

El acuerdo de creación de la Asociación de Productores de Piritas de 19 de julio de 1923: un ejemplo de organización de oligopolios ante la crisis de la postguerra

Miguel Ángel López Morell
Universidad de Huelva

BIBLID [0213-7585 (1997); 47: 265-291]

RESUMEN

Si hasta 1914 la pirita había sido la materia prima casi exclusiva para la obtención del ácido sulfúrico y de buena parte del cobre en todo el mundo, el fin de la Primera Guerra Mundial trajo el fin de ese predominio y el inicio de una dura reconversión en el sector.

Presentamos a continuación el documento de creación del cartel de productores de piritas, formado principalmente por compañías mineras que operaban en los inmensos yacimientos de la provincia de Huelva. La Asociación nace para intentar dar respuesta a la profunda crisis de la postguerra y como resultado de un elaborado proceso de negociaciones entre la compañía de Río Tinto y la de Tharsis.

ABSTRACT

If until 1914 pirites had been the almost exclusive raw material in the obtention of sulphuric acid the world over and the majority of copper, the end of the First World War brought the end of this hegemony and the beginning of a hard reconversion in the business sector.

I am interesting in showing below the document of the creation of the pool of pirites producers primarily constituted by mines companies that operated upon the immense mineral deposits of Huelva's province. The Association was formed to try to answer to the deep crisis of the postwar and as a result of an elaborated process of negotiations between the Rio Tinto and Tharsis Companies.

El renovado interés por nuestra historia económica y las relativas facilidades que se van dando a la investigación en los archivos bancarios y empresariales nos brindan la oportunidad de acceder a materiales de un incalculable valor documental con los que no siempre han podido contar los estudiosos. Tal es el caso, a nuestro parecer, del texto que presentamos a continuación: el acuerdo original de los mayores productores de piritas

para regular su mercado a partir del verano de 1923. Un documento cuya rúbrica marca el fin de una época marcada por el desequilibrio comercial posterior al fin de la Primera Guerra Mundial y la lucha de las compañías mineras por acaparar el mercado, y que establece un punto de inflexión en la forma de hacer negocios de uno de los principales sectores exportadores españoles de primer tercio del siglo XX.

El original de este acuerdo tuvimos la suerte de localizarlo en el archivo de la Banca Rothschild, depositado en los Archivos Nacionales franceses de París. Unos fondos que ofrecen un testimonio único de la relación de esta conocida casa de banca con la compañía que durante los 81 años gestionó el aprovechamiento de los recursos de la mina de Río Tinto¹. Lo ofrecemos convenientemente traducido del inglés, pero siguiendo escrupulosamente la estructura que presentaba el manuscrito, acompañado de una introducción, que esperamos sea útil, con lo que el lector puede hacerse una idea de las complejas circunstancias que condicionaron su firma.

Bajo nuestro punto de vista, el valor de sacar este documento a la luz no reside tanto en el hecho de darlo a conocer, habida cuenta de que ya se tenían algunas referencias bibliográficas directas de su existencia², como en la posibilidad de conocer íntegramente el contenido completo de un acuerdo de estas características, que si bien es cierto podía trascender al público, tanto su creación, como composición e incluso alguno de sus objetivos, en raras ocasiones se hacía oficial su propia existencia, bien a salvo de los especuladores y la acción punitiva de algunos gobiernos.

1. INTRODUCCIÓN

1. Las ramas francesa e inglesa de la familia Rothschild controlaron la Río Tinto Co. desde al menos 1888 y hasta después de 1954, gracias al control del mayor paquete de acciones de la compañía. Para más información sobre este punto y el resto del contenido de este artículo ver: López Morell, M.A.- *Los Rothschild y Río Tinto. La influencia del sector financiero en la minería y el comercio de la pirita de Huelva(1888-1936)*. Tesina inédita, Universidad de Huelva, junio de 1996.
2. Checkland, S.G.- *The Mines of Tharsis. Roman, French and British enterprise in Spain*, p.p. 199-200; Avery, D.- *Nunca en el cumpleaños de la Reina Victoria. Historia de las minas de Río Tinto*. Pág. 309; Harvey, C.-*The Río Tinto Co. An economic history of a leading international mining concern. 1873-1954*.

Desde mediados del siglo XIX los mayores yacimientos conocidos en todo el mundo de piritas se concentran en una estrecha franja que, desde los límites de la provincia de Sevilla, recorre el centro de la provincia de Huelva de este a oeste, adentrándose ligeramente en territorio portugués, en una formación geológica que los expertos suelen denominar la Faja Pirítica Ibérica.

El éxito comercial de este compuesto ha residido siempre en su doble naturaleza mineralógica: por una parte, debido a su nada despreciable proporción de cobre y hierro; y, por otro lado, por su alto porcentaje en azufre, el elemento básico para desarrollar el ácido sulfúrico, sin duda el principal reactivo químico de la industria moderna, lo que le ha permitido estar siempre a caballo entre la industria metalúrgica y la industria química básica³. De hecho, las compañías mineras tenían varias posibilidades para vender su producción: o bien vendían piritas crudas, calculando el valor del cobre y el azufre contenido por separado; o bien establecían en la propia mina o cerca de sus clientes trabajos de lixiviación y fundición, que le permitían vender cobre, hierro y piritas descubrizadas por lixiviación (denominadas comúnmente piritas lavadas), que se vendían directamente a la industria química; o, por último, volver a tratar las escorias sobrantes de la extracción del azufre, cuya devolución se habría negociado convenientemente con los clientes a los que se vendían las piritas crudas.

Hasta la Primera Guerra el mercado mundial de la pirita fue cosa de dos compañías británicas asentadas en los principales yacimientos del Andévalo onubense: La Río Tinto Co. y la Tharsis Sulphur & Copper Co. Ambas compañías concentraron como media del 80% al 90% de la producción española de piritas, con unos niveles productivos muy superiores al resto de los competidores dentro y fuera de la Península, gracias a una inteligente organización a escala de la producción y al desarrollo industrial de sus establecimientos⁴.

No obstante, y a pesar de su evidente ventaja comparativa, los productores de piritas se vieron obligados periódicamente a regular el mercado.

3. La pirita posee una composición básica que ronda del 1'5% al 3'5% de cobre, un 48% de azufre, una cantidad algo inferior de hierro y otros residuos de arsénico, plata y oro. Más información sobre aspectos químicos y tecnológicos relacionados con la pirita: Checkland S.G. - opus cit, capítulos 8 y 12.
4. La Río Tinto Co poseía en la mina un complejo industrial para el tratamiento del mineral; aparte de la zona de lavadoras de mineral y cementación, destacaba una fundición de hornos Bessemer, la fábrica de superfosfatos de su filial Productos Químicos Onubenses S.A. y a una extensa planta de fundición de piritas; en los Estados Unidos poseía dos

Algunas veces para aumentar sus beneficios otras muchas para asegurarse puramente su supervivencia. Téngase en cuenta que las grandes compañías trabajaban con unos márgenes de precios relativamente estrechos, jugando siempre entre un mercado altamente inelástico y especulativo como el del cobre y el del azufre, que estaba muy condicionado por el desarrollo tecnológico. Ya en 1878 (cinco años después de la entrada de Río Tinto en el mercado) se rubricará el primer acuerdo de productores de piritas; esta vez entre Río Tinto, Tharsis y la también británica Mason & Barry, que operaba en el Alentejo portugués; para subir los precios y repartir el mercado entre los interesados⁵. Tras una ruptura en 1884, los acuerdos se volverían a recuperar en 1905, esta vez exclusivamente para dividir zonas de venta, para de nuevo renovarse en 1911 y 1916 hasta fines de 1921⁶.

2. CONSECUENCIAS DE LA PRIMERA GUERRA MUNDIAL EN EL MERCADO DE LA PIRITA

Al finalizar la guerra la pirita se verá amenazada en varios frentes a la vez, por lo que a la lógica contracción del consumo de la industria bélica se unió la desestabilización de los mercados, que llevó al sector a un profundo periodo de crisis.

