

De Esperanza y Unceta a ASTRA-Unceta y Cía., S.A., una empresa armera ante el mercado internacional (1908-1970)

IX Congreso Internacional de la Asociación Española de Historia Económica

Sesión B-5: *La internacionalización de la empresa española en perspectiva histórica.*

Igor Goñi Mendizabal

Universidad del País Vasco-Euskal Herriko Unibertsitatea

igor.goni@ehu.es

1. Introducción

Es conocida la importancia que los mercados internacionales tenían para la industria armera vasca desde finales del siglo XIX. La estrechez del mercado interior español no sólo por razones de renta, sino también por las disposiciones administrativas en torno a la tenencia y uso de armas, obligaba en gran medida a las empresas del sector a buscar mercados alternativos en el exterior, sobre todo en el caso de aquéllas dedicadas a la fabricación de armas cortas con destino al mercado civil. La mayor parte de ellas conseguían competir en esos mercados ofreciendo armas de baja calidad y precio, aunque algunas lograron algunos éxitos comerciales con armas de una gama superior (Goñi, 2007). Por tanto, nos encontramos con un sector que ya a finales del siglo XIX contaba, al menos, en lo que hacer referencia a las exportaciones con un elevado grado de internacionalización. El objetivo del presente trabajo sería profundizar en el análisis de la internacionalización de la industria armera a través de un estudio de caso, el de la empresa Unceta y Cía. de Gernika-Lumo (Bizkaia). Se trata sin duda de un ejemplo representativo de este sector ya que, por circunstancias que ya han sido tratadas en otros trabajos (Goñi, 2007 y 2008) y a las que se hará referencia en éste, fue una de las empresas que se mantuvo en la actividad armera desde sus comienzos hasta su desaparición a finales del siglo pasado.¹

¹ Aún hoy subsisten empresas que en sus orígenes se dedicaron a esta actividad pero que acabaron derivando hacia otro tipo de producciones, como Olave, Solozabal y Cía. empresa fabricante de material de oficina; Orbea fabricante de bicicletas integrada actualmente en Mondragón Corporación Cooperativa o el grupo Alfa, que abarca una amplia gama de productos, desde máquinas de coser hasta todo tipo de piezas para maquinaria.

Durante la reunión preparatoria de esta sesión sobre la internacionalización de la empresa española en perspectiva histórica, celebrada en Madrid por iniciativa de los coordinadores de la misma, además de efectuarse la presentación de las distintas comunicaciones, tuvimos la oportunidad de escuchar varias ponencias impartidas por profesores del área de Economía Aplicada. El objetivo de estas ponencias era ofrecer una perspectiva distinta, más actual, de la cuestión de la internacionalización.

En mi caso, sin duda, resultó especialmente relevante la ponencia del profesor José Antonio Alonso, director del ICEI (Instituto Complutense de Estudios Internacionales), lugar donde se celebró esa sesión. A lo largo de su intervención expuso algunas cuestiones relativas a los factores que determinan la internacionalización de la empresa así como a las características de la misma en el contexto de la globalización, tan en boga en la actualidad.²

Según Alonso serían varios los factores que determinan la ventaja competitiva de una empresa en el ámbito internacional y, por tanto, el paso hacia la internacionalización (Alonso, 2007: pp.26-27). Así, a la hora de determinar su estrategia en los mercados, la empresa debería identificar los recursos con los que cuenta para desarrollar su acción competitiva (capacidades tecnológicas relacionadas con la producción, organización o comercialización; poder de mercado, tamaño etc.) así como las posibilidades y oportunidades que ofrece el mercado en el que opera (extensión y profundidad del mismo, dinamismo, clima competitivo etc.).

Estos aspectos estarían complementados por un tercer elemento, más subjetivo que los anteriores, como son las actitudes y aptitudes de los directivos de la empresa. En éstas se incluyen aspectos como los valores dominantes en el seno de la empresa, el estilo de dirección, la disposición para asumir riesgos, la experiencia adquirida o la formación del *management* de las empresas. Este tercer factor adquiere en el caso de la estrategia internacional una importancia sustancial. Por un lado, la internacionalización requiere de capacidades especializadas que no se pueden conseguir en su totalidad en el mercado nacional como el conocimiento de los mercados exteriores o las redes empresariales existentes en los mismos, así como la dinámica de funcionamiento de cada uno de ellos. Este tipo de capacidades se suelen obtener y perfeccionar a lo largo del tiempo a través de la propia experiencia de la empresa en los mercados

² Estas reflexiones, tal y como nos indicó, están recogidas en un artículo recientemente publicado en la revista Información Comercial Española (Alonso, 2007).

internacionales, y son acumuladas y puestas en práctica por los directivos de la misma. Por tanto, las capacidades y experiencia del *management* se convierten en un factor determinante para la decisión de iniciar la proyección internacional de la empresa.

Además, los mercados exteriores representan un entorno menos conocido en el que es más costosa la obtención de información sobre los competidores, canales de comercialización, características de la demanda, gestión de las divisas etc. Por tanto esos mercados están sujetos a mayores imprevistos y son más inciertos que el mercado nacional. A este respecto, los directivos de la empresa vuelven a jugar un papel fundamental, pues su habilidad para detectar las posibilidades de negocio y su mayor o menor aversión al riesgo serán determinantes para el establecimiento de la futura estrategia de la empresa. Por tanto, el disponer de capacidades competitivas como las anteriormente descritas no es suficiente para que una empresa consiga el éxito en el proceso de internacionalización, es fundamental además, que los directivos de la misma sean conscientes de esa ventaja y que disponga de la formación y la motivación necesarias para emprender ese proceso.

Los tres factores citados, las capacidades competitivas, la posición y oportunidades en los mercados y las actitudes y aptitudes del *management*, no son independientes ni excluyentes, sino que conforman un conjunto de variables que interactúan y se condicionan mutuamente determinando la estrategia futura de la empresa. Es decir, las capacidades competitivas de una empresa son inútiles si, por su incapacidad o aversión al riesgo, la dirección no las percibe o no las aprovecha; y, disponer de una dirección con una gran formación y una actitud adecuada resulta inservible si la empresa no dispone de ninguna capacidad competitiva o no se encuentra en un entorno de mercado adecuado. Existiría un cuarto factor, que Alonso también cita, que sería el compuesto por las ventajas del país, refiriéndose a los beneficios o inconvenientes que las condiciones de un país otorgan a las empresas que operan en el mismo.

En otra parte de su trabajo el profesor Alonso (Alonso 2007, pp.28-30) hace referencia a las características de los procesos de internacionalización de las empresas en el contexto de la globalización actual. Así, indica que el crecimiento económico se basa no sólo en un incremento de la producción sino también en una ampliación de la gama de bienes y servicios producidos a través de la especialización de las empresas. Este proceso afectaría no sólo a los bienes y servicios finales, sino también a las fases

intermedias del proceso productivo. El incremento del peso del sector servicios en las economías más maduras respondería, en gran medida, a la oferta por parte de empresas autónomas de una serie de servicios especializados que antes se integraban dentro de la transformación manufacturera. Este proceso de segregación de ciertas actividades especializadas a la búsqueda de reducción de costes y mejoras productivas ha venido acompañado de una mayor dispersión geográfica de las mismas, gracias a las mejoras en la comunicación y el transporte, lo que, según Alonso, sería algo nuevo y propio de la época actual. Es decir, nos encontraríamos no sólo ante la segregación de ciertas actividades a empresas externas especializadas sino que además este proceso superaría las fronteras nacionales, llegándose a lo que se ha venido a denominar como producción multilocalizada u *off-shoring*. Aunque sigue habiendo empresas que integran los procesos productivos completos y se dedican a la comercialización internacional de bienes finales, “cada vez son más las empresas que se internacionalizan a través de su inserción en cadenas globales de producción, a través de su aportación de tareas o servicios especializados.”³

El desarrollo de la multilocalización ofrecería por tanto nuevas oportunidades para la internacionalización de la empresa integrándose ésta en los procesos productivos internacionales mediante la especialización en alguna de las actividades intermedias que los constituyen. En este contexto juegan un papel determinante las redes empresariales, ya que se hace imprescindible para poder integrarse en la cadena del proceso productivo la existencia de sistemas de acuerdos con otras empresas que posibilite la coordinación de tareas.

Asimismo, la multilocalización pone en cuestión el supuesto carácter gradual de la internacionalización, que exigía un asentamiento previo de las empresas en el mercado nacional que les permitiera adquirir las capacidades, tanto competitivas como las referentes a las aptitudes y actitudes del *managemnt*, necesarias para afrontar el proceso de internacionalización. En el contexto actual, las empresas, en el caso que acierten con la elección de la fase del proceso productivo en el que se especializan y consigan integrarse en una red de empresas internacional, pueden lograr desde sus inicios una naturaleza global. Al integrarse en un sistema que ya está operando en el mercado internacional no resulta relevante ni la experiencia internacional previa de la empresa ni

³ Alonso, 2007: p. 29.

su tamaño para tener éxito en el proceso de internacionalización desde el propio surgimiento de la misma (Alonso, 2007:39).

A lo largo del presente trabajo se pretende demostrar a través del análisis de la relación de la Unceta y Cía. con los mercados internacionales que muchos de los aspectos novedosos expuestos por el profesor Alonso en lo referente a la internacionalización de las empresas ya se daban en una pequeña empresa familiar vasca a comienzos del siglo XX. Aprovechando la riqueza de las fuentes utilizadas (casi toda la información ha sido obtenida de la correspondencia) se pretende, además, resaltar el papel que las aptitudes pero sobre todo las actitudes de los directivos jugaron en el proceso de internacionalización de la misma.

2. J. Esperanza y P. Unceta (1908-1924). Una empresa internacionalizada desde sus inicios

El 27 de julio de 1908 Juan Esperanza (1860-1951) y Juan Pedro Uncetabarrenechea (1854-1934) constituyeron en Eibar la sociedad regular colectiva “Pedro Unceta y Juan Esperanza” con el objetivo de dedicarse a “la fabricación mecánica de distintos artículos ó manufacturas de hierro y de acero”.⁴ Juan Esperanza, natural de Aragón, era un mecánico que llevaba ya varios años residiendo en Eibar donde había logrado prosperar asociado a otro armero de la localidad, Isidro Gaztañaga.⁵ Juan Pedro Unceta, en cambio, era un comerciante ferretero de la localidad, negocio en el que continuó durante toda su vida y que aún hoy sigue vivo en manos de sus descendientes.⁶

En conmemoración del cincuentenario de la sociedad la empresa publicó un libro en el que se glosaba la fundación de la misma, describiendo a sus socios como sigue:

El primero era eibarrés, como eibarreses fueron todos sus mayores. Tenía su solar en el valle de Arrate y de allí había descendido hasta "la calle" para trabajar como aprendiz artesano en el pequeño taller familiar de uno de sus tíos.

⁴ Escrituras de la sociedad. Archivo Gernikazarra. Fondo Esperanza y Unceta.

⁵ La sociedad Gaztañaga y Esperanza aparece por primera vez en el Boletín Oficial de la Propiedad Industrial con una patente (nº 33621) por “Un aparato para caldear y soldar eléctricamente los cañones pareados de las escopetas, con la regleta intermedia correspondiente”, aunque en la Matricula industrial solo figura como tal desde 1911 (Calvó, 1997: p. 215). En cualquier caso, Juan Esperanza declaró la ocupación de dos operarios en su taller entre 1902 y 1907 (Calvó, 1997: p. 187).

⁶ Ver <http://www.unceta.es>

Iniciado así en la producción industrial, fue sucesivamente montador de armas, fabricante y exportador de ellas y al final comerciante ferretero y corresponsal bancario. D. Pedro Unceta era menudo, vivaz, parco en palabras, concienzudo, razonador.

D. Juan Esperanza era aragonés y había llegado a Eibar tras corta estancia en Irún, buscando maestros para su amor por la mecánica y campo para el desarrollo de sus claras ideas. Tras corto aprendizaje, se había impuesto en todos los secretos del arte y había llegado a ser uno de los más distinguidos mecánicos de la localidad. En la misma "Exposición de Artes e Industrias" fue galardonado por las piezas que, hechas por él a máquina, había expuesto en el Certamen. Era fuerte, locuaz, reposado en sus juicios, activo, estudioso y observador.”⁷

Según las escrituras la sociedad quedó constituida con un capital de 43.000 pesetas aportado por ambos socios no sólo en metálico, sino también con maquinaria, materiales y obra ejecutada. También quedaron claramente definidas las funciones de cada uno de ellos dentro de la sociedad. Así, Juan Esperanza se haría cargo de la dirección técnica del taller, por lo que percibiría un salario mensual de 200 pesetas, mientras que la dirección y administración de la sociedad corresponderían a Pedro Unceta quien percibiría el salario que acordaran ambos socios, aunque en principio, no se estipulaba ninguno.

Esta separación de funciones respondía a una estructura típica de la mayor parte de las sociedades surgidas en Eibar durante aquellos años de prosperidad de la exportación de armas de finales del XIX y principios del XX (Goñi, 2007: pp. 392-399). Generalmente uno de los socios era un armero que había logrado prosperar o ahorrar algún capital trabajando en alguna de las fábricas de la localidad, que tomaba la decisión de establecerse de forma independiente. Estas personas, cualificadas en cuestiones técnicas, solían tener ciertas carencias en aspectos comerciales y administrativos por lo que tendían a asociarse a otras personas que aportaran esa clase conocimientos al negocio. En este caso, tal y como nos indica la descripción anteriormente citada, Pedro Unceta además de disponer de una importante experiencia comercial también estaba dotado de conocimientos técnicos.

Son muchos los ejemplos de este tipo, pero destaca por ejemplo el caso de Bonifacio Echeverría, otra de las sociedades que, creada en la misma época, también

⁷ 1908-1958. ASTRA Unceta y Compañía, S.A.: pp. 6-8.

logró hacerse un nombre en el sector como fabricante de las pistolas STAR. Esta empresa fue constituida inicialmente bajo la denominación “B. y J. Echeverría” al participar en ella Julián Echeverría, hermano de Bonifacio. Éste se destacó como diseñador de las primeras pistolas automáticas producidas por la empresa, aunque finalmente abandonó la sociedad al ser nombrado Director de la Escuela de Armería de Eibar, cargo en el que permaneció desde su creación en 1913 hasta el inicio de la guerra civil.

A pesar de que según las escrituras la denominación de la sociedad era “Pedro Unceta y Juan Esperanza”, en la práctica, por algún error involuntario, toda la correspondencia y otros documentos, incluyendo contratos con el Estado, fueron girados y firmados bajo la denominación “J. Esperanza y P. Unceta”. Esta última denominación no fue legalizada por escritura hasta el 7 de noviembre de 1914⁸ pero, por razones prácticas, será la que utilicemos a lo largo de este trabajo.

Los comienzos de la actividad del negocio no fueron, aparentemente, excesivamente ambiciosos y no hacían sospechar el importante crecimiento que se avecinaba y las grandes expectativas que sus fundadores albergaban. El taller contaba en 1911, tres años después de la constitución de la sociedad, con 16 operarios y ocho aprendices y se dedicaba principalmente a la mecanización de piezas de armas, principalmente armazones⁹, para otras empresas montadoras de la localidad. Sus principales clientes eran las empresas *Arizmendi* y *Goeneaga*¹⁰ y *Martin Antonio Bascaran*¹¹ también de Eibar.

Por tanto, podríamos decir que, en sus inicios, no era más que uno de los múltiples talleres que integraban la estructura tradicional de la industria armera de Eibar, donde varias empresas montadoras, propietarias de las patentes y diseño de las armas, subcontrataban la producción de piezas a pequeños talleres de la zona para montarlas luego en sus propias instalaciones.

⁸ Escrituras de la sociedad. Archivo Gernikazarra. Fondo Esperanza y Unceta.

⁹ El armazón es la base, de hierro o acero, sobre la que después se montan el resto de piezas que conforman un arma corta.

¹⁰ Sociedad conformada por Francisco Arizmendi y Pedro Goenaga en 1904, declarando en la matrícula industrial un taller con una plantilla de unos 10 operarios entre 1907 y 1910, viéndose incrementada a partir de 1911 hasta los 40-50 trabajadores (Calvó, 1997: p. 109).

¹¹ Martin Antonio Bascaran figura en la matrícula industrial de Eibar como propietario de un pequeño taller, en el que declara un operario, entre 1881 y 1889; identificándosele en la misma como armero hasta 1911. A partir de ese año figura como titular de un taller con una plantilla de 10 a 20 trabajadores. Era el fabricante de las pistolas automáticas MARTIAN en los calibres 6,35 y 7,65mm, además de otras armas de fuego como escopetas (Calvó, 1997: p. 130).

