinista y posteriormente de la Anglo-Española era, por tanto, recibir los motores e instalarlos en las dependencias de los clientes finales. No descartamos que también fabricaran algunos motores, pero en todo caso, parece que la actividad predominante fue la anterior. No obstante, la fabricación de algunas piezas y del material refractario necesarios para la instalación de los motores sí se realizaba en Mahón. Además, el montaje e instalación lo hacían los técnicos de LMN-SAE. Estas actividades exigían una cualificación relativamente elevada, por lo que el hecho de que Crossley contactara con la empresa mahonesa indica que esta disponía de las condiciones necesarias.

³⁹ Ibid., p. 26, traducción propia.

⁴⁰ “En muchos lugares, especialmente en el extranjero, no se disponía de gas ciudad o de gas natural; y además de los motores, un importante producto Crossley eran las plantas para producir el gas que alimentaba el motor. La producción de gas se hace, por ejemplo, haciendo pasar vapor de agua sobre coque caliente. Las plantas de gas, por tanto, representaron una parte importante, si no principal, de la producción de la empresa y para su producción fue establecida una factoría separada en Gordon Lane, a media milla de Pottery Lane” (Eyre *et al.*, 2002, p. 19, traducción propia).

⁴¹ Al menos una de las estrategias: no descartamos que en otros países siguiera otras.

Gráfico 5. Nº de motores Crossley distribuidos por la SAE, 1904-1908



Fuente: AHM, SAE, Libro nº 26 (Cuentas Corrientes) y Leg. nº 53 (Materiales "exportados").

El gráfico 5 muestra el número de motores Crossley vendidos por la SAE entre 1904 y 1908. Los datos correspondientes al periodo 1904-1906 son los ya recogidos en el gráfico 3; los correspondientes a 1907 y 1908 se han obtenido de los Libros de Cuentas Corrientes de la SAE, que reflejan los movimientos deudores y acreedores entre aquella y muchos de sus clientes y proveedores. Entre las cuentas de proveedores, la de Crossley era la más importante con diferencia. La gran cantidad de movimientos de esta cuenta indica, además, que la relación entre ambas compañías era estrecha y constante. En 1907 la Anglo-Española recibió de Crossley 89 motores: el año en que más, seguido de 1904 en que llegaron 63 motores. Como se ha dicho, a partir de 1904 Crossley disminuyó el ritmo de los suministros (en 1905 llegaron 51 motores y en 1906, 53). El gran aumento de 1907 parecía indicar que la confianza volvía a ser plena. Sin embargo, como se ha dicho, en 1908 Crossley desapareció de la contabilidad de la SAE: las relaciones se rompieron completamente, por lo que dejaron de llegar productos de Manchester hacia Mahón. La razón de esto la ignoramos por el momento, pero el golpe fue duro para la Anglo-Española.

A pesar de esto, no se puede perder de vista que en los cuatro años que van de 1904 a 1907 la SAE distribuyó 256 motores de combustión interna. Si comparamos esta cifra con los 200 motores de este tipo⁴² producidos por La Maquinista Terrestre y Marítima de Barcelona con licencia de una empresa competidora de Crossley –la suiza Winterthur⁴³– entre 1901 y 1920⁴⁴, se puede pensar que la contribución de la *joint-venture* Crossley-SAE a la difusión del

⁴² Ver sobre esto: La Maquinista Terrestre y Marítima (1944), p. 10.

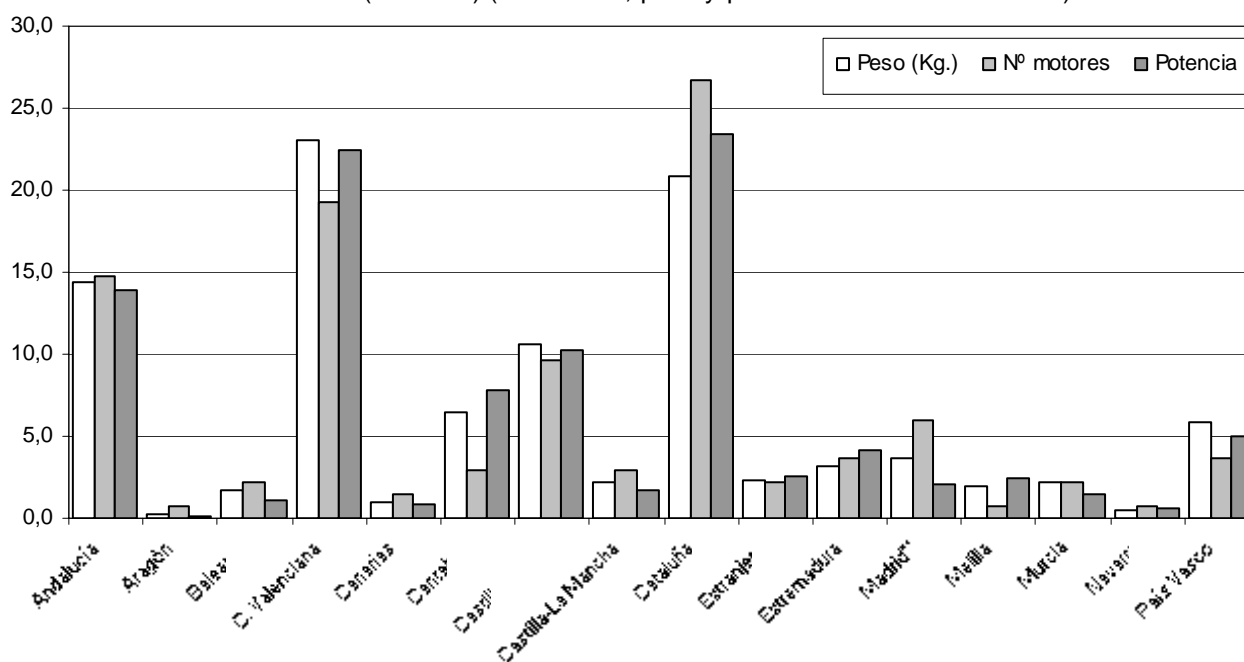
⁴³ Según Garrabou (1982), Winterthur concedió a MTM una “licencia exclusiva de venta y fabricación de sus motores de gas” (p. 164). Según este contrato, MTM se comprometía entre otras cosas “a construir o distribuir un número de motores que como mínimo totalizaran 500 c.v. y se establecen los royalties que serán de 20 francos por caballo en motores que tengan una potencia de 1 a 30 c.v., 17’5 francos si son de 30 a 60 c.v. y 15 francos si superan los 60 c.v.” (Garrabou, 1982, pp. 190-91). Es importante destacar que la empresa barcelonesa se comprometía a construir “o distribuir” los motores. No disponemos del contrato firmado entre Crossley y La Maquinista Naval, aunque muy bien pudo ser del mismo estilo. Pero en la práctica el comportamiento de cada empresa fue distinto: La Maquinista Terrestre y Marítima parece que fabricó los motores (según La Maquinista..., 1944, p. 10), mientras que LMN y luego la SAE fueron sobre todo distribuidores e instaladores.

⁴⁴ Los 200 motores fueron construidos en 20 años (10 motores por año de media), según Sudrià (2000), p. 223. Ramon Garrabou matiza un poco más las fechas. Según este autor el acuerdo se firmó en 1902 y “a partir de 1905 la fabricación de estas máquinas era ya importante y pocos años después habían fabricado unos 200 (equivalentes a 10.000 c.v. de fuerza) entre los cuales uno de 150 c.v.” (Garrabou, 1982, p. 164).

motor de combustión interna en la economía española fue muy significativa, máxime si tenemos en cuenta que en los diez años anteriores (1894-1903) Crossley debió de introducir a través de LMN un número apreciable de motores. Este número está todavía por determinar, pero no parece exagerado pensar que no bajara de 200, por lo que los motores Crossley introducidos en España entre 1894 y 1907 a través de LMN-SAE pudieron superar los 450. Como se ha dicho, se trataba de motores fijos destinados principalmente a la generación de electricidad. La contribución de Crossley-SAE⁴⁵ a la electrificación de la economía española en los momentos todavía incipientes de esta nueva forma de energía no parece desdeñable⁴⁶.

¿Dónde vendía la SAE estos motores? Los gráficos 6 y 7 recogen esta información para el periodo 1904-1906, es decir, para los 167 motores vendidos en esos tres años.

Gráfico 6. Ventas acumuladas de motores Crossley por la SAE por región de destino durante tres años (1904*-06) (% sobre nº, peso y potencia total de los motores)



Fuente: AHM, SAE, Leg. nº 53: "Relación de materiales exportados, 1904, 1905 y 1906". * 1904: sólo 4 meses (sept.-dic.).