Si hasta el inicio de la guerra las piritas españolas se habían mostrado intratables en el mercado frente a un azufre nativo siciliano y norteamerica-

plantas de aprovechamiento de escorias en Willmington (Delaware) y Roanake (Virginia); Harvey, C.- Opus cit, p.p. 160-162 y Salkied, L.U.- *A technical history of the Rio Tinto Mines: some notes on explanation from pre-phoenician times to the 1950s*, p.p. 63-64.

La compañía de Tharsis siempre estuvo muy ligada a la industria alcalina. No en balde fue fundada por sindicato dirigido por Charles Tennant, uno de los miembros más destacado de la Alkali Association. Esto explica en parte porqué Tharsis nunca necesitó desarrollar un tejido industrial a bocamina; Checkland, S.G.-opus cit, cap. 10.

5. La entrada de Río Tinto en el mercado produjo una caída del precio de las piritas desde los 7 peniques a 5 peniques por unidad de azufre (el precio de las piritas por unidad de azufre se refiere al precio por unidad dentro del porcentaje total de pureza. Es decir, si en una determinada cantidad de piritas se detecta un 48% de azufre tendremos que contabilizar 48 unidades; con lo cual, a 7 peniques la unidad por tonelada, el precio de estas piritas sería de 336 peniques la tonelada, que equivale a 28 chelines, que son 1 libra y 8 chelines; en cambio, a 5 peniques, el precio baja a 1 libra). El 11 de enero de 1878 se firmó el convenio por el cual se subía el precio de la unidad de azufre a 6 peniques y se dividía el mercado entre las tres: a Río Tinto le correspondía toda Europa y el 40% de Gran Bretaña; a Tharsis el 33'33% de ese mismo mercado británico; y a Mason & Barry el 26'66% restante. El acuerdo se firmó por tres años prorrogables; Harvey, C.- opus cit. p.p. 56-57 y Checkland, S.G.-opus cit. pág. 144.
6. Harvey, C.-opus cit, pág. 171 y Checkland, S.G.-Opus cit, p.p. 192-196.

no poco competitivo, las dificultades del bloqueo a las exportaciones europeas durante la guerra hizo que las piritas españolas empezaran a escasear, por lo que la industria química norteamericana empezó a hacer uso de su propio azufre. De tal manera que el azufre nativo obtenido por el proceso Frasch, usado para la obtención de ácido sulfúrico, subió en los EE.UU. desde el 3% del consumo en 1914 hasta el 48% en 1919. A costa precisamente de las piritas, que al iniciarse el conflicto suponía la fuente del 74% del ácido que se producía en ese país⁷. El restablecimiento del suministro comercial debiera haber recuperado el anterior *status quo*, pero el ganar esa cuota de mercado durante aquellos años, permitió a las empresas extractoras de Luisiana una reducción de costes, por economías a escala, que no hubiera sido posible en condiciones normales⁸ y que les predisponía a una expansión inimaginada en el futuro⁹.

En esta tesitura, el mercado americano, tradicional feudo de ventas de la Rio Tinto Co., se fue cerrando poco a poco a sus operaciones¹⁰, reduciéndose significativamente sus cifras de negocio allí.

TABLA 1

7. Revista Minera. 1-1-1924. pág. 9.
8. Harvey, C.-opus cit, pág. 170. La entrada masiva en el mercado del azufre nativo se vio potenciada por su perfecta compatibilidad con el Proceso de Contacto, que no precisaba el viejo sistema de cámaras de plomo de Roebuck para la manufactura del ácido sulfúrico. El nuevo sistema usaba un catalizador de platino y azufre nativo. Era, además, incompatible con las piritas, por su exceso de arsénico, y daba un ácido mucho más concentrado. Por si fuera poco, la planta de transformación costaba la mitad que la de las piritas y solo precisaba 2/5 de su trabajo; Checkland, S.G.-opus cit, p.p. 152-153.
9. La expansión del azufre norteamericano se confirmó en los siguientes años y fue simultaneando el acaparamiento del mercado interno con la exportación, en una tendencia en la línea de la tabla que sigue:

AÑOS	Producción (en ton.)	Exportación (en ton.)
1918	1.353.525	131.092
1919	1.190.575	224.712
1920	1.255.249	477.450
1921	1.879.150	285.762
1922	1.830.942	487.969
1923	2.036.097	474.475

Fuente: Revista Minera. 24-7-1924. pág. 441.

La revista Mineral Industry (vol. 30, 1921; pág. 652) destaca que la Rio Tinto Co. tuvo que cesar la exportación a los EEUU de piritas de bajo contenido en cobre y se centró en las de mayor tenor de cobre.

10. El problema afectó de igual manera a los productores californianos de piritas, que vieron reducidas sus ventas desde 1917 a 1922 de 480.662 toneladas a 169.043; Revista Minera, 1-1-1924, pág. 9.

**IMPORTACIONES DE PIRITAS A LOS EE.UU., 1916-1921.
(EN TONELADAS)**

Años	Importaciones totales piritas en los EE.UU.	Importaciones desde España	Importaciones desde Canadá
1916	1.224.451	1.095.980	148.682
1917	967.340	747.830	210.615
1918	489.786	270.649	221.442
1919	338.973	280.725	84.761
1920	332.605	200.706	100.672
1921	216.229	191.515	7.000

Fuente: Revista Minera. 1-1-1924. pág. 9.

Tharsis tenía unos intercambios muy escasos con Norteamérica y apenas sufrió la pérdida de ese mercado. El hecho de que la mayor parte de sus clientes estuvieran en Gran Bretaña, donde el tejido productivo no sufrió las consecuencias destructivas de la guerra, como en el caso alemán o francés, donde sí se concentraban los compradores de piritas de Río Tinto, trajo consigo el que Tharsis afrontara con mucha más garantías la nueva situación. Por otra parte, la Compañía escocesa se concentró en un inteligente proyecto de mejora de sus yacimientos, tanto en Sierra Bullones, como en la Zarza, que incluía la mejora de sus instalaciones industriales y la compra de terrenos colindantes. El objetivo era centrarse definitivamente en potenciar el aprovechamiento de los sulfuros y el hierro, dejando en un lugar secundario la producción de cobre¹¹.

Todo lo contrario le ocurría a Río Tinto. Esta compañía, que durante la guerra había obtenido cuantiosos beneficios por la venta de cobre, sufrió el hundimiento de los precios del *standard* desde las 122 libras a 76 libras en solo seis meses, para acabar estabilizándose por debajo de las 70 libras en los siguientes años¹².

En el campo del cobre la situación fue análoga a la del azufre. Los EE.UU. pasaron a lo largo de la Gran Guerra de ser tradicionales importadores de metales foráneos, debido a que su propia industria absorbía la totalidad de su producción y precisaba todavía de mayores recursos, a acaparar el 66% de las exportaciones mundiales. La situación se amplifica si tenemos en cuenta que las grandes multinacionales norteamericanas controlaban la

11. Checkland, S.G.-Opus cit, pág. 195.

12. Revista Minera, 8-12-1918, pág. 603; Revista Minera: 1-1-1919 (pág. 11); y 8-9-1919 (pág. 392).

mayor parte de los yacimientos chilenos y del resto de Sudamérica, aparte de reservarse la transformación de la mayor parte de las menas de la creciente producción del Congo¹³. A esto tenemos que añadir que, en 1921, los tres grandes grupos norteamericanos controlaban el 74% de la capacidad mundial de refinado del cobre¹⁴.

Ya quedaban lejos los años en los que Río Tinto había dominado el mercado como primer productor mundial de cobre. La Asociación Americana de Exportadores de cobre llevaba ahora la batuta de las ventas y Europa ya no dejaría de ir a remolque de sus decisiones.

3. NEGOCIACIONES, GUERRA Y ACUERDO DE MERCADO

Con todas estas premisas se comprende la inquietud de los directivos de las grandes compañías de piratas, que, desde principios de 1920, se ven en la necesidad de sentarse a la mesa de negociaciones con el ineludible deber de acordar alguna receta conjunta que resuelva el problema antes de llegar a una situación de libertad absoluta de mercados que a nadie convenía. A las conversaciones de Río Tinto y Tharsis se une desde el principio la mina noruega de Orkla, que en ese momento disfrutaba del tercer puesto en la producción europea de piratas.