2.1. Las pistolas Victoria y las ventas al exterior

El paso al estadio superior de empresa montadora se produjo tras incorporarse a la misma dos nuevos elementos que permitieron poner en marcha un proyecto de fabricación de pistolas automáticas completas, que resultaría enormemente beneficioso y determinante para el futuro de la misma. Por un lado, obtuvieron los derechos de fabricación de un arma competitiva en el mercado en base a los diseños del eibarrés Pedro Careaga y, por otro, la firma barcelonesa Eduardo Schilling S. en C., puso a su disposición la estructura necesaria para poder comercializar el nuevo producto.

Pedro Careaga (1884-1964), registró una patente de pistola automática en 1911 bajo la denominación de PISTOL ESTOC que, basándose en los modelos Browning 1903 y 1906, incorporaba algunas variantes con respecto a aquéllos. Destacaba la disposición del mando del seguro junto al gatillo del arma, particularidad que posteriormente caracterizaría a casi todas las pistolas fabricadas en la localidad.¹²

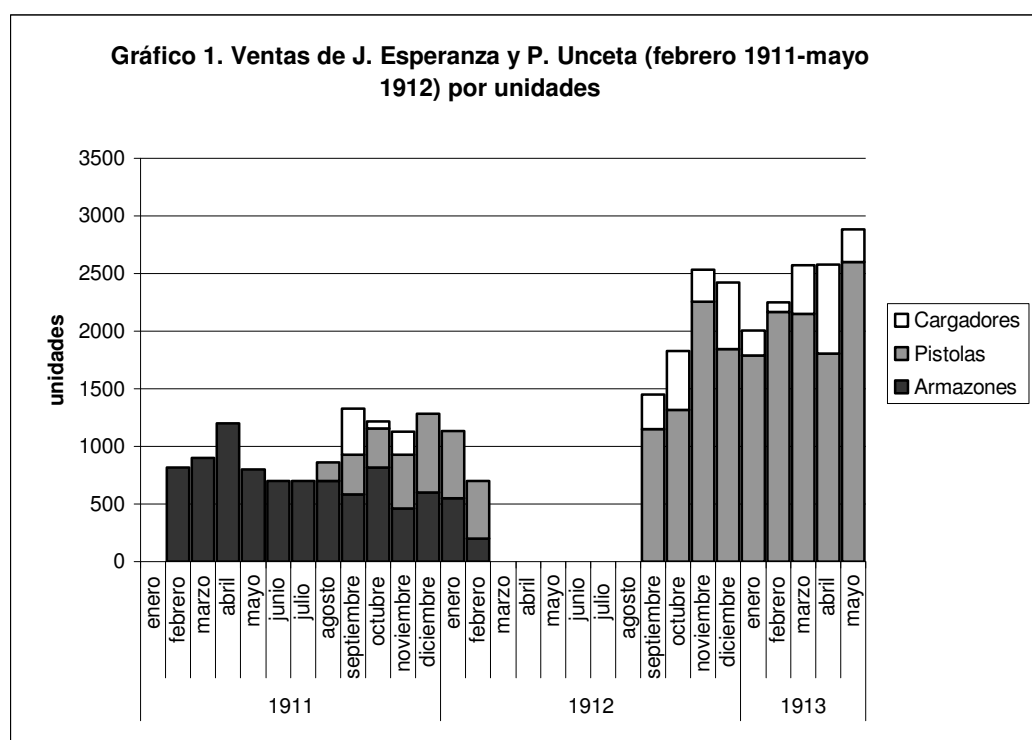
Eduardo Schilling era un empresario que había iniciado su actividad en el sector armero a finales del siglo XIX como propietario de un taller en Eibar, trasladándose poco después a Barcelona. Allí, montó un nuevo taller al que incorporó más tarde las instalaciones de su suegro el armero Luis Vives. A partir de 1903 la sociedad se denominó *Eduardo Schilling S. en C.* centrandose su producción en la fabricación de escopetas de caza que alcanzaron cierto prestigio en aquella época por su elevada calidad (Calvó, 1997: pp. 305-306). Pero, por otro lado, esta sociedad también se destacó por ser la distribuidora de armas más importante de España por aquellos años junto con la armería *Beristain y Cía.* también de Barcelona. Desconocemos cuándo y en qué circunstancias se iniciaron las relaciones de *J. Esperanza* y *P. Unceta* con estas dos personas pero, ya desde sus inicios, la correspondencia de la sociedad nos muestra que éstas estaban bastante avanzadas.¹³

El proyecto preveía la producción de pistolas automáticas basándose en los modelos diseñados por Pedro Careaga con la incorporación de algunas innovaciones

¹² Este sería el primer ejemplo de pistola tipo Eibar que se conoce y que dio fama, y en algunos casos desprestigio por su escasa calidad, a las pistolas automáticas fabricadas en el País Vasco (Goñi, 2007: p. 414)

¹³ Es necesario hacer constar que a pesar de que la sociedad fuera constituida en 1908, el primer libro copiador de cartas se inicia en diciembre de 1910.

patentadas por Juan Esperanza como el indicador de carga *Hope*.¹⁴ La casa *E. Schilling S. en C.* se encargaría de su comercialización exclusiva en España y Portugal comprometiéndose, por su parte, a la adquisición de un total de 1.500 unidades mensuales. El inicio de la producción sufrió varios retrasos por lo que, como puede observarse en el gráfico 1, la venta de armazones a *Martín A. Bascaran* y *Arizmendi* y *Goenaga* continuó siendo su actividad principal durante varios meses hasta que fue abandonada completamente a mediados del año 1912.



Fuente: Correspondencia de de J. Esperanza y P. Unceta. Archivo Gemikazarra

Las pistolas se vendieron, en su mayor parte, bajo la marca Victoria y tuvo una gran aceptación en el mercado español. Gracias a la creciente demanda, pronto se alcanzaron niveles de producción y venta superiores a los inicialmente estipulados por

¹⁴ Se trataba de un dispositivo que permitía saber a simple vista si el arma tenía o no una bala en la recámara, lo que incrementaba la seguridad de la misma al evitar disparos accidentales. Este dispositivo fue patentado por Juan Esperanza en 1911 (Calvó, 2007: p. 188).

el contrato con Schilling, lo que obligó a modificarlos al alza en nuevos y sucesivos acuerdos. Este incremento de la demanda no correspondió únicamente a la demanda procedente del mercado nacional sino a la paulatina introducción del producto en otros mercados europeos. La estrategia de la empresa, en este sentido, siguió siendo la de conceder la exclusiva de venta a otras empresas, desentendiéndose en gran medida de la comercialización de sus productos. Así, *Eduardo Schilling S. en C.* obtuvo la concesión de la exclusiva sobre el mercado francés¹⁵ y alemán, mientras que *Thieme y Edeler*,¹⁶ compañía radicada en Lieja (Bélgica), la obtuvo para Bélgica y Austria. Progresivamente ambas empresas fueron obteniendo nuevas concesiones sobre otros tantos mercados a cambio de asegurar mayores consumos mensuales de pistolas Victoria.

La siguiente tabla nos permite ver la distribución del valor de las ventas de la empresa en 1912 por clientes. Las ventas asignadas a *J. Esperanza y P. Unceta* corresponden a ventas realizadas directamente en fábrica¹⁷ o a países, principalmente americanos, no sujetos a los acuerdos firmados con Schilling o Thieme y Edeler.

Cuadro 1. Estructura de las ventas de por clientes

	Septiembre-Diciembre 1912		Enero-Mayo 1913	
	nº pistolas	%	nº pistolas	%
<i>Eduardo Schilling s. en C.</i>	3.705	56,40	5.599	53,25
<i>Thieme y Edeler</i>	2.787	42,43	4.793	45,59
Otros	69	1,05	99	0,94
<i>J. Esperanza y P. Unceta</i> (ventas directas en fábrica)	8	0,12	23	0,22
Total	6.569	100,00	10.514	100,00

Fuente: Correspondencia de de *J. Esperanza y P. Unceta*. Archivo Gernikazarra

¹⁵ Para el caso de Francia, *J. Esperanza y P. Unceta* recibieron una primera oferta por parte de un tal Raymond Elías de París quien realizó algunas prospecciones de mercado, perolas presiones por parte de *E. Schilling S. en C.* hicieron que esa relación fracasara y que la exclusiva fuera concedida a la casa barcelonesa. Correspondencia de 1912. Libros copiadore de cartas de *J. Esperanza y P. Unceta* nº 1 y nº 2. Fondo Esperanza y Unceta. Archivo Gernikazarra.

¹⁶ Esta sociedad, fundada por los alemanes Adolfo Thieme y Guillermo Edeler, se trasladó posteriormente a Eibar donde años más tarde crearían la Sociedad Española de Armas y Municiones (SEAM) empresa que se dedicó no sólo a la comercialización de armas sino también a la fabricación de cartuchos. Sobrevivió a la Guerra Civil y posteriormente fue adquirirda por la Sociedad Española de Explosivos.

¹⁷ Mensualmente *J. Esperanza y P. Unceta* remitía una nota con las ventas efectuadas en fábrica por residentes en España u otro país incluido en el acuerdo y abonaba a *E. Schilling* las cantidades que le correspondían por su venta.

El hecho de que la empresa siguiera esta estrategia de comercialización nos impide conocer los mercados de destino de estas armas, ya que no siempre era el país sujeto a exclusiva donde se producía su venta final. Como ya ha sido tratado en otro trabajo del autor (Goñi, 2008) la correspondencia de *J. Esperanza* y *P. Unceta* nos permitió constatar una estrategia seguida por muchos armeros vascos de la época para introducirse en los mercados internacionales. Exportaban las armas a un país con prueba obligatoria (en este caso Bélgica) bajo una marca comercial atractiva para el consumidor y que ocultara el origen español de las mismas. Allí, aunque la calidad del producto no fuera muy elevada, conseguían pasar la prueba, al ser ésta más sencilla para las armas ya terminadas. Una vez obtenida la certificación del Banco Oficial de Pruebas de Lieja y marcada con el punzón acreditativo de ella, el arma podía ser reexportada a cualquier lugar del mundo y el consumidor, confundido por la marca del arma, adquirirla pensando que se trataba de un arma genuinamente belga. Esta estrategia la utilizó *J. Esperanza* y *P. Unceta* con sus concesionarios en aquel país¹⁸ que adquirieron pistolas Victoria con marcas como *Dewaf*, *Belgium* o la que sin duda representó el mayor grado de refinamiento de esta estrategia:

Manufacture Liégeoise d'armes á feu-soc-du
Liège (Belgique) Patent N°51.350

La convivencia entre ambas casas comerciales no fue armoniosa precisamente, ya que *Schilling S. en C.* denunciaba continuamente ventas de armas destinadas a *Thieme* y *Edeler* en territorios de su exclusiva, principalmente en Francia.

Nos hace pasar un rato muy desagradable una carta que nos dirige la casa Schilling de Barcelona del 9 corriente juntamente con la copia de otra que el 8 corriente han dirigido a Vds. dicha casa, la que nos entera de que Vds. han infringido sin escrúpulo de ningún género el compromiso que tienen Vds. contraído con nosotros a más lo que tienen tratado con la Casa Schilling.

[...]

Desconocemos el número de ventas que hayan podido hacer a espaldas del Sr. Schilling, pero si ellos se han enterado de una factura, basta para ver la intención y ello es lo suficiente para que se revele contra Vd. pues fallar a un

¹⁸ Schilling también vendió pistolas con marca distinta a la Victoria pero no podemos certificar que estas adquisiciones respondieran también a la misma estrategia. Es posible que el objetivo fuera únicamente dotarlas de una marca más atractiva para algún mercado en concreto. Las marcas utilizadas en este caso fueron: Muxi, Scott y Brunswig.

*compromiso de una casa así, seria y formal en extremo, es tocar en sus fibras más delicadas.*¹⁹

La repetición de estos hechos y otros similares, hizo que las relaciones entre *J. Esperanza y P. Unceta* y *Thieme y Edeler* se enturbiaran cada vez más y que finalmente, en 1914, decidieran rescindir sus acuerdos con esa casa.²⁰

2.2. J. Esperanza y P. Unceta. ¿Una empresa internacionalizada?

Por tanto, como hemos visto, a pesar de que sus principales mercados se encontraran en el exterior, la relación de la empresa con aquéllos se realizaba indirectamente a través de empresas comercializadoras. Esto podría hacernos pensar que tanto Juan Esperanza como Pedro Unceta mostraban, como empresarios, cierta aversión al riesgo que implicaba la internacionalización de su empresa. Nada más lejos de la realidad pues las relaciones de estos con el exterior fueron intensas, aunque desde una vertiente que quizá resulte sorprendente para una empresa fundada hace cien años.

Desde el inicio de la fabricación de pistolas completas *J. Esperanza y P. Unceta* mostraron un especial interés por conseguir el máximo de calidad en sus pistolas, lo que, según su criterio, únicamente podía conseguirse a través de la utilización de los mejores materiales. Como se ha comentado anteriormente, la estructura productiva de la industria armera de Eibar estaba conformada por multitud de talleres que suministraban piezas a las empresas montadoras. La producción de las pistolas Victoria siguió también este mismo modelo organizativo ya que la mayor parte de las piezas necesarias para la fabricación de las mismas eran subcontratadas. Pero la peculiaridad de esta empresa fue que, para conseguir los niveles de calidad que pretendían, la mayor parte de las piezas y otros materiales fueran subcontratados a empresas extranjeras a pesar de que esto incrementaba el precio final del arma. Este interés en primar la calidad por encima del precio, y esa vocación internacional, la mostraron incluso antes de iniciarse la producción de las primeras armas completas:

¹⁹ Carta de Esperanza y Unceta a Thieme y Edeler de Lieja, 11 de Octubre de 1912. Libro copiador de cartas de J. Esperanza y P. Unceta nº 3. Fondo Esperanza y Unceta. Archivo Gernikazarra.

²⁰ Hay otras fuentes que nos indican el tipo de comportamiento que tenía esta sociedad en los negocios: “En Eibar, Thieme y Edeler, “los alemanes”, tenían fama de despiadados con los fabricantes a los que la crisis empujaba a ofertarles producción” (Calvó, 1997: p. 319).