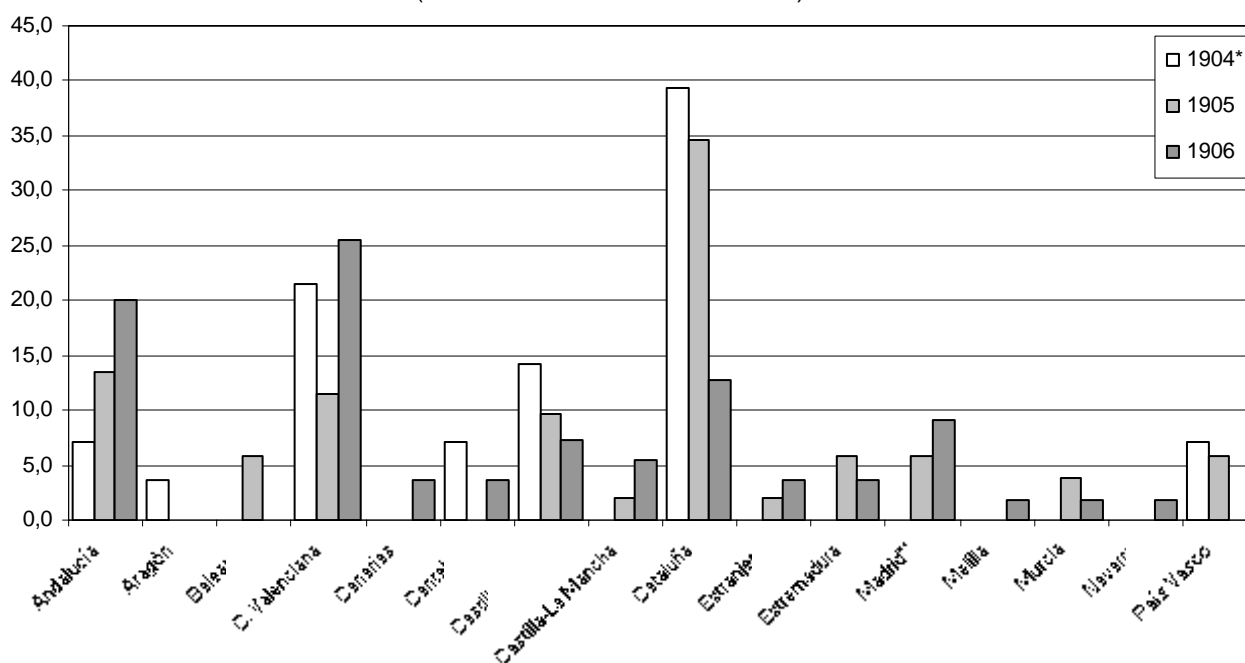
Durante el conjunto de los tres años analizados (gráfico 6), el mercado más importante para los motores Crossley fue Cataluña (donde se vendieron en torno al 25 por 100), seguido de la Comunidad Valenciana (20 por 100), Andalucía (15 por 100) y Castilla-León (10 por 100). En función de la potencia instalada, el orden de importancia fue el mismo. En cambio, si nos fijamos en el peso de los motores, la Comunidad Valenciana superó a Cataluña: Valencia recibió los motores más grandes. Cantabria, el País Vasco y Extremadura representaron cada una en torno al 5 por 100 de las ventas. Los motores vendidos en Madrid superaron el 5 por 100, pero este dato hay que ponerlo entre paréntesis, ya que eran motores que llegaban a la

⁴⁵ Sin olvidar que también La Maquinista Naval en sus inicios construyó la máquina de vapor con la que comenzó a funcionar la primera fábrica de electricidad menorquina. La Eléctrica Mahonesa, que llegaría a funcionar hasta 1958, fue fundada en 1892 por F. Andreu Femenías "con una caldera de vapor del sistema Babcock & Wilcox, una máquina de vapor diseñada por él mismo y fabricada por la propia Maquinista Naval" (López Casanovas, 1979-2001, p. 18).

⁴⁶ En Maluquer de Motes (1992), se explica el papel fundamental que tuvieron los motores (de vapor y de combustión interna) en los comienzos de la electrificación ante el todavía muy escaso desarrollo de las centrales y redes hidroeléctricas. Sobre el mismo tema, ver también Garrabou (1982), pp. 164-194.

filial de la SAE en la capital y no sabemos si realmente se quedaron en Madrid o si desde allí fueron llevados a otras regiones. Los restantes mercados tuvieron un peso menor, aunque no desdeñable. Incluso se vendieron tres en el extranjero: uno en Andorra, otro en Francia y otro en Portugal. De las regiones españolas, sólo tres –Asturias, Galicia y La Rioja- no recibieron motores. A pesar de ello, es patente la notable extensión de los mercados y conexiones comerciales de la Anglo-Española, heredados en gran parte de Neville.

Gráfico 7. Ventas de motores Crossley por la SAE por región de destino, 1904-1906
(% sobre nº de motores vendidos)



Fuente: AHM, SAE, Leg. nº 53: "Relación de materiales exportados, 1904, 1905 y 1906". * 1904: sólo 4 meses (sept.-dic.).

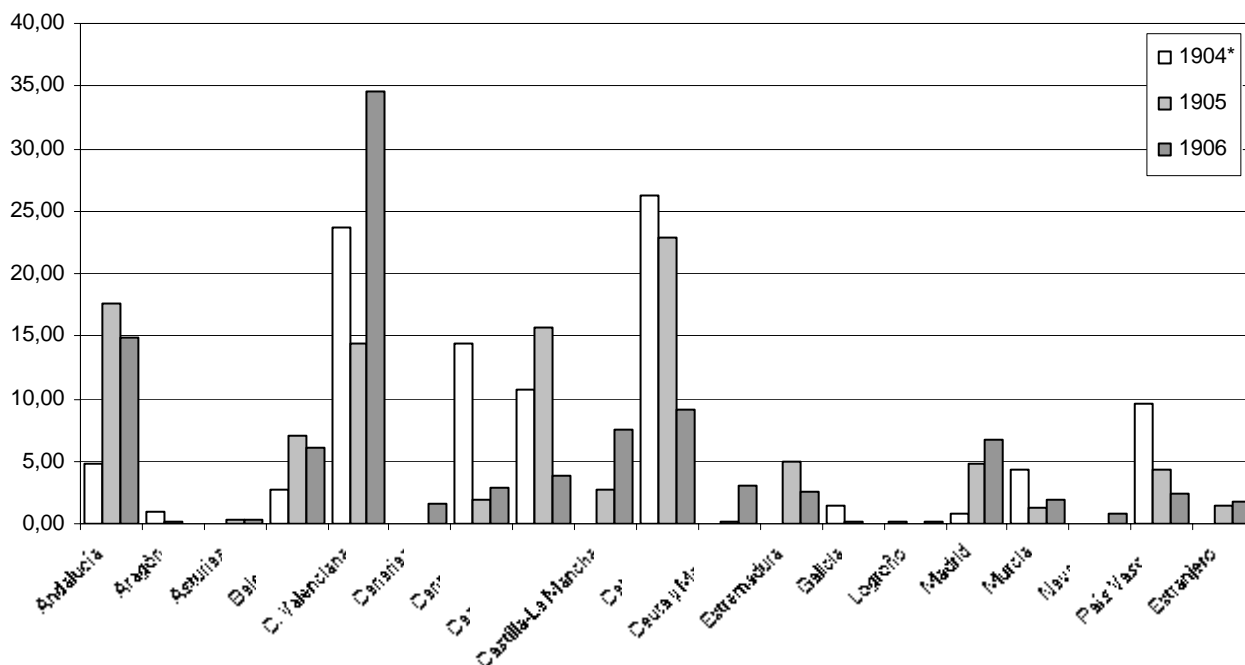
Si nos fijamos en la evolución de las ventas entre 1904 y 1906 (gráfico 7), se advierte que en sólo tres años hubo importantes cambios en los mercados de los motores. Lo más llamativo es el drástico descenso del mercado catalán, que pasó de representar el 40 por 100 en 1904 a poco más del 10 por 100 en 1906. La caída más fuerte se produjo en este último año. Esto seguramente tuvo que ver con el surgimiento de competidores barceloneses como La Maquinista Terrestre y Marítima, que precisamente en 1905 inició con fuerza la fabricación de motores Winterthur⁴⁷. También decrecieron de forma significativa las ventas en Castilla y León (de casi el 15 por 100 en 1904 al 7 por 100 en 1906). La contrapartida estuvo en el no menos llamativo ascenso del mercado andaluz, que pasó de representar tan sólo el 6 por 100 de las ventas en 1904 al 20 por 100 en 1906: convirtiéndose en el segundo mercado, sólo por debajo del valenciano, que llegó en este último año a representar más del 25 por 100 de las ventas de motores Crossley. El fulgurante ascenso de los mercados valenciano y andaluz –que se tradujo, además, en la apertura de sendas sucursales hacia 1907: una en Valencia y otra en Sevilla- indica una pronta y eficaz reacción de la Anglo-Española ante la caída de la demanda en Cataluña.

⁴⁷ Según ha explicado Garrabou (1982), p. 164

Los mercados, 1904-1906

Pero, según ha quedado reflejado arriba (gráficos 3 y 4), la SAE no sólo fabricaba motores Crossley. Para tener una visión completa de los mercados de la empresa es necesario, por tanto, tener en cuenta todos sus productos, información que recogen los gráficos 8 y 9.