En el verano del 21 las negociaciones tienen pocos visos de resolverse. Ha transcurrido un año y medio de continuos despropósitos en el que todos ven ventajas a un acuerdo, pero en el que ninguno de los tres está dispuesto a cargar con los recortes. Las negociaciones estaban definitivamente estancadas¹⁵. Los directivos de Río Tinto opinan que en las negociaciones se están haciendo algunos avances, pero entienden que Tharsis y Orkla siguen pidiendo excesivos sacrificios a la RTCo. Rutherford, presidente de Tharsis, quiere, a toda costa, introducir un precio mínimo de mercado frente al criterio de zonas de venta, y se niega a aceptar la propuesta de Río Tinto de ampliar el viejo contrato otros 5 años¹⁶. De sobra es consciente de los serios problemas de producción que viene arrastrando su rival desde los seis meses de huelga ininterrumpida de 1920, que, unidos a los consabidos problemas del mercado, le han impedido pagar dividendos en los dos postreros ejercicios, cosa que no le ocurría en los últimos 40 años.

Pero la Río Tinto Co. se sabe superior y no está dispuesta a dar su

13. Gibson- Jarvie, R.- *The London Metal Exchange. A commodity market*, Pág.140.

14. Schmitz, C.- "The Rise of big business in the World Copper Industry 1870-1930". pág. 395.

15. Avery, D.- opus cit, p.p. 307-308.

16. Chekland, S.G.-opus cit. p.p. 198-199.

brazo a torcer, de manera que empiezan a plantearse la posibilidad de otras estrategias. En julio Steel-Maitland, consejero-delegado y negociador de Río Tinto, presenta al consejo de su compañía su proyecto de política comercial. Su idea es iniciar, al finalizar el acuerdo, una bajada sistemática de precios para recuperar terreno frente al azufre y poner a Tharsis contra las cuerdas. Con la excusa de negociar habría tiempo para construir un gran planta de ácido y superfosfatos en Gran Bretaña, habida cuenta de que un reciente estudio interno acababa de descubrir que rentaba más exportar el mineral en estado cuproso. Una vez terminado el acuerdo, la compañía podría multiplicar su producción y hacerse con el 46% del mercado de las piritas (frente al 36% de 1913) vendiendo incluso en Gran Bretaña, el tradicional santuario de Tharsis¹⁷.

La compañía trata de cubrirse las espaldas y comienza a solicitar a los Rothschild de París informes técnicos de clientes franceses, como la Saint Cobain o la compañía del Azote¹⁸, de cara a la más que probable guerra de mercado que se acerca.

Sin embargo, de repente surgió en la mesa una posibilidad no estudiada: en apenas unos días parecía que se planteaba ya más la posibilidad de una fusión que de un acuerdo de ventas y/o separación de mercado¹⁹. A primera vista, Steel considera que es una hipótesis más que razonable, que podría traer nuevas ventajas. De hecho, la fusión permitiría concentrar la producción y poder exportarla a los destinos más provechosos, pudiendo alcanzarse, en la cotización de ese momento (70 libras/tm. de cobre) sobre 25 chelines por tonelada de pirita (téngase en cuenta que en abril de 1921 Río Tinto vendía solo a 12 chelines la Tm²⁰). Además, cabía la opción de poder construir conjuntamente una gran fábrica de tratamiento de mineral, que facilitaría el beneficio a gran escala de los metales, en especial el hierro contenido. Una posibilidad que resultaría inviable a cada uno por separado²¹. En opinión de Walleberg, el financiero propietario de Orkla,

17. Harvey, C.-*The Rio Tinto Co...*, p.p. 171-172.

18. "Carta de Steel Maitland a Weil [Encargado de los asuntos mineros de los Rothschild de París]" (22-10-1921). Archivos Rothschild, 132AQ 105, 2ª carpeta. Steel solicita información sobre a qué precio obtiene la Saint Cobain el hierro de las escorias del mineral lavado. Pregunta también qué clientes tiene y desde cuando, así como sus gastos comerciales. La utilidad de sus indagaciones sería el saber el precio en ese momento de las escorias. Por otro lado pregunta sobre la cantidad de arsénico que precisa el mineral que usa la compañía del Azote, para comprobar si sirven para este fin los de Río Tinto.

19. "Carta de Anthony de Rothschild a la Casa de París" (28-10-1921). Archivos Rothschild 132AQ 106, carpeta 1.

20. "Informe sobre Río Tinto" (12-11-1921). Archivos Rothschild, 132AQ 104, dossier 3.

21. "Informe de Steel Maitland" (28-10-1921) Archivos Rothschild 132AQ 106, carpeta 1

la operación podría suponer un incremento del orden del 80% en los dividendos²².

No obstante, lo realmente cierto es que en el seno del Consejo de Río Tinto se tiene mucho respeto a la hipotética posibilidad de que Tharsis y Orkla busquen un acuerdo por su cuenta y eso condiciona su buena voluntad de cara a la fusión:

*We understand that one advantage to be gained from the amalgamation would be to prevent any premature arrangement between The Tharsis and Orkla mines. Such has been already worked out though not completed and which would possibly be very detrimental to the interests of the shareholders of the RTCo.*²³

De manera que, aún a sabiendas de que las acciones de Río Tinto estaban sensiblemente devaluadas, las de Tharsis sobrevaloradas y que algunos datos de los ofrecidos por Orkla a la negociación no eran del todo creíbles, Steel prepara una oferta aceptando como buenas la totalidad de las cifras aportadas y que las acciones de Tharsis valían sobre 1/6 de las de Río Tinto. Por lo tanto, se ofrece a las otras dos compañías la fusión a cambio de 75.000 acciones ordinarias de Río Tinto para los accionistas de Tharsis y 53.460 acciones ordinarias, o bien 50.000 ordinarias y 30.000 preferenciales a los de Orkla²⁴. Cuando a un mes del fin del acuerdo parecía ya inevitable la fusión, Orkla y Tharsis se echaron atrás, pero sin llegar

22. La propuesta de fusión establecía que Río Tinto tendría que emitir nuevas acciones a repartir entre los accionistas de Tharsis y Orkla, permaneciendo la empresa como británica bajo la dirección de un comité formado por los presidentes de las tres compañías; "Carta de Lionel a Edouard de Rothschild" (10-11-1921). Archivos Rothschild 132AQ 104, 3ª carpeta.

23. "Carta de Anthony de Rothschild a la Casa de París" (28-10-1921). Archivos Rothschild 132AQ 106, carpeta 1.

24. El 11 de noviembre Steel se dirige a París para presentar en Rue Lafitte su idea de como debería llevarse a cabo la fusión. Allí transmite a Robert de Rothschild la desconfianza que le inspiran las prisas de sus dos rivales. En principio, no da mucha credibilidad a las cifras que sus dos contendientes han aportado en la negociación, sobre todo las presentadas por Orkla. Lenander, director de esa mina, se ha esforzado en convencer a Río Tinto de que los tenores de su mina han ido creciendo en las últimas prospecciones y se acercaran pronto al 4%, de cobre, pero Steel no cree que las cifras de Orkla puedan resistir una investigación seria de los técnicos de la RTCo. Sus resultados financieros también están en entredicho, ya que los informes que ha preparado Palmer para el consejo de la compañía establecen que sus ganancias anuales son de 244.703 libras anuales, y no 350.000 libras, como declaran públicamente "Memorandum de Steel Maitland (sobre el proyecto de fusión)" (11-11-1921); Archivos Rothschild, 132AQ 104, carpeta 3ª.

a unirse entre ellos contra Río Tinto. Por lo que finalmente disipaban los temores de los Rothschild de una alianza entre la competencia²⁵.

El 1 enero de 1922 terminó el viejo acuerdo y estallaron las hostilidades. Razonablemente Río Tinto debiera haber vencido fácilmente a sus rivales separados, pero la realidad se mostró muy distinta a la que el consejo de la Río Tinto Co. en un principio había previsto. Tharsis reaccionó con una bajada espectacular de precios y atacó a Río Tinto en su propio terreno, robándole muchos de sus mejores clientes en el continente, como la Duisburger Kupferhütte de Renania o la poderosa Saint Cobain francesa²⁶. Sorprendido por la capacidad de sacrificio de su rival, Río Tinto contraatacó en el mercado inglés, subiendo sus ventas desde las 25.000 tm. de 1921 a 85.000 tm. a fin de año. Aparentemente, la diferencia cualitativa de los recursos de Río Tinto no se notaba a la hora de firmar los contratos y Tharsis seguía mejorando las sucesivas bajadas de su antagonista²⁷. Mientras tanto, en España las minas pequeñas sufrían muchísimo con una competencia para la que no estaban preparadas y amenazaba con el cierre a numerosas de ellas²⁸. En pocos meses la lucha terminó desgastando a todos en igual medida sin que ninguno pudiera imponerse, de manera que, a fines de 1922, el conjunto de los productores estaban dispuestos a reanudar las conversaciones.