Refiriéndonos a la diferencia de precio de la pistola cal. 6.35, que encuentran hoy, según la referida carta, debemos hacerles saber que esta su casa se propone ejecutar un artículo muy superior al que Uds. se refieren y demás modelos que se fabrican actualmente en esta plaza, tanto en la clase de material como en su construcción y acabado; [...].No pretendemos emplear aceros del país ni fundidos, a imitación de otros fabricantes, pues el material que hemos de consumir será el acero “Cockerill” lo que podremos probar en todo momento. Lo que demuestra, que nuestro deseo es el de continuar trabajando mucho tiempo siendo muy superior a los demás de su clase; pues con la baratura y mala clase ya se sabe a donde se va a parar.²¹

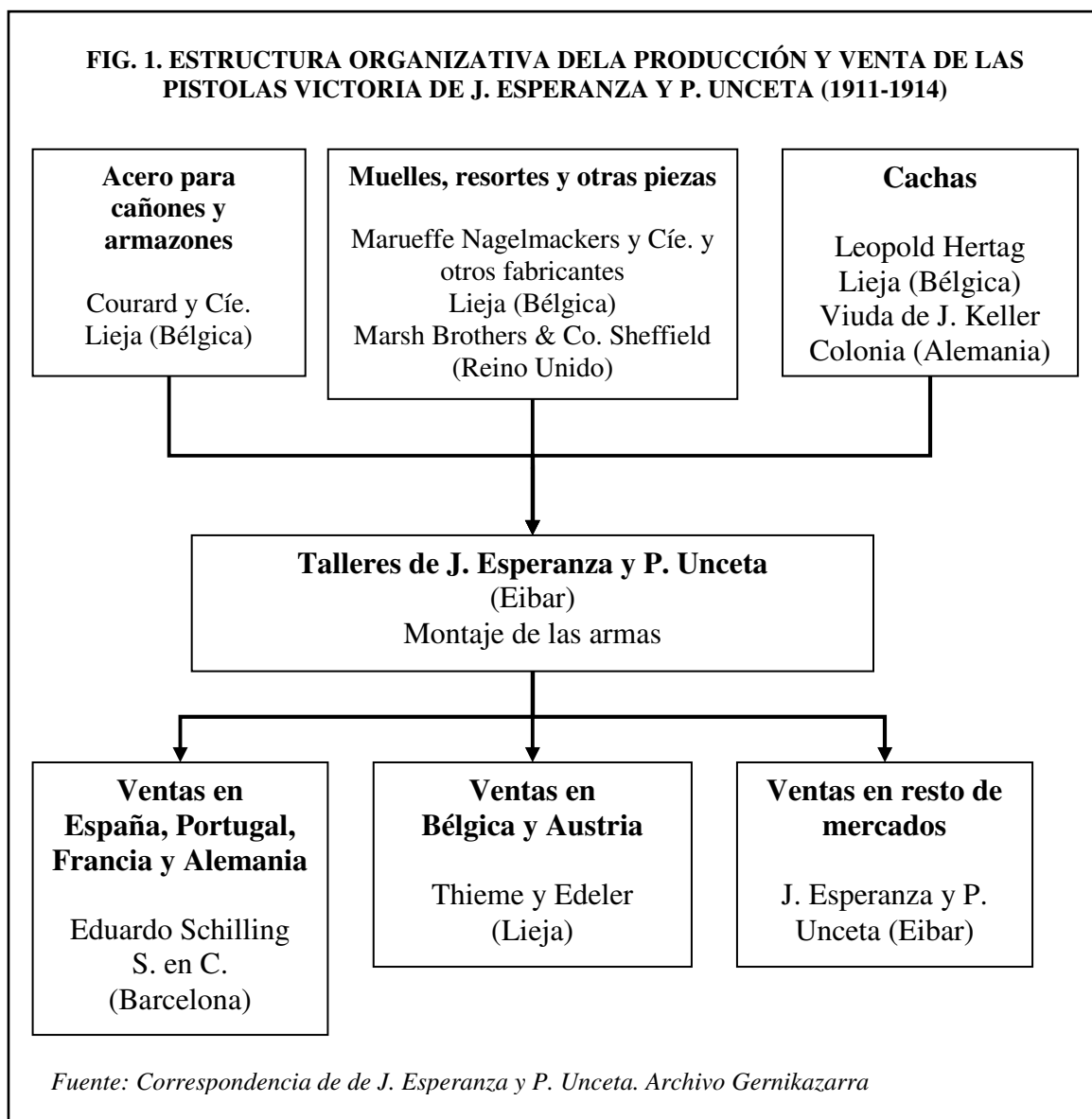
La figura 1 nos muestra la estructura organizativa del proceso de producción y comercialización de las pistolas Victoria en 1912. La mayor parte de los suministradores utilizados por la empresa eran de Lieja, aunque posteriormente también se ha constatado la adquisición de piezas en Francia, Alemania y Gran Bretaña. También adquirirían algunas de las piezas de talleres locales pero sólo en elementos del arma de menos exigencia.²² Muchos de los contactos con estas empresas se efectuaron tras el viaje que Juan Esperanza realizó por varios países europeos en los que además pretendía conocer algunos procesos productivos que pudieran ser integrados en sus talleres.²³

²¹ Carta de Esperanza y Unceta a Eduardo Schilling S. en C. de Barcelona, 6 de Marzo de 1911. Libro copiador de cartas de J. Esperanza y P. Unceta nº 1. Fondo Esperanza y Unceta. Archivo Gernikazarra.

²² Ver anexo 7.1.

²³ Ver anexo 7.2.

FIG. 1. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DE LA PRODUCCIÓN Y VENTA DE LAS PISTOLAS VICTORIA DE J. ESPERANZA Y P. UNCETA (1911-1914)



Por tanto, *J. Esperanza y P. Unceta*, desde sus inicios, mostró un elevado grado de internacionalización tanto en lo que hace referencia a su proceso productivo como a la comercialización de sus armas.

En ese año de 1912 aparecen también las primeras referencias a la relación entre la compañía *J. Esperanza y P. Unceta* y el Conde de Campo Giro,²⁴ quien tras varios años

²⁴ Venancio López de Ceballos Aguirre, Conde de Campo Giro, nació en Peña Castillo, Santander, en 1856 ingresando en la Academia Militar de Caballería en 1876. A lo largo de su carrera militar estuvo destinado entre otros lugares en Melilla (1893), como capitán, y, tras su ascenso a comandante de Estado Mayor, también en Cuba (1895), donde obtuvo varias condecoraciones. Una vez finalizada la guerra regresó a España siendo elegido Diputado por Cáceres. Durante aquellos años, en los que fijó su residencia en Madrid, dejó aparcada su actividad profesional como militar dedicándose al diseño de armas automáticas, actividad por la que registró un buen número de patentes (Calvó, 1997: p. 148).

realizando experimentos y modificaciones, finalmente, por R.O. de 24 de Septiembre de 1912, había conseguido que una pistola automática de su invención fuera declarada reglamentaria por el Ejército Español en sustitución de la alemana Bergmann. Estos contactos fueron anteriores a la declaración del arma como reglamentaria para el Ejército, y consecuencia de los primeros pasos dados por el inventor para acometer la explotación comercial de sus patentes.

La reglamentación del arma abrió nuevas posibilidades de expansión a la empresa al permitirle acceder a contratos militares de los cuales la industria armera vasca había permanecido excluida durante muchos años. Estas perspectivas, unidas al ya próspero negocio de las pistolas comerciales,²⁵ no hicieron más que poner aún más en evidencia las inadecuadas instalaciones con las que contaba la empresa para llevar a cabo su actividad e intensificar la búsqueda de una nueva localización que ya había sido iniciada unos meses antes.

De 25 pistolas diarias que se fabricaban al iniciar el negocio se ha elevado la producción en un año a 100 pistolas diarias.

Tan súbito desarrollo nos ha obligado a extender considerablemente los talleres, que por deficiencias del local nos hemos visto obligados a alquilar hasta 4 locales en diferentes edificios; fácil es comprender que estos talleres aislados perjudican notablemente el buen régimen de la fabricación y la suma de sus alquileres sube por encima de los réditos de un capital invertido en un edificio que satisfaga todas las necesidades.²⁶

Tras varios intentos infructuosos en el propio Eibar y en otras localizaciones, como la que corresponde a la misiva anterior, finalmente se trasladaron a Gernika-Lumo en Vizcaya en Julio de 1913. Allí se instalaron en una fábrica de nueva planta cuyos gastos de construcción fueron sufragados, a modo de subvención, por el ayuntamiento de la villa foral.

Por influencias del Señor Gandarias de Bilbao, hemos conseguido instalar una gran fábrica que llena todas nuestras exigencias, de estilo moderno, en Guernica (Vizcaya) junto a la estación de f.c. con suficientes terrenos para en caso de ampliación; cuyo coste pasará de ptas. 100.000 (cien mil) y todo gratis. Como nos han parecido ventajosas las condiciones, hemos aceptado desde un principio y estamos estudiando el modo de hacer el traslado para cuando

²⁵ Este es el término que utilizaban los armeros para referirse a las armas destinadas al mercado civil.

²⁶ Carta de Juan Esperanza a Juan Aniel Ortega, Alcalde de Vitoria, 10 de Mayo de 1912. Libro copiadador de cartas de J. Esperanza y P. Unceta nº 2. Fondo Esperanza y Unceta. Archivo Gernikazarra.

*pongan la fábrica en condiciones y de este modo evitar todo retraso de la marcha de nuestros trabajos.*²⁷

La llegada de esta empresa a Gernika-Lumo fue el germen de otras iniciativas industriales como *Talleres de Guernica S.A.* o *Joyería y Platería de Guernica S.A.* en cuya creación y posterior desarrollo tanto Juan Esperanza como la familia Unceta jugaron un importante papel. Desgraciadamente, desacuerdos con los obreros que se trasladaron desde Eibar generaron un conflicto laboral que desembocó en una huelga a los pocos meses de haberse trasladado a Gernika-Lumo. Las negociaciones no llegaron a buen puerto y el incidente se saldó con el regreso de la mayor parte de los obreros a Eibar.²⁸ La empresa se vio obligada a comenzar casi desde cero, debiendo formar nueva mano de obra surtiéndose de la población local, lo que le provocó no pocos problemas de calidad en sus productos. Afortunadamente, consiguieron recuperarse y en pocos meses la marcha de la fábrica volvió a recobrar el ritmo perdido poco antes del inicio de la Primera Guerra Mundial.

2.3. La Primera Guerra Mundial

Los contratos de exclusividad que la empresa había firmado con las casas que comercializaban sus pistolas obligaban a éstas a adquirir unos mínimos de producción mensual, lo que había permitido a la empresa permanecer al abrigo de los vaivenes del volátil mercado armero durante sus primeros años de vida.²⁹ Pero el inicio del conflicto europeo en agosto de 1914 llevó a la empresa a efectuar importantes transformaciones en su estructura organizativa.

La restricción del comercio en general, y las especiales circunstancias en las que debió desenvolverse el de armas, en particular, impidieron a la empresa mantener el esquema que hemos visto reflejado en la Figura 1. Estos problemas se manifestaron tanto desde el punto de vista de la demanda como de la oferta.

A pesar de que los conflictos bélicos generan una gran demanda de armamento, la mayor parte de las empresas armeras vascas estaban especializadas en la producción de

²⁷ Carta de Esperanza y Unceta al Conde de Campo-Giro, 16 Enero de 1913, Libro copiadador de cartas de J. Esperanza y P. Unceta nº 4. Fondo Esperanza y Unceta. Archivo Gernikazarra.

²⁸ Para todo lo relacionado con la huelga de J. Esperanza y P. Unceta, ver Etxaniz (2000).

²⁹ Para las características de la demanda armera ver Goñi, 2007: pp 388-389.

pistolas y revólveres de pequeño calibre para defensa personal. Éstas resultaban de escasa utilidad en los ámbitos militares donde se primaban armas de una mayor potencia. Como puede observarse en la siguiente tabla *J. Esperanza* y *P. Unceta* no representaba ninguna excepción, pues su expansión se había apoyado principalmente en el modelo de pistola 6,35mm *hammerless*.³⁰

Cuadro 2. Estructura de las ventas de J. Esperanza y P. Unceta, 1912-1913 (pesetas corrientes)

	Enero-marzo 1912*		Septiembre-Diciembre 1912		Enero-Mayo 1913	
	Ptas.	%	Ptas.	%	Ptas.	%
Cal. 6,35 hammerless	16.612	61,0	76.823,3	62,2	14.5514,5	76,2
Cal. 6,35 gatillo	2.850	10,5	2.959,2	2,4	796,4	0,4
Cal. 7,65 hammerless	7.592	27,9	39.900,7	32,3	43.114,4	22,6
Cal. 7,65 gatillo	168	0,6	3.851,3	3,1	1.596,7	0,8
Total	27.222	100,0	123.534,5	100,0	191.021,9	100,0
Total pistolas	27.222	80,6	123.534,5	98,2	191.021,9	97,8
Armazones	5.537	16,4				
Cargadores			1.681,7	1,3	1.957,6	1,0
Otros	1.018	3,0	531,1	0,4	2.406,5	1,2
Total de las ventas	33.777	100,0	125.747,4	100,0	195.386,0	100,0

Fuente: Correspondencia de de J. Esperanza y P. Unceta. Archivo Gernikazarra

La incertidumbre de las primeras semanas de guerra hizo que los pedidos se redujeran enormemente y que *E. Schilling S. en C.* no pudiera cumplir con sus compromisos. Además, las autoridades españolas, aunque no prohibieron explícitamente la exportación de armas,³¹ sí que la obstaculizaron, por lo que los pedidos de armas que comenzaron a llegar, procedentes principalmente de Francia, no podían ser atendidos debidamente. Por otro lado, se presentaba el problema de los suministros de piezas. La mayor parte de ellas, incluso las destinadas a la fabricación de la pistola Campo-Giro, se obtenían de empresas localizadas en Lieja, primera ciudad belga de importancia en ser ocupada por los alemanes.

La empresa debió adaptarse a la situación y al igual que otras empresas de Eibar utilizó subterfugios para poder remitir sus productos a los países enzarzados en el

³⁰ El termino “hammerless” hace referencia a que el martillo del percutor de las pistola está integrado en el mecanismo del arma, mientras que las pistolas con “gatillo visible” son aquellas en las que el martillo percutor está en el exterior y puede ser manipulado por el tirador.

³¹ Por lo menos, hasta el momento, no se ha localizado ninguna disposición legislativa que así lo expresara.

conflicto. Así, *J. Esperanza* y *P. Unceta* consiguió colocar algunos lotes de armas en Francia haciendo creer a las autoridades españolas, utilizando incluso correspondencia falsa, que se trataban en realidad productos enviados por Francia en tránsito para su reexportación al extranjero.³² Otro método utilizado fue la declaración de ferretería u otro tipo de producto en la aduana con el objeto de evitar las dificultades. Estos envíos se realizaron en un primer momento a través de agentes comerciales independientes en territorio francés que ofrecían sus servicios de representación ante las autoridades militares de aquel país a cambio de una comisión. Posteriormente, ante el incremento de las necesidades de armas cortas como consecuencia de las circunstancias de la guerra,³³ las autoridades francesas incrementaron el control sobre el proceso de adquisición, firmando contratos directos con los proveedores vascos. Además, establecieron cierta estandarización en los modelos³⁴ e incluso llegaron a intervenir en la compra de materiales, sobre todo en el caso del acero, cuyo suministro fue centralizado a iniciativa del Ejército Francés. Todas las armas eran enviadas al arsenal de Bayona donde debían ser probadas antes de ser admitidas definitivamente.³⁵

J. Esperanza y *P. Unceta* efectuaron ventas regulares de pistolas ASTRA,³⁶ tanto a Francia como a Italia a partir de 1915. Para su fabricación se hizo necesaria la reestructuración del esquema productivo mostrado anteriormente, ya que la escasez de piezas era el problema más acuciante al que hubieron de enfrentarse. Como podemos observar en la Figura 2 este cambio se tradujo principalmente en un mayor recurso a los productores nacionales, aunque el recurso a los suministradores extranjeros seguía teniendo aún un peso considerable. En este sentido es preciso resaltar que, aun después de haberse iniciado la guerra y gracias a que permanecía abierta la vía Barcelona-Genova-Suiza-Alemania siguieron llegando cachas, con bastante retraso, procedentes de

³² Ver anexo 7.3.

³³ La guerra de trincheras en la que se desarrolló la mayor parte de los combates de esta guerra hizo que las pistolas automáticas y los revólveres se convirtieran en el arma preferida por los infantes en la lucha cuerpo a cuerpo.

³⁴ Se trataba de pistolas tipo Eibar de 7,65mm, cachas de madera y una capacidad de 9 a 12 tiros.

³⁵ Para ver el impacto de la Primera Guerra Mundial sobre el sector armero consultar Goñi (2007), pp. 406-416.

³⁶ El cambio de marca se debió a un problema con Eduardo Schilling y la marca Victoria. Esta marca había sido ya registrada varios años antes por la firma barcelonesa, algo que los armeros vascos desconocían. Esta situación generó ciertas dificultades en su comercialización ya que Schilling exigía la exclusividad de las ventas de pistolas bajo esa marca por ser de su propiedad y un canon por las que se vendieran a través de otros comerciantes. Por ello, finalmente, *J. Esperanza* y *P. Unceta* decidieron registrar una nueva marca, ASTRA, utilizando la Victoria exclusivamente para las ventas destinadas a Schilling.