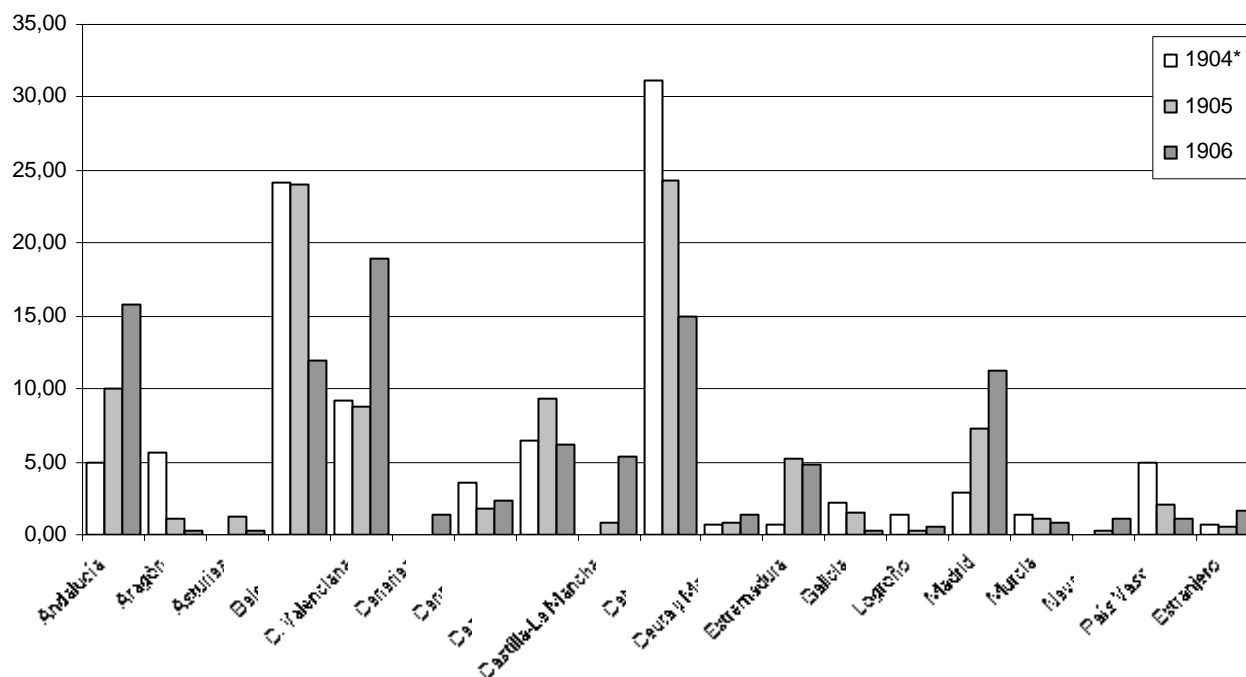
Gráfico 8. Ventas de la SAE por región de destino, 1904-1906 (% sobre peso total)



Fuente: AHM, SAE, Leg. nº 53: "Relación de materiales exportados, 1904, 1905 y 1906". * 1904: sólo 4 meses (sept.-dic.).

En función del peso (gráfico 8), la distribución geográfica del conjunto de las ventas de la empresa era parecida a la descrita para los motores Crossley. Esto es lógico, dado el gran predominio que estos tenían en las ventas, especialmente al medirlas en peso. Cabe destacar, no obstante, algunas diferencias. La primera es que al incluir todos los productos, se advierte que la amplitud geográfica del mercado de la SAE era mayor, pues también tenía clientes en las regiones que no demandaron motores Crossley: Asturias, Galicia y La Rioja. Se puede afirmar, por tanto, que la SAE tenía presencia en todo el territorio español. La segunda diferencia es que resalta mucho más la importancia del mercado valenciano, especialmente en 1906, cuando esta región generó casi el 35 por 100 de la demanda de la compañía: muy por encima de Andalucía (15 por 100), que era la segunda en importancia, y que Cataluña: la tercera, con el 8 por 100.

Gráfico 9. Ventas de la SAE por región de destino, 1904-1906 (% sobre nº de pedidos)



Fuente: AHM, SAE, Leg. nº 53: "Relación de materiales exportados, 1904, 1905 y 1906". * 1904: sólo 4 meses (sept.-dic.).

Si nos fijamos no en el peso sino en el número de pedidos, la importancia de las regiones varía (gráfico 9). Lo que más resalta en este caso es la relevancia del mercado balear, es decir, el notable número de clientes que la empresa tenía allí (en general, pequeños clientes demandantes de elementos metálicos). También se advierte que la caída del mercado catalán de 1904 a 1906 se debió a la pérdida de grandes clientes –demandantes de motores-, pues el descenso de ventas es mucho menos pronunciado si las medimos por cantidad de pedidos. Aun así, sigue siendo evidente la gran expansión de los mercados valenciano y andaluz en 1906, lo que indica que en esas regiones no sólo aumentó el tamaño de los pedidos, sino también el número de clientes. En todo caso, estos datos muestran que la SAE, lejos de ser una pequeña empresa local, vendía en toda España productos de todo tipo, algunos de ellos – los motores- de gran importancia para la modernización económica.

Las actividad de la empresa de 1908 a 1911

Como se ha dicho, a partir de 1908 los motores Crossley -que hasta entonces habían sido la base fundamental del negocio- dejaron de ser suministrados. La SAE debía reorientar su actividad rápida y radicalmente o fenecer. Sucedió lo primero: la producción creció y, curiosamente, lo hizo más rápidamente que nunca, de tal forma que en 1910 alcanzó las mayores cifras de ventas de su historia (gráfico 1) ¿Qué hizo? Lamentablemente, para este periodo disponemos de muy poca información, por lo que de momento no podemos contestar a esta pregunta de forma definitiva.

Cabe pensar que se concentraría en la fabricación de elementos metálicos y maquinaria diversa, actividades que ya antes de 1908 representaban en conjunto una parte significativa de la facturación de la empresa (gráficos 3 y 4). Pero el valor añadido de estas actividades era inferior al de los motores: necesitaba potenciar algún producto que sustituyera, al menos en parte, el vacío que dejaron aquéllos y que proporcionara suficiente carga de trabajo como para ocupar a los 200 operarios. Pues bien, parece que la nueva actividad “estrella” fue la construcción naval: la fabricación de barcos de tamaño pequeño y mediano.

La evidencia más clara de esto es el testimonio de un ilustre menorquín, que en enero de 1911 –poco antes de la quiebra-, en un artículo sobre la economía de Menorca, escribía lo siguiente refiriéndose a la Anglo-Española:

Sus productos se exportan a la Península, y entre los que más recientemente lo han sido figuran: una grúa flotante para pesos de 25 toneladas; una lancha golondrina para 70 pasajeros, con máquina de vapor; una embarcación con 16 metros de eslora, casco de hierro, con 2 motores á gasolina; un balandro de 15 metros de eslora; una embarcación á vapor, de 18 metros de eslora y casco de hierro; un barco algibe (sic) de 15 metros de eslora, casco de hierro, cabida de 50 toneladas, con motor á gasolina, y dos embarcaciones de lujo, casco de madera, con motor á gasolina. Actualmente están en construcción un vapor de 22'50 metros de eslora y casco de hierro, un remolcador de 19 metros de eslora y casco de hierro, dos vapores pesqueros, también con casco de hierro, de 24 metros de eslora, un automóvil y varias canoas y botes⁴⁸.

Un trabajo muy posterior (1970) decía que la SAE era “constructora de pequeños vapores y motores para embarcaciones y de otros tipos así como toda clase de trabajos mecánicos”⁴⁹. Aunque mucho menos detallada que la anterior, esta cita coincide con la de 1911 –en realidad, se basa en ella- en destacar la actividad de construcción naval como la más importante. Precisamente, la única referencia directa que por el momento tenemos sobre la producción de la empresa a partir de 1908 está relacionada con dicha actividad. El 24 de junio de 1908 el Estado español convocó un concurso-subasta para “la construcción de una falúa de vapor con destino a la Estación Sanitaria del Puerto de Cádiz”⁵⁰. Parece que el concurso fue ganado por la compañía Viudas de Moll y Corominas, que a su vez subcontrató el trabajo a la SAE⁵¹, que obtuvo el pedido el 29 de agosto de 1908. La falúa debía tener 9'14 metros de eslora, 2'51 de manga y 1'30 de puntal. Su precio, según las condiciones del concurso, era de 20.000 pesetas y debía estar entregada en cuatro meses⁵². La SAE también construyó la máquina de vapor del barco –“una máquina Compound de 30 caballos”⁵³- y la caldera –“una caldera horizontal tubular de llama de retorno de 10 metros cuadrados de superficie de calefacción”⁵⁴-. La construcción se inició en septiembre de 1908 y se entregó en enero de 1909.

El mismo Lucas Carreras, en el citado artículo de 1911, aporta otra información importante sobre la actividad de la SAE cuando dice que se dedicaba a “la construcción y

⁴⁸ Carreras (1911), pp. 18-19.

⁴⁹ Murillo (1970), p. 177. El autor no tiene mucha más información sobre la SAE. Todo lo que dice sobre ella – con alguna inexactitud- es que “unos años más tarde [de 1856] se formó otra compañía que llegó a hacer cuajar en el Cos Nou los talleres de ‘La Maquinista Naval’ que a principios del siglo XX recibió capital de la casa Neville y se transformó en ‘La Angloespañola de motores gasógenos y maquinaria general’” (Ibid., p. 177).

