

Igor Goñi Mendizabal*

LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA INDUSTRIA ARMERA VASCA, 1876-1970. EL DISTRITO INDUSTRIAL DE EIBAR Y SUS EMPRESAS

La industria armera vasca fue una de los sectores que presentaron un mayor grado de internacionalización en España desde finales del Siglo XIX, pues la mayor parte de su producción tenía como destino la exportación. Esa intensa y temprana actividad exterior se sostuvo gracias a la competitividad, y las actitudes favorables a la internacionalización, que el distrito industrial de Eibar otorgó a sus empresas y empresarios. En la medida en que, por diversas razones, fueron diluyéndose los vínculos entre esta actividad industrial y las dinámicas propias del distrito industrial, la competitividad internacional de esta industria se redujo, provocando el cierre de la mayor parte de sus empresas.

Palabras clave: distrito industrial, internacionalización, historia empresarial, armas, industria armera, País Vasco, España.

Clasificación JEL: N63, N64, N83, N84.

1. Introducción

La internacionalización de la empresa española se considera un hecho relativamente reciente, iniciado, principalmente, a partir de la incorporación de España a la Comunidad Económica Europea en 1986. La mayor parte de las empresas españolas se han internacionalizado siguiendo, en mayor o menor medida, la interpretación gradualista expuesta por la Escuela de Uppsala. Según esta perspectiva, la internacionalización de las

empresas se inicia, una vez consolidada su posición en el mercado interior, con la realización de algunas ventas irregulares en el exterior y culmina, tras la regularización de las exportaciones, con la inversión directa en el extranjero, creando filiales comerciales y plantas productivas en el mercado de destino (Johanson y Vahlne, 1979). Este proceso dependerá en gran medida de los recursos con que cuenta la empresa desde un punto de vista comercial, tecnológico y organizativo, así como de las posibilidades y oportunidades que ofrece el mercado en el que pretende introducirse. Pero un factor que resulta determinante en este proceso es el relativo a las aptitudes y actitudes de los directivos de la empresa con respecto a los mercados exteriores. Éstas no pueden

* Universidad del País Vasco-Euskal Herriko Unibertsitatea.
Versión de abril de 2009.

desarrollarse en el mercado interior, sino que son incorporadas y perfeccionadas, a lo largo del tiempo, a través de la experiencia internacional de la empresa y de los propios empresarios (Alonso, 2007).

El objetivo de este trabajo es demostrar, a través del caso de la industria armera vasca, que aquellas empresas pertenecientes a sectores que se han organizado en distritos industriales han podido incorporar, junto con las tradicionales economías externas asociadas a este tipo de aglomeraciones, otro tipo de externalidades relacionadas con aspectos actitudinales. Esto explicaría que empresas como las existentes en Eibar, de pequeño tamaño y carácter familiar, iniciaran, en contraste con la tendencia general, intensos y tempranos procesos de internacionalización.

2. La industria armera y el distrito industrial de Eibar

El origen de la industria armera de Eibar se encuentra en las antiguas *reales fábricas* instituidas por la Corona en las provincias de Guipúzcoa y Vizcaya para asegurar el suministro de armamento a sus ejércitos durante el Antiguo Régimen. La Real Fábrica de Placencia de las Armas (Guipúzcoa) era, en realidad, un centro administrativo donde un funcionario real, el denominado maestro examinador, se encargaba de verificar el cumplimiento de los encargos de armas de fuego realizados por la monarquía hispánica. La fabricación de estos pedidos era negociada con los representantes de los gremios armeros, quienes distribuían la elaboración de las piezas, y las operaciones necesarias para montar las armas, entre los talleres de la comarca¹.

Tras la guerra contra la Convención francesa (1793-1794), la Corona decidió, por razones estratégicas,

crear una nueva fábrica en Oviedo, lo que provocó el paulatino declive de la fábrica de Placencia, hasta su cierre en 1865. La definitiva desaparición del sistema gremial, en 1860, permitió el desarrollo de una incipiente industria privada de armas que, durante algunos años, atendió la demanda procedente, no sólo del mercado civil, sino también del militar (Goñi, 2007).

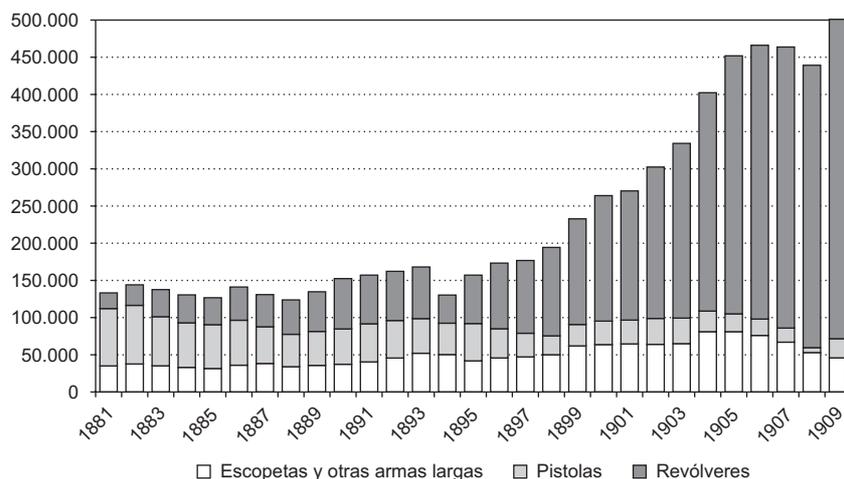
Pero, tras la finalización de la Tercera Guerra Carlista (1872-1876), el gobierno, escarmentado por la ocupación de algunas fábricas vascas por las tropas del pretendiente, decidió equipar sus tropas únicamente con armas fabricadas en la fábrica de Oviedo y, en caso de necesidad apremiante, importarlas del extranjero². Ante esta perspectiva, los talleres armeros debieron centrarse en la producción de armas destinadas al mercado civil: escopetas de caza y armas cortas para la defensa personal (Goñi, 2007). La mayor integración en la economía nacional e internacional, favorecida por la instalación en Eibar de una estación de telégrafo (1883) y la construcción de un ramal del ferrocarril (1887), facilitó el acceso a un mercado en el que la demanda de armas cortas atravesaba, por aquel entonces, una coyuntura favorable³. Otro factor, que también influyó positivamente en el florecimiento del sector, fue la introducción de la electricidad, que permitió superar muchas de las limitaciones productivas impuestas hasta entonces por la energía hidráulica y el vapor (Catalán, 1990). La producción de armas se triplicó en el transcurso de unos pocos años, pasando de 133.218 unidades en 1881 a 500.967 en 1909, impulsada principalmente por el crecimiento de las ventas de revólveres, que pasaron de suponer el 15,8 por 100

¹ La zona armera estaba conformada, principalmente, por los municipios de Eibar, Elgoibar, Elgeta y la propia Placencia de las Armas-Soraluze en Guipúzcoa, y Ermua y Zaldívar en Vizcaya.

² Aunque la mayor parte de las armas demandadas por el Estado eran fusiles, sí se hizo algún encargo de revólveres con destino al ejército a fábricas de Eibar, como los obtenidos por *Orbea Hermanos*. Estos contratos, siendo importantes para la empresa, resultaban cuantitativamente insignificantes para el conjunto del sector.

³ La producción del resto de los municipios de la zona armera representaban un porcentaje relativamente pequeño del total. Elgoibar produjo entre 1920 y 1923 el equivalente al 5 por 100 de las armas cortas fabricadas en Eibar y el 7 por 100 de las largas (Archivo Municipal de Eibar, sign. B52).

GRÁFICO 1
ESTRUCTURA DE LAS VENTAS DE ARMAS EN EIBAR, 1881-1909
(Unidades físicas)



FUENTE: MUJICA, 1908.

de la producción en 1881 a alcanzar el 85,7 por 100 del total en 1909 (ver Gráfico 1).

Aunque carecemos de datos exactos respecto a la proporción que las exportaciones suponían sobre el total de las ventas, las referencias cualitativas de la época nos indican que éstas rondaban el 80 por 100. Los mercados exteriores representaban una mayor cuota de las ventas en el caso de las armas cortas, mientras que las largas de caza, menos competitivas y de mayor valor añadido, se destinaban principalmente a un mercado interior relativamente amplio, por tratarse de un producto de consumo bastante generalizado. La ventaja competitiva de la industria armera vasca en los mercados exteriores se basaba, tanto en aspectos institucionales, como en su peculiar organización productiva.