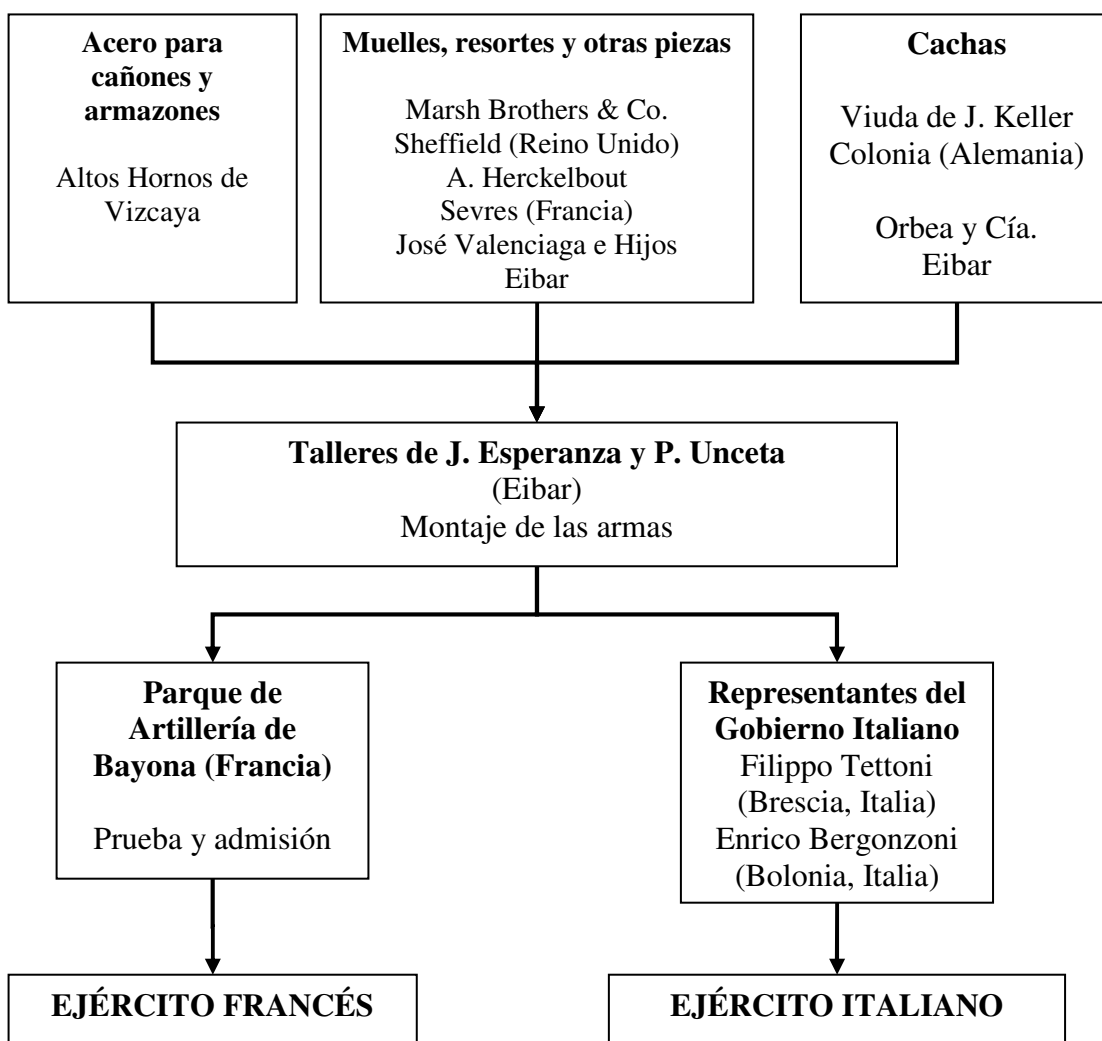
Alemania hasta bien entrado el año 1915.³⁷ La entrada de Italia en la guerra en ese mismo año cerró definitivamente esta vía.

Los suministros procedentes del extranjero, al tratarse de materiales incluidos en el denominado contrabando de guerra, es decir, susceptibles de ser utilizados en la construcción de material de guerra que pudiera ser utilizado por el enemigo, necesitaban un permiso especial de exportación que se obtenía tras justificar que iban a ser utilizados para la fabricación de armas para los aliados. En el caso de Francia no existieron demasiados problemas para la importación a España de estos materiales, aunque sí que surgieron algunas dificultades para la concesión de los permisos en Inglaterra. Finalmente estos obstáculos fueron superados gracias a la intervención del gobierno francés y del Consulado Británico en Bilbao.

Cada vez que un lote de armas era enviado al Arsenal de Bayona, los representantes de la empresa se desplazaban hasta la localidad vascofrancesa para verificar que las pruebas se hicieran correctamente, pues, en el caso de que no se cumplieran unos umbrales mínimos de calidad, el lote completo podía ser rechazado. *J. Esperanza* y *P. Unceta* instaló también un taller donde poder efectuar pequeñas reparaciones en el caso de que alguna de las pistolas mostrara algún pequeño defecto de funcionamiento. Por lo tanto, una vez regularizados los contratos con el gobierno francés el control de la comercialización pasó a manos de la empresa. En el caso de las armas enviadas a Italia el procedimiento era distinto pues eran los agentes del gobierno de aquel país los que se encargaban del transporte y entrega de las armas al Ejército.

³⁷ Carta de Esperanza y Unceta a Jacob Keller Wwe. de Koln (Alemania), 23 de Febrero de 1915, Libro copiador de cartas nº 10, Esperanza y Unceta, Fondo Esperanza y Unceta, Archivo Gernikazarra.

FIG. 2. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DE LA PRODUCCIÓN Y VENTA DE LAS PISTOLAS ASTRA DE J. ESPERANZA Y P. UNCETA (1915-16)

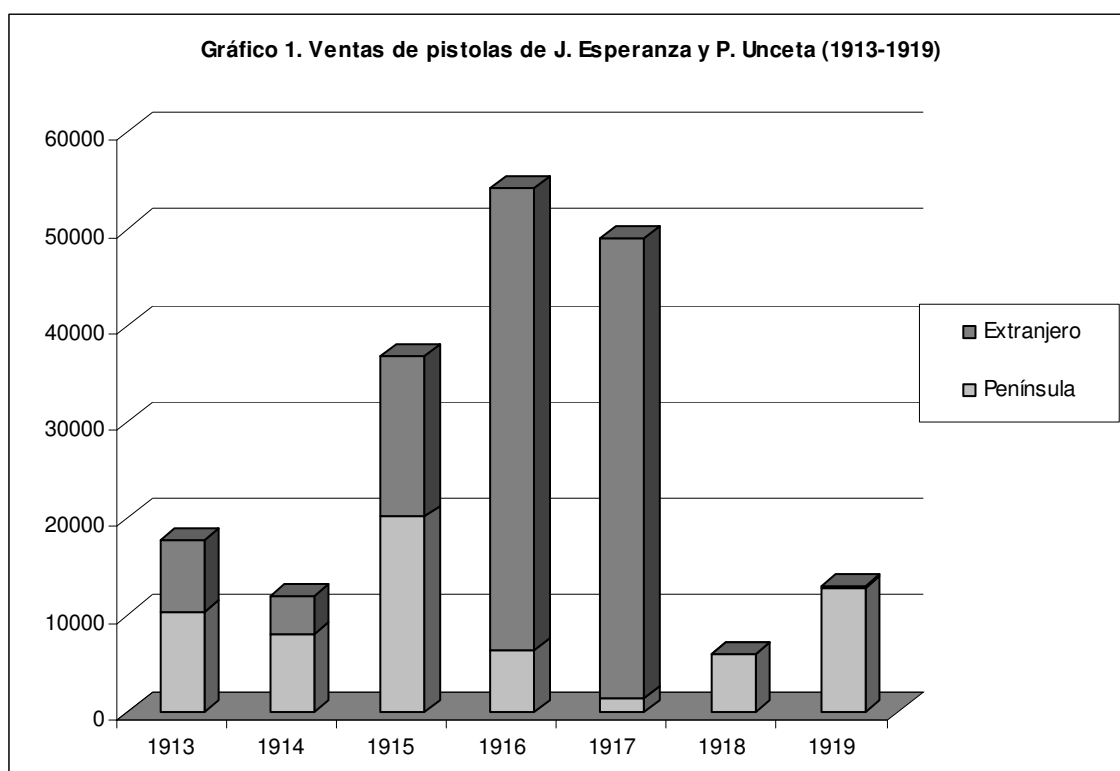


Fuente: Correspondencia de de J. Esperanza y P. Unceta. Archivo Gernikazarra

Este cambio de la estructura productiva es aplicable también al caso de la pistola Campo-Giro pues la imposibilidad de obtener las piezas que habían sido encargadas al extranjero obligó también a recurrir, en mayor medida, a los productores nacionales para procurarse los materiales necesarios. Estas dificultades de suministro provocaron que la empresa no pudiera cumplir las fechas de entrega de las pistolas contratadas con el gobierno español, remitiéndose la mayor parte de ellas con retrasos considerables.³⁸

³⁸ El primer lote de 960 pistolas se entregó con un retraso de un año y cuatro meses con respecto a la fecha inicialmente prevista (Antaris, 1988: p. 33).

En el siguiente gráfico se muestran las ventas de *J. Esperanza y P. Unceta* durante la Primera Guerra Mundial. Se observa claramente el incremento de las ventas en el extranjero tras el inicio de la guerra llegando a suponer casi el total de la producción, superando sin duda las 100.000 unidades. La reducción de las ventas en 1918 llama enormemente la atención y fue consecuencia de la anulación de los contratos por parte de Francia. Esta anulación tuvo su origen en una denuncia en la que se hacía referencia a ciertas relaciones de *J. Esperanza y P. Unceta* con empresas alemanas. Finalmente la acusación resultó falsa pero, para cuando la empresa recobró su estatus de proveedor del ejército francés, la guerra ya había concluido.³⁹



Fuente: *Carta de Esperanza y Unceta al Alcalde de Eibar del 5 de Agosto de 1923. Sign. B 54. Archivo Municipal de Eibar.*

3. Unceta y Cía. (1919-1939). Comerciantes y Armeros.

El período de entreguerras fue una época de grandes transformaciones en la empresa desde el punto de vista institucional, organizativo y también en lo referente a

³⁹ Esta denuncia debió tener su origen en algún competidor de Eibar. Ver anexo 7.4.

su estrategia comercial, cambios de los que no escapó tampoco el sector armero en su conjunto.⁴⁰ En el ámbito institucional los cambios fueron importantes en un período relativamente corto de tiempo. Pedro Unceta, desde el traslado de la empresa a Gernika-Lumo en 1913, había delegado en su hijo Rufino los asuntos relacionados con la sociedad quien, tras trasladar su residencia a la localidad vizcaina, actuó como gerente de la empresa. Esta situación cobró carta de naturaleza legal en 1919 pasando la sociedad a denominarse Esperanza y Unceta. Pero pocos años después, en septiembre de 1925 y por razones que aún desconocemos, Juan Esperanza decidió abandonar la sociedad, dedicándose por su cuenta a la fabricación de armas cortas en el propio Gernika-Lumo. Para ello constituyó la sociedad *Esperanza y Cía.* que posteriormente fue trasladada al municipio vizcaino de Markina-Xemein donde se dedicó a la fabricación de armamento de todo tipo, destacando entre otras la producción de morteros.

En sustitución de Juan Esperanza se incorporó a la sociedad Canuto Unceta, primo de Rufino, quien según las escrituras era mecánico de oficio. En función de lo establecido entre ambos, la denominación de la nueva sociedad sería la de “Unceta y Cía. Sucesores de Esperanza y Unceta.” que se constituía con un capital social de 1 millón de pesetas.⁴¹ De ese capital 940.000 pesetas fueron aportadas por Rufino Unceta, la mayor parte procedente de activos de la disuelta Esperanza y Unceta, y las 60.000 pesetas restantes por Canuto Unceta en metálico. Se estableció también que el reparto de ganancias o pérdidas sería del 75% para Rufino Unceta y el 25% restante para Canuto.

Desde el punto de vista organizativo se produjo también un cambio importante. Los negocios de la sociedad habían quedado claramente delimitados en dos ámbitos, el nacional y el internacional, lo que obligó a la empresa a aplicar una estrategia diferenciada en cada uno de ellos y modificar su organización interna para adecuarse a la nueva situación. En el mercado nacional los cambios legislativos aprobados por el gobierno español a comienzos de la década de 1920 redujeron enormemente el mercado interior y las ventas quedaron reducidas en éste, casi exclusivamente, a los contratos de armas reglamentarias con el Estado. En este ámbito Unceta y Cía. había conseguido asegurarse una participación importante del negocio al imponerse en el concurso para

⁴⁰ Para la situación del sector armero en esta época ver Goñi, 2007: pp. 416-422.

⁴¹ Seguía siendo una Sociedad Regular Mercantil Colectiva.

dotar de nueva pistola automática al ejército español en 1921.⁴² Esta pistola, que en su modelo comercial recibía la denominación ASTRA 400, fue adoptada también por la Marina, el Cuerpo de Prisiones, los Carabineros y otros cuerpos armados.⁴³ Esto aseguró cierto número de ventas a la empresa, aunque no tantas como la empresa hubiera deseado, por estar sujetos los pedidos a las disponibilidades presupuestarias del ministerio correspondiente. En cualquier caso, la demanda procedente del Estado no podía mantener por sí sola la actividad de la empresa por lo que se vio obligada, al igual que muchas otras, a diversificar su producción. Así, se ha constatado la fabricación de tenazas, balanzas de mostrador y espoletas para bombas⁴⁴ durante aquellos años.

Para atender los asuntos del ámbito internacional se creó una sección de exportación, al frente de la cual se colocó a Ernesto Brochers el 1 de Noviembre de 1924.⁴⁵ Este ciudadano alemán que dominaba cuatro idiomas (alemán, español, francés e inglés), se convirtió en el principal protagonista de las iniciativas internacionalizadoras más interesantes que esta empresa llevó a cabo durante toda su historia. Gran parte de la estrategia internacional de *Unceta y Cía.* durante el período de entreguerras ya ha sido comentada con mayor detalle en otro trabajo (Goñi, 2008). Ésta consistió en actuar en el mercado internacional como una empresa comercializadora de armas, no sólo de fabricación propia sino también ajena. Esta estrategia no fue exclusiva de *Unceta y Cía.* pues se han constatado casos de otras empresas armeras vascas que actuaban de esta manera. Apoyadas, quizá, en una mayor capacidad financiera, estas compañías compraban a otros pequeños fabricantes⁴⁶ de la zona armera vasca armas terminadas sobre pedido a las que estampaban su marca para comercializarlas en el mercado internacional. Esta estrategia no se trataba de ninguna novedad, pues eso era lo que tanto *Eduardo Schilling S. en C.* o Thieme y Edeler habían hecho con las pistolas Victoria. Pero en época de crisis, se convirtió en una estrategia de supervivencia para muchas de estas empresas que se presentaban ante sus clientes como importantes fabricantes cuando no eran más que meros intermediarios.⁴⁷ Así, *Unceta y Cía.* ofrecía en su catálogo una amplia variedad de pistolas automáticas, revólveres y escopetas de

⁴² Esta nueva arma sustituyó a la pistola Campo-Giro de la que entre 1914 y 1919 se vendieron 13.617 unidades.

⁴³ La Guardia Civil adoptó el modelo STAR, aunque la ASTRA 400 fue declarada reglamentaria también para los oficiales de este Instituto armado.

⁴⁴ Encargadas por la vecina Talleres de Guernica S.A.

⁴⁵ Ernesto Borchers nació en la ciudad alemana de Magdeburgo el 7 de noviembre de 1898, por lo que estaba a punto de cumplir los 26 años cuando ingresó en la compañía.

⁴⁶ Generalmente bajo condiciones draconianas.

⁴⁷ Calvó, 1997: p. 49.

fabricación propia⁴⁸ y ajena bajo la denominación ASTRA. Fueron estos últimos modelos los que, debido a su baja calidad y precio,⁴⁹ constituyeron la mayor parte de las ventas de *Unceta y Cía.* en el exterior durante aquellos años. También se produjeron cambios en lo que hace referencia al suministro de piezas que comenzó adquirir, ya mayoritariamente, de los talleres de la zona.

El mercado que alcanzó una mayor importancia fue sin duda el Extremo Oriente desde donde se demandaban grandes cantidades de pistolas tipo Eibar. *Unceta y Cía.* compitió en aquel mercado con otras dos firmas vascas, *Beistegui Hermanos (BH)* y *Bonifacio Echeverría*. Para poder acceder a un mayor conocimiento de aquel mercado estas empresas no dudaron en enviar a sus representantes comerciales a tratar directamente con sus clientes, japoneses principalmente.⁵⁰ Así, Ernesto Borchers realizó su primer viaje a Japón en 1927 constatando que la mayor parte de los envíos realizados a aquel país eran reexportados posteriormente a China que se encontraba inmersa en una guerra civil.⁵¹

También certificó que el arma más demandada en aquel mercado era la pistola alemana Mauser C98 de calibre 7,63mm. Esta pistola tenía la cualidad de que al incorporarle una culata se convertía en una carabina con un efectivo tiro a larga distancia, lo que se adecuaba perfectamente a las necesidades del mercado chino.⁵² Estas averiguaciones llevaron a la empresa a iniciar la fabricación de un nuevo modelo de arma inspirada en la pistola alemana que fue denominada ASTRA 900 y que al incorporar sucesivas modificaciones, como el dispositivo de fuego ametrallador o el cargador extraíble, llegó a superar en prestaciones a la pistola original.

⁴⁸ Realmente en esta época *Unceta y Cía.* sólo fabricaba pistolas automáticas.