Río Tinto ofreció la fórmula de asociación de productores de piritas, liderada por Tharsis, Orkla y ella misma, con posibilidad de dotarla de competencias para el establecimiento de cupos y precios. Hasta este punto los tres contendientes estuvieron de acuerdo; sin embargo, surgieron grandes discrepancias a la hora de establecer cual sería el sistema de decisio-

25. Orkla insistió en su oferta de fusión con Tharsis, pero Rutherford se opuso a esa unificación, apelando a la necesidad de mantener la identidad de su empresa Checkland, S.G.-opus cit, pág. 199.

26. Checkland, S.G.-opus cit, pág. 199.

27. Harvey, C.- opus cit, pág. 172.

28. El ingeniero Fernández Balbuena, de minas del Castillo, protestó en nombre del resto de los productores solicitando una inmediata intervención del gobierno. Para él no podía tener justificación la estrategia continuada de dumping de los dos gigantes que les estaba hundiendo. Balbuena sostuvo durante el segundo semestre de 1922 una fuerte polémica, a través de la Revista Minera, con un ingeniero de Río Tinto, Juan Hereza Ortuño, firme defensor de la política de su compañía. Balbuena atacaba la postura de Río Tinto por ser la única mina que contaba con la ventaja de seguir produciendo cobre; defendía el derecho de los empresarios y trabajadores de las otras minas y exigía del gobierno una intervención para limitar la producción o introducir impuestos selectivos; Revista Minera: 24-6-1922 (p.p. 357-358), 8-7-1922 (pág. 385), 24-7-1922 (pág. 413), 16-8-1922 (pág. 460); Archivo Fundación Río Tinto, Expedientes de Personal, legajo 544.

nes. Río Tinto no estaba dispuesto a admitir una fórmula de decisión paritaria, que permitiera a Tharsis y Orkla unirse para imponerle fácilmente su voluntad. Su propuesta incluía, por lo tanto, una dirección de cuatro miembros: dos elegidos por Río Tinto, uno por Tharsis y otro por Orkla. Pero ambos no estaban dispuestos a aceptar esta supremacía de Río Tinto, y menos aún cuando había sido ella la que había abandonado en su momento las negociaciones. Por lo que las conversaciones se volvieron a romper entre mutuos reproches²⁹.

El primer semestre de 1923 discurrió con los precios de las piritas por los suelos. Si se podía mantener un nivel de ganancias aceptable era solo porque se estaba pasando por una coyuntura favorable en los precios del cobre que nadie sabía el tiempo que se mantendría³⁰. La situación se agrava cuando en junio se supo que los productores de azufre nativo americanos e italianos habían formado un cartel de producción y ventas³¹. Río Tinto comprende que la situación puede escapársele de las manos y renuncia a la posibilidad del derecho de veto en la asociación³². Tras nuevas discusiones y después de dar entrada a dos nuevos miembros, la Mason & Barry y la Société de Pyrites, el 19 de julio de 1923 quedó por fin constituida en Londres la Asociación de Productores de Piritas, para los siguientes tres años.

El acuerdo se constituye en un claro ejemplo de lo que los teóricos denominan cártel de racionalización, con una alta reglamentación interna, una fuerte centralización de las decisiones y una decidida voluntad por controlar precios y reducir costes derivados de una separación poco eficiente de zonas de venta. Obsérvese el interés por los subproductos del azufre por encima de los metálicos, que quedan relegados a un segundo plano; de la misma manera destacan los mecanismos de control interno de las ventas y la toma de decisiones, que rayan el límite de la desconfianza mutua. Ni siquiera la unión de Tharsis y Río Tinto bastaba para la consecución de decisiones, que están supeditados a un acuerdo casi unánime de los miembros, lo cual supone un grave inconveniente a la hora de dar una mínima maniobrabilidad a la Asociación a corto y medio plazo.

29. Checkland. S.G.- opus cit, pág.199; Avery, D.-opus cit, pág. 309.

30. Revista Minera, 8-5-1923, pág. 251.

31. Revista Minera. 1-6-1923, pág. 298.

32. Avery, D.-opus cit. pág. 309.

5. CONSECUENCIAS Y FIN DEL ACUERDO

La firma de este acuerdo había creado una especial desazón en Río Tinto, aunque sus mentores lo consideran un mal menor, necesario para resolver un impás ciertamente peligroso. En principio, la dirección de esta compañía prefería ser más prudente a la hora de enfrentarse a la situación y no creía que fuera el mejor momento para romper el contrato de la asociación. Hacerlo no reportaría excesivos beneficios para la propia compañía, ya que el mercado está copado por contratos hasta 1927³³; para corroborarlo, un estudio realizado en diciembre de 1924 por el jefe comercial de la compañía, A.J. Clift, señalaba que si Río Tinto se daba de baja de la Asociación perdería hasta 1.163.000 libras en los siguientes 4 años³⁴. Por otro lado, se causaría un daño innecesario a los asociados, que podría ser muy perjudicial a la larga. Tharsis no tardaría en imitar la hipotética expansión industrial de Río Tinto, construyendo otras fábricas³⁵, y se correría el riesgo de poder soliviantar los nuevos apoyos financieros de la compañía escocesa, de la envergadura de la casa Morgan, Grenfell & Co de Nueva York³⁶.

Desde que se formó, la Asociación se mostró poco eficiente. De hecho, a pesar de que habían aumentado las ventas, el incremento se debía más a causa del periodo de post-inflación en Alemania que al buen hacer de la Asociación. Rutherford la había instrumentalizado desde un principio en su propio interés, consiguiendo que se pasara a una política de subida de precios del azufre³⁷. En tanto que otros productores ajenos a la asociación, como la Cyprus Mines Corp., se aprovechaban de la poca flexibilidad de sus competidores y ganaban progresivamente cuota de mercado. Como ella, al menos 28 firmas mineras menores habían quedado voluntariamente fuera del acuerdo y acapararon rápidamente el 35% del mercado; con ese porcentaje fuera de control era muy difícil poder superar la presión del

33. "Informe de la reunión entre Geddes (nuevo presidente de Río Tinto) y Weill" (26-7-1925); Archivos Rothschild, 132AQ 106, dossier 1.

34. Harvey, C.-opus cit, pág. 208.

35. "Informe de la reunión entre Geddes y Weill" (26-7-1925); Archivos Rothschild, 132AQ 106, dossier 1. Tharsis llegó a organizar un sindicato para financiar la construcción de una planta de ácido sulfúrico, financiando la propia empresa el 50% de las 400.000 libras que se necesitaban. Rutherford apartó el proyecto en el momento en que se firmó el acuerdo de la Asociación; Checkland, S.G.-opus cit, pág. 199.

36. "Informe de la reunión entre Weill y Lionel de Rothschild en Londres" (19-6-1925). Archivos Rothschild 132AQ 106, 1ª carpeta.

37. Avery, D.-opus cit, pág. 311.

azufre americano³⁸. Por si fuera poco, la Asociación había sido incapaz de organizar convenientemente la distribución de zonas de compra, por lo que no se podía ahorrar casi nada en fletes y aduanas³⁹. Para Río Tinto esta situación era muy perjudicial; era la compañía que obtenía el cobre con menos costes de todo el mundo, sólo gracias a que repartía buena parte de su inmensa producción entre los fabricantes de ácido sulfúrico, que le devolvían muy baratas las escorias, listas para extraer metales. Si, como estaba empezando a ocurrir, los industriales químicos se pasaban a los sistemas de obtención del ácido a partir del azufre nativo, la compañía podría llegar a perder mucho más por la bajada de las ventas, aunque vendiera más caro, que en una situación de lucha de mercado⁴⁰.