En España, a diferencia de otros países, la ley no exigía la realización de una prueba obligatoria a todas las armas fabricadas y comercializadas en el país, ni tampoco contaba con un banco de pruebas oficial encarga-

do de realizarla⁴. Por otra parte, la legislación española exigía a los inventores la puesta en práctica de las patentes registradas, para mantener la protección sobre ellas (Saiz, 1999). El desinterés de los técnicos extranjeros por iniciar su producción en España, debido a la escasa entidad del mercado, dejó abierto a los armeros españoles el acceso a los principales avances tecnológicos de la época. En estas condiciones, la mayoría de los empresarios tendieron a especializarse en la producción de versiones de baja calidad y precio de armas belgas, alemanas o estadounidenses.

Pero, sin duda, el factor determinante de la ventaja competitiva de la industria armera vasca fue su constitución como un distrito industrial marshalliano clásico. Según Alfred Marshall, algunas de las ventajas asociadas a la división del trabajo, pueden conseguirse mediante

⁴ Sí que había existido en Eibar desde el Siglo XIX un probadero de cañones, pero de carácter voluntario.

la asignación de las distintas fases de la producción a pequeñas fábricas independientes concentradas geográficamente (Marshall, 1879).

Así, en estos distritos, se crea una especie de «ambiente industrial» en el que los conocimientos se adquieren de forma natural y los inventos e innovaciones son conocidos, evaluados y perfeccionados por todos los miembros del distrito. En resumen, los rendimientos crecientes se obtendrían no sólo mediante la concentración de la producción en grandes empresas integradas verticalmente sino, también, a través de la concentración territorial de un elevado número de pequeñas empresas que cooperan y compiten entre sí. Así, se obtendrán crecimientos de la productividad debido a la existencia de economías externas a la empresa, pero internas al área en la que ésta realiza su actividad. El concepto de distrito industrial quedó fuera de la corriente principal del pensamiento económico hasta que, a partir de la década de los setenta, fue recuperado y desarrollado por algunos autores italianos, que le incorporaron un componente social que Marshall no había hecho más que esbozar en sus escritos⁵. Así, en los distritos industriales, deberíamos encontrar una concentración de pequeñas y medianas «empresas de fase», especializadas en unos pocos sectores, con un importante recurso a la subcontratación tanto vertical como horizontal. También deberíamos constatar la creación de instituciones formativas difusoras del conocimiento, así como la existencia de mecanismos de cooperación entre las empresas. Por último, es necesaria la presencia de un sistema de valores comunes, una cultura de confianza y un sentimiento de pertenencia al distrito entre todos sus agentes, lo que en ocasiones se materializa en una importante implicación de las instituciones públicas y las asociaciones sindicales en el funcionamiento interno del mismo (Valdaliso y López, 2000). La aparición de un mercado local de mano de

obra y de maquinaria de segunda mano, permite que las capacidades desarrolladas dentro del distrito permanezcan dentro de él, transfiriéndose entre las empresas en función de su mayor o menor éxito en el negocio.

La competitividad de los distritos industriales está respaldada por su gran flexibilidad, con la que son capaces de adaptarse rápidamente a los cambios que se producen en el mercado. Por esta razón, la aparición de este tipo de aglomeraciones industriales suele estar relacionada con productos de demanda variable, que no se prestan a las grandes series normalizadas de producción típicas de la gran empresa fordista. Algunos de los empresarios del distrito se encargarán, basándose en la información que obtienen de los mercados, de desarrollar un diseño de producto para cuya elaboración recurrirán a la subcontratación de las diversas fases de la producción entre las empresas del distrito, que podrán modificar y reorganizar en función de las exigencias del mercado (Piore y Sabel, 1990).

Como hemos visto más arriba, la subcontratación había sido la base de la producción vasca de armas durante la época gremial y sobre esos cimientos se inició el proceso de industrialización del sector. La mayor parte de las nuevas empresas se concentraron geográficamente en la localidad de Eibar que, a comienzos del Siglo XX, contaba ya con muchas de las características asociadas a los distritos industriales y se había convertido en el principal núcleo urbano de la zona. Como podemos ver en el Cuadro 1, el tamaño medio de las empresas era relativamente reducido, y era común subcontratar la elaboración de las distintas piezas del arma a pequeños talleres independientes. La dimensión de las empresas variaba según la rama de actividad, siendo mayores las dedicadas a las armas cortas debido a que, por no exigir su fabricación una cualificación tan elevada como las escopetas de caza, habían podido avanzar en la mecanización e integrar gran parte del proceso productivo dentro de un mismo edificio (Echevarría, 1968).

El hecho de que, sobre una población total de 11.000 habitantes, más de 2.000 se dedicaran a la armería, nos

⁵ Esta nueva conceptualización del distrito industrial, que cuenta con infinidad de seguidores, se inició con BECCATINI (1979).

CUADRO 1
EL DISTRITO INDUSTRIAL DE EIBAR A COMIENZOS DE 1914

Actividad	N.º de empresas	N.º de obreros	Tamaño medio	Empresa de mayor tamaño (n.º obreros)
Escopetas	12	150	12,5	Víctor Sarasqueta (63)
Pistolas	16	475	29,7	Echeverría Hnos. (48)
Revólveres	24	1.020	42,5	Orbea y Cía (404)
Revólveres y pistolas	6	459	76,5	Garate, Anitua y Cía (200)
Total empresas armeras	58	2.104	36,3	Orbea y Cía (404)
Fundiciones	3	114	38	Fundición Aurrera (58)
Otros (forjas, banco de pruebas, etcétera)	6	48	8	Forja de Domingo Aristondo (12)

FUENTE: Archivo Municipal de Eibar, Sign. B 51.1.

da idea de la importancia que, para el bienestar del municipio, implicaba el devenir de esta industria. Por esta misma razón, la presencia de los armeros, tanto patronos como obreros, entre los representantes municipales era igualmente significativa y, en la misma medida, la implicación del ayuntamiento en los asuntos de una industria, que el municipio consideraba como propia, era muy importante. Así, esta institución ejerció un papel destacable como catalizador de los intereses de los distintos agentes del distrito a la hora de acometer proyectos determinantes para el futuro de la industria como, por ejemplo, la creación de la Escuela de Armería en 1913 o el Banco Oficial de Pruebas en 1921.

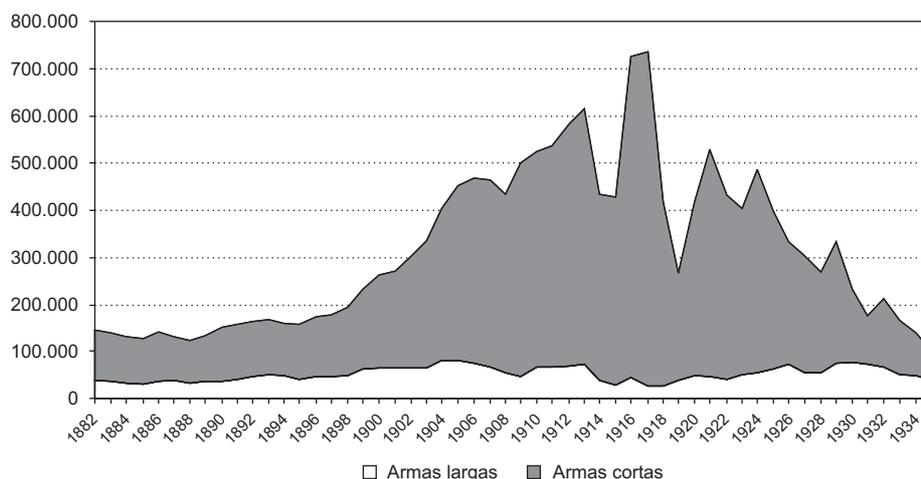
En el caso de Eibar, el ambiente industrial marshalliano no sólo dotaba a sus miembros de una serie de conocimientos técnicos, sino que también les hacía asumir con cierta naturalidad las relaciones con los mercados internacionales, y la experiencia que el distrito iba acumulando al respecto era incorporada por sus empresas desde el momento de su creación. Por tanto, en el caso de las empresas pertenecientes al distrito industrial de Eibar, las aptitudes y actitudes favorables a la internacionalización no se obtendrían mediante un proceso acumulativo gradual dentro de la empresa, sino que provendrían de ese ambiente industrial externo a la empre-

sa pero interno al distrito. De este modo, empresarios que, por su formación o experiencia, no parecían los más indicados para aventurarse en iniciativas internacionalizadoras, las afrontaban sin ningún tipo de complejo.