⁵⁰ “Pliego de Condiciones facultativas para la construcción de una falúa de vapor con destino a la Estación Sanitaria de Cádiz [...] Madrid, 24 de Junio de 1908 - El Subsecretario.- Moral de Calatrava. Aprobado por S.M. – Cierva”. Esta documentación me ha sido facilitada por José M^a Cardona Natta, a quien agradezco sinceramente su gentileza.

⁵¹ Así parece desprenderse de los papeles de la empresa, en los que se refleja que es la compañía Viudas de Moll y Corominas la que reclama en diciembre de 1908 la entrega de la falúa. En un albarán de los talleres de la SAE de 7 de enero de 1909 se decía: “Las Señoras Viudas de Moll y Corominas con fecha 5 del actual nos dicen lo que sigue: Poseemos sus gratas comunicaciones 2 corriente cuyas instrucciones se cumplirán. Caso de que la lancha vapora en cuanto la remitan, no venga á remolque sírvanse telegrafiarlo para tener tiempo de avisar á la grúa flotante para que esté preparada á fin de no demorar el desembarque”.

⁵² “Pliego de condiciones...”.

⁵³ Talleres de la SAE, Orden n^o 3406, Pedido n^o 56385 (Mahón, 26 de Septiembre de 1908).

⁵⁴ Talleres de la SAE, Orden n^o 3407, Pedido n^o 56385 (Mahón, 26 de Septiembre de 1908).

reparación de toda clase de maquinaria, á la instalación de motores y centrales de electricidad y á la construcción de embarcaciones á vapor y canoas automóviles”⁵⁵. Lo interesante de este breve párrafo es que esclarece un poco algo que sabíamos por la contabilidad de la propia empresa: hasta 1908, tanto el Balance como el Libro Diario hacían referencia a dos secciones productivas –Fabricación y Fundición–, pero a partir de 1909 aparece una tercera: la Sección de Electricidad, con sus dependencias y trabajadores específicos. Con esta sección –según su estrategia de diversificar y ampliar mercados para sobrevivir–, la empresa buscaba abrirse camino en el mercado de las instalaciones eléctricas, ámbito del que se había alejado tras la ruptura con Crossley y que ahora intentaba desarrollar por su cuenta.

En fin, parece fuera de duda que la SAE era una empresa solvente, con una capacidad tecnológica que le permitió introducirse con facilidad en el sector de la construcción naval, lo que hizo que pudiera desligarse con éxito de la estrecha dependencia que hasta 1908 había mantenido con respecto a Crossley. De hecho, según el testimonio de Lucas Carreras, en enero de 1911 su marcha era “próspera, a juzgar por el número de operarios, (unos cuatrocientos), que trabajan en los espaciosos talleres del Cos nou”⁵⁶. Pero poco después, en mayo de 1911, la empresa sufrió una dramática quiebra, paralizó sus actividades y nunca más volvió a reanudarlas ¿A qué fue debido tan repentino final? El último apartado da respuesta a esta pregunta, pero antes es oportuno abordar, aunque sólo sea brevemente, el aspecto laboral.

Los trabajadores

¿Cuántos trabajadores tenía la Anglo-Española? Andreu Murillo dice que “llegó a ocupar a cerca de 500 hombres de distintas especialidades”⁵⁷; Josep Maria Quintana, que “alojaba más de cuatrocientos obreros”⁵⁸; y Lucas Carreras, como se acaba de señalar, que tenía “unos cuatrocientos” en enero de 1911. La fuente de los dos primeros autores es el tercero. Es fácil advertir que aquéllos han deformado al alza el dato de Carreras que, además, no es exacto, sino aproximado e impresionista: “unos cuatrocientos”. Contrastar esta impresión casi un siglo más tarde sin disponer de ningún documento de la empresa sobre su plantilla no es fácil. La única forma de hacerlo es a través de lo que se pueda deducir de los fríos números contables. Y esto es lo que hemos hecho. Por suerte, ha sido fácil identificar los gastos correspondientes a los sueldos quincenales de los operarios, del personal de administración y de los directivos de la fábrica de Mahón. Además, hemos identificado unos trabajadores especializados –los montadores– a los cuales se les pagaba aparte y semanal en lugar de quincenalmente. En la contabilidad se detalla incluso el nombre de estos montadores, gracias a lo que podemos saber exactamente lo que cobraban. Este dato ha sido importante para hacernos una idea de lo que podía ganar un trabajador medio. El cuadro siguiente recoge lo que la SAE gastó en personal en seis meses saltados entre 1902 y 1910.

⁵⁵ Carreras (1911), p. 18.

⁵⁶ Carreras (1911), p. 18.

⁵⁷ Murillo (1970), p. 178.

⁵⁸ Quintana (1976), p. 26, traducción propia.

Cuadro 2. Gastos mensuales de personal en la factoría de Mahón de la SAE
(Algunos meses entre 1902 y 1910, pesetas corrientes)

	Dic. 1902	%	Mar. 1903	%	Jun. 1903	%	Ene. 1906	%	Feb. 1908	%	Ene. 1910	%
Fabricación-Personal fijo	3.101	15,0	2.916	16,3	2.944	15,9	2.041	15,3	1.392	9,3	1.508	7,4
Fabricación-Personal eventual	11.822	57,2	9.615	53,7	9.979	53,8	7.471	55,8	8.532	57,1	12.120	59,6
Fundición-Personal fijo	325	1,6	325	1,8	325	1,8	250	1,9	200	1,3	200	1,0
Fundición-Personal eventual	2.174	10,5	2.209	12,3	2.460	13,3	2.299	17,2	3.814	25,5	3.613	17,8
Sección Eléctrica-Personal fijo											515	2,5
Sección Eléctrica-Personal eventual											471	2,3
Personal de Administración*	1.348	6,5	1.314	7,3	1.325	7,1	468	3,5	610	4,1	1.908	9,4
Gratificaciones a trabajadores	645	3,1	46	0,3	71	0,4						
Personal Dirección	1.250	6,0	1.250	7,0	1.250	6,7	417	3,1				
Montadores-mecánicos			215	1,2	185	1,0	435	3,3	400	2,7		
Total gastos de personal / mes	20.666	100,0	17.891	100,0	18.539	100,0	13.381	100,0	14.948	100,0	20.335	100,0

* En 1910 se distingue entre personal de Admón. de Oficinas de Venta y de Talleres.

Fuente: AHM, SAE, Libro Diario (varios vols.).

Aunque el cuadro 2 es bastante incompleto –sólo recoge seis meses y ni siquiera de todos los años-, aporta alguna información de interés sobre la empresa. Los mayores gastos laborales los tuvo al principio (1902) y al final de su vida (1910) y los más bajos, en 1906. Esta evolución –que es la de la plantilla- coincide con la de la facturación (ver gráfico 1). Como se ha dicho, en Mahón había dos grandes secciones –fabricación y fundición- a las que en 1909 se añadió una tercera: la eléctrica. La mayor de ellas con diferencia era la de fabricación, que absorbía –con ligeras variaciones según el año- en torno al 70 por 100 de los gastos de personal. La sección de fundición representaba el 12 por 100 de estos gastos al principio, pero en los últimos años aumentó hasta superar el 20 por 100. Esto fue consecuencia lógica del cambio de orientación en la actividad de la empresa tras la ruptura con Crossley, cuando pasó de distribuir e instalar maquinaria ajena a tener que fabricarla. La desaparición de los sueldos de montadores a partir de principios de 1908 se debió a lo mismo. La sección eléctrica era la menos importante: tan sólo suponía el 5 por 100 de los gastos de personal en 1910.

Otro aspecto destacable es que la mayor parte de los sueldos (más del 70 por 100) correspondía a trabajadores eventuales. El personal fijo de las secciones de fabricación y fundición tan sólo representaba en conjunto en torno al 18 por 100 de los sueldos totales, porcentaje que bajó al 10 por 100 en 1908 y al 8 por 100 en 1910 (11 por 100 en este año, incluyendo a los operarios fijos de la sección eléctrica). Obviamente, en la etapa final el personal eventual llegó a suponer más del 80 por 100 de los gastos. Tan altos porcentajes de eventualidad muestran la precaria situación de los obreros de la Anglo-Española, fácilmente contratados o despedidos en función de la carga de trabajo. La contrapartida, lógicamente, era la flexibilidad que esto otorgaba a la empresa.

Los gastos correspondientes al personal administrativo y directivo representaron en conjunto en torno al 13 por 100 del total. A partir de 1904 las cifras de estas partidas caen drásticamente debido al traslado de la dirección general a Madrid. La contabilidad central, también llevada en Madrid a partir de entonces, no se conserva para los años 1904-1907, por lo que nos faltan los datos de los sueldos del personal de Madrid, que era poco numeroso y esencialmente administrativo. De todas formas, es de suponer que directivos y administrativos siguieron cobrando aproximadamente lo mismo que hasta entonces.