⁴⁹ Para el tema de la calidad y características de las armas de fabricación ajena ver Goñi (2008).

⁵⁰ Como ya se indicó en Goñi (2008) el agente comercial de *Beistegui Hermanos* también era de origen alemán, y alemanes eran también las principales casas comerciales dedicadas a la venta internacional de armas.

⁵¹ Tras la instauración de la República que acabó con el reinado de la dinastía Qing en China, en 1911, las estructuras del Estado quedaron completamente deterioradas quedando el poder en manos de los denominados Señores de la Guerra. Esta situación derivó en innumerables enfrentamientos y alianzas hasta que el gobierno republicano del Sur, con sede en Nankin y liderado por el general Chiang Kai-shek, consiguió instaurar un cierto orden institucional en el país tras efectuar varias expediciones punitivas contra algunos de estos Señores de la Guerra y el Partido Comunista Chino. Este relativo orden volvió a romperse tras el inicio de la invasión japonesa del país en 1937.

⁵² La importación de armamento de guerra en China estaba sujeta a embargo por parte de varias potencias, pero no las pistolas comerciales destinadas a la defensa personal. Las pistolas Mauser por tanto podían ser importadas sin problemas por su condición de pistola automática y ser utilizadas con fines militares gracias a su capacidad de transformación en carabina.

A comienzos de la década 1930, y con la intención de salvar la intermediación de las casas comerciales japonesas, la empresa decidió conceder la exclusiva de sus ventas en varias regiones de China a casas comerciales que operaran directamente en aquel país. Entre éstas destacaron la *German Machine Company* (Shangai), *The L. E. Gale Company* (Shangai) o la *Jardine Engineering Corp.* (Hong Kong).⁵³ Pero como la actuación de estas casas comerciales no satisfacía sus expectativas de negocio se decidió, por iniciativa de Ernesto Borchers, la creación de una sucursal en Shangai que se encargara de la actividad comercial de la empresa en aquel país. Actuando principalmente como mediadora ante las autoridades del gobierno nacionalista de Nanking.⁵⁴

*Nos ha interesado mucho su nueva idea de fundar una Sucursal de nuestra Casa en Shanghai, para llevar a cabo la propaganda y ventas por medio de ella, sin que esa Sucursal, Agencia o lo que se llame pueda intervenir en los cobros de los diversos negocios. Tomamos nota de que cuenta Vd. con la promesa de parte de los Sres. Ku y Liu, personajes de solvencia moral y material, que se ofrecen para llevar a cabo en caso de conformidad la organización de nuestra oficina, siendo todos los gastos por cuenta de Mr. Ku. Además, este Sr. se ofrece para establecer en Shanghai, mejor dicho, en Nanking, un personaje influyente para la obtención de los pedidos de parte de ese Gobierno. Nos parece que la oferta de esos dos Sres. es favorabilísima y se toma en consideración desde luego, en vista de que los informes que Vd. apunta en su carta n° 20 parecen del todo satisfactorios. Debemos felicitar a Vd. por el acercamiento llevado a cabo con dichos 2 Señores, puesto que la colaboración que nos prestan y nos pueden prestar aún más adelante puede ser de gran importancia.*⁵⁵

Ernesto Borchers, quien se encontraba en Shangai desde enero de 1931 permaneció en aquella ciudad hasta noviembre de aquel año para organizar la creación de la citada sucursal. Ésta fue registrada con el nombre de *ASTRA-China Company*, quedando como responsable de la misma el Sr. Ku citado en la carta anterior, quien percibía a cambio de su trabajo una comisión del 5% sobre el valor de las ventas

⁵³ Libro copiador de cartas n° 80 Bis, Fondo Unceta y Cía., Archivo Gernikazarra.

⁵⁴ En ese mercado estaban operando también sus competidores de forma directa aunque utilizando otro tipo de representación: “Según se dice tenemos entendido que Besitegui está efectuando ventas en China al Gobierno de Nanking de la pistola del cal/7.63 por mediación de algunos pelotaris en Shanghai. Lo que sabemos de fijo es que Beistegui anda preparando pistolas del cal/7.63 dejándolas probar en el Banco de Pruebas.” Carta de Unceta y Cía. a Ernesto Borchers (Shanghai), 25 de Mayo de 1931. Libro copiador de cartas n° 80 Bis, Fondo Unceta y Cía., Archivo Gernikazarra

⁵⁵ Carta de Unceta y Cía. a Ernesto Borchers (Shanghai), 11 de Junio de 1931. Libro copiador de cartas n° 80 Bis, Fondo Unceta y Cía., Archivo Gernikazarra

efectuadas. No disponemos de ninguna información adicional sobre este personaje, salvo que tenía buenas relaciones con algunas de las personas responsables de la adquisición de armamento como el General Cheng, Viceministro de la Guerra, o el General Ma Hung Kwei, quien también hizo pedidos importantes y que, según los indicios disponibles, se trataba de un Señor de la Guerra aliado del Guomingdang.

Las transacciones se realizaban de la siguiente manera. Una vez se obtenía el *huchao*, o permiso de importación, por parte de las autoridades chinas y era certificado por la Legación China en París o Bruselas las armas eran enviadas desde Bilbao a Shanghai vía Amberes. Por otro lado los documentos de embarque eran remitidos al *China & South Sea Bank* de Shanghai quien debía entregárselos al Sr. Ku de la *Astra-China Company* contra entrega del importe establecido para ello. Este importe era equivalente al valor de venta de las armas descontada la comisión del 5% correspondiente al Sr. Ku.⁵⁶

La irrupción de Unceta y Cía. como suministradora de armas del Gobierno de Nanking hizo reaccionar a la casa Carlowitz, quien vendía las pistolas Mauser originales, que comenzó a reducir sus precios de venta al ver peligrar el monopolio del que habían disfrutado hasta entonces.

As we mentioned before, it seems that Mauser is making a dumping against ourselves stipulating such low prices, as Mauser is selling in your market other makes with which he gains money and therefore he is prepared to loss money in the pistol business in some deliveries in order to make impossible for us to compete, thus stipulating prices without competition. There is no other reason which would explain such diminution of prices. Please remember that Mauser solded [sic] at very high prices there before being presented in your market our makes.⁵⁷

Desconocemos el final de esta aventura de *Unceta y Cía.* en China, ya que la correspondencia de la que disponemos no nos permite hacer un seguimiento completo de la vida de esta sucursal comercial en Shanghai. Pero sí que podemos avanzar que el número de armas, principalmente Astra 900, que se colocaron en aquel mercado a través de ella fueron realmente importantes. Además, Unceta y Cía. utilizó sus contactos en

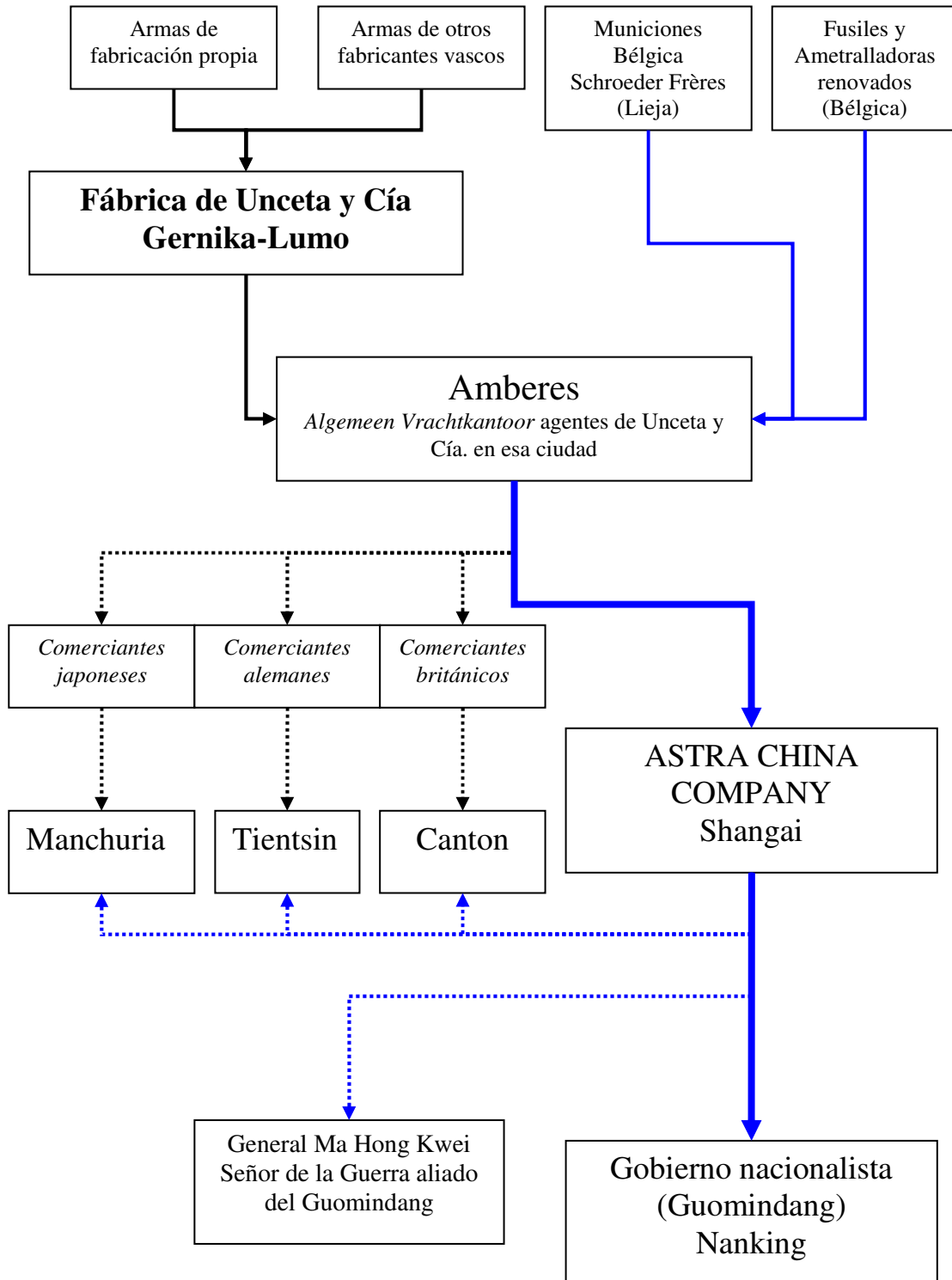
⁵⁶ Carta de Unceta y Cía. a Ernesto Borchers (Suez), 11 de Enero de 1932. Libro copiador de cartas nº 80 Bis, Fondo Unceta y Cía., Archivo Gernikazarra

⁵⁷ Carta de Unceta y Cía. a ASTRA China Company, 9 de Octubre de 1933. Libro copiador de cartas nº 80 Bis, Fondo Unceta y Cía., Archivo Gernikazarra

aquél país no sólo para vender armas de fabricación española (propia o no) sino que consiguió integrarse de tal forma en las redes comerciales presentes en el mercado mundial de armamento, que incluso vendió armamento y municiones de otros orígenes.

Como podemos observar en la figura 3, en los comienzos del negocio en China Unceta y Cía. se incorporó a una red internacional ya existente como fabricante de armas, o si se quiere, como suministrador de armas bajo la marca ASTRA de su propiedad y fabricadas en el País Vasco. Posteriormente, la creación de la filial comercial en Shangai le permitió no sólo controlar directamente la venta de sus productos en China, sino que además se convirtió en una empresa especializada en la comercialización de armas en aquel país al dar el paso de vender armas y municiones fabricadas en Bélgica y otros países. Además, a pesar de que en un primer momento la *ASTRA China Company* se creó con el objetivo de tratar directamente con el gobierno nacionalista de Chiang Kai-shek, pronto se convirtió en un instrumento para tratar de introducirse en otros mercados en los que hasta entonces *Unceta y Cía.* había operado vía intermediarios. Por ejemplo, para poder acceder al mercado del norte de China utilizaba a intermediarios japoneses que podían introducir las armas desde Manchuria o a comerciantes alemanes que operaban desde Tientsin (actual Tianjin); mientras que para acceder al mercado meridional, la zona de Cantón (actual Guangzhou), se introducía a través de compañías establecidas en Hong Kong.

FIG. 3. ESTRUCTURA DEL COMERCIO DE ARMAS DE UNCETA Y CÍA. EN CHINA ENTRE 1927 Y 1932.



Fuente: Correspondencia de de J. Esperanza y P. Unceta. Archivo Gernikazarra

La actividad comercial de *Unceta y Cía.* en Asia no se redujo, en principio, únicamente a la venta de armas. Siempre que surgía alguna oportunidad intentaba colocar, aprovechando sus contactos con los comerciantes japoneses y chinos, productos de otro tipo en aquellos mercados. Así, por ejemplo, en casi todas sus cartas solían hacer referencia a los productos de otra de las empresas participadas por la familia Unceta, *Joyería y Platería de Guernica, S.A.*, fabricante de cubertería. También intentó actuar de intermediario entre sus clientes japoneses y otros fabricantes españoles para la venta de productos en los que aquéllos también estaban interesados, como el vino español o el autogiro de La Cierva.

Durante un viaje comercial recientemente realizado al Extremo Oriente y al tratar con los Directores de una de las más importantes entidades comerciales del Japón les interesamos entre otros asuntos en el Apartado Auto-giroscopio de su invención y quedamos en pasarles oferta general que necesitaron para sus negociaciones con el Gobierno Japonés. La casa en cuestión OKURA & COMPANY, TOKYO es uno de los más importantes suministradores al Gobierno de dicho país y en vista del vivo interés que nos ha sido posible despertar para su invención abrigamos la mejor esperanza de llegar a la conclusión de transacciones considerables. Al pie de la presente le estampamos las señas de la Sucursal en Londres a la cual puede dirigirse por si deseara ponerse directamente en comunicación con la casa interesada. En este caso esperamos se servirá usted reservarnos una comisión de 5% en los precios de su oferta, pagadera una vez concluida alguna transacción y hecho efectivo el importe de la misma.⁵⁸

Pero Asia no fue el único mercado en el que se operó durante aquellos años. Así, en lo referente a las armas de fabricación propia, comenzaron adquirir también un peso relevante los países sudamericanos donde las pistolas ASTRA consiguieron vencer en algunos concursos para dotar de arma reglamentaria al ejército (en Ecuador o Colombia, por ejemplo) y también se vendieron algunas cantidades de armas para el mercado civil. En Norteamérica, México continuó siendo el principal cliente aunque, paulatinamente, fueron introduciéndose también en el atractivo mercado estadounidense. Otras ventas significativas fueron las de pistolas automáticas a comerciantes alemanes (cuyo destino

⁵⁸ Carta de Unceta y Cía. a Juan de la Cierva (Madrid), 3 de Diciembre de 1927. Libro copiadador de cartas nº 65, Fondo Unceta y Cía., Archivo Gernikazarra

final desconocemos) y de revólveres en los Balcanes, tanto unas como otros de fabricación ajena.

Pero esta infraestructura comercial de *Unceta y Cía.* no era unidireccional, pues fue utilizada también para la importación de productos extranjeros. Ya antes de la guerra, se inició en la venta de los denominados “artículos de alarma” de fabricación alemana bajo la marca ASTRA en el mercado nacional. Se trataba de toda una serie de artículos que disparaban cartuchos de fogeo y que incluía, no solo armas simuladas, sino también cerraduras o lapiceros. Estos productos se utilizaban para ahuyentar a posibles delincuentes.⁵⁹

El inicio de la guerra truncó todos los negocios de exportación de la empresa. La fábrica fue rápidamente movilizada y a lo largo de los meses que estuvo bajo dominio republicano se dedicó a fabricar pistolas automáticas ASTRA 400, 300 y 900 para el Gobierno Vasco, así como piezas para granadas y bombas. A pesar de sus simpatías franquistas, los Unceta se mantuvieron en la dirección de la fábrica hasta la llegada de las tropas nacionales a Gernika-Lumo pocos días después del bombardeo de la villa foral por la Legión Cóndor.⁶⁰ La fábrica no tardó en ponerse en marcha de nuevo, pues las bombas alemanas apenas habían causado daños en las instalaciones y ya en junio de 1937 volvió a la actividad, suministrando armas y piezas para ametralladoras al ejército nacional durante todo el conflicto.