Ante todos estos condicionantes, Río Tinto anuncia en 1926 que no renovará el acuerdo con la asociación, lo cual, a efectos prácticos, equivalía al anuncio efectivo de la defunción de la organización que, a falta de su miembro más representativo, perdía todo su sentido. Al unísono, y habida cuenta de que no estaba dispuesto a que el mercado se volviera a hundir, la dirección de Río Tinto maniobró de manera que la Compañía se asegurase el control del mercado sin que Tharsis pudiera volver a sorprenderle en inferioridad de condiciones. En octubre de 1926 la Río Tinto Co. reforzó su vieja relación con la Metallgesellschaft, para formar juntos una nueva organización que sustituyera en lo esencial a la asociación, bajo las condiciones que convenían a Río Tinto: la European Pyrites Corporation⁴¹.

Con este respaldo la E.P.C logró persuadir durante 1927 a Mason & Barry, Orkla y la española San Platón para que le cedieran los derechos de venta de sus piritas a cambio de una bajada de la producción. A éstas le siguieron acuerdos de delimitación de zonas de compra con la Société des Pyrites, la norteamericana Cyprus y las minas alemanas de Menggen y Oberungarische⁴².

Absolutamente aislada, Tharsis claudicó en 1929 y firmó un nuevo acuerdo con Río Tinto. No habría control de precios ni cuotas de mercado. En adelante el mercado europeo se movería según un sistema de tres listas de clientes: la primera representaría a los clientes de Río Tinto y sus asociados; la segunda a los de Tharsis. Ni el uno ni el otro podría en lo sucesivo tocar los clientes de la otra lista. La tercera sería un relación de empresas libres, por no estar atadas a ningún contrato con ninguno de los dos, y ahí

38. Harvey, C.- opus cit, pág. 173.

39. Harvey, C.- opus cit, pág. 208.

40. Avery, D.-opus cit, pág. 312.

41. Ibidem.

42. Harvey, C.-opus cit, pág 209; Avery, D.-opus cit, p.p. 312-313.

sí que podrían competir en las condiciones que cada uno quisiera. El acuerdo tendría vigencia hasta 1934, fecha en el que se volvió a renovar, vistos los buenos resultados que daba. En abril de 1936 el presidente de Río Tinto, Auckland Geddes, y Rutherford se trasladaron a Nueva York para acordar con los productores americanos una definitiva asignación de mercado para el azufre en Europa⁴³. Se ahuyentaba así el peligro del desplazamiento de la pirita y las guerras comerciales pasaron por un tiempo a la historia.

PRIVADO Y CONFIDENCIAL*

Asociación de productores de piritas

ACUERDO⁴⁴

19 DE JULIO DE 1923

Acuerdo fechado el 19 de julio de 1923 con el propósito de una mejor regulación de la producción y venta de piritas y la estabilización de los precios de cara a los consumidores con vistas a desarrollar el consumo de piritas.

1(a) *Miembros*. Los miembros de la Asociación son las siguientes Compañías o Empresas, a saber:

RIO TINTO COMPANY, LIMITED
THE THARSIS SULPHUR & COPPER COMPANY, LIMITED
ORKLA GRUBE-AKTIEBOLAG
MASON AND BARRY, LIMITED y
SOCIETE FRANCAISE DES PYRITES DE HUELVA.

Las cuales por la presente se asocian y se comprometen a mantener y observar las condiciones de este acuerdo tal y como en éste están expresadas.

43. Checkland, S.G.- opus cit, p.p. 202-203.

(*) (Traducción del original inglés: Beatriz López Morell).

44. "Asociación de Productores de Piritas. Acuerdo" (19-7-1923); Archivos Rothschild, 132AQ 106, 1ª carpeta.

(b) Otras compañías o empresas pueden ser admitidas como miembros en tales términos y condiciones como sean acordados por el Comité Ejecutivo, referido en la cláusula 3ª. La admisión o no admisión de alguna Compañía o Empresa, en términos y condiciones que estén de acuerdo o difieran de las expresadas en este acuerdo, de ningún modo perjudicará a los firmantes de este acuerdo en el mantenimiento y observación de sus obligaciones.

2. Cada Compañía o Empresa por separado cuenta como un miembro de la Asociación.

3. (a) *El Comité Ejecutivo.* Los asuntos de la Asociación serán dirigidos por un Comité Ejecutivo que contará con un representante de cada miembro de la Asociación.

(b) La Compañía o Empresa responsable de la designación de algún miembro del Comité podrá sustituirlo por otro representante si éste se ve en la imposibilidad de estar presente y, siempre y cuando ellos también lo deseen, pueden nombrar un sustituto. Si es inconveniente o imposible la presencia del representante o su sustituto, en cualquier reunión, puede nombrarse a su vez a otro miembro del Comité que, sin embargo, no tendrá derecho al voto.

(c) Los miembros del Comité, tanto presentes como ausentes, formarán quórum siempre que representen no menos de las $\frac{3}{4}$ partes de los votos de todos los miembros de la Asociación.

(d) En las decisiones del Comité, el valor de los votos de los miembros será calculado de acuerdo con las cuotas de las Compañías o Empresas que representen, y si las decisiones no son apoyadas por al menos las $\frac{3}{4}$ partes de los votos de los miembros del Comité presentes o ausentes, la minoría tendrá derecho a aplazar el tema sacado a colación para que sea reconsiderado en un encuentro posterior, para el que se ofrecerá un plazo no menor de 7 días, acompañados por una copia de la resolución propuesta del tema en debate. En el caso de que la resolución del encuentro aplazado no haya sido apoyada por al menos las $\frac{3}{4}$ partes de los votos del Comité presentes o ausentes, calculados los votos tal y como anteriormente ha sido explicado, la disputa será remitida a una decisión final de un árbitro o árbitros acordado por el Comité a través de una votación bajo las condiciones antes expuestas, o, a falta del apoyo de las $\frac{3}{4}$ partes de los votos, ésta será propuesta por el que en ese momento sea presidente de la Cámara de Comercio de Londres.

(e) Las reuniones del Comité serán presididas por uno de sus miembros que se elegirá por un periodo no superior a 1 año y no podrá ser reelegido para otro año. En caso de que el presidente esté ausente en

cualquier reunión, los miembros presentes elegirán a uno de ellos para presidir la reunión.

(f) El presidente no tendrá voto de calidad.

(g) Las reuniones del Comité se celebrarán en días acordados previamente.

(h) Se podrán convocar Reuniones Especiales del Comité por escrito a petición de 2 o más miembros del Comité o por el Secretario de la Oficina Central, cuando lo consideren oportuno.

(k) Para cada reunión se concederán tres días de plazo a todos los miembros del Comité.

(l) Todo miembro del Comité que no resida en Gran Bretaña debe entregar una dirección en Gran Bretaña al Secretario, de esta manera el envío o la entrega de cualquier nota a esa dirección será considerada válida.

(m) El Comité establecerá una Oficina Central en Londres dirigida por un Secretario y por el personal necesario para mantener los negocios de la Asociación, incluyendo el cuidado de las debidas actas e informes anuales de las actuaciones del Comité.

4. *Asambleas Generales* (a) Se convocará una Asamblea General de todos los miembros de la Asociación al menos una vez al año, en el día y lugar que el Comité decida, con el propósito de escuchar el informe del Comité y discutir los asuntos de la Asociación en general. El Comité podrá programar otras Asambleas Generales a petición escrita de no menos de la mitad del total de las cuotas de todos los miembros.

(b) Cada miembro de la Asociación puede nombrar un representante que asista a la Asamblea General y que ejerza el voto como miembro. Todo nombramiento o cambio del nombramiento deberá notificarse por escrito al Secretario de la Asociación antes de la reunión respecto a la cual han sido hechas las citaciones.

(c) Se concederá a los miembros de la Asociación un plazo de 21 días previos a todas las Asambleas Generales, especificando la fecha, hora, lugar y orden del día. Para ser aprobada cualquier decisión debe ser apoyada por al menos las $3/4$ partes de los votos de los miembros de la Asociación, calculados de acuerdo con sus cuotas, dados personalmente o por poderes.