Por último, los sueldos de montadores, como máximo (1906) llegaron a suponer el 3,3 por 100 del total. Fue entre 1904 y 1907 cuando la venta e instalación de motores Crossley fue más importante para el negocio de la empresa. Para esa labor se necesitaba personal cualificado, los montadores, a los que se pagaba semanalmente en función del trabajo

realizado. Aunque a lo largo del periodo 1903-1908 la empresa tuvo 18 montadores distintos, nunca estuvieron todos trabajando a la vez, sino que eran contratados en función de las necesidades. Así, del periodo analizado, enero de 1906 fue el mes en que trabajaron más montadores a la vez: cinco. Entre los cinco recibieron en total 15 pagas semanales, es decir, que cada uno trabajó de media tres semanas en ese mes. Gracias a que la contabilidad detalla el salario de cada montador, sabemos que su sueldo mensual era de unas 120 pesetas. Como eran trabajadores especializados, lo lógico es que cobraran más que los operarios normales, por lo que hemos supuesto que el sueldo medio de un trabajador de la SAE (incluyendo trabajadores fijos y eventuales, obreros y personal de administración) podría estar en torno a las 100 pesetas⁵⁹. Basados en este dato y en la cifra total de gastos de personal, se recoge en el siguiente cuadro una estimación aproximada de la plantilla de la empresa.

Cuadro 3. Estimación del número de trabajadores de la SAE en Mahón, 1902-1910

	Dic. 1902	Mar. 1903	Jun. 1903	Ene. 1906	Feb. 1908	Ene. 1910
Sueldo mensual de un montador (en pts.)		123	123	116		
Gasto mensual personal Producción + Admón. (1)	19.416	16.426	17.104	12.529	14.548	20.335
Nº de trabajadores Prod. + Admón. [(1)/100 pts.]	194	164	171	125	145	203
Nº de Montadores-mecánicos (aprox.)	10	10	10	10	10	
Personal Dirección (aprox.)	4	4	4	4	4	4
Nº total de trabajadores (estimado)	208	178	185	139	159	207

Fuente: AHM, SAE, Libro Diario (varios vols.).

Según estos cálculos, el número de trabajadores de la SAE en los años de mayor actividad (1902 y 1910) debió de estar en torno a los 200. Aunque esta estimación está sujeta a error, de ningún modo parece posible que la fábrica pudiera alojar 400 trabajadores, ya que eso supondría que el sueldo medio habría estado en torno a las 50 pesetas, demasiado bajo para el sector y la época. La apreciación de Lucas Carreras, por tanto, parece demasiado optimista. Otra cosa es que se estuviera produciendo una alta rotación del personal eventual, de tal forma que hubiera una “bolsa” de 400 operarios que fueran alternando quincenas de actividad y de paro. Esta hipótesis haría compatible nuestra estimación con la de Carreras, dejando claro a la vez que el número de trabajadores en activo no debió de estar nunca muy por encima de los 200. Cabe concluir, no obstante, que estas cifras indican que se trataba de una de las pocas grandes empresas del sector a nivel nacional⁶⁰, aparte de ser la mayor empresa menorquina en 1911⁶¹.

La quiebra de la empresa

1910 fue el ejercicio en que la Anglo-Española tuvo la mayor facturación de toda su historia (gráfico 1), pero también fue el de sus peores resultados, como muestran los gráficos 10 y 11. Hasta entonces, el peor año había sido 1906, con unas pérdidas de 6.367 pesetas en la factoría de Mahón. Pero esa difícil situación –no demasiado grave– se remontó, de forma que

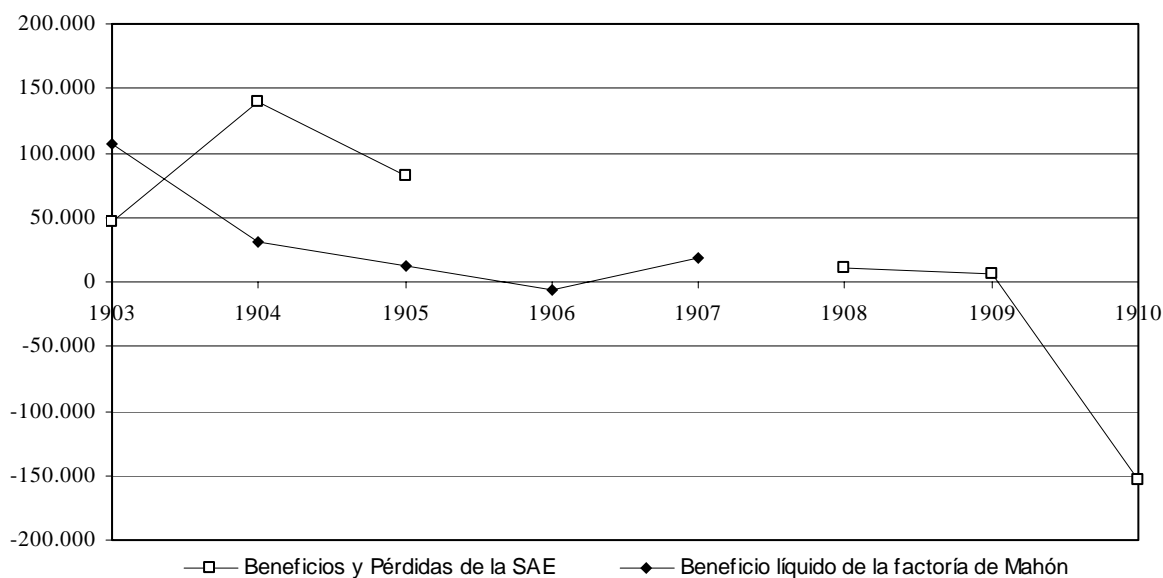
⁵⁹ Cifra más bien baja si tenemos en cuenta que en 1912, el sueldo mensual medio de un trabajador industrial en Barcelona era de unas 117 pesetas (Castillo, 1955, p. 339), y que cincuenta años antes, en 1860, el sueldo mensual medio de un obrero de La Maquinista Terrestre y Marítima ascendía a 90 pesetas. Este dato lo hemos calculado a partir de las cifras de Alberto del Castillo, según el cual, la compañía barcelonesa contaba en aquel año con 525 trabajadores y gastó 2.262.000 reales -565.500 pesetas- en salarios (Castillo, 1955, p. 107).

⁶⁰ Según Paloma Fernández, que califica de grandes empresas del sector metal-mecánico a aquellas con más de 200 trabajadores, en 1917 en España tan sólo había 59 compañías en este sector que sobrepasaran dicha cifra (Fernández, 2004, cuadro 5, pp. 17-18).

⁶¹ La Fabril Mahonesa, que paralizó sus actividades en 1910, llegó a tener en aquel año “casi cuatrocientos trabajadores registrados en la plantilla de la empresa” (Manera y Casasnovas, 1998, p. 156), por lo que hasta 1910 ésta habría sido la mayor empresa menorquina, siendo la Anglo-Española la segunda.

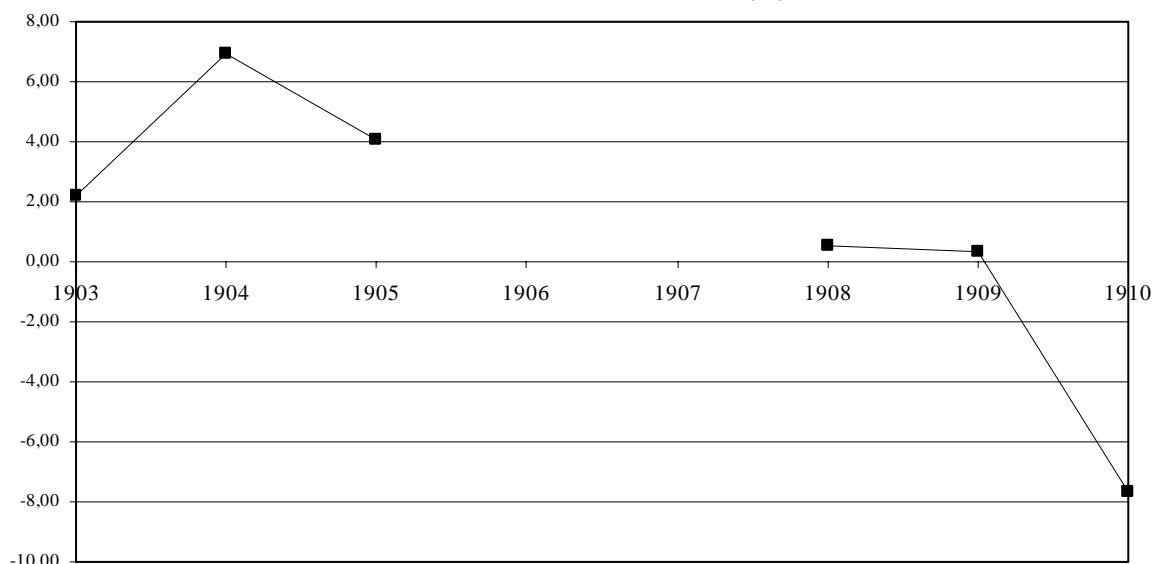
los tres ejercicios siguientes se saldaron con beneficios, aunque la rentabilidad financiera de la empresa (gráfico 11), que venía cayendo desde 1904, fue casi nula en esos años, por lo que no se puede decir que la marcha del negocio fuera boyante. Pero en 1910 la situación se hizo insostenible, al llegar la cifra de pérdidas a la astronómica cifra de 153.313 pesetas.

Gráfico 10. Beneficios y Pérdidas de la SAE a 31 de diciembre, 1903-1910 (pesetas corrientes)



Fuente: AHM, SAE, L. Nos. 46, 47 y 48: Libros de Inventarios y Balances de la SAE, 1903-10 y de la Casa de Mahón, 1903-07.