La de "Unceta y compañía" fue la primera Fábrica que en Vizcaya trabajó para el Ejército, por lo mismo que Guernica fue de las primeras poblaciones liberadas. Produjo y entregó a los Parques Militares, en el transcurso de la Guerra, 28.000 pistolas "Astra" reglamentarias, 130.000 piezas de recambio para ametralladoras y 347.000.⁶¹

Semanalmente se enviaban lotes de 350 pistolas automáticas (casi siempre ASTRA 400) a alguno de los Parques de Artillería de Valladolid, Burgos, Sevilla, La Coruña o Zaragoza. También se efectuaron ventas de armas a la Legión Cóndor a través de los cauces oficiales aunque era común, también, que miembros de este cuerpo se presentaran en la fábrica de Gernika-Lumo con la intención de adquirir algunas armas

⁵⁹ Libros copiadore de cartas nº113 y 114 (1936). Fondo Unceta y Cía., Archivo Gernikazarra

⁶⁰ Gernika-Lumo fue bombardeada el 24 de abril de 1937.

⁶¹ Astra-Unceta y Cía., 1958: p. 22.

como recuerdo lo que generaba ciertos problemas para cumplir los requisitos legales en vigor.⁶²

Pero no fue éste el único negocio al que se dedicó la empresa durante la guerra. Ernesto Borchers, que había sido expulsado del país durante el período republicano, se reincorporó a la empresa,⁶³ y a su regreso de Alemania trajo consigo oportunidades de negocio para la empresa. *Unceta y Cía.* comenzó a ofrecer a los hospitales militares toda clase de material médico de origen alemán cuya representación había conseguido el Jefe de Exportaciones durante su exilio temporal: esparadrapos marca VORWERK de la *Tilma, G.m.b.H.* de Wuppertal-Harman;⁶⁴ artículos quirúrgicos de goma (incluidos colchones hinchables) de la *Wetzell Gummiwerke* de Hildesheim;⁶⁵ jeringas, agujas hipodérmicas, termómetros, etc.⁶⁶

4. **Unceta y Cía. S.A. (1939-1953). Diversificación productiva y reducción del grado de internacionalización.**

La posguerra no estuvo exenta de dificultades para la empresa. A pesar de que seguía manteniendo su posición de suministradora del arma reglamentaria del ejército, el comercio civil estaba completamente restringido y los pedidos militares no alcanzaban las mismas dimensiones que en tiempo de guerra. La situación comenzó a solucionarse al levantarse la prohibición al comercio armero e iniciarse las ventas al ejército alemán que llegaron a superar, en el caso de *Unceta y Cía.*, las 100.000 unidades de pistolas de varios modelos. Estas ventas se efectuaron además, casi en régimen de monopolio, pues, debido a las restricciones administrativas, sólo *Unceta y Cía.* se encontraba en esos momentos en condiciones de continuar con la producción. El gobierno franquista únicamente permitía la fabricación de armas cortas a aquellas empresas que pudieran integrar en un mismo recinto todo el proceso de producción del arma. Además de *Unceta y Cía.*, sólo otras dos empresas consiguieron el permiso

⁶² Ver anexo 7.5.

⁶³ Según su ficha permaneció fuera de la empresa entre el 24 de Diciembre de 1936 y el 15 de Agosto de 1937, señalándose como causa la “Ruptura entre Alemania y Gobierno de Valencia.”

⁶⁴ Carta de *Unceta y Cía.* al Director del Hospital Militar de Burgos, 2 de Noviembre de 1937. Libro copiadador de cartas nº 120, Fondo *Unceta y Cía.*, Archivo Gernikazarra.

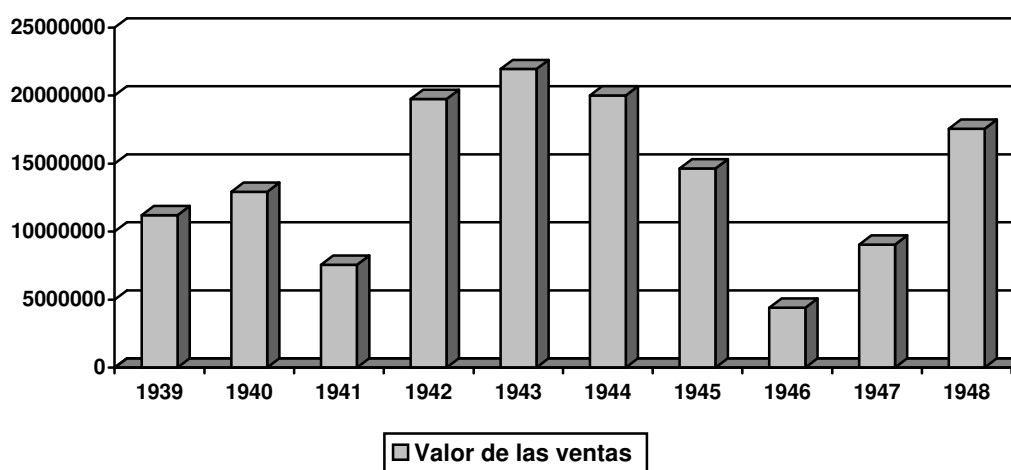
⁶⁵ Carta de *Unceta y Cía.* al Jefe de Servicios Sanitarios de la Secretaría de Guerra (Burgos), 28 de Agosto de 1937. Libro copiadador de cartas nº 120, Fondo *Unceta y Cía.*, Archivo Gernikazarra.

⁶⁶ Estas últimas ofertas aparecen en el Libro copiadador de cartas nº 121 (Noviembre 1937-Abril 1938) Fondo *Unceta y Cía.*, Archivo Gernikazarra.

gubernativo para ello: *Bonifacio Echeverría* de Eibar y *Gabilondo y Cía.* de Elgoibar (Goñi 2007, pp.422-425). La potencial competencia que podían suponer estas empresas guipuzcoanas no fue tal en cuanto que no se encontraban en condiciones de rivalizar con *Unceta y Cía.* por los pedidos alemanes, y sus ventas fueron muy inferiores a las de la empresa vizcaína.⁶⁷

Como podemos observar en el gráfico 2, el período correspondiente a la Segunda Guerra Mundial fue particularmente favorable para la empresa que, además, procedió a efectuar, en 1942, su transformación en sociedad anónima siendo desembolsado la totalidad del capital por la familia Unceta.⁶⁸

Gráfico 2. Valor de las ventas de Unceta y Cía, 1939-1948 (pesetas de 1959)



Fuente: Memoria 1948. ArchivoHistórico del BBVA.

En este mismo gráfico podemos observar como las ventas sufrieron una contracción importante tras finalizar el conflicto. Esto se debió a la confluencia de una serie de factores que provocaron cambios de relevancia en la estructura y estrategia de la empresa en los años inmediatamente posteriores.

⁶⁷ Las ventas de pistolas STAR por parte de Bonifacio Echeverría a las fuerzas del Eje fueron de 45.965 pistolas, casi todas ellas de su modelo B. El proceso de reorganización de la empresa tras la guerra hizo que esta empresa eibarresa no pudiera incorporarse en condiciones a este negocio de exportación hasta 1943 (Goñi, 2007: p. 425).

⁶⁸ Ver anexo 7.6.

El primero de estos fue la reducción de las ventas de armas al exterior como consecuencia de la derrota nazi y el bloqueo económico que los aliados impusieron al régimen de Franco durante aquellos años. En el ya maltrecho mercado interior la situación de la empresa va a adquirir tintes dramáticos al salir derrotada en el concurso para dotar de una nueva arma reglamentaria al ejército en 1946. En ese concurso resultó vencedora la pistola STAR presentada por *Bonifacio Echeverría*, empresa que a partir de entonces se convirtió en el exclusivo suministrador de armamento portátil de las fuerzas militares y policiales españolas hasta los años 80. La empresa se encontraba en una situación insostenible, sin ningún tipo de venta exterior y un mercado interior limitado a los escasos pedidos de clientes individuales.

*"Atraviesa en la actualidad una de ellas [crisis] de inusitada gravedad y para cuya resolución no basta ya el expediente de esperar una mejora en las circunstancias de su mercado. Desde 1944 en que cesaron sus actividades exportadoras, hecho que ha coincidido con la total ausencia de adquisiciones por el Ejército Español, que ahora se surte de otro modelo de arma, y con una contracción en las ventas a particulares que no tiene precedente, puede decir que el comercio de sus pistolas es prácticamente nulo. [...] la producción continúa al ritmo de los años más favorables, por lo menos en proporciones tales que han hecho que las existencias de armas terminadas en sus depósitos alcance ya la cifra , que se puede calificar de fabulosa, de 36.500 pistolas, lo cual representa en materiales y trabajo una inmovilización de 5 millones de pesetas."*⁶⁹

La empresa intentó salvar la crisis, pero el problema superaba la capacidad financiera de la familia e incluso se planteó el abandono de la actividad. Finalmente, y tras la entrada de nuevos accionistas en la sociedad⁷⁰ y una posterior ampliación de capital (hasta 5.000.000 Ptas.), se desechó definitivamente esa idea y se emprendió un intenso proceso de diversificación de la producción.

⁶⁹ Memoria presentada a la Dirección General de Industria (Sección Nuevas Industrias) del Ministerio de Industria y Comercio, 22 de Enero de 1947. Archivo General de la Administración. Sección de Industria. Leg.5767.

⁷⁰ Entre los nuevos accionistas destaca sin duda el Banco de Vizcaya que a partir de entonces se convirtió, junto a la familia Unceta, en el principal accionista de la sociedad. Ver anexo 7.7.

Porque el encauzamiento parcial de nuestro trabajo hacia otra dirección es donde puede hallarse la solución de nuestros problemas y no en el cierre de nuestra industria. La cesación de nuestras actividades no es aconsejable ni desde el punto de vista económico -ya que antieconómica es la inmovilización de unas instalaciones en las que está interesado un capital social totalmente desembolsado de 5 millones de pesetas- ni mucho menos desde el moral, porque sería llevar la intranquilidad a los hogares de esos trabajadores que forman nuestras plantillas con antigüedad en muchos casos de 20, 30 y más años.⁷¹

La diversificación de la fabricación se centró en dos nuevos productos: herramientas neumáticas (martillos, picadores y barrenadores)⁷² y accesorios para maquinaria textil, ambos basados en patentes de origen extranjero. La autorización para el primero de los productos sufrió algunos retrasos pues el INI mostró su oposición al proyecto al considerar que FYPESA,⁷³ empresa en la que el Instituto participaba, disponía de una capacidad teórica de producción suficiente para atender las necesidades del mercado nacional⁷⁴. Finalmente, tras una serie de informes favorables que demostraban la necesidad de ese producto, y posiblemente alguna intervención política, la Sección de nuevas Industrias autorizó el 18 de Febrero de 1948 que *Unceta y Cía* ampliara su producción a la de herramientas neumáticas.

El segundo de los productos no tuvo tanta oposición pues su necesidad estaba más que justificada en las "indicaciones de fabricantes de hilados de Cataluña, que vienen sufriendo en sus trabajos entorpecimientos causados por la escasez de esta clase de piezas, que antes importaban y de las que no hay en España producción, por lo menos en calidad satisfactoria." En el proyecto de ampliación presentado se preveía una producción de 240.000 aros reversibles y sólidos, 60.000 husos de selfactina y de

⁷¹ Memoria presentada a la Dirección General de Industria (Sección Nuevas Industrias) del Ministerio de Industria y Comercio, 22 de Enero de 1947. Archivo General de la Administración. Sección de Industria. Leg.5767.

⁷² La solicitud de nueva industria se efectuó ante las autoridades el 22 de Enero de 1947.

⁷³ Fabricación y Proyecto Españoles S.A." de Puerto Real (Cádiz).

⁷⁴ Carta del Vicepresidente del Instituto Nacional de Industria al Director General de Industria. 16 de Septiembre de 1947. A.G.A. Sección Industria. Leg. 5767.

continua de hilar y 18.000 cilindros rayados por año. Finalmente el proyecto obtuvo el permiso gubernativo el 19 de Diciembre de 1947.⁷⁵

Los efectos de la comercialización de los nuevos productos sobre las ventas fueron inmediatos, las ventas totales crecieron (ver gráfico 2) y se produjo un cambio significativo en la estructura de las mismas.

Cuadro 3. Evolución de la participación de los diferentes productos en el valor de las ventas de Unceta y Cía, 1946-1948 (en porcentaje)

	1946	1947	1948
Armas	67,2%	60,4%	28,5%
Otras fabricaciones	16,4%	31,3%	48,1%
Reventa de artículos adquiridos	15,8%	7,7%	22 %
Venta de efectos de almacén	0,6%	0,6%	1,4%

Fuente: Memoria de Unceta y Cía. Ejercicio de 1948. Archivo Histórico del BBVA

Las armas, hasta entonces principal producto fabricado por la empresa, vieron reducido su peso una vez se inició la fabricación de los nuevos productos. Ese dato representa a las pistolas automáticas de fabricación propia, cuya producción no superó las 9.000 unidades anuales en 1947 y 1948. La contracción del mercado armero no fue tan importante en el caso de las armas de caza, pues las escopetas ASTRA de fabricación ajena, incluidas en el apartado “Reventa de artículos adquiridos”, vieron incrementada su presencia (suponían el 21,1% del total de las ventas en 1948). Esta reestructuración tiene también otra lectura desde el punto de vista de la internacionalización. Tal y como dijimos al principio del trabajo los principales mercados para las armas cortas se encontraban fuera del territorio nacional debido a las enormes restricciones que sobre la tenencia y comercio de ese tipo de armas imponía la legislación española. Por tanto, una menor presencia de estos productos en las ventas implicaba una reducción de la importancia de los mercados internacionales para la empresa. En otras palabras, al centrarse la estrategia de diversificación de la empresa en productos vinculados exclusivamente al mercado interior, disminuyó en la misma medida el grado de internacionalización de la empresa, que se redujo a las escasas exportaciones de pistolas efectuadas durante aquellos años.

⁷⁵ Memoria presentada a la Dirección General de Industria (Sección Nuevas Industrias) del Ministerio de Industria y Comercio, 6 de Junio de 1947. Archivo General de la Administración. Sección de Industria. Leg.5796.

El proceso de diversificación productiva emprendido por la empresa exigió un esfuerzo financiero importante, dedicado principalmente a la adquisición de maquinaria, que tuvo su reflejo en las sucesivas ampliaciones de capital de la sociedad. Así, en 1950 el capital social fue incrementado a 7.500.000 pesetas, doblándose hasta los 15 millones en 1951 y alcanzar los 22.500.000 Ptas. en 1953. Estos cambios no repercutieron en la estructura accionarial de la empresa pues la mayor parte de las nuevos títulos fueron adquiridas por los antiguos accionistas.⁷⁶ Este no va a ser el único cambio que va a sufrir la sociedad ya que a partir del 1952 se incorporará al nombre de la compañía la marca por la que era conocida, pasando así a ser *ASTRA-Unceta y Cía. S.A.*⁷⁷

5. Astra-Unceta y Cía. S.A. (1953-1970). Regreso a las armas.

La tendencia negativa de las ventas de pistolas automáticas y por tanto del grado de internacionalización de la empresa citada en el apartado anterior no tuvo continuidad en los años 50. La mejora en las relaciones del régimen de Franco con los Estados Unidos, favoreció la apertura comercial de España y esto repercutió favorablemente sobre las exportaciones. Fue en esos años también cuando, a iniciativa de la Cámara de Comercio de Guipúzcoa, se iniciaron las primeras operaciones especiales de exportación. En este nuevo contexto internacional las armas resultaron especialmente favorecidas, llegando a representar en torno al 35% del valor de las exportaciones de las operaciones G, M-1 y M-5.⁷⁸

⁷⁶ Ver anexo 7.8.

⁷⁷ Acta de reunión del Consejo de Administración de Unceta y Cía. del 17 de Diciembre de 1952. Fondo Unceta y Cía. Archivo Gernikazarra.

⁷⁸ García Crespo, Velasco y Mendizabal (1981), pp 107-108; Goñi (2008), p. 427.

Unceta y Cía. no fue ajena a esos cambios y las armas volvieron a recuperar su presencia en la estructura tanto de las ventas como de los beneficios.

Cuadro 4. Estructura de las ventas y de los beneficios en 1955 (en porcentaje)		
Productos	Ventas	Beneficios
Pistolas	43,9%	50,1%
Escopetas	30,6%	23,4%
Total armas	74,5%	73,5%
Martillos picadores	2%	2%
Picas	0,5%	0,5%
Bombas de viscosa	5,5%	6%
Aros	3,2%	3,4%
Cilindros	3,8%	3,4%
Husos	10%	10,2%
Total otros productos	25%	25,5%
Venta efectos almacén, trabajos varios y chatarra	0,5%	1%

Fuente: Memoria ASTRA-Unceta y Cía, Ejercicio de 1955.