(d) Se levantará acta de todas las reuniones del Comité Ejecutivo o cualquier otro comité y de las Asambleas Generales de los Miembros de la Asociación, incluyendo las resoluciones y decisiones que sean acordadas, así como las instrucciones que sean dadas a la Oficina Central, los nombres de aquellos miembros presentes y de aquellos que voten a favor o en

contra de tales resoluciones y decisiones. Se enviarán copias de todas las actas a cada miembro de la Asociación tras la reunión a la cual hayan asistido.

5. *Aceptación de precios y condiciones.* Ningún miembro venderá piritas o sus escorias, ni directa ni indirectamente, excepto a precios que no excedan a los mínimos establecidos y en tales términos y condiciones de venta como sean fijadas periódicamente por el Comité, de tal manera que, en su opinión, mejor sirva para el mutuo interés de los miembros de la Asociación, para las ventas del azufre, hierro y cobre contenidos en el distrito o nación particular interesada o cualquier comprador o compradores particulares.

6. *ESCORIAS* (a) El Comité intentará establecer un acuerdo bajo el cual las escoria (otras que no sean escorias de mineral cuproso, que es el mineral que contiene en un 1% de cobre y más, o escorias negociadas en trabajos correspondientes a un miembro de la Asociación) serán distribuidas a un Cuerpo Central y los procesos de venta de tales escorias se dividirán equitativamente entre los vendedores del mineral del que se han obtenido las escorias.

Para que este asunto entre en vigor se necesitará un acuerdo unánime del Comité o, en su defecto, una resolución de la Asamblea General de la Asociación.

Hasta que tal acuerdo se lleva a cabo, el valor del hierro de todas las piritas vendidas revertirá exclusivamente en el miembro que las haya producido.

(b) Si alguno de los miembros ha establecido ya trabajos de lixiviación en cualquier territorio o adquiriera tales trabajos en territorios donde éstos no hayan sido previamente establecidos por ningún miembro, los territorios más apropiados para proporcionar trabajos de lixiviación serán reservados para las ventas de los miembros propietarios de piritas, que se extenderán tanto como el Comité considere necesario para guardarlos totalmente abastecidos de escorias (pero siempre sujeto a la cuota de tales miembros) y ningún otro miembro venderá escorias en ese distrito, tanto directa como indirectamente (vendiendo el mineral a una planta de azufre), no sin antes ofrecer las escorias al miembro que posea los trabajos al precio que, en opinión del Comité, represente el precio de mercado para el distrito.

7. *Pool del azufre*⁴⁵ (a) El valor del azufre de todas las piritas facturadas, si son exportadas de minerales entregados en el país en el que sus

45. Nota del traductor: en castellano no existe un sinónimo perfecto para el término *pool*, por lo que, teniendo en cuenta a que dicho término tiene una aceptación muy extendida

minas están situadas, por cada uno de las partes de este acuerdo en cumplimiento de los contratos de ventas fijados desde la fecha de este tratado, serán puestas en fondo común, y se ajustarán trimestralmente o semestralmente bajo el criterio del Comité, de tal manera que cada parte recibirá por este ajuste un precio f.o.b. igual por unidad de azufre por el valor del azufre de tales piritas exportadas y entregadas hasta el 31 de diciembre de cada año.

(b) Los precios f.o.b deberán establecerse como sigue:

- Donde el precio de venta en los barcos es f.o.b éstos se mantienen y se deben pagar todos los impuestos y deudas fijadas sobre la mercancía, que se necesitan pagar para exportar. El proveedor tendrá derecho, sin embargo, a redactar su contrato con los compradores para poder recoger del barco tales cantidades como estén previstas en el contrato de flete y hayan sido aprobadas y sancionadas por el Comité Ejecutivo.
- Donde la venta sea c.i.f, el precio f.o.b será comprobado restándole del precio c.i.f la carga en proporción con lo establecido por el contrato de flete y el coste del seguro del valor del azufre. Los suministradores tendrán derecho, sin embargo, a coger de las mercancías tales cantidades como sean previstas en la forma del contrato de flete tanto aprobado como sancionado por el Comité Ejecutivo.
- Donde la entrega tiene que ser hecha f.o.t en el puerto de descarga o en un punto interior, el coste de tal reparto se restará también del precio pagado por la entrega f.o.t. en tal punto interior.

Todos los miembros deben someterse a las formas del Contrato de Flete, que ellos proponen emplear al Comité Ejecutivo para la aprobación o sanción. Si para cualquier miembro fuera necesario más tarde alterar sus Contrato de Flete para las ventas c.i.f. o f.o.b., en proporción con el aumento de las cantidades que recoja del barco y por las que pagará tal aumento al Fondo del Pool del azufre.

La cantidad f.o.b. será calculada en Esterlinas y el beneficio neto que proceda de cualquier venta que no se reciba en esterlinas, será reconocido en proporción del cambio de Londres el día de la venta, comprobada y

entre los economistas de habla hispana, en adelante aparecerá tal y como se incluye en el documento original. Lozano Irueste, en su *Nuevo Diccionario bilingüe de economía y empresa* (Pirámide-1993), página 326, define *pool* como: "acuerdo entre competidores para mantener precios". En el texto también se refieren a *Sulphur Pool* como al conjunto de medidas y fondos específicos para ese fin.

fijada por el Comité. Se proporcionará tan pronto sea posible a cada una de las partes un informe que muestre este ajuste, según el cual pagarán o recibirán las respectivas cantidades adeudadas según sea el caso.

(c) Si algún miembro es requerido para proporcionar piritas en cumplimiento de parte o el total del contrato hecho por otro miembro antes de la fecha de este acuerdo y está conforme con hacerlo, se le acreditará en el anteriormente mencionado ajuste con el ya citado precio f.o.b por unidad de azufre por la cantidad exportada y entregada ese año, y la diferencia entre el mismo precio f.o.b. y el actual precio f.o.b. que el comprador paga por el azufre será para la cuenta de la parte que pueda sumarse o restarse a la parte mencionada en el anteriormente citado ajuste.

(d) Las partes se comprometen aquí a enviar a la Oficina Central, tan pronto como les sea posible, después de la rendición de cuentas, informes sobre las ventas de todos los envíos y repartos de piritas hechos por ellos en cumplimiento de los contratos o ventas realizadas desde la fecha del acuerdo, mostrando con todo detalle los gastos habidos y los procesos que haya seguido el azufre.

8. *Ajuste del tonelaje.* (a) Las cantidades totales de piritas de todos los tipos que puedan ser exportadas o repartidas, en cumplimiento de las ventas, por los miembros de la Asociación en un año, están detalladas en el apéndice A, agregado adjunto, por el que los miembros asociados se adhieren, con el propósito de ajustar las cantidades en él citadas, que son referidas al igual que la cuota. Si éstas están en contra de los contratos firmados antes o durante la fecha de este acuerdo, se preparará un próximo informe tan pronto como sea posible después del fin del año, en el que a cada miembro se le acreditará con su cuota en relación al total de los suministros de piritas para todos los miembros asociados y adeudados conforme a sus actuales repartos de piritas.

(b) Cualquier miembro que muestre por este informe haber superado su cuota fijada, pagará al Fondo de Ajuste de Excedentes o Déficits, bajo el control del Comité, la suma de 5 chelines por tonelada excedente. Tal cantidad será reparada del citado Fondo de acuerdo con tal que su excedente haya sido reducido al final del año o años siguientes, y hasta no ser reducido se dividirá entre los miembros de acuerdo con la cláusula 13.

(c) Si, sin embargo, por razón de los contratos existentes en la fecha de este acuerdo cualquier miembro está obligado algún año a entregar mineral por encima de su cuota, no será penalizado por ello, pero la cantidad por la cual sus repartos, en contra de los contratos existentes, excediese de sus repartos prescritos calculados de acuerdo con su cuota serán contados en una nueva cuenta y considerados como entregas en el siguiente año. Si,

sin embargo, el exceso es debido en su totalidad o en parte a un nuevo contrato o contratos hechos después de la fecha de este acuerdo, entonces el miembro debe pagar la multa en la cantidad de exceso surgido a partir de la firma de tal nuevo contrato o contratos.