Gráfico 11. Rentabilidad financiera (Beneficios/recursos propios) de la SAE a 31 de diciembre, 1903-1910 (%)



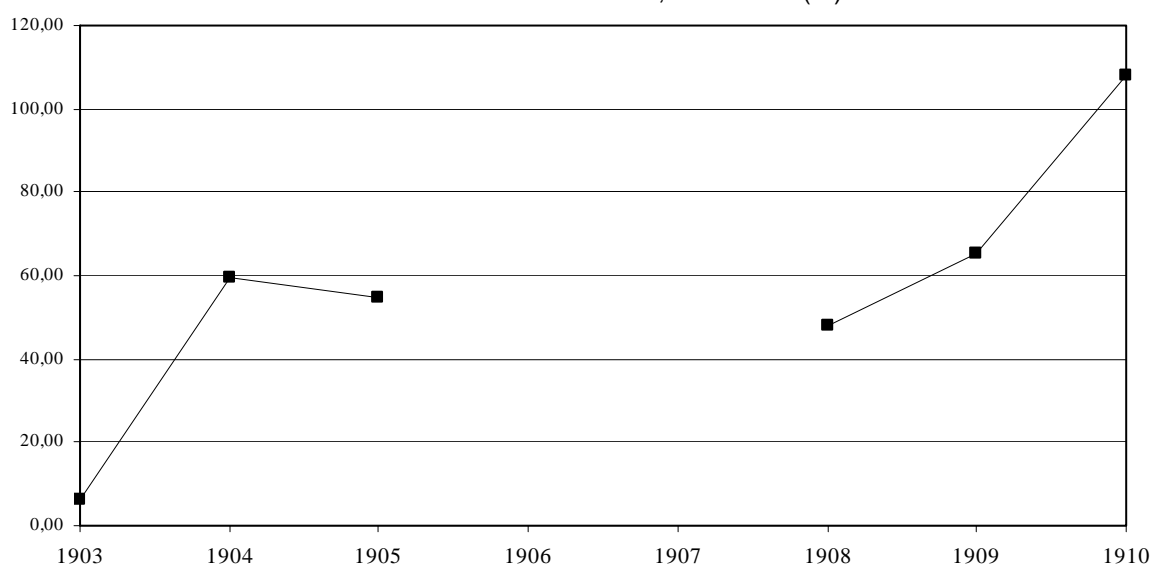
Fuente: AHM, SAE, L. Nos. 46 y 48: Libros de Inventarios y Balances de la SAE, 1903-1910.

El 30 de marzo de 1911 fue convocada una Junta General Extraordinaria de la SAE “para tratar de los importantes asuntos que están de manifiesto en la dirección de la citada sociedad”⁶². Por desgracia, no disponemos del Libro de Actas de las Juntas Generales -ni del

⁶² *El Bien Público*, 29-III-1911, p. 2.

Consejo- de la empresa, por lo que no conocemos los asuntos que allí se trataron, aunque sí uno de sus resultados: la destitución del director gerente (José Valls) y el nombramiento de dos personas para sustituirle: Juan Codina, ingeniero industrial, y Ramón Sáinz de los Terreros, ingeniero de Caminos⁶³. De todas formas, no es difícil imaginar que “los importantes asuntos” abordados por la Junta de Accionistas, no serían otros que las enormes pérdidas de la empresa y la delicadísima situación a la que había sido conducida por la mala gestión de José Valls, que no sólo había conseguido generar unas cuantiosas pérdidas en 1910, sino también que, como queda reflejado en el gráfico 12, por primera vez en la vida de la empresa, los recursos ajenos superaran a los propios: la sociedad estaba en quiebra técnica.

Gráfico 12. Grado de endeudamiento (recursos ajenos/recursos propios) de la SAE a 31 de diciembre, 1903-1910 (%)



Fuente: AHM, SAE, L. Nos. 46 y 48: Libros de Inventarios y Balances de la SAE, 1903-1910.

Además de la destitución y nombramientos referidos, la Junta también debió de discutir las posibles soluciones a la gravísima situación. La tarea que tenía por delante el nuevo equipo directivo no era nada sencilla, pero aún así se puso manos a la obra. Mientras tanto, era muy importante transmitir una apariencia de normalidad para que no cundiera la desconfianza entre proveedores y prestamistas, por lo que la empresa continuó con sus trabajos, según se desprende de la siguiente noticia publicada en la prensa local en abril de 1911:

Según se nos manifiesta, está ya casi terminado un nuevo vaporcito remolcador, de 18 metros de eslora que con gran actividad construye la Sociedad Anglo-Española. Para dicha embarcación se espera en uno de los próximos correos, un caldera que por sus dimensiones tendrá que descargarse por medio de la grúa de “La Mola”. Sabemos que la citada Sociedad construirá otras dos embarcaciones a vapor de 24 y 26 metros de eslora⁶⁴.

Pero a pesar de estas buenas noticias, que indican que la SAE seguía no sólo produciendo, sino consiguiendo nuevos pedidos, la empresa estaba en el punto de mira de la

⁶³ ABE, Registro, Libro E, N° 51.123.

⁶⁴ *El Bien Público*, 4-IV-1911, p. 2.

opinión pública de Mahón, a la que había trascendido al menos parte de las dificultades que atravesaba. Y fue precisamente la opinión pública la que precipitó el hundimiento de la compañía cuando se difundió la noticia de la enorme deuda –más de un millón de pesetas- que la SAE tenía contraída con el Banco de Mahón, el más importante de la isla. El 15 de mayo de 1911 se produjo un pánico financiero: muchos depositantes acudieron a retirar el dinero de sus cuentas por miedo a que las dificultades de la SAE pudieran afectar al banco. Ante el agotamiento de sus reservas, éste tuvo que cerrar sus puertas e, inmediatamente, exigió a la empresa industrial la devolución de lo prestado para poder hacer frente a sus compromisos. Pero la SAE, absolutamente dependiente del dinero que le proporcionaba el propio banco, no pudo devolver nada. El Banco de Mahón nunca volvería a abrir sus puertas, y su quiebra arrastró consigo a la Anglo-Española, que siguió el mismo camino.

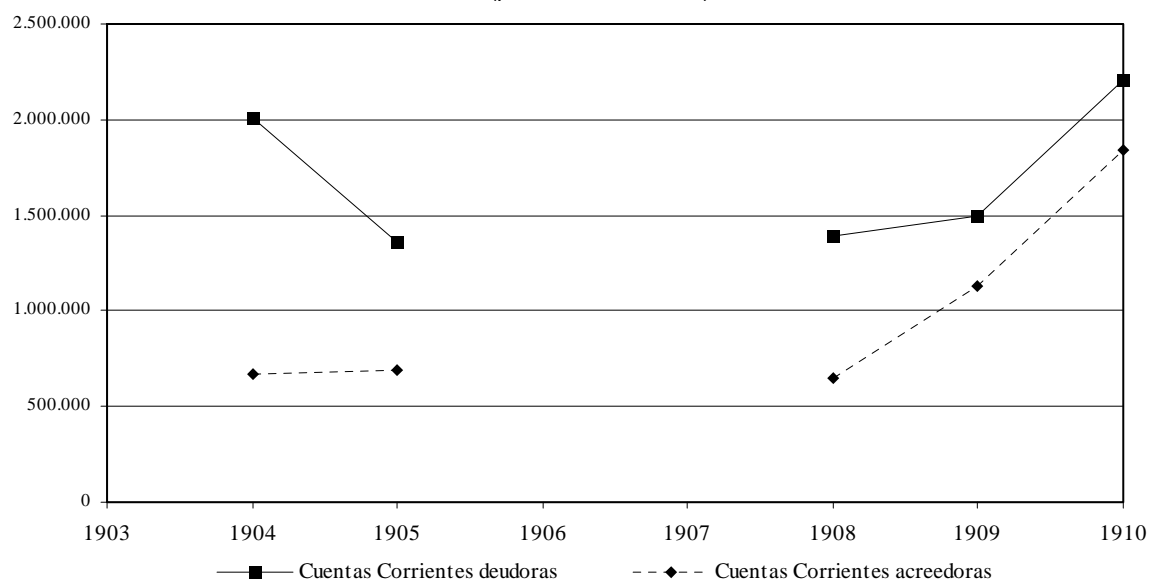
Está claro que esta fue la causa inmediata del hundimiento de la empresa, pero ¿cómo se llegó a esta situación? Andreu Murillo lo explica muy bien en las primeras líneas del siguiente párrafo de su trabajo sobre el Puerto de Mahón, que recogemos íntegro por su interés:

El año 1910 la ‘Anglo’ había trabajado a ritmo insospechado, pero las ventas de la Anglo solían ser a largos plazos y a pesar de su producción necesitó ampliar los créditos que tenía en el ‘Banco de Mahón’ cuyos créditos alcanzaban casi la mitad del fondo efectivo del banco. La ‘Anglo’ tembló y el aviso hizo descubrir el estado financiero del ‘Banco de Mahón’ y se desató el pánico de la gente que tenía sus ahorros en papel moneda local y, al reclamar la conversión de los billetes, el banco hubo de suspender pagos. Automáticamente los otros bancos se vieron asaltados por los clientes y en pocos días hubieron de cerrar sus puertas la casi totalidad. El mes de julio de 1911 fue el coronamiento de la quiebra general iniciada en mayo. La ‘Anglo’ y la ‘Fabril’ cerraron para siempre sus puertas y cerca de ochocientos –quizá más- obreros quedaron en la calle, muchos emigraron inmediatamente a Barcelona, Valencia, Argelia, principalmente⁶⁵.

