Del refino de petróleo
a la logística y el transporte.
138 años de Babé y compañía

1888
BABÉ Y CIA
2026



Xoán Carmona Badía

1888

BABÉYCIA

138 AÑOS DE HISTORIA

2026

Investigación
Xoán Carmona Badía

Textos
Xoán Carmona Badía

Documentación
Juan Marcet Miramontes

Diseño y Maquetación
Marcet CG, S.L.

Impresión
Gráficas Anduriña

Edita
Marcet CG, S.L.

© De las imágenes: los fotógrafos y herederos

ISBN
978-84-09-89913-5

Depósito Legal
VG 513-2026

BABÉYCIA

LOGÍSTICA Y TRANSPORTES DESDE 1888

Del refino de petróleo a la logística y el transporte. 138 años de Babé y compañía

Xoán Carmona Badía



Vista de Vigo desde el Castillo del Castro, 1890. Hauser y Menet, Biblioteca Nacional de España.

Indice

Presentación - Roberto Tojeiro Rodríguez, Presidente Fundador y de Honor de la Asociación Gallega de la Empresa Familiar 7
Prólogo - Javier González-Babé Ozores, Presidente de Babé y cía. 9
Introducción 13
Parte 1.- Galicia descubre el petróleo 17
La larga trayectoria del petróleo y su irrupción en España 19
Las primeras refinerías españolas 25
De almacenistas a industriales: las refinerías gallegas 27
Vigo a finales del siglo XIX: la década prodigiosa 31
Parte 2 : La Viguesa, refinería de petróleos 39
La constitución de La Viguesa y la puesta en marcha de la factoría de Guixar (1887-1894) 41
Babé y cía. y el cártel español del petróleo 47
La Viguesa en la era de la Iluminación (1894-1920) 55
Parte 3: Del refino a la distribución. Bajo el signo de Rockefeller (1920-1927) 69
Los cambios en la tecnología y los mercados al final de la Primera Guerra Mundial 71
La rebaja de los aranceles, el regreso de la competencia y el abandono del refino por parte de Babé y compañía 75
El arrendamiento de la factoría de Guixar a la Sociedad de Compras y Fletamentos 81
El nacimiento de la gasolinera 85
Parte 4: La instauración del monopolio y la conversión en distribuidores de