(d) Cualquier miembro en déficit, si tal déficit no ha sido debido a su mala voluntad o poca habilidad para negociar (de lo que el Comité será el único juez), o por alguna de las otras razones establecidas en la cláusula 9, subsección (e), recibirá una suma de 5 chelines por tonelada en déficit, que se le pagará del Fondo de Ajuste de Excedentes y Déficit, y deberá ser devuelto por él en la medida en que su déficit se resuelva.

9. *Regulación de ventas* (a) Cada miembro facilitará una lista de compradores-clientes, con los que declare haber hecho en el pasado tanto directa como indirectamente el total o la mayor parte de sus negocios, en comparación con cualquier otro miembro. Se facilitarán a todos los miembros copias de estas listas y de las diversas quejas y objeciones de otros miembros que serán consideradas por el Comité. Cualquier cliente-comprador a quien éstos tengan intención de admitir será denominado "Cliente registrado" de los miembros que lo soliciten. En el caso de que el Comité no tenga intención de aceptar alguna petición, éste puede requerir tanta información en detalle como necesite, tanto del miembro que haga la petición como de los otros miembros, y resolverá la petición después de haber considerado todas las evidencias, provistas en el caso de que el territorio sea reservado para un miembro que haya establecido o adquirido trabajos de lixiviación bajos las condiciones de la cláusula 6ª, registrados clientes de otros miembros en ese territorio, pueden ser transferidos por el Comité al miembro que tenga los trabajos de lixiviación con el consentimiento del miembro al que ellos estén cotizando; siempre que, en la opinión del Comité, tal consentimiento sea irrazonablemente denegado. Si un cliente está registrado por algún miembro, ningún otro puede citar a ese cliente sin el permiso del Comité.

(b) Igualmente, cualquier grupo de miembros puede solicitar un cliente para que sea registrado a los miembros del grupo colectivamente, y en el caso de que ningún miembro exterior a tal grupo lo citara excepto con el permiso del Comité.

(c) En el caso de que alguno de los miembros recibiera una demanda de piratas de un cliente que no estuviera en la lista de ninguno de los miembros, comunicará inmediatamente el hecho a la Oficina Central, y si él está al alcance de su cuota, será prontamente autorizado a citar al miembro, pero si tiene una cuota superior, la Oficina Central pedirá a algún otro miembro con déficit en su cuenta a citar al cliente en réplica de su demanda.

(d) Se preparará un informe y se enviará a todos los miembros mostrando cómo evoluciona cada miembro en relación a su cuota fijada, exponiendo el excedente de todos los miembros en la fecha, el cupo proporcional de cada uno, sus entregas actuales y el excedente o déficit pasado a cuenta nueva para el próximo informe.

(e) Los excedentes o los déficits de los miembros, como se muestra en la citada declaración, serán pasados a cuenta nueva de mes a mes en tanto que exista la Asociación, siendo la intención que tales excedentes o déficits sean ajustados tan pronto como razonablemente sea factible, pero si algún miembro en déficit está incapacitado o poco dispuesto a repartir las cantidades que tiene asignadas, éstas no serán pasadas a cuenta nueva, pero serán restadas de la cuota de ese miembro y sumadas a las de los otros miembros mensualmente en proporción a su cuota y si, en la opinión del Comité, su déficit (o cualesquiera porción de éste) es debida, enteramente o en parte, a la guerra, a las agitaciones sociales, huelgas, cierres patronales u otras causas que estén por encima del control de los miembros, la mitad de ese déficit o parte de él será pasado en cuenta nueva y la mitad sobrante restado de la cuenta de ese miembro y sumada a las de los otros miembros mensualmente en proporción a sus cuotas.

(f) Sin oposición a nada de lo aquí mencionado anteriormente, ningún miembro tendrá derecho a pasar a cuenta nueva en ninguna fecha un déficit que supere $\frac{3}{4}$ de la cantidad de su cuota para el año en el que la el déficit surgió, y tal déficit superior será del mismo modo restado de su cuota y sumado a las de los otros miembros proporcionalmente a sus cuotas.

(g) El Comité tendrá el poder de regular los repartos con el propósito de hacer ajustes adicionales necesarios para mantener las cuotas fijadas en este acuerdo, y así mismo se le permitirá estar en una posición que le habilite para ejercer este poder. Los contratos para todas las ventas de piritas hechas por los miembros, donde sea factible en opinión del Comité, contendrán una cláusula por la que los vendedores puedan, en su opción, en el caso de ser incapaces por cualquier razón de suministrar sus propias piritas, ofertar piritas de igual calidad de las minas de cualquiera de los otros miembros, y el Comité, en su opinión, debería ordenar tales ofertas de las otras piritas que sean hechas a cualquier comprador. Si el vendedor tiene una queja hecha por el comprador debida a la inferior calidad de las piritas entregadas informará inmediatamente al Comité de tal denuncia, como anteriormente ha sido explicado, de tal manera que, si ellos tienen razón para creer que el suministrador ha entregado piritas de calidad inferior a la que normalmente produce, se le dará a conocer tal reclamación en un

plazo de 14 días desde la recepción de tal nota, en el que admitirá tal denuncia o exigirá que el vendedor en contra del cual tal denuncia ha sido hecha por el comprador que admita o niegue tal reclamación, en cuyo caso el comprador, ya se admite o ya se niegue tal denuncia como sea precisado, será indemnizado por el abastecedor con respecto a todas las reclamaciones, costes y gastos surgidos o en conexión con tal denuncia, y de tal indemnización será eximido el vendedor por el Comité pasando también tales pagos y débitos al abastecedor.

Si, sin embargo, el Comité está satisfecho con el abastecedor de las piritas porque haya suministrado las piritas que su mina normalmente produce, éste por tanto estará libre de cualquier culpa y el Comité dará instrucciones al vendedor por si éste tiene que aceptar, oponerse o resolver las reclamaciones tan ventajosamente como sea posible para la Asociación, en cuyo caso el Comité cargará todos los pagos, costos y gastos que surjan en conexión con la liquidación al vendedor, y estarán aseguradas contra el pool del azufre.

(h) Los miembros enviarán a la Oficina Central copias de todos los contratos y ventas de piritas hechas tan pronto como les sea posible después de que tales contratos y ventas finalicen, y copias de todos los contratos de flete en el caso de las ventas c.i.f. y f.o.b donde los abastecedores recuperen lo restado de la carga. Ellos también enviarán los pormenores de todos los contratos y ventas sobresalientes o no satisfechos en la fecha de este acuerdo, facilitando el nombre del comprador, contrato total, cantidad, cantidad todavía por repartir y lugar de entrega. De la misma manera enviarán mensualmente a la Oficina Central informes que expresen las cantidades exportadas o entregadas, la cantidad de origen en cumplimiento con cada contrato o venta por separado, se haya hecho antes o después de este acuerdo. La Oficina Central guardará expedientes de toda esta documentación y avisará de vez en cuando a los miembros, cuando estén en exceso o déficit de su cuota, sobre que pasos, si hay alguno, pueden ser tomados para remediar esto.

10. *Ventas a los otros socios* Ningún miembro puede vender (1) piritas o (2) su cuota u otros derechos bajo este acuerdo a otro miembro, excepto con el permiso del Comité. En caso de que un miembro solicite vender piritas a un socio, debe notificarlo al Comité Ejecutivo fijando la cantidad, el precio que está obligado a aceptar y todo tipo de detalles. Si el Comité autoriza tal venta, dará instrucciones al secretario para que ofrezca tales piritas a los otros miembros en proporción a sus cuotas y tales piritas serán asignadas al miembro o miembros que acepten tal oferta en proporción a sus cuotas. La venta de la carga o la entrega será reconocida como una

parte de la cuota del miembro vendedor, pero para el propósito del pool del azufre, tales piritas serán solo incluidas en él como reventa y entrega al público por el miembro o miembros compradores, y tales piritas serán consideradas como una adición para las cuotas del miembro o miembros compradores para ese año.

En el caso de que un miembro desee vender la totalidad o una porción de su cuota, debe del mismo modo anunciarlo al Comité Ejecutivo, estableciendo la proporción que él desee traspasar y el precio que aceptará por ello. Si el Comité Ejecutivo autoriza la venta, dará instrucciones al secretario para que ofrezca tal cuota o parte de ella a todos los miembros en proporción a sus cuotas y tal cuota o parte de las misma será repartida entre los miembros que acepten tal proporción. Cualquier miembro comprador de tal cuota o de parte de ella tendrá derecho a sumar la misma a su cuota registrada.