3. La internacionalización durante la edad de oro de la industria armera vasca, 1876-1918

Como hemos visto, a finales del Siglo XIX y principios del XX se produjo un crecimiento espectacular de la producción de la industria armera vasca, impulsado por el incremento de las ventas de revólveres de todo tipo, precio y tamaño. Esta fase expansiva continuó hasta la finalización de la Primera Guerra Mundial (1914-1918), conflicto durante el que se consiguieron alcanzar las cotas de producción más altas de la historia de esta industria (ver Gráfico 2). El incremento en las ventas de armas cortas a partir de 1910 se sostuvo gracias a la aparición de un nuevo tipo de arma, la pistola automática, que fue sustituyendo al ya maduro revólver en algunos segmentos del mercado. En el caso de las escopetas, en cambio, la producción se mantuvo relativamente estable. Sólo durante el período bélico las ventas experimentaron una caída significativa debido a la coyuntura

GRÁFICO 2
VENTAS DE ARMAS EN EIBAR, 1881-1935
(Unidades físicas)



FUENTE: PAUL, 1978.

inflacionista del momento, que redujo el poder adquisitivo de la población española⁶.

Aunque desconocemos los valores exactos de las exportaciones, las estrategias y los mercados en los que operaban todas y cada una de las empresas del distrito industrial de Eibar, contamos con las evidencias suficientes como para vislumbrar la intensidad de su internacionalización.

A pesar de que la mayor parte de empresas no pasaban de ser pequeños talleres, y que la formación de muchos de sus empresarios no superara la educación elemental, la exportación era la norma general⁷. La mayo-

ría de estos empresarios eran obreros que habían logrado prosperar y que, tras varios años de aprendizaje y trabajo en el taller de otro armero, decidían establecerse por su cuenta. La expansión de la demanda de finales del Siglo XIX y comienzos del XX, hizo que no faltaran los pedidos de piezas procedentes de los establecimientos de mayor tamaño y que, llegado el momento, muchos de estos armeros decidieran convertirse, ellos también, en diseñadores y fabricantes de armas completas. Pero para ello era necesario contar con conocimientos comerciales con los que, generalmente, no contaban, pero que, gracias a la experiencia acumulada, el distrito podía proveer. Esto explica que, en las sociedades constituidas en Eibar, quedaran claramente definidas en los estatutos las funciones, productivas o comerciales, que debía desempeñar cada uno de sus socios.

Como hemos visto, la mayor parte del éxito internacional de estas empresas se debía a la venta de una

⁶ De las 71.298 armas largas vendidas en 1913 se pasó en 1918 a una cifra de 25.304, no volviéndose a recuperar niveles similares a los de preguerra hasta 1925, año en que se vendieron 62.496 armas de este tipo.

⁷ Muchos de ellos eran incapaces de expresarse correctamente en castellano (ECHEVARRÍA, 1968).

gran variedad de imitaciones de baja calidad y precio de modelos extranjeros, que les permitía adueñarse de importantes segmentos del mercado⁸. La utilización de las marcas comerciales fue, también, otro de los instrumentos utilizados con profusión. La costumbre era recurrir a denominaciones lo suficientemente exóticas como para ocultar el, cada vez más desacreditado, origen español de sus productos⁹.

Un caso ilustrativo de las empresas de la época, y del desarrollo de este tipo de estrategias, es el de la sociedad J. Esperanza y P. Unceta, fundada en Eibar en 1908¹⁰. Su actividad inicial fue la mecanización de piezas para otros fabricantes de la localidad, pero la incorporación a la empresa del inventor Pedro Careaga les llevó a dar el paso de construir armas completas en 1911. Los diseños de pistola automática de Careaga estaban basados en las patentes del armero norteamericano John Moses Browning que, habiéndolas registrado en España, no las había puesto en práctica¹¹. La empresa alcanzó un gran éxito con la venta de sus pistolas Victoria y se convirtió en una de las firmas más importantes de la localidad al cabo de pocos años. En 1913, las perspectivas de expansión se incrementaron al adquirir los derechos de fabricación de la nueva pistola reglamentaria del ejército español, tras llegar a un acuerdo con su inventor, el conde de Campo Giro¹². La imposibilidad de encontrar unas instalaciones adecuadas para sus planes de futuro, y el deseo de escapar del control que los sindicatos obreros eibarreses ejercían sobre la organización de la producción, llevaron a los empresarios a decidir el traslado de su establecimiento a la localidad vizcaina de Gernika-Lumo, donde continuó con su actividad¹³.

Una de las características de esta empresa fue que, durante sus inicios como empresa montadora, y debido al interés por primar la calidad frente al precio, tendió a subcontratar en el extranjero el suministro de la mayor parte de las piezas y materiales que utilizaba para construir las, adquiriéndolos en Bélgica, Francia, Inglaterra y Alemania¹⁴. Al mismo tiempo, cedió la comercialización de sus armas a dos compañías, Eduardo Schilling de Barcelona y Thieme & Edeler de Lieja, que se repartieron la comercialización en exclusiva, en España y otros países europeos, de la casi totalidad de la producción de pistolas Victoria. En esta época también, aprovechando la inexistencia de prueba obligatoria, y a través de sus agentes comerciales en Bélgica, se remitieron a aquel país armas con marcas distintas a la Victoria (como Dewaf, Muxi o Manufacture liegeoise d'armes à feu) para que, una vez probadas, y habiendo incorporado la marca del banco de pruebas de Lieja, fueran reexportadas como si fueran pistolas genuinamente belgas¹⁵. Por tanto, nos encontramos con una empresa

los años 1915 y 1921, año en que fue sustituida por la Astra 1921, también llamada Astra 400, que fue fabricada por esta misma empresa.

⁸ Para los distintos tipos de armas fabricados en Eibar ver CALVÓ y JIMÉNEZ (1993).

⁹ Para patentes y marcas de la industria armera ver CALVÓ (1997).

¹⁰ Los socios fundadores fueron el mecánico aragonés Juan Esperanza y el comercial ferretero eibarrés Juan Pedro Uncetabarrenechea. Con la incorporación de Rufino Unceta, hijo de Juan Pedro, en sustitución de su padre la empresa paso a denominarse Esperanza y Unceta tras la Primera Guerra Mundial. En 1925 Juan Esperanza abandonó la sociedad, por lo que ésta cambió su denominación por la de Unceta y Cía, nombre por el que fue conocida durante gran parte del Siglo XX. Se trató de una de las empresas más importantes del sector y sus pistolas Astra gozaron de gran reconocimiento en España y en el extranjero.

¹¹ Las patentes de Browning eran explotadas por la Colt Firearms Company en Estados Unidos y por la Fabrique Nationale d'Armes de Guerre en Lieja, Bélgica.

¹² La pistola Campo Giro fue declarada reglamentaria por el ejército en 1913 y Esperanza y Unceta fabricó en torno a 15.000 unidades entre

¹³ Las discrepancias con el centenar de obreros trasladados a la villa foral desembocaron, a los pocos meses, en una huelga que concluyó con el regreso a Eibar de casi todos ellos, dejando a la empresa con únicamente seis operarios. Para el estallido de la Primera Guerra Mundial la empresa había conseguido retomar el pulso de la producción con la contratación de mano de obra local.

¹⁴ Desconocemos si esta estrategia de subcontratación en el extranjero fue un caso excepcional o no. La norma era que se recurriera a la subcontratación de piezas a pequeños talleres de la zona y la adquisición del acero en el propio País Vasco.