Es decir, el problema estuvo en la excesivamente arriesgada estrategia seguida por la SAE a partir de 1908. Necesitada de dar un giro al negocio tras la ruptura con Crossley, tuvo que abrir rápidamente mercados para otros productos. Y eso lo hizo, entre otras cosas, concediendo grandes facilidades de pago a sus clientes, como queda patente en los siguientes gráficos.

⁶⁵ Murillo (1970), p. 179.

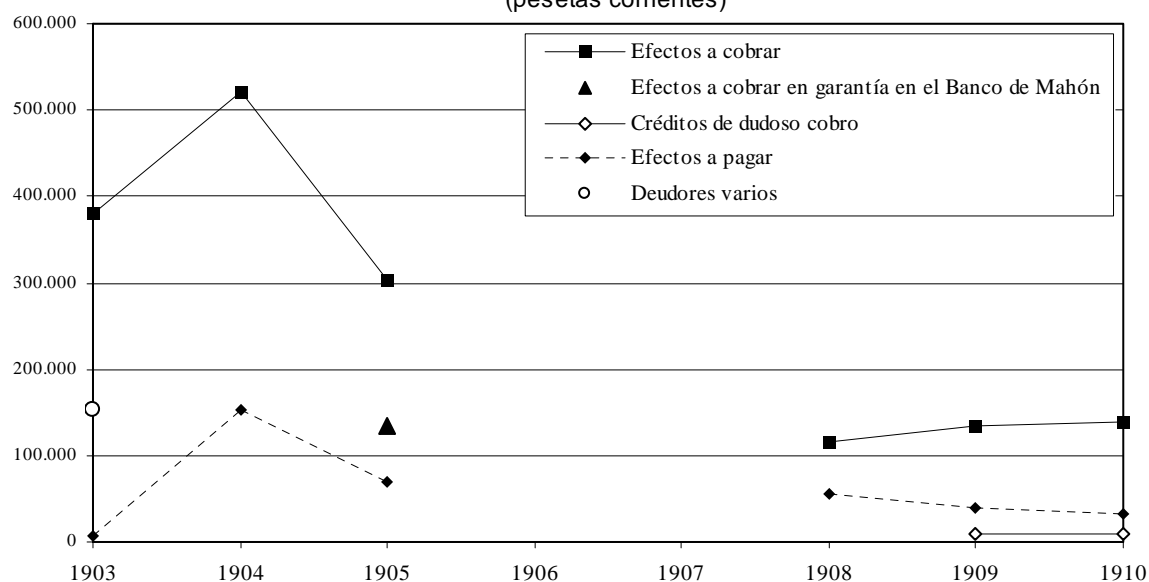
Gráfico 13. Saldo de las Cuentas Corrientes de la SAE a 31 de diciembre, 1904-1910
(pesetas corrientes)



Fuente: AHM, SAE, L. Nos. 46 y 48: Libros de Inventarios y Balances de la SAE, 1903-1910.

La SAE se relacionó con sus clientes y proveedores más habituales a través del sistema de cuentas corrientes, que quedaban abiertas *sine die*, traspasándose el saldo de un año al siguiente. Pues bien, como muestra el gráfico 13, el saldo de las cuentas deudoras fue siempre mucho mayor que el de las acreedoras. Es decir, la SAE daba muchas más facilidades de pago a sus clientes que las que recibía de sus proveedores. Si nos fijamos en los saldos de las cuentas de efectos a cobrar y pagar (gráfico 14), esta práctica se advierte también con claridad: los efectos a cobrar siempre superaron con creces a los efectos a pagar.

Gráfico 14. Saldo de las Cuentas de Efectos de la SAE a 31 de diciembre, 1903-1910
(pesetas corrientes)



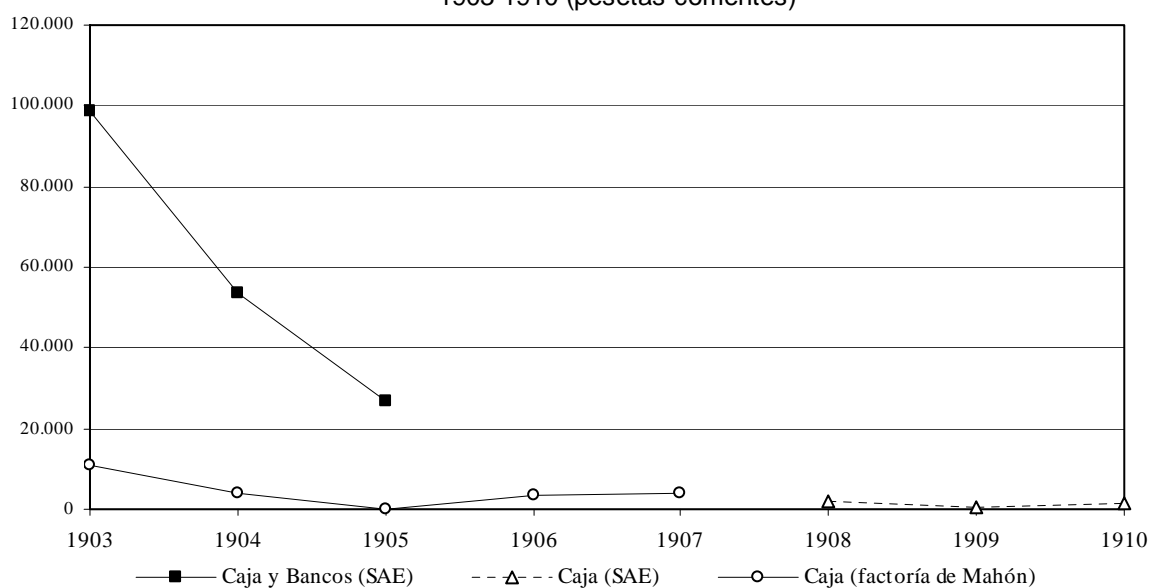
Fuente: AHM, SAE, L. Nos. 46 y 48: Libros de Inventarios y Balances de la SAE, 1903-1910.

A partir de 1908, los saldos tanto de los efectos deudores como los acreedores se redujeron sensiblemente (gráfico 14), pero sucedió lo contrario con las cuentas corrientes,

cuyos saldos a fin de año se incrementaron de forma exponencial (gráfico 13), tanto de las cuentas deudoras como de las acreedoras, aunque los de estas crecieron más rápidamente. Las dimensiones alcanzadas por estas deudas -a favor y en contra- eran desproporcionadas: en torno a dos millones de pesetas, lo que equivaldría a unos cuatro mil millones de pesetas en la actualidad⁶⁶. Como se ve, la expansión de las cuentas corrientes coincidió con el gran crecimiento de la facturación de la empresa a partir de 1908. Este crecimiento fue, por tanto, resultado de una estrategia de enorme riesgo basada en unas desorbitadas facilidades de pago a los clientes, que sólo pudieron mantenerse con unos enormes niveles de endeudamiento.

Pero, claro está, la política de dar tantas facilidades de pago equivalía en la práctica a dificultades y atrasos en el cobro, lo que se traducía en una permanente falta de liquidez, como muestra el saldo de las cuentas de Caja y Bancos (gráfico 15) que, salvando los primeros ejercicios, se mantuvo siempre en niveles ínfimos.

Gráfico 15. Saldo de las cuentas de Caja y Bancos de la SAE a 31 de diciembre, 1903-1910 (pesetas corrientes)



Fuente: AHM, SAE, L. Nos. 46, 47 y 48: Libros de Inventarios y Balances de la SAE, 1903-10 y de la Casa de Mahón, 1903-07.

La empresa, pues, no disponía de una liquidez que era absolutamente imprescindible para su funcionamiento diario: los salarios de empleados y directivos se abonaban quincenalmente, y a los proveedores había que pagarles con regularidad para seguir recibiendo los materiales que alimentaban la producción. La única forma de sobrevivir fue, por tanto, a través del crédito del Banco de Mahón, que proporcionaba sin interrupción el dinero necesario para que la empresa no se paralizara. Las cuentas corrientes abiertas en el banco para la SAE eran dos, que con el paso del tiempo fueron aumentando su saldo hasta alcanzar en el momento de la quiebra la cifra de 1.125.829 pesetas a favor del banco⁶⁷ (equivalente a más de dos mil millones de pesetas en la actualidad). Lo que cabe preguntarse en este punto es: ¿cómo pudo el Banco de Mahón realizar una política tan arriesgada y permitir que la deuda alcanzase tan enormes dimensiones? Pregunta para la que todavía no

⁶⁶ Si el salario mensual de un obrero era entonces de 100 pesetas y en la actualidad se sitúa en torno a las 200.000, se puede deducir que las cifras de aquella época hay que multiplicarlas por 2.000 para poder compararlas con las actuales.