Esa tendencia se intensificó a lo largo de los siguientes años. La intensificación de apertura comercial española en la década de los sesenta provocó que la mayor parte de las empresas catalanas tendieran a surtir de sus componentes en el extranjero o que exigieran de los productores como *Unceta y Cía.* las mismas condiciones que ofrecían los productos extranjeros.

...en cambio en Cataluña tropezamos con la oposición de los clientes a aceptar nuestros aumentos de precio, amenazándonos, si insistimos, en llevar sus encargos a otros proveedores. En tanto, aumentan las importaciones de maquinaria y accesorios textiles, que todavía se incrementarán ya que de acuerdo con los nuevos tratados aduaneros (Gatt) los accesorios textiles extranjeros van a resultar aún más baratos que hasta ahora.⁷⁹

Estos problemas no se reducían únicamente al precio, *Unceta y Cía.* no podía, además, cumplir con las exigencias técnicas solicitadas por los industriales catalanes porque generaban conflictos relacionados con las licencias de fabricación. Por ejemplo, en esa época los constructores de maquinaria textil exigían que los husos llevaran

⁷⁹ Acta de reunión del Consejo de Administración de *Unceta y Cía.* del 7 de Septiembre de 1963. Fondo *Unceta y Cía.* Archivo Gernikazarra.

incorporados tubitos de la firma alemana *SKF*.⁸⁰ *Unceta y Cía.*, cuya producción de accesorios de maquinaria textil se sustentaba en una licencia de otra empresa alemana, *Novibra*, intentó negociar con *SKF* para poder así incorporar esos tubitos a sus husos. El establecimiento de un acuerdo de licencia con *SKF* hubiera provocado la inmediata ruptura con *Novibra*, algo que *Unceta y Cía.* estaba dispuesta a asumir,⁸¹ y el rechazo de los licenciarios de *SKF* en España, algo que esta última no quiso afrontar en aquel momento, por lo que las negociaciones fueron suspendidas,⁸² y la crisis de ventas de esa rama de la producción continuó siendo una constante en años posteriores.

La situación de las herramientas neumáticas, en cambio, no era tan complicada ya que los pedidos se mantuvieron bastante estables durante esta época. La coyuntura en el mercado de las armas de fuego, en cambio, era favorable. A pesar de que las ventas de pistolas permanecían relativamente estacionarias, los pedidos de escopetas y revólveres superaban con creces la capacidad de producción de la empresa. Estos últimos, que estaban viviendo una segunda juventud en el mercado estadounidense, habían sido incorporados hacía poco a la producción de la empresa, por lo que sin duda este producto le sirvió para compensar, en parte, la tendencia negativa de los accesorios textiles.⁸³

A pesar de la situación favorable en las ventas de algunos de los productos *ASTRA*, los márgenes de beneficio que se obtenían no eran demasiado elevados debido a la gran competencia existente en todos los mercados en los que operaba la empresa.

Seguimos exportando la casi totalidad de nuestra producción de armas y vendiendo en España el resto de nuestra fabricación.

Lo mismo en uno que en otro mercado, la intensa competencia con que hemos de luchar obliga a dedicar una especial atención a los problemas derivados de la mejora de la calidad del producto, con el consiguiente aumento en sus costos, en tanto que los precios de venta se mantienen, en el mejor de los casos, al nivel

⁸⁰ Acta de reunión del Consejo de Administración de *Unceta y Cía.* del 7 de Noviembre de 1962. Fondo *Unceta y Cía.* Archivo Gernikazarra.

⁸¹ Años más tarde lo hizo al lograr que sus negociaciones con *SKF* prosperaran.

⁸² Acta de reunión del Consejo de Administración de *Unceta y Cía.* del 5 de Noviembre de 1963. Fondo *Unceta y Cía.* Archivo Gernikazarra.

⁸³ Actas del Consejo de Administración 1962 y 1963. Era común, al referirse a los pedidos, encontrarse en éstas actas párrafos como el que sigue: “*En cuanto a pedidos se sigue observando que es abultada la cartera de escopetas Cíclopes y revólveres Cadix. Están por debajo de la producción los de pistolas pero sobre todo se observa un debilitamiento muy notable en accesorios textiles. Los martillos se sirven en cuanto se reciben los encargos, por lo que prácticamente no existe cartera.*” Acta de reunión del Consejo de Administración de *Unceta y Cía.* del 3 de Abril de 1963. Fondo *Unceta y Cía.* Archivo Gernikazarra.

*anterior, aunque en muchos a sufrido reducciones de importancia. Conjugadas estas dos realidades, el aumento en el costo y la baja de precios, se ha llegado a un resultado poco halagüeño, ya que frente al esfuerzo que representa el incremento en la cifra de ventas con respecto a la del anterior obtenemos un beneficio total mucho menor.*⁸⁴

Esta tendencia negativa en los resultados de la empresa solo pudo cambiarse gracias a los beneficios fiscales que otorgaba el Estado a la exportación. A la hora de establecer los precios de sus productos se tenía en cuenta la posterior percepción de la subvención estatal, lo que permitía a la empresa practicar el *dumping* en los mercados exteriores. Así, se daba la paradoja de que a pesar de que los beneficios de fabricación y venta tuvieran un signo negativo, los beneficios finales resultaban claramente positivos (Goñi, 2008).

En este contexto, la internacionalización se convertía en un objetivo prioritario para la empresa pues la supervivencia de la misma dependía de las exportaciones. Así, para poder superar la crisis de ventas de los accesorios textiles en el mercado interior se buscaron nuevos clientes fuera de las fronteras españolas, en Turquía e Irlanda del Norte concretamente, que permitieran incrementarlas.⁸⁵ No se ha constado, sin embargo, que la empresa realizara ningún tipo de inversión directa en el extranjero a pesar de que tuvieron varias ofertas para instalar filiales en Portugal, México o Colombia a comienzos de los años 60. En general, los miembros del Consejo de Administración se mostraban opuestos a esa forma de expansión internacional, aunque desconocemos las razones con las que justificaban tal actitud.⁸⁶

En 1969 el gobierno de Estados Unidos aprobó la *Gun Control Act*, medida que establecía una serie de condiciones técnicas a las armas importadas en el país. Esta medida perjudicaba principalmente a las armas de menor tamaño, las que con mayor éxito vendían los fabricantes vascos en ese país (Goñi, 2007: p. 428). Esta medida tuvo un impacto inmediato en las ventas de la empresa, que se vieron reducidas debido a la

⁸⁴ Memoria ASTRA-Unceta y Cía. Ejercicio de 1962. Archivo Histórico del BBVA

⁸⁵ Memoria ASTRA-Unceta y Cía. Ejercicio de 1968. Archivo del BBVA.

⁸⁶ Las referencias a este tipo de ofertas en las actas de reuniones del Consejo de Administración eran siempre similares: “*El Sr. Rodríguez Ortiz dice que ha recibido la visita de un Ingeniero Portugués, el Sr. Santos Silva con quien estábamos manteniendo correspondencia relacionada con sus deseos de montar en Portugal una fábrica de armas de fuego a base de nuestros modelos y nuestra colaboración. Como en casos similares, en el presente –según se acuerda- mantendremos el contacto con los interesados pero sin comprometernos para inmediatas colaboraciones, que todo caso serían exclusivamente técnicas.*” Acta de reunión del Consejo de Administración de Unceta y Cía. del 7 de Septiembre de 1963. Fondo Unceta y Cía. Archivo Gernikazarra.

que, según sus directivos, era una medida proteccionista encubierta de Estados Unidos para proteger a su propia industria de la competencia exterior.⁸⁷

Sin duda, la documentación correspondiente al período 1960-1970 necesita un estudio mucho más profundo que el que hasta el momento se ha podido realizar. En cualquier caso, sí que podemos avanzar que se han detectado indicios de un mayor grado de internacionalización de la empresa a partir de 1969. Existen varias referencias a acuerdos de colaboración comercial y productiva con firmas extranjeras como, por ejemplo, la fabricación de piezas de la pistola modelo *Junior* para la empresa estadounidense Colt⁸⁸ o un acuerdo de colaboración para la fabricación de ametralladoras con la firma alemana Walther.⁸⁹

6. Conclusiones

Tal y como se comentó al comienzo de este trabajo los mercados internacionales representaban la mayor parte de las ventas de la industria armera vasca y, por tanto, era evidente que nos íbamos a encontrar, por lo menos en lo que hace referencia a las exportaciones, con una empresa con un elevado grado de internacionalización. También podíamos sospechar que, tratándose de una empresa familiar de tamaño mediano (en sus mejores años rondó los 450 trabajadores), su capacidad de inversión directa era limitada y que por tanto ésta iba a estar ausente. En este último caso, como hemos visto, nos hemos encontrado con una pequeña sorpresa en un mercado actualmente tan de moda como el chino.

Las características de la documentación utilizada, a pesar que en algunos casos su estudio se encuentre en una fase bastante preliminar, nos han permitido profundizar no sólo en la actividad de la empresa, sino también en el comportamiento y actitudes de los empresarios. De esta forma, podemos plantearnos un análisis en la línea de lo propuesto por el profesor Alonso, tal y como que apuntábamos en la introducción a este trabajo.

⁸⁷ Los fabricantes europeos efectuaron una acción conjunta para que los gobiernos de sus respectivos países denunciaran esta medida por ser contraria a los acuerdos GATT. Acta de reunión del Consejo de Administración de Unceta y Cía. del 8 de Julio de 1969. Fondo Unceta y Cía. Archivo Gernikazarra.

⁸⁸ Acta de reunión del Consejo de Administración de Unceta y Cía. del 9 de Octubre de 1970. Fondo Unceta y Cía. Archivo Gernikazarra.

⁸⁹ Acta de reunión del Consejo de Administración de Unceta y Cía. del 9 de Octubre de 1969. Fondo Unceta y Cía. Archivo Gernikazarra.

La internacionalización de la empresa, como vimos al comienzo, estaría sustentada según Alonso por varios factores entre los que destacaban las capacidades competitivas, las oportunidades del mercado en el que se opera y, por último, las aptitudes y actitudes de los directivos en relación a la internacionalización de la empresa. En este sentido, y sobre todo al referirnos al período anterior a la Primera Guerra Mundial, nos encontramos con una empresa que contaba con un producto competitivo, la pistola Victoria, tanto en calidad como en precio. Los empresarios eran conscientes de esa capacidad y pudieron aprovecharla apoyándose en las redes comerciales ya creadas por otras empresas, en este caso, E. Schilling S. en C. y Thieme y Edeler. Por tanto, en este caso, en la hipótesis de que los directivos de la empresa no hubieran contado con las capacidades suficientes para operar en el mercado internacional, consiguieron salvarlas apoyándose en casas comerciales que sí disponían de ellas. Por tanto, si el empresario cuenta con una actitud positiva hacia la internacionalización de la empresa y dispone de un producto competitivo puede salvar las limitaciones formativas externalizando la comercialización de sus productos.

El período de entreguerras ofrece una versión algo distinta de la misma estrategia. El empresario, en este caso Rufino Unceta, tenía ya cierta experiencia internacional pues él se encargó de tratar directamente con los militares franceses durante la Gran Guerra. Esto reforzó su actitud positiva hacia la internacionalización que se materializó con la contratación de un directivo extranjero, Ernest Borchers, para cubrir las posibles carencias que pudieran existir. He aquí otro modo de salvar los obstáculos que la falta de aptitudes pudiera imponer al proceso de internacionalización, la importación de directivos. Esta decisión, llevará a la empresa a su máximo grado de internacionalización con la creación de la *Astra- China Company*. Arriba se ha comentado también que disponer de un producto competitivo era otro de los factores determinantes en el proceso de internacionalización. *Unceta y Cía.* demostró durante aquellos años que más que un producto, en lo que se necesitan son capacidades competitivas, como una marca (ASTRA) que incorpore valor añadido a un producto en el mercado internacional.

Tras la guerra civil, es indudable el efecto negativo que las circunstancias políticas del momento ejerció sobre la economía española en general y sobre el sector armero en particular. Se observa también, durante algunos años, cierto cambio en las actitudes de los directivos de la empresa hacia la internacionalización asociada sin duda a la

tendencia favorable seguida por las nuevas fabricaciones (accesorios textiles, herramientas neumáticas...) durante la primera posguerra, por estar éstas más vinculadas al mercado interior. Hemos de reconocer, en cualquier caso, que este período necesita aún un análisis mucho más exhaustivo para poder desentrañar algunos de estos cambios actitudinales.

Otro aspecto interesante del caso de *J. Esperanza* y *P. Unceta*, está relacionado con la segunda parte de la argumentación del profesor Alonso. En ella, indicaba la novedad que suponía la existencia, en el contexto globalizado actual, de empresas multilocalizadas desde su propio nacimiento. Tal y como hemos visto, ésta empresa cumplía en gran medida con estas características pues, al crearse, no hizo otra cosa que integrarse en una red internacional ya existente en la que ella no ocupaba más que otro eslabón de la cadena.

Es obvio que nos encontramos ante el caso de una sola empresa y que no podemos extrapolarlo al conjunto de la economía española, pero, lo hasta ahora expuesto me sugiere un interrogante sobre el que quizá habría que reflexionar. Es posible que, quizá, las empresas españolas, incluidas las PYMES, estuvieran mucho más internacionalizadas de lo que se pensaba antes de la guerra civil y que, en cierto modo, el conflicto provocara no sólo la ruptura el contacto las redes internacionales sino un cambio de actitud en los empresarios hacia todo lo relativo con el exterior. Este cambio de actitud habría obstaculizado, en gran medida, el proceso de internacionalización de las empresas en décadas posteriores.

BIBLIOGRAFÍA

- ANTARIS L.M. (1988): *Astra Automatic Pistols*, Firac Publishing Co., Sterling, Colorado. USA
- ANTARIS L.M. (2001): *Star Firearms*, Firac Publishing Co., Davenport, Iowa, USA
- CALVÓ, Juan L. y JUMÉNEZ SANCHEZ-MALO E. (1993), *1840-1940 Cien años de pistolas y revólveres españoles*, Asociación Española de Coleccionistas de Armas Antiguas y Recuerdos Históricos "CID", Pontevedra.
- CALVÓ, Juan L. (1997): *La Industria Armera Nacional 1830-1940. Fábricas, Privilegios, Patentes y Marcas*, Comisión Ego Ibarra, Ayuntamiento de Eibar, Eibar.
- CATALÁN, Jordi (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
- CATALÁN, Jordi (1995): *La economía española y la segunda guerra mundial*, Barcelona, Ariel.
- CHAN, A.B. (1982): *Arming the Chinese. The western armaments trade in Warlord China, 1920-1928*, University of British Columbia Press, Vancouver.
- ECHEVARRIA, Toribio (1968): *Viaje por el País de los Recuerdos*; Edición de 1990, Sociedad Guipuzcoana de Ediciones y Publicaciones, San Sebastián.
- EGUIDAZU, Fernando (1978): *Intervención monetaria y Control de cambios en España, 1900-1977*, Información Comercial Española, Madrid.
- EGUREN, J.M. (1923): *Breve Historial del Pleito Armero*, Eibar.
- EZELL, Edward C. (1983): *Handguns of the World*, Stackpole Book, Inc., Harrisburg, PA (USA).
- FRÈCHES, José (2006), *Érase una vez en China. De la Antigüedad al siglo XXI*, Espasa Calpe, Madrid.
- GANGAROSA, G. (2001): *Spanish Handguns, The History of Spanish Pistols & Revólvers*, Stoeger Publications, Accokeek, MD (USA).
- GARCÍA CRESPO, 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.
- GONZÁLEZ PORTILLA, M. y GARMENDIA, J.M. (1988): *La posguerra en el País Vasco. Política, Acumulación, Miseria*, Kriselu, San Sebastián.

GOÑI MENDIZABAL, 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.

GOÑI MENDIZABAL, 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*, n° 2, *Archivo Histórico del BBVA* (en prensa).

HOGG Ian V. y WEEKS J. (1978): *Pistols of the World*, Arms and Armour Press, Londres.

IZA-GOÑOLA, F.J. (2005): *ALFA, S.A. Motor social y económico de la vida eibarresa*, Comisión Ego Ibarra, Ayuntamiento de Eibar, Eibar.

L'ARMURERIE LIEGOISE (1908): *Organe mensuel de l'«Union des Fabricants d'armes et du Musée d'Armes de Liège*, Lieja.

LEITZ, Christian (1996): *Economic relations between Nazi Germany and Franco's Spain 1936-1945*, Ed. Clarendon Press, Oxford.