11. *Compra de otra mina o control de intereses.*

Si algún miembro de la Asociación compra otra mina o interés mayoritario en una compañía que tenga intereses en otra mina, o el control de los intereses en una compañía que explote otra mina (más abajo denominada "mina comprada") entonces:

(a) Si la mina comprada es ya un miembro de esta Asociación, el comprador, con respecto a esta compra, está sujeto a las mismas condiciones con respecto al precio, tonelaje, remuneraciones, votación y otros derechos y obligaciones como sean impuestos por la Asociación.

(b) Si la mina comprada no es un miembro de esta Asociación, pero su tonelaje ha sido valorado por el Comité de la Asociación, el comprador quedará sujeto a tal tasación y a todas las condiciones con respecto a su compra y en relación a los precios, tonelaje, remuneraciones, votación y otros derechos y obligaciones, tal y como sean impuestos por la Asociación.

(c) Si la mina comprada no ha tenido su cuota tasada por la Asociación, entonces su cuota será fijada por el Comité, tan pronto como sea posible después de la compra de hecho, y las condiciones de (b) arriba serán aplicadas desde la fecha de la compra.

12. *Comprobación de ingresos* Los miembros se comprometen a dar todas las facilidades a la persona o personas señaladas por el Comité para que puedan verificar los ingresos de los contratos y las ventas, entregas hechas e informes de ventas de las entregas hechas en cumplimiento de los contratos firmados desde la fecha en que este acuerdo comience a ser operativo. Tal persona o personas no estarán relacionadas con el miembro que haga el informe final, a no ser que el Comité decida en su caso particular dejar a un lado esta condición. Cualquier miembro del Comité tendrá dere-

cho a examinar todos los documentos y libros recibidos o guardados en la Oficina Central.

13. *Fondos y Gastos* (a) los miembros pagaran un impuesto de 1 penique por tonelada (en el acto) al Comité en proporción a su cuota en el mercado de 3.200.000 toneladas. Todos los fondos en manos del Comité serán depositados en un banco o bancos o invertido en el nombre de tres administradores que serán nominados por él. Estos administradores pueden ser miembros de el Comité. El Comité está autorizado a usar tales fondos y cualquier interés ganado con ellos, con el propósito de pagar los gastos de la Asociación. A no ser que sea autorizado en la Asamblea General de los miembros de la Asociación no se fijarán otros impuestos bien antes bien después de que este acuerdo haya sido operativo un año.

(b) Las cuentas de la Asociación serán analizados por un auditor o auditores designados por los miembros de la Asociación; estos cambiarán anualmente pero podrán ser reelegidos.

14. *Duración de la Asociación. Retirada de los miembros . Liquidación.*

(a) Cualquier miembro puede retirarse de la Asociación, previo aviso por escrito, con un plazo de no inferior a 12 meses, a condición de que tal aviso no haga efecto antes del 31 de diciembre de 1928. En el caso de que se cumplan alguna de las excepciones abajo mencionadas, cualquier miembro tendrá derecho a retirarse de la Asociación en un plazo de un mes, previo aviso por escrito, y recibirá el reembolso de su parte de los fondos de la Asociación como le correspondan en la opinión del Comité en el momento en que se retire, teniendo en cuenta todas las deudas eventuales de la Asociación que serán repartidas también al miembro que se retira según la opinión del Comité:

1) El estallido de la guerra entre la nación en la que un miembro tiene situada la mina y/o el país en el cual esté domiciliado, y cualquier otra nación que haga obligatoria tal retirada, sea a razón de la legislación de la guerra u otras circunstancias surgidas por las condiciones de ésta, las cuales en opinión del Comité supongan la imposible permanencia del miembro en la Asociación.

2) La alteración en la cuota de ese miembro según se indica en el apéndice adjunto. Sin su consentimiento.

3) La imposición sobre ese miembro sin su consentimiento de una obligación para confiar la venta de su mineral a cualquier otra persona o personas.

(B) La totalidad de los fondos de la Asociación, sujetos al pago de sus deudas, se consideraran que pertenecen al miembro que se retira, de acuerdo

con esta cláusula tendrá derecho a que se le pague cualquier suma que le deban en las cuentas del pool, y a cualquier reparto de los fondos.

(C) Si un miembro notifica su retirada, el Comité, si lo considera conveniente, convocará en el acto una reunión de los otros miembros de la Asociación con el propósito de considerar la posición particular con respecto a las condiciones de los contratos y ventas hechas después de fecha de esta retirada.

(D) La Asociación puede disolverse en cualquier momento por una decisión tomada en un Asamblea General. En el caso de que esto ocurra, los fondos se distribuirán entre todos los miembros en ese momento, en proporción a las cantidades que hayan aportado al Fondo de Gastos.

15. *Incumplimiento de las normas* Cualquier miembro que cometa una violación de las normas en vigor será susceptible de ser multado con la cantidad que el Comité decida, pero la multa no excederá, por ningún tipo de incumplimiento, de la suma de 500 (Libras Esterlinas) más tal beneficio como, en su opinión, el miembro haya recibido o recibirá a través de la infracción.

16. Este acuerdo no puede ser alterado excepto por una decisión de la Asamblea General de la cual se enviará a todos los miembros una notificación o copia adjunta de la resolución o resoluciones propuestas.

17. Todos los temas y cuestiones que surjan a partir de este acuerdo, no previstos expresamente en éste, serán acordados y decididos a su juicio por el Comité.

18. Este acuerdo será interpretado de acuerdo con la ley inglesa y todos las partes adjuntos se someten a la jurisdicción del Tribunal Supremo del Tribunal de Inglaterra.

19. *Cláusula de definiciones* (a) Con el propósito de calcular los votos de la cuota convenida se considerará la relación de las proporciones asignadas a cada miembro en la 1ª columna del apéndice.

(b) La frase "fecha del acuerdo" significará la fecha en la que este acuerdo empiece a ser operativo.

(c) La frase "Días de plazo" - en relación a esto la fecha de envío y la fecha de la reunión quedarán excluidas del número de días del plazo.

20. Este acuerdo entrará en vigor el día después de que sea firmado por las cinco Compañías o Empresas citadas en la cláusula 1.

BIBLIOGRAFÍA

- AVERY, David. *Not in Queen Victoria's birthday. Story of the Rio Tinto Mines.* (1974) Londres, Collins. Edición en castellano: *Nunca en el cumpleaños de la Reina Victoria. Historia de las minas de Rio Tinto.* (1985) Barcelona, Labor.
- CHECKLAND, S.G. *The mines of Tharsis. Roman, French and British enterprise in Spain,* (1967) Londres, George Allen & Unwin Ltd.
- GIBSON-JARVIE, R. *The London Metal Exchange.* (1989-3ª edic.) Cambridge, Woodhead- Faulkn.
- GUITIÁN, Claudio; VILLASANTE, Fernando; y ABBAD, José. *Memoria sobre el aprovechamiento industrial de los yacimientos de pirita ferro-cobri-za de la provincia de Huelva.* (1916) Madrid, Lit. A. de Angel Alcoy.
- HARVEY, Charles E. *The Rio Tinto Co. An economic history of a leading international mining concern. 1873-1954,* (1981), Cornwall, Ed. Alison Hodge.
- LOPEZ MORELL, Miguel Angel. *Los Rothschild y Río Tinto. La influencia del sector financiero en la producción y comercio de la pirita de Huelva.* (1996) Tesina inédita. Universidad de Huelva.
- NADAL OLLER, Jordi. "Andalucía, paraíso de los metales no ferrosos" en *Historia de Andalucía*, vol. VII (1981) Barcelona, Planeta. p.p. 398-460.
- SALKIED, Leonard Unthank. *A technical history of the Rio Tinto Mines: some notes on exploitation from pre-phoenician times to the 1950s.* (1987) Londres, The Institution of Mining and Metallurgy.
- SCHMITZ, Christopher. "The rise of Big Business in the World copper Industry 1870-1930". *The Economic History Review*, 2ª serie. Vol. XXXIX, nº3, (1986).