⁶⁷ AHM, SAE, Leg. N° 54. Había una cuenta corriente a la vista, cuyo saldo era de 257.804 pesetas y una cuenta corriente al 6% cuyo saldo era de 868.025 pesetas.

tenemos respuesta⁶⁸, aunque es probable que esta haya que buscarla en la “circunstancia” de que el presidente de la SAE –Juan F. Taltavull- fuera también consejero del Banco.

Conclusión

La historia de la Sociedad Anglo-Española de Motores fue breve pero intensa. La empresa, creada en 1902, fue el resultado de la fusión de Julius G. Neville (1880, aprox.-1902) y La Maquinista Naval (1893-1902). Esta unión buscó combinar el carácter comercial de la primera con el industrial de la segunda. Hasta 1908, la actividad más importante de la compañía fue la distribución e instalación en España de los motores Crossley, aunque también tenía producción propia (elementos metálicos, máquinas de vapor, componentes y maquinaria diversa, productos refractarios, etc.). Sus mercados se extendían por toda la geografía española e incluso realizó algunas ventas en el extranjero. Al principio, su mercado más importante fue el catalán, aunque a partir de 1905 aumentaron mucho sus ventas en las regiones valenciana y andaluza, que acabaron convirtiéndose en los mercados más importantes de la empresa, que incluso llegó a establecer sucursales en Valencia y Sevilla.

En Baleares tenía muchos clientes, aunque eran pequeños y no compraron casi ningún motor Crossley, el producto “estrella” de la empresa, cuya aplicación más importante era la generación de electricidad. Entre 1904 y 1907, la empresa llegó a distribuir e instalar 256 motores de esta marca, una cifra muy respetable si la comparamos, por ejemplo, con los 200 motores Winterthur fabricados o distribuidos por La Maquinista Terrestre y Marítima entre 1901 y 1920. Además, si a esos 256 motores les sumamos los distribuidos –quizá algunos fabricados- desde 1894 hasta 1903, por La Maquinista Naval y la SAE, esta cifra podría llegar a superar los 450. Según esto, la contribución de la compañía menorquina a la modernización de la economía española a través de la difusión de una de las tecnologías punteras del momento fue bastante significativa.

Pero en 1908, por razones todavía desconocidas para nosotros, Crossley rompió sus relaciones con la SAE, por lo que a partir de entonces ésta hubo de reorientar radical y rápidamente sus actividades. Lo hizo especializándose en la construcción naval, aunque no abandonó las construcciones metálicas. Para mantener la carga de trabajo, el director de la empresa desarrolló una agresiva pero altamente arriesgada estrategia comercial, con la que consiguió incrementar notablemente la facturación entre 1908 y 1910. Pero esto lo hizo gracias a un elevadísimo endeudamiento con el Banco de Mahón, que fue quien realmente financió y permitió tan rápida expansión. En 1910 la empresa obtuvo unas cuantiosas pérdidas y llegó a situarse en quiebra técnica al superar los recursos ajenos a los propios. Tras la destitución del director gerente en marzo de 1911, la nueva dirección intentó superar esta situación, pero el pánico financiero que hundió al Banco de Mahón arrastró consigo a la empresa. El pánico se transmitió a todos los bancos de Menorca –unos siete más-, lo que produjo una profunda crisis económica en toda la isla, de la que tardaría varios años en recuperarse. El final de la historia es triste, especialmente si consideramos sus consecuencias sociales: cientos de familias afectadas por el paro, la ruina y la emigración.

A pesar de ello, desde el punto de vista de la historia económica el caso es interesante, no sólo por tratarse de un episodio hasta ahora desconocido, sino también por la importancia que en sí mismo tuvo desde diversos puntos de vista. Lejos de tratarse de una empresa local, la Anglo-Española fue una compañía de ámbito nacional, que tenía un peso significativo dentro del sector metal-mecánico español. Aparte de sus logros productivos, ya comentados, sus conexiones internacionales ponen de manifiesto algunas de las estrategias seguidas por el capital y la tecnología ingleses para introducirse en España, que conocemos un poco mejor tras el estudio de esta empresa. Además, sus implicaciones con la banca y las graves

⁶⁸ La respuesta la obtendremos una vez concluida la historia del Banco de Mahón que está llevando a cabo Juan Hernández Andreu. Un avance de esta historia ha sido recogida en Hernández Andreu (2002).

consecuencias que esto tuvo, convierten este caso en un interesante capítulo de la historia financiera española. La génesis del pánico de 1911 y la depresión posterior, así como la influencia de este episodio en la política monetaria del Gobierno y del Banco de España, son aspectos muy poco conocidos, pero que por su interés general merecen un detallado estudio.

Fuentes documentales

Archivo Histórico de Mahón (AHM):

- SAE (Sociedad Anglo-Española de Motores): Libro Diario, 1902-1912 (20 vols.); Libro de cuentas corrientes, 1905-1912 (21 vols.); Libro Mayor, 1902-1908 (4 vols.); Inventarios y Balances, 1903-1911 (4 vols.); Relación de materiales exportados, 1904-1906; Otra documentación.
- Libros de protocolos notariales de Mahón (1890-1902).

Archivo del Banco de España (ABE):

- Sociedad Anglo-Española de Motores: *Secretaría*: correspondencia de 1884. *Registro*: extractos de los estatutos, 1903; cartas de poder, 1907-1910; correspondencia con el Banco de España en relación con su cuenta corriente, 1903-1913; firmas autorizadas, 1911; documentos sobre la quiebra, 1913.

Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM):

- Expedientes de patentes Nos.: 7.264, 16.758, 24.133 y 26.703.

Registro Mercantil de Mallorca (RMM):

- Historial de La Maquinista Naval, S.A.
- Historial de la Sociedad Anglo-Española de Motores.

Referencias

Carreras Riera, Lucas (1911): "Industria y comercio", en *Revista de Menorca* (número especial sobre: Menorca en la primera década del siglo XX), Año XV (quinta época), tomo VI, pp. 13-23.

Casasnovas, Miquel-Àngel (1998): *L'economia menorquina en el segle XIX (1802-1914)*, Palma de Mallorca: Edicions Documenta Balear.

Castillo, Alberto del (1955):): *La Maquinista Terrestre y Marítima, personaje histórico (1855-1955)*, Barcelona: Seix y Barral.

El Bien Público, diario de Mahón (1893-1911).

Eyre, Michael, Chris Heaps and Alan Townsin (2002): *Crossley: the story of a famous engineering business and the cars, buses, lorries, aeroplanes and railway locomotives which it manufactured*, Shepperton (UK): Oxford Publishing Co.

Fernández Pérez, Paloma (2004): *Historia de MOREDA (1879-2004) y RIVIERE (1854-2004). Un siglo y medio de trefilería en España*, Barcelona: MRT Moreda-Riviere Trefilerías, S.A.

Garrabou, Ramon (1982): *Enginyers industrials, modernització econòmica i burgesia a Catalunya (1850-inicis del segle XX)*, Barcelona: L'Avenç.

Grupo de Trabajos Ferroviarios (1992): *La historia del tranvía en Gijón*, Gijón: GTF.

Grupo de Trabajos Ferroviarios (2001): www.telecable.es/personales/alfredov/trangimula

Hernández Andreu, Juan (2002): *El Banco de Mahón*, manuscrito sin publicar.

La Maquinista Terrestre y Marítima (1944): “Breve reseña histórica”, en *La Maquinista Terrestre y Marítima, 1856-1944*, Barcelona: Seix y Barral, pp. 1-17 (sin numerar).

López Casasnovas, Guillem (1979-2001): “L’estructura de l’economia de Menorca. La indústria”, en *Enciclopèdia de Menorca. Vol. XII. Economia*, Mahón: Obra Cultural de Menorca, Capítol primer, pp. 7-22.

Maluquer de Motes, Jordi (1992): “Los pioneros de la segunda revolución industrial en España: la Sociedad Española de Electricidad (1881-1894)”, *Revista de Historia Industrial*, Nº 2, pp. 121-142.

Maluquer de Motes, Jordi (dir.) (2000): *Tècnics i Tecnologia en el desenvolupament de la Catalunya Contemporània*, Barcelona: Enciclopèdia Catalana.

Manera, Carles y Miquel A. Casasnovas (1998): “Crecimiento económico y empresa industrial en Menorca durante la segunda mitad del siglo XIX: el caso de la Industrial Mahonesa, S.A.”, en *Revista de Historia Industrial*, Nº 13, pp. 149-180.

Murillo Tuduri, Andreu (1970): “El Puerto de Mahón y las evoluciones menorquinas, 1740-1811”, en *Revista de Menorca*, Año LXI (séptima época), segundo semestre, pp. 113-206.

Ortiz-Villajos, José M. (2005): *La Maquinista Naval, 1893-1902. Notas para la historia de la antecesora menorquina de la Sociedad Anglo-Española de Motores*, Documents Ateneu de Treball, DAT 1/2005, Mahón: Ateneu Científic, Literari i Artístic de Maó.

Quintana, Josep Maria (1976): *Menorca, Segle XX. De la Monarquia a la República*, Palma de Mallorca: Editorial Moll.

Sudrià, Carles (2000): “El gas d’hulla, d’innovació decisiva a tecnologia marginal”, en Maluquer de Motes (dir.), pp. 220-227.

Tortella, Teresa (2000): *Una guía de fuentes sobre inversiones extranjeras en España (1780-1914)*, Madrid: Archivo del Banco de España.