¹⁵ Todas las armas introducidas en Bélgica que procedieran de países sin prueba obligatoria homologada debían pasar unas pruebas mínimas de funcionamiento que las armas eibarresas, a pesar de su inferior calidad, solían superar. En el caso de las armas locales había pruebas de control también en las fases previas de la producción que la

que, más allá del establecimiento de exportaciones regulares desde sus inicios, había internacionalizado además algunas fases del proceso productivo.

En esta época se produjo, también, uno de los pocos ejemplos conocidos de inversión directa en el extranjero realizada por una empresa armera: la fábrica de municiones de Orbea y Cía en Argentina. Esta empresa, como vimos en el Cuadro 1, era la más importante de Eibar y se dedicaba, principalmente, a la producción de revólveres. Tras el establecimiento en España del monopolio de explosivos en 1897, los fabricantes de armas debían adquirir los cartuchos, imprescindibles para probar las armas antes de su venta, de la Unión Española de Explosivos quien, en multitud de ocasiones, debía, a su vez, importarlos del extranjero. Esta intermediación elevaba el coste y obstaculizaba la obtención de la munición necesaria, por lo que Orbea y Cía, decidió dar el paso de fabricarla lejos del control de la empresa concesionaria del monopolio¹⁶. Así, en 1907, montaron una fábrica en Buenos Aires que contaba con una plantilla de 60 operarios, entre los que se encontraban varios obreros eibarreses que habían sido trasladados allí desde la casa central para hacerse cargo de las labores más cualificadas (Amadís, 1911). La producción estimada en 1911 era de unos 70.000 cartuchos diarios y, según referencias posteriores, en 1913 alcanzó una producción anual de 34.400.000 unidades (Calvó, 1997). Todos los indicios disponibles apuntan a que, con la finalización del monopolio de explosivos a finales de 1916, terminó la historia de la fábrica de Orbea en Argentina pues, una vez superados los obstáculos que éste provocaba, fundaron una nueva empresa en Vitoria, que fue el origen de la futura Explosivos Alaveses, EXPAL.

Hemos comentado anteriormente el importante papel que las instituciones públicas juegan en los distritos in-

dustriales. Eibar no fue una excepción en este sentido y las sesiones del pleno del ayuntamiento se convertían, con frecuencia, en un foro de discusión sobre los asuntos relacionados con la industria armera. Muchos de los ediles eran propietarios de las principales empresas de la localidad y, según fue avanzando el Siglo XX, la presencia de representantes de la clase obrera fue cada vez más importante. En estas circunstancias, la institución municipal se convirtió en un importante catalizador de las distintas sensibilidades existentes en el distrito y, en consecuencia, fue el agente precursor de proyectos e iniciativas a favor del conjunto de esta industria. El hecho de que las empresas del distrito estuvieran tan internacionalizadas obligaba a las propias instituciones públicas y a sus representantes a mostrar, también, un elevado grado de internacionalización para poder afrontar con suficiencia los problemas que surgieran.

Así, por ejemplo, en 1901 el alcalde de Eibar se trasladó a Lieja para recabar información sobre los métodos y situación de las principales fábricas de armas belgas, principales competidoras de las eibarresas en el mercado mundial, para poder definir la posición, proteccionista o librecambista, que debía mantener la industria armera en las subsiguientes negociaciones que debían efectuarse con el gobierno para el establecimiento de un nuevo arancel. Otra de las actuaciones más renombradas del Ayuntamiento de Eibar en el ámbito internacional, fue la relacionada con la retención de un número importante de armas en Turquía en 1911 tras la prohibición, por parte del gobierno otomano, de la importación de cualquier tipo de revólveres en aquel país. El Ayuntamiento lideró los intereses de las empresas implicadas y participó en las distintas comisiones que se enviaron a Madrid para que los representantes diplomáticos españoles consiguieran que fuera aceptada la entrada de las armas retenidas. Por otro lado, el alcalde de Eibar mantuvo correspondencia con la Unión de Fabricantes de Armas de Lieja para poder coordinar esfuerzos en la resolución del problema, pues otros países fabricantes de armas también fueron afectados por la medida. Finalmente, el asunto consiguió resolverse con la devolución

generalidad de armas fabricadas en Eibar difícilmente hubieran superado (GOÑI, 2008).

¹⁶ Para un análisis más profundo de Orbea y Cía y sus negocios en la producción de cartuchos ver GONZÁLEZ (2004 y 2005).

de las armas a España, de cuya tramitación se encargó una comisión de industriales desplazada a Constantino-
pla.

Pero cuando realmente se conjugaron todos los aspectos y factores para fomentar la internacionalización del distrito fue durante la Primera Guerra Mundial, ya que la demanda procedente de los países en conflicto provocó que se alcanzaran máximos históricos en la producción de armas cortas (ver Gráfico 2). Este incremento fue debido, principalmente, a las especiales circunstancias en las que se desarrollaron los combates en el frente occidental. La lucha cuerpo a cuerpo en las trincheras hizo que el uso de las pistolas y los revólveres, restringido hasta entonces a oficiales y servicios auxiliares, se extendiera al conjunto de la tropa. La cercanía a la frontera francesa, y las grandes posibilidades que ofrecía el distrito industrial de Eibar como suministrador de armas a precios limitados, hicieron que, a pesar de las dificultades iniciales asociadas a la incertidumbre generada por la situación¹⁷, a comienzos de 1915 la industria armera vasca hubiera comenzado ya a vender importantes cantidades de revólveres y pistolas automáticas a los ejércitos aliados¹⁸.

Durante los primeros compases de la guerra, las autoridades españolas obstaculizaron la exportación de armas y las primeras ventas se efectuaron, en muchas ocasiones, de forma irregular. Mientras tanto, infinidad de representantes comerciales se trasladaron a Burdeos, donde se había refugiado el gobierno francés, tratando de colocar los productos del distrito industrial de

Eibar. El primer éxito en esa labor le correspondió a Gabilondo y Cía. que consiguió firmar un importante contrato de venta al ejército francés de su pistola Ruby. Las 50.000 pistolas mensuales del contrato superaban la capacidad de la compañía que, además de montar una nueva fábrica en Elgoibar, se vio obligada a subcontratar la producción a otras empresas de la zona armera. Pero la creciente necesidad de armas cortas del ejército francés hizo que otras empresas entraran también en el negocio, vendiendo pistolas con las mismas especificaciones técnicas que la Ruby. Este modelo acabó convirtiéndose en el producto característico del distrito, por lo que también es conocida como pistola tipo Eibar¹⁹. Las ventas de la industria armera fueron espectaculares, alcanzando en torno a los dos millones, las pistolas y revólveres adquiridos por Francia, Reino Unido, Italia y Rumanía a lo largo de los cuatro años de conflicto (Goñi, 2007).

3. Crisis, diversificación y nuevos mercados para las armas vascas, 1919-1939

La finalización de la guerra hizo regresar los aires de crisis a la industria armera vasca. La demanda de los ejércitos contendientes fue reduciéndose según se iba vislumbrando la derrota de las potencias centrales y, tras ella, las adquisiciones de armamento cesaron completamente. El conflicto había tenido efectos positivos ya que no sólo había supuesto una importante inyección de beneficios, sino que había incrementado la capacidad productiva y los niveles de estandarización de la industria²⁰. Pero las políticas proteccionistas aplicadas

¹⁷ El comienzo de las hostilidades generó un clima de incertidumbre tal que se suspendieron los giros internacionales, se cancelaron contratos y muchas relaciones comerciales quedaron truncadas de improviso. Esto conllevó el cierre de entidades financieras y el paro para miles de trabajadores. La situación en Eibar durante la crisis de 1914 fue extremadamente grave, con cientos de trabajadores sin empleo, lo que llevó al Ayuntamiento a tomar medidas excepcionales para hacer frente a la situación como la apertura de cocinas económicas, el fomento de obras públicas etcétera.

¹⁸ Esto más que una opción fue una necesidad pues, tras la incorporación de Italia al bando aliado en 1915, el acceso a las potencias centrales quedó completamente cerrado.

¹⁹ No está claro el origen de esta pistola. Las primeras referencias a un modelo con sus características, basado en los modelos Browning, fue una patente registrada por Pedro Careaga en 1911 para una pistola denominada Pistol Stoc y que, como hemos comentado más arriba, fue explotada por Esperanza y Unceta. Pero parece que otros fabricantes siguieron esta misma senda y para 1914 eran varias las empresas que ofrecían pistolas de este tipo.