MORTERA PÉREZ, Artemio (1997): *Las pistolas españolas tipo "Mauser"*, Quirón Ediciones, Valladolid.

MUJICA, Gregorio de (1908): *Monografía histórica de la Villa de Eibar*, 3ª edición (1984), Ayuntamiento de Eibar, Eibar.

NELSON Thomas B. y MUSGRAVE D. (1981): *The World's machine pistols and submachine guns (1964-1982)*, Chesa Ltd., Hong Kong.

NUÑEZ CALVO (2003): “El Armamento de la Guardia Civil (1844-2002)”, Especial n°3 de la *Revista ARMAS*.

PAUL ARZAC, J.L. (1976): *Evolución de la industria armera de Eibar*, Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Guipúzcoa, San Sebastián.

SÁIZ GONZÁLEZ, J. Patricio (1999): “Patentes, cambio técnico e industrialización en la España del siglo XIX” en *Revista de Historia Económica*, Año XVII, N°2, Madrid

Anexo. Correspondencia.

7.1. Nota de 28 de Noviembre de 1913. Dimensiones y Calidades de los aceros.

Libro copiator de Cartas nº 6. Fondo Esperanza y Unceta. Archivo Gernikazarra.

Nombres	Calidad	Dimensiones	
		Cal. 6,35	Cal 7,65
Armazón	Belga	67x15	37x17
Cerrojo	Belga	27x19	31x21
Cañón	Belga	14	16
Percutor	Belga	15x7	20x8
Disparador	Belga	17x7	20x8
Lanzadera	Marsh (recocido)	5x1,60	5x1,60
Trinquete	Marsh laminado o frío	13,40x1,45	13,40x1,45
Fiador	Belga	10x6	12x6
Pestillo del cargador (resorte)	Belga	15x7	20x8
Extractor	Marsh (sin recocer)	7x3	3,50x3
Mira de puntería	Fleje del país	7x3	25x2
Seguro	Fleje del país	17,10x7,70	19x9,60
Elevador	Fleje de Bilbao	25x1,50	25x1,50
Tapón para cartuchera	Acero del país	11x5	11x5
Botador	Fleje de Bilbao	25x2,25	25x2,25
Cuchilla para rayar	Rápido Boheler	6x3	4x7

7.2. Carta de Juan Esperanza a Augusto Esteban, Director de la Fábrica Nacional de Trubia (Asturias), 9 de marzo de 1912.

Libro copiator de Cartas nº 2. Fondo Esperanza y Unceta. Archivo Gernikazarra.

Muy Sr. mío y distinguido amigo; Congratúlome en comunicarle que dentro de un breve plazo espero aumentar la producción de las pistolas automáticas hasta el número de cien diariamente; y con el fin de que pueda tener los mayores beneficios en esta industria, he creído conveniente hacer una visita a Alemania, Bélgica, Suiza y a otras naciones si el (...) requiere; para lo cual, permítome suplicarle a Vd. me indique las principales casas o fábricas de dichas naciones, que se dediquen a la fabricación de piezas para este tipo de armas (...).

Me sería muy conveniente también enterarme de las aplicaciones de óxido, porque ahora tratamos de poner la instalación en casa para esta operación, pues de lo contrario nos resulta muy caro y además tiene mucho que desear con los trabajos que se reciben del extranjero. Así que mi objeto principal es evitar todas o la mayor parte de estas imperfecciones, y poner una buena marcha para que todo vaya con la debida regularidad, con el objeto de conseguir el fin que uno pretende, o ponerse al nivel que el negocio lo requiere; y no dudando que Vd. gozará de buenas relaciones en los referidos países y otros, es por lo que me decido a molestar su rabiosa atención de Vd. en la creencia de que cuantas indicaciones o detalles me facilite, serán de gran provecho y eficaces para obtener un buen resultado del viaje, quedándome enterado de los precios y condiciones de la fabricación y demás detalles de gran utilidad que es la base principal para nuestra industria. Al propio tiempo no estaría de más me indicara una persona seria en cada punto para poder presentarme a las fábricas donde espero hacer los pedidos de la mayoría de las piezas para nuestra industria a gran escala, y así suprimiría gran parte de la maquinaria que hoy se emplea en dicha fabricación y como sabe es

necesario persona que me ha de acompañar esté en buenas relaciones con las casas que hemos de visitar, pues según con quien se presente en igual proporción será recibido.

No dudando habrá comprendido mi objeto no quiero serle más molesto por hoy.

Al regreso de mi viaje tendré sumo placer en visitarle a Vd. y al propio tiempo le daré cuenta detallada de las gestiones efectuadas durante la excursión, pues tengo muchísimo deseo de verle y tratar de nuestros asuntos.

Ya nos escribió su señora Hermana D. Vicenta con todas las noticias de su distinguida familia y de su sobrino D. Augusto. Un día de estos esperamos mandarle retrato de toda la familia, pues así le prometimos ya que no puede venir ella por ahora.

Ruégole me dispense tal molestia en esta ocasión, que siempre tendré presente, ofreciéndome a la recíproca.

Aprovecho gustoso la oportunidad para saludarle atentamente y queda en espera de sus gratas noticias su atto. amigo.

Nota a lápiz: "Por unos días más o menos no tiene prisa y puede contestar cuando le plazca".

7.3. Carta falsa de Esperanza y Unceta a Tomás Molinos de San Sebastián, 16 de Diciembre de 1914

Libro copiator de cartas nº 9, Fondo Esperanza y Unceta, Archivo Gernikazarra.

Muy Sr. nuestro;

Hemos recibido su carta del 14 actual en la que nos comunica que las autoridades de esa provincia no le permiten la reexpedición a Buenos Aires, en tránsito por Francia, de las siete cajas de pistolas automáticas que le tenemos consignadas.

Como tenemos firmado compromiso para entregar, además de esa, otras dos partidas más de igual cantidad de pistolas, compromiso que suscribimos desconociendo que hubiera disposiciones legales que prohibieran la exportación de nuestra mercancía en tránsito por Francia, la falta de cumplimiento a este contrato puede causarnos perjuicios de consideración.

Por tal motivo, rogamos a Vd., solicite de Excmo. Gobernador Civil de esa Provincia, tenga a bien de notificarle por escrito, que a expedición de nuestras pistolas a Buenos Aires, en tránsito por Francia, está prohibida por el Gobierno Español pues con un documento oficial que justifique este caso de fuerza mayor que nos impide cumplir nuestro compromiso de entrega, podríamos salvar nuestra responsabilidad para con el comprador.

Por Bilbao pretendimos hacerlo antes, pero como los barcos no salen de este puerto para Buenos Aires, hacen casi todos escala en Burdeos, aunque no nos negarán que pudiéramos hacer los envíos, nos presentaron una serie de dificultades que no quisimos afrontar sin que nunca pasara por nosotros ni la idea de tal prohibición.

No obstante, pondremos en juego todos los medios legales de que podemos disponer en defensa de nuestros intereses seriamente amenazados por la prohibición de que Vd. nos habla.

Pidiéndole la mayor premura en el envío del documento que mencionamos, quedamos de Vd. affmo. y S.S. Q.S.M.B.

7.4. Carta de Esperanza y Unceta a Mr. Mimard, Directeur Général de la Manufacture Française d'Armes et Cycles de Saint Etienne (Francia), 14 Noviembre de 1918.

Libro copiator de cartas nº 26, Fondo Esperanza y Unceta, Archivo Gernikazarra.

Algunas Casas competidoras de la nuestra, poco escrupulosas en la elección de procedimientos para la lucha comercial, habían conseguido, con arteras disquisiciones, despertar en las autoridades de las Naciones Aliadas, francesas en particular, ciertos recelos y prevenciones contra nosotros.

Las autoridades aliadas, sorprendidas en su buena fe, adoptaron en consecuencia rigurosas medidas que a esta casa ocasionaron los mayores disgustos y contratiempos.

Tarde nos dimos cuenta de la miserable campaña que, sin siquiera sospecharlo, nos había venido minando el terreno. Ya para entonces, aquella había surtido todos los efectos deseados por sus promotores.

Durante más de tres años, a partir de los comienzos de la Guerra Europea, nuestra casa había venido manteniendo muy importantes relaciones comerciales con el Gobierno Francés, por mediación del Parc d'Artillerie annexe de Bayonne. Estas relaciones se habían deslizado siempre en medio de la mejor de las armonías. Imagínese, pues lo desagradable de nuestra sorpresa cuando de improviso se nos hizo saber que aquéllas quedaban brusca y totalmente cortadas y nuestra razón social borrada de la lista de proveedores de pistolas al Gobierno Francés.

Suplicamos a las autoridades francesas las causas o delitos por nuestra parte a que pudiésemos atribuir tan extrema resolución en nuestro daño; pero ellas se escudaron en la mayor de las reservas. Por decir algo, nos contestaron que el motivo era que ya no necesitaban más pistolas para el Ejército; pero en la manera de decirlo nos dieron claramente a entender que la razón verdad que tras aquel falso pretexto se nos ocultaba era muy otra.

En busca de ésta nos lanzamos, y -con el tiempo y la ayuda de algunos buenos amigos- pudimos por fin averiguarla.

Sin pérdida de momento, recurrimos a las autoridades de las Naciones Aliadas para desvirtuar las calumniosas imputaciones que en nuestro perjuicio les habían sido hechas. Trabajo nos costó desenmarañar la solapada intriga y patentizar nuestra absoluta inculpabilidad, pero, al cabo, la luz se hizo, y los dignos representantes de Francia en España se apresuraron a informar a la Superioridad en nuestro favor.

La rehabilitación vino enseguida. Por mediación del Cónsul de Francia en Bilbao, se nos comunicaba en escrito fecha 15 de Octubre de 1918 la grata noticia de que nuestra razón social quedaba borrada de la Lista Negra.

7.5. Carta de Rufino Unceta al Ministro de Orden Público (Burgos), 21 Abril de 1938

Libro copiadador de cartas nº 121, Fondo Unceta y Cía., Archivo Gernikazarra.

Excelentísimo Señor;

El que suscribe, Rufino Uncetabarrenechea e Ibarzabal, como socio gestor de la Sociedad Regular Colectiva "Unceta y Compañía", Fábrica de Armas Militarizada, domiciliada en Guernica, Vizcaya, a V. E. con el merecido respeto

EXPONE

Que con frecuencia recibe en las Oficinas de su Fábrica la visita de aviadores legionarios de nacionalidad alemana o italiana que provistos de autorizaciones de la Superioridad Militar y de carnets de identidad desean adquirir armas cortas no de guerra, principalmente de modelos artísticos, para llevar en ellas un recuerdo de su estancia en España.

Por lo general, no representan todos los interesados a recoger las armas, sino que lo hacen uno o dos en nombre de un grupo de compradores; y como además la visita tiene un carácter fugaz, porque dichos legionarios tienen poco tiempo para realizarla compra, sería hacerla prácticamente imposible en casi todos los casos, si se exigiera, en cumplimiento del Reglamento de Armas de 13 de Septiembre de 1935, que se presentaran a recoger sus armas todos y cada uno de los compradores y si se demorase la entrega de las mismas hasta que el Interventor de Armas de la Guardia Civil hubiere extendido las correspondientes guías de pertenencia, una por adquirente.

Por otro lado, estos compradores que no conocen la Ley española, se verían desagradablemente sorprendidos y hasta es posible que se consideraran tratados sin la consideración que se merecen, si después de venir desde sus destinos a esta villa con una autorización del Gobierno Militar, se les negase la venta de armas cortas no de guerra, de no adaptarse estrictamente a las condiciones que el Reglamento señala.

Esto podría evitarse si se autorizase a las fábricas de armas para que, en los casos de que se trata en este escrito, pudieran entregar las armas vendidas a la vista de la autorización militar para adquirirlas presentadas por los compradores, y dando cuenta inmediata por oficio a la Intervención de la Guardia Civil de la operación realizada.

Por lo expuesto, y sin perjuicio de mejor solución que pueda dar al asunto por ese Ministerio, el que suscribe

SUPLICA A V. E.

se sirva aclarar, en la forma que sea pertinente, que en los casos de venta en Fábrica de armas cortas no de guerra a legionarios o militares extranjeros, pueda realizarse la entrega de ellas a la vista del permiso de la respectiva autoridad militar, dando cuenta inmediata el vendedora la Intervención de Armas de la localidad, por escrito, de la operación realizada, con los siguientes detalles.

Es gracia que espera alcanzar de V.E. cuya vida guarde Dios muchos años.

7.6. Estructura accionarial de Unceta y Cía. S.A. en 1943 (Capital social: 4.000.000 Ptas.)

NOMBRE	NÚMERO DE ACCIONES	%
Rufino Unceta	2.060	25,8
Canuto Unceta	2.000	25,0
José Luis Unceta	680	8,5
Jaime Unceta	681	8,5
Augusto Unceta	685	8,6
María Concepción Unceta	947	11,8
Ana María Unceta	947	11,8
Total de acciones	8.000	100,0

*Nota: José Luis, Jaime, Augusto y Ana María con seguridad hijos de Rufino Unceta.
Fuente: Libro de Actas de las Junta General de Accionistas de Unceta y Cía. Fondo Unceta y Cía. Archivo Gernikazarra.*

7.7. Estructura accionarial de Unceta y Cía. S.A. en 1947 (Capital Social 5.000.000 Ptas)

NOMBRE	NÚMERO DE ACCIONES	%
Rufino Unceta	1.060	10,6
Ana María Unceta	947	9,5
Jaime Unceta	664	6,6
Augusto Unceta	666	6,7
José Luis Unceta	663	6,6
Banco de Vizcaya	4.000	40,0
Marcos Muñoz	500	5,0
Ernesto Muñoz	50	0,5
Antonio Muñoz	50	0,5
Carmen Muñoz	50	0,5
M ^a Luisa Muñoz	50	0,5
Cristóbal Muñoz	50	0,5
Juan Feliu	200	2,0
La Polar	200	2,0
Amancio Gómez	200	2,0
Manuel G. Audicana	153	1,5
A. Iturmendi	120	1,2
Isidro Infante	100	1,0
M ^a Teresa Ibáñez	60	0,6
Vidal de la Sota	50	0,5
A. Sarasua	50	0,5
A. Eguiluz	50	0,5
Álvaro Areitio	77	0,8
Total en circulación	10.000	100.0
<i>Acciones en poder de la familia Unceta</i>	4.000	40%
<i>Acciones en poder del Banco de Vizcaya</i>	4.000	40%
<i>Acciones en poder de la familia Muñoz</i>	750	7,5%

7.8. Estructura accionarial de Unceta y Cía. S.A. en 1963 (Capital Social: 30.000.000 Ptas.)

NOMBRE	NÚMERO DE ACCIONES	%
Rufino Unceta	4.800	8,0
Ana María Unceta	4.800	8,0
José Luis Unceta	4.800	8,0
Jaime Unceta	4.800	8,0
Augusto Unceta	4.800	8,0
Vidal de la Sota Calvo	225	0,4
Juan Feliú Maña	600	1,0
Sotos S.A.	75	0,1
Viuda de Antonio Eguiluz Oyarzabal	300	0,5
Banco de Vizcaya	24.000	40,0
Álvaro Areitio	704	1,2
La Polar, S.A. de Seguros	1.200	2,0
Amancio Gómez Arnaiz	1.200	2,0
Alberto Ibáñez	360	0,6
Antonio Iturmendi Bañales	720	1,2
Manuel G. Audicana	101	0,2
Carmen G. Audicana	101	0,2
Pilar G. Audicana	102	0,2
Rafael G. Audicana	102	0,2
Mercedes G. Audicana	102	0,2
Teresa G. Audicana	102	0,2
M ^a Begoña G. Audicana	102	0,2
M ^a Dolores G. Audicana	102	0,2
Ana M ^a G. Audicana	102	0,2
Marcos Muñoz	75	0,1
Ernesto Muñoz Vidaburu	1.178	2,0
Antonio Sarasua Valdés	300	0,5
Carmen Muñoz Vidaburu	946	1,6
María Luisa Muñoz Vidaburu	951	1,6
Herminia Muñoz	525	0,9
Ángeles Muñoz	525	0,9
Rafael Muñoz Vidaburu	300	0,5
Enrique Muñoz Vidaburu	300	0,5
José Luis Muñoz Vidaburu	300	0,5
Blanca Muñoz Vidaburu	300	0,5
Total en circulación	60.000	100,0
Acciones en poder de la familia Unceta	24.000	40,0
Acciones en poder del Banco de Vizcaya	24.000	40,0
Acciones en poder de la familia Muñoz	5.400	9,0