²⁰ En este sentido no se había llegado aún a una situación óptima, pues las piezas no eran aún intercambiables. El montaje final del arma

CUADRO 2
ESTRUCTURA DE LAS VENTAS DE ARMAS EN EIBAR POR TIPO DE ARMA Y DESTINO,
1921-1923
(Unidades físicas)

Destino	Período	Armas cortas	Índice	Armas largas	Índice
España:	abril 1921-marzo 1922	49.179	100	23.056	100
	abril 1922-marzo 1923	34.836	71	28.483	124
Extranjero	abril 1921-marzo 1922	375.874	100	20.675	100
	abril 1922-marzo 1923	318.972	85	12.861	62

FUENTE: Archivo Municipal de Eibar. Sign. B 52.

por la mayoría de los países para proteger a sus industrias durante la posguerra, y la saturación del mercado con armas procedentes de los excedentes de los ejércitos, redujeron enormemente la demanda procedente del mercado exterior, soporte hasta entonces de la industria vasca del arma corta.

Los armeros centraron sus esperanzas de mantenimiento de la actividad en el mercado interior, pero cuando tanto éste como el exterior comenzaban a ofrecer ciertas muestras de recuperación, el gobierno, por razones de seguridad interna, adoptó, en 1920, una serie de disposiciones legales que limitaron enormemente la venta y comercio de armas en el territorio español.

Las movilizaciones efectuadas sólo consiguieron rebajar las restricciones impuestas a las armas de caza pero, ante el descenso de las ventas (ver Gráfico 2 y Cuadro 2), la industria del arma corta, mayoritaria en Eibar, se vio abocada a iniciar un proceso de transformación del que surgieron nuevas fabricaciones (Goñi, 2008). Destacaron en esta reconversión empresas como Alfa con las máquinas de coser (Iza-Goñola, 2005); Orbea y Cía., Beistegui Hermanos (BH) y Garate, Anitua y Cía. (GAC) con las bicicletas y Olave, Solo-

zabal y Cía. con el material de escritorio. A pesar de no abandonar las armas de fuego, los nuevos productos cobraron cada vez un mayor peso en el total de la producción de estas compañías, lo que en la práctica implicaba una mayor relación con el mercado interior y, por tanto, una reducción del nivel de internacionalización del distrito.

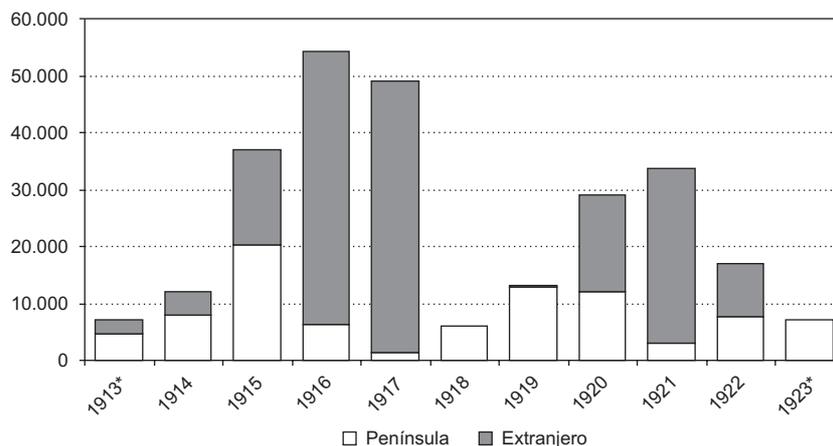
Pero algunas de ellas, a pesar de las dificultades, continuaron en su apuesta por la fabricación de armas, centrando su producción en la producción de modelos de mayor calidad con destino a los concursos oficiales del ejército y fuerzas policiales. En esa nueva estrategia destacaron dos empresas, Unceta y Cía. y Bonifacio Echeverría, fabricante de las pistolas Star²¹.

Tras la guerra, y apoyándose en las capacidades productivas adquiridas, ambas empresas compitieron en

²¹ Fundada por los hermanos Bonifacio y Julián Echeverría a comienzos de siglo. Obtuvo cierto éxito explotando los diseños de pistola de Julián, quien, tras ceder sus patentes, abandonó la sociedad en 1910 para convertirse, a partir de 1913, en el director de la recién creada Escuela de Armería de Eibar. Esta empresa fue una de las principales exportadoras de pistolas automáticas durante la guerra, vendiendo 57.000 unidades al ejército francés. Bonifacio Echeverría se salió un poco de la norma pues, a pesar de que vendió algunas cantidades de pistolas tipo Eibar bajo la marca Izarra (estrella en euskera), la mayoría de ellas fueron pistolas Star, cuyo diseño era esencialmente diferente. También utilizó la marca Estrella para alguno de sus modelos (CALVÓ, 1997 y ANTARIS, 2001).

seguía estando en manos de obreros especializados que, mediante el uso de la lima, ajustaban los distintos componentes que la conformaban.

GRÁFICO 3
ARMAS EXPEDIDAS POR ESPERANZA Y UNCETA, 1913-1923
(Unidades físicas)



NOTA: * Los datos de 1913 corresponden al último semestre de aquel año y los de 1923 al primero.

FUENTE: Archivo Municipal de Eibar, Sign. B 51.

los concursos oficiales de los principales cuerpos militares y policiales españoles²². Unceta y Cía, quien había manufacturado la pistola reglamentaria Campogiro en los años previos, obtuvo, en el período de entreguerras, la victoria en los concursos para dotar de nuevas armas cortas al Ejército, la Marina, el Cuerpo de Prisiones y los Carabineros. Del mismo modo, Bonifacio Echeverría logró convertirse en el principal suministrador de armas cortas para la Guardia Civil²³. Pero su estrategia no se detuvo ahí pues, al mismo tiempo, estas empresas trataron de buscar nuevos mercados exteriores donde co-

locar no sólo sus productos, sino también los fabricados por otros miembros del distrito industrial²⁴.

Aprovechando la extrema situación en la que se encontraban muchos de los pequeños fabricantes eibarreses, y valiéndose de la capacidad financiera adquirida durante los años de la guerra, muchas empresas armeras empezaron a actuar como intermediarias en la exportación de armas. Así, por ejemplo, Unceta y Cía, ofrecía a sus clientes un amplio catálogo de pistolas, revólveres, fusiles y escopetas con marca Astra, de los cuáles sólo algunos modelos de pistola automática eran de fabricación propia²⁵. En función de los pedidos que iba recibiendo, la empresa encargaba a talleres de la zona armera la fabricación de los

²² Esto explicaría la mayor importancia del mercado interior en las ventas de Unceta y Cía que podemos observar en el Gráfico 3. Como curiosidad, la desaparición de las ventas al extranjero en 1918 fue consecuencia de una falsa denuncia en la que se acusaba a la empresa de tener relaciones comerciales con los alemanes lo que, hasta que fue demostrada su inocencia, la excluyó de los contratos con los aliados. Para cuando fue aclarado el asunto la guerra ya había terminado.

²³ Los oficiales de este cuerpo podían utilizar la pistola Astra de Unceta y Cía.

²⁴ A pesar de que Unceta y Cía estaba situada ya en Gernika-Lumo seguía actuando, en muchos aspectos, como si fuera un miembro más del distrito industrial de Eibar.

²⁵ En estas exportaciones utilizó, también, principalmente para los revólveres, la marca Unión.

modelos demandados, a los que, posteriormente, añadía su propia marca²⁶.

El mercado exterior más destacado durante aquellos años, no sólo por la importancia que adquirió en las exportaciones del sector, sino por ser el detonante de una de las más interesantes experiencias internacionales de la industria armera vasca, fue, sin duda, la convulsa República de China. El derrocamiento de la dinastía manchú en 1911 dio lugar a un nuevo e inestable régimen republicano que desembocó en una auténtica guerra civil. El embargo sobre las armas de guerra, establecido por las potencias con intereses en la zona, excluía de la prohibición a las armas cortas, al no considerarlas armas de guerra, por lo que se produjo un importante incremento de su demanda. A mediados de los años veinte, Unceta y Cía fue una de las empresas que comenzó a exportar cantidades importantes de pistolas automáticas tipo Eibar a Japón, todas ellas de fabricación ajena (Goñi, 2008). Disponemos también de referencias de que, tanto Bonifacio Echeverría como Beistegui Hermanos²⁷, comenzaron a operar en aquel mercado durante aquellos años. Esta última firma tiene en común con Unceta y Cía haber contratado jefes de exportación de origen alemán, que fueron enviados a Japón en 1930 para estudiar, sobre el terreno, las posibilidades que ofrecía aquel mercado. Durante su estancia, descubrieron que las empresas compradoras japonesas no eran más que simples intermediarios, y que el destino final de sus armas no era otro que el pujante mercado chino. Además, también constataron que el arma más deman-

dada era la Mauser C98 de 7,63 mm, una pistola que por su alcance y precisión, podía convertirse en una eficiente carabina de uso militar con el simple añadido de una culata (Mortera, 1997).

Bonifacio Echeverría optó por adaptar sus modelos al calibre de la Mauser, además de incorporar la posibilidad de ajustarles la culata. Unceta y Cía y Beistegui Hermanos, en cambio, prefirieron dar un paso más allá y desarrollaron imitaciones de la pistola Mauser original. Al tratarse de un modelo antiguo, de 1898, la apariencia externa no presentaba ningún problema de patentes y, desde el punto de vista de sus mecanismos internos, ambas firmas diseñaron armas distintas al modelo alemán. Pero este proceso no terminó ahí, pues los fabricantes vascos descubrieron que ese arma permitía la instalación de un dispositivo de fuego ametrallador que funcionara eficientemente²⁸. De este modo, con la pistola ametralladora tipo Mauser, los armeros vascos desarrollaron un producto innovador de calidad a unos precios sin competencia que les permitió luchar por el mercado chino con una de las firmas más importantes del mundo (Goñi, 2008)²⁹.

Las primeras ventas siguieron efectuándose a través de intermediarios japoneses, pero sucesivos viajes de sus representantes comerciales permitieron a estas empresas incrementar su conocimiento de las redes comerciales y operar directamente en el mercado chino. El caso de Unceta y Cía es, sin duda, el más sorprendente. Su jefe de exportaciones, Ernesto Borschers, entabló estrechas relaciones con algunos personajes influyentes en el gobierno nacionalista de Nanking y, decepcionado por los escasos resultados obtenidos por los agentes hasta entonces utilizados, propuso la creación de

²⁶ La posición dominante de estos exportadores en el distrito industrial hizo que surgiera, incluso, un infructuoso intento de sindicación de los fabricantes de revólveres para hacer frente a las presiones recibidas para bajar los precios de sus productos (Iza-Goñola, 2005).

²⁷ Beistegui Hermanos fue fundada en 1910 por los hermanos Domingo, Juan y Cosme Beistegui. Aportando el primero de ellos el capital, el segundo los conocimientos técnicos y el tercero sus capacidades comerciales. Ya antes de la guerra mundial se había iniciado en la fabricación de pistolas tipo Eibar, vendiendo 55.000 unidades durante el conflicto. Registró las marcas Diana, Stoesel, BH, Bulwark, Phenix, Libia, Paramount, Royal o Etai. En los años veinte se inició en la fabricación de bicicletas, la que se convertiría, tras la Guerra Civil, en su actividad principal (CALVÓ, 1997).

²⁸ Así estas pistolas ametralladoras contaban con un selector de tiro que permitía entre el tiro semiautomático, un solo tiro cada vez que se presionara el gatillo, o el completamente automático. En los experimentos realizados hasta entonces con otros modelos de arma se perdía el control del arma cuando se disparaba en modo automático. El mayor equilibrio y masa de la Mauser permitía reducir ese problema en gran medida.

²⁹ A comienzos de la década de los treinta una pistola Mauser original se cotizaba a 85 dólares mientras que Beistegui Hermanos lo vendía a 22 dólares (GANGAROSA, 2001).

una filial comercial en Shanghai³⁰. La Astra China Company fue creada en 1931 y se encargó, dirigida por una persona de origen chino, de la negociación de los contratos de venta de las armas de Unceta y Cía con el gobierno de Chiang Kai Chek y sus aliados. Al menos hasta 1934 esta empresa centralizó la mayor parte del negocio de exportación de Unceta y Cía, dedicándose, también a la comercialización de armamento de otros fabricantes europeos. Desconocemos lo que ocurrió a partir de entonces con esta filial comercial, aunque los cambios en la legislación española de armas, la creciente competitividad de los productores alemanes que recurrían al *dumping* y el inminente conflicto bélico entre Japón y China, debieron influir negativamente en el desarrollo de sus actividades.

En cualquier caso, lo que sin duda acabó con este proceso de internacionalización fue el comienzo de la Guerra Civil en España. Las fábricas de armas fueron intervenidas por el gobierno republicano y su producción destinada a las tropas en combate. Tras ocupar las tropas nacionales la totalidad del territorio vasco en 1937, la industria armera se puso inmediatamente al servicio de éstas. Unceta y Cía, habiéndose librado sus instalaciones de las destrucciones sufridas por el bombardeo de Gernika-Lumo, participó también de este esfuerzo productivo, fabricando 28.000 pistolas, 130.000 piezas de recambio para ametralladoras y 374.000 piezas de material de guerra de todo tipo (Astra-Unceta y Cía, 1958). Esta empresa se dedicó también a la importación de material médico con destino a los hospitales militares.

5. Reestructuración del sector y apoyo institucional (1940-1970)

Tras la finalización de la Guerra Civil en 1939, sólo tres de las empresas armeras obtuvieron el permiso gu-

bernativo para reanudar la fabricación de armas cortas: Unceta y Cía, Bonifacio Echeverría y Gabilondo y Cía. La primera de ellas fue la que se encontró en mejores condiciones para poder afrontar los importantes pedidos que, como consecuencia de la Segunda Guerra Mundial, se estaban recibiendo de las fuerzas del Eje. Las ventas a Alemania de la empresa vizcaina alcanzaron las 106.454 unidades de distintos modelos, mientras que el total de ventas de Bonifacio Echeverría apenas alcanzó las 46.000 (Antaris, 1988 y 2001)³¹. La preeminencia de estas tres empresas se hizo definitiva con la aprobación, en 1944, del nuevo reglamento de armas y explosivos, que limitaba la producción de armas cortas a aquellas empresas que realizaran el ciclo completo de producción en una planta industrial de perímetro cerrado³². Ante esta tesitura, que finiquitó el sistema tradicional de fabricación de armas cortas en el País Vasco, la mayoría de las antiguas empresas armeras optaron por centrarse en los nuevos productos, cuya fabricación se había iniciado ya antes de la guerra.

En el caso de las armas largas de caza el escenario también se presentaba favorable en los mercados internacionales. Inglaterra, Italia y Bélgica, los principales competidores, se encontraban inmersos en la guerra, lo que podía haber facilitado la entrada de la industria vasca en unos mercados desabastecidos de este tipo de armas. Sin embargo, la desorganización del sistema productivo tras la Guerra Civil, y la escasez de materiales, hicieron imposible el adecuado aprovechamiento de esta situación.

El aislamiento internacional español tras la victoria aliada en la Segunda Guerra Mundial restringió las exportaciones, convirtiéndose el mercado nacional en el único destino posible para las armas vascas. Desgraciadamente, éste, tanto en el caso de las armas cortas como en el de las largas, era extremadamente estrecho. Algu-

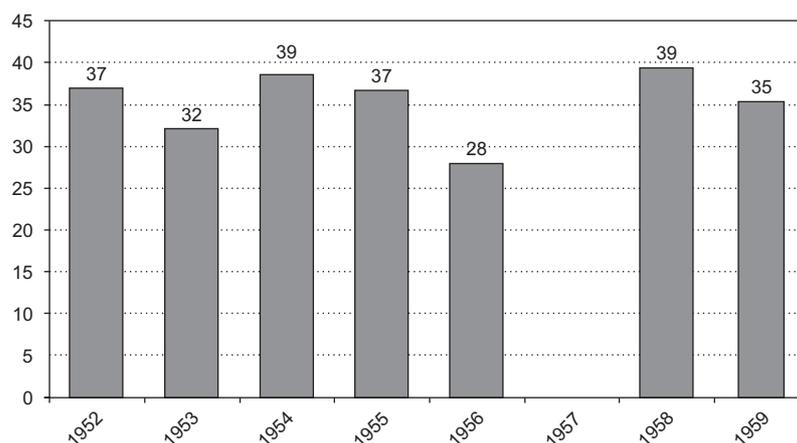
³⁰ La correspondencia de Unceta y Cía nos indica que Beistegui Hermanos trató de incrementar su influencia utilizando la intermediación de los pelotaris del frontón de Shanghai. Correspondencia de Unceta y Cía Archivo Gernikazarra.

³¹ No contamos con datos de producción y venta de pistolas y revólveres de Gabilondo y Cía que por entonces ya utilizaba la marca Llama por la que sería reconocida.

³² Decreto de 27 de diciembre de 1944, BOE 19 enero de 1945.

GRÁFICO 4

PARTICIPACIÓN DE LAS ARMAS DE FUEGO EN EL VALOR DE LAS EXPORTACIONES REALIZADAS DURANTE LAS OPERACIONES M-1 Y M-5, 1952-1959 (En %)



FUENTE: GONZÁLEZ y GARMENDIA (1988) y GARCÍA, VELASCO y MENDIZABAL (1981).

nas de las empresas fabricantes de escopetas solicitaron al gobierno el permiso para introducir nuevas líneas de fabricación mientras que, en el caso de las cortas, la competencia se hizo aún más enconada, pues el mercado español se reducía, casi exclusivamente, a los encargos oficiales. En esta contienda resultó vencedora Bonifacio Echeverría, quien, tras su triunfo en el concurso para dotar de una nueva pistola reglamentaria al ejército, se convirtió en la principal suministradora de armamento portátil de los cuerpos policiales y militares españoles³³. Unceta y Cía, ante esta tesitura, decidió también diversificar su producción, iniciándose en la fabricación de martillos picadores neumáticos y accesorios para maquinaria textil, con destino, también, al mercado nacional (Goñi, 2008).

³³ Además de las pistolas Star, esta empresa también fabricaba subfusiles para la Guardia Civil, el Ejército y la Policía.

Este retroceso en el proceso de internacionalización de la industria armera cambió de signo durante la década de los cincuenta y sesenta, en las que el apoyo institucional impulsó la reactivación de las importaciones. El detonante de este cambio fue la organización, por iniciativa de la Cámara de Comercio de Guipúzcoa, de operaciones especiales de exportación, que posteriormente se extendieron a todo el territorio vasco. Con ellas se pretendía favorecer la expansión de las empresas metalúrgicas con capacidad exportadora, facilitándoles cupos extras de material, tipos de cambio favorables y un acceso ventajoso a divisas, que les permitieran importar maquinaria y materias primas del extranjero (García, Velasco y Mendizabal, 1981). Los sectores más favorecidos en las operaciones G, M-1 y M-5 fueron las máquinas de coser y, sin lugar a dudas, las armas de fuego (ver Gráfico 4).

Esta tendencia favorable de las exportaciones se intensificó durante la década de los sesenta, en la misma medida en que el apoyo institucional se hacía imprescindible,

ante el crecimiento de la competencia en los mercados exteriores. Esto llevó a empresas como Astra-Unceta y Cía a reducir sus precios de venta por debajo de sus costes, conocedores de que las pérdidas ocasionadas por esta política serían sobradamente compensadas por los beneficios fiscales a la exportación. Se daba la paradoja de que, a pesar de que el saldo obtenido por la fabricación y venta de productos era negativo, el saldo neto ofrecía beneficios, gracias a las subvenciones percibidas (Goñi, 2008). Esta política gubernamental incrementó, sin duda, la ventaja competitiva de las armas vascas que, a la vista de los consumidores, ofrecían niveles de calidad aceptables a precios muy competitivos. De este modo, la presencia de las empresas del sector en los mercados exteriores volvió a crecer, pero en ningún caso se alcanzaron los niveles de internacionalización anteriores a la guerra³⁴. La actitud de los empresarios jugó en este caso un papel fundamental, pues Unceta y Cía por ejemplo, a pesar de recibir varias ofertas de inversión directa en otros países, siempre se mostró contraria a hacerlas efectivas.

La coyuntura alcista de las ventas exteriores, más allá de la excesiva dependencia del apoyo institucional, presentaba otras debilidades estructurales. Paulatinamente, Estados Unidos de América se había convertido en el destino hegemónico de las exportaciones vascas, al menos en el caso de las armas cortas. Este mercado comenzó a ofrecer dificultades en las postrimerías de la década de los sesenta, que aumentaron con la aprobación de una nueva ley sobre control de armas, el Gun Control Act. Esta nueva legislación ocultaba, también, un interés proteccionista, pues penalizaba la importación de armas pequeñas (Antaris, 2001), justamente aquéllas en las que las empresas vascas se habían mostrado más eficientes, desplazando a los productores locales, lo que tuvo efectos desastrosos sobre en las exportaciones del sector (ver Gráfico 5).

³⁴ Unceta y Cía como podemos ver en el Gráfico 6, apostó también por la producción de revólveres y escopetas, productos sin ninguna tradición en la empresa, como medio para incrementar esa presencia en los mercados.

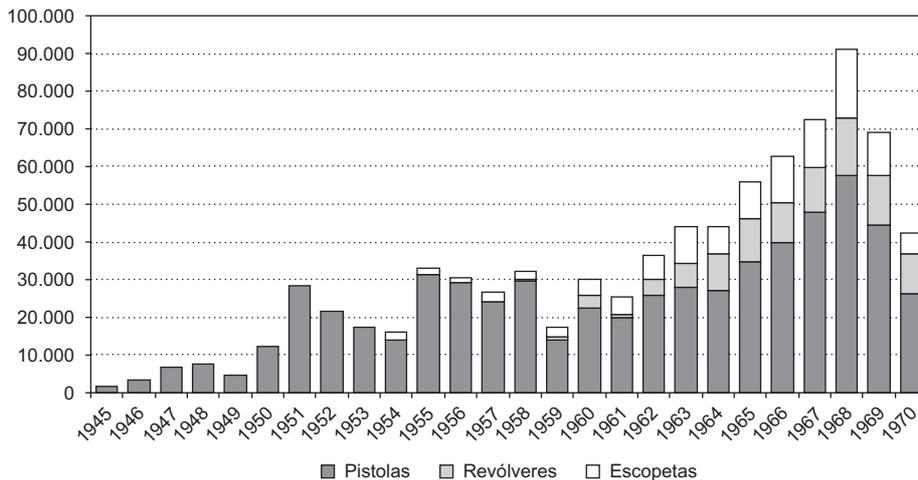
En el caso de Bonifacio Echeverría, la búsqueda de mercados alternativos sólo compensó temporalmente la situación y, a pesar de que trataron de adaptar sus modelos a la nueva legislación, las ventas totales siguieron dependiendo de aquel mercado y éstas, exceptuando algunos momentos coyunturales, se mantuvieron en niveles relativamente bajos durante los años posteriores (Gráfico 6).

6. Conclusiones

A lo largo de este trabajo hemos podido observar la distinta intensidad alcanzada por los procesos de internacionalización en la industria armera vasca a lo largo de gran parte del Siglo XX. Mientras la industria armera mantuvo su organización como distrito industrial, las empresas, surgidas en un ambiente eminentemente exportador, incorporaron desde sus inicios aptitudes y actitudes proclives a la internacionalización, que finalizaron, en algunos casos, con algunos casos de inversión directa sorprendentes, tanto por el tamaño de las empresas que los ejecutaron, como por los mercados en los que se realizaron.

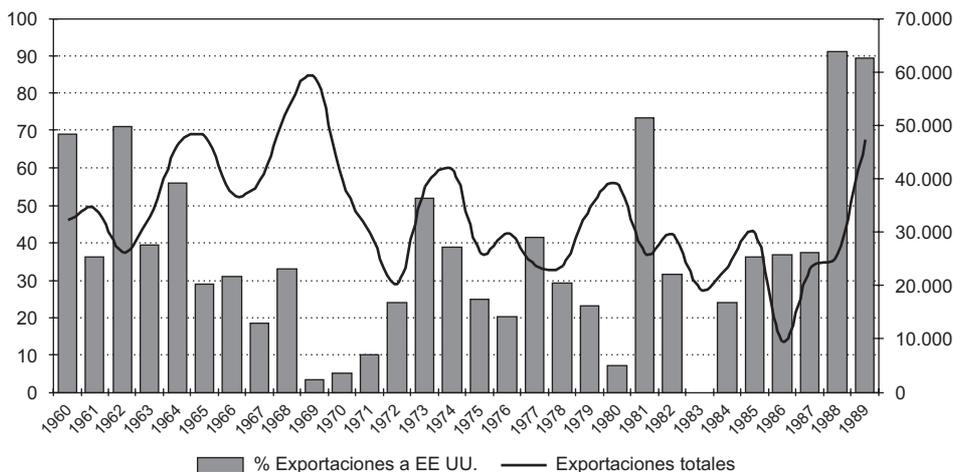
Pero, a medida que el cambio de coyuntura y las nuevas disposiciones legislativas transformaron la esencia del distrito industrial, ampliando el abanico de sus productos y su vinculación con la demanda interna, el ambiente industrial exportador fue disipándose y los factores vinculados a la internacionalización respondieron, cada vez más, a un proceso interno de las empresas. De este modo, tras la Guerra Civil, la competitividad de este sector en los mercados exteriores hubo de apoyarse en las ventajas que las instituciones franquistas otorgaron a la exportación. Cuando éstas desaparecieron, quedó en evidencia la debilidad de las empresas armadas y, a excepción de algunos talleres que siguen fabricando armas de caza de elevada calidad y precio, la mayoría de ellas desaparecieron. En la actualidad, y debido a los problemas asociados al relevo generacional de la mano de obra especializada, esta actividad industrial se enfrenta a un futuro poco esperanzador.

GRÁFICO 5
EVOLUCIÓN Y ESTRUCTURA DE LA PRODUCCIÓN DE UNCETA Y CÍA, 1945-1970
 (Unidades físicas)



FUENTE: FONDO UNCETA Y CÍA. ARCHIVO GERNIKAZARRA.

GRÁFICO 6
EXPORTACIONES DE BONIFACIO ECHEVERRÍA-STAR, 1960-1989
 (% y unidades físicas)



FUENTE: ANTARIS (2001).

En cualquier caso, consideramos que con este trabajo ha quedado en evidencia que la internacionalización de la industria española no es tan tardía como pudiera parecer. El problema radica, probablemente, en que los estudios actuales toman como referencia un período, el posterior a la Guerra Civil, en el que se habían malogrado ya muchos de los avances que, en este sentido, se habían producido con anterioridad.

Referencias bibliográficas

- [1] ALONSO, J. A. (2007): «Fragmentación productiva, multilocalización y proceso de internacionalización de la empresa», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, número 838, septiembre-octubre, Madrid, páginas 23-40.
- [2] AMADÍS (1911): «Los Baskos en América. Reportajes de La Baskonia. Las fábricas de Orbea & Cía en Buenos Aires y Eibar», en *La Baskonia. Revista Ilustrada*, número 635, Año XVIII, Buenos Aires.
- [3] ANTARIS, L. M. (1988): *Astra Automatic Pistols*, Firac Publishing Co, Sterling, Colorado, USA.
- [4] ANTARIS, L. M. (2001): *Star Firearms*, Firac Publishing Co, Davenport, Iowa, USA.
- [5] ASTRA-UNCETA Y COMPAÑÍA (1958): *Astra, Biografía de una empresa, 1908-1958*, Bilbao, Artes Gráficas Grijelmo.
- [6] BECATTINI, G. (1979): «Dal "settore" industriale al "distretto" industriale. Alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale», *L'Industria. Rivista di economia e politica industriale*, número 1, páginas 7-21, Società editrice il Mulino, Bolonia.
- [7] CALVÓ, J. L. y JIMÉNEZ, E. (1993): *1840-1940 Cien años de pistolas y revólveres españoles*, Pontevedra.
- [8] CALVÓ, J. L. (1997): *La industria armera nacional 1830-1940. Fábricas, Privilegios, Patentes y Marcas*, Eibar, Comisión Ego Ibarra.
- [9] CATALÁN, J. (1990): «Capitales modestos y dinamismo industrial: orígenes del sistema de fábrica en los valles guipuzcoanos, 1841-1918», *Pautas regionales de la industrialización española (Siglos XIX y XX)*, Barcelona, Ariel.
- [10] ECHEVARRÍA, T. (1968): *Viaje por el país de los recuerdos*, edición de 1990, Sociedad Guipuzcoana de Ediciones y Publicaciones, San Sebastián.
- [11] GANGAROSA, G. (2001): *Spanish Handguns, The History of Spanish Pistols & Revolvers*, Stoeger Publications, Accokeek, MD, USA.
- [12] GARCÍA, M.; VELASCO, R. y MENDIZABAL, A. (1981): *La economía vasca durante el franquismo. Crecimiento y crisis de la economía vasca: 1936-1980*, La Gran Enciclopedia Vasca, Bilbao.
- [13] GONZÁLEZ, J. M. (2004): «La industria de explosivos en España: UEE (1896-1936)», *Documento de trabajo AEHE*, Fundación Empresa Pública, Madrid.
- [14] GONZÁLEZ, J. M. (2005): *La metalurgia guipuzcoana en la primera mitad del Siglo XX*, Unión Cerrajera de Mondragón, Patricio Echeverría, Compañía Auxiliar de Ferrocarriles, San Pedro de Elgóibar y Orbea, Industri arrastoak, Bilbao.
- [15] GONZÁLEZ, M. y GARMENDIA, J. M. (1988): *La posguerra en el País Vasco. Política, Acumulación, Miseria*, Kriselu, Donostia.
- [16] GOÑI, I. (2007): «Evolución de la industria armera vasca (1876-1969): un enfoque a largo plazo», *Del metal al motor. Innovación y atraso en la historia de la industria metal-mecánica española*, PASCUAL, P. y FERNÁNDEZ PÉREZ, P. (eds.), Fundación BBVA, Barcelona.
- [17] GOÑI, I. (2008): «Imitación, innovación y apoyo institucional. Estrategias de penetración en los mercados internacionales de las empresas armeras vascas durante el Siglo XX», *Revista de la Historia de la Economía y de la Empresa*, número 2, páginas 207-233, Archivo Histórico del BBVA, Bilbao.
- [18] IZA-GOÑOLA, J. (2005): *ALFA, SA, motor social y económico de la vida eibarresa*, Ego Ibarra Batzordea, Eibar.
- [19] JOHANSON, J. y VAHLNE, J. E. (1977): «The Internationalization Process of the Firm: A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments», *Journal of International Business Studies*, 8, páginas 23-32, Lorraine Eden, USA.
- [20] MARSHALL, A. y MARSHALL, M. P. (1879): *The Economics of Industry*, McMillan, Londres.
- [21] MORTERA, A. (1997): *Las pistolas españolas tipo «Mauser»*, Quirón Ediciones, Valladolid.
- [22] MUJICA, G. (1908): *Monografía histórica de la Villa de Eibar*, 3.ª edición de 1984, Ayuntamiento de Eibar, Eibar.
- [23] PAUL, J. I. (1976): *Evolución de la industria armera de Eibar*, Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Guipúzcoa, San Sebastián.
- [24] PIORE, M. y SABEL, C. (1990): *La segunda ruptura industrial*, Alianza Universidad, Madrid.
- [25] SÁIZ, J. P. (1999): «Patentes, cambio técnico e industrialización en la España del Siglo XIX», *Revista de Historia Económica*, Año XVII, número 2, Madrid.
- [26] VALDALISO, J. M. y LÓPEZ, S. (2000): *Historia económica de la empresa*, Crítica, Barcelona.

Nuevos incentivos
al control del sector
financiero

El cambio de ciclo
y de políticas de
cooperación

Consecuencias de la
crisis sobre el modelo
económico en las
potencias asiáticas

Infraestructuras,
energía y medio
ambiente

Países y regiones:
análisis y estadísticas

CLAVES

DE LA
ECONOMÍA
MUNDIAL



Incluye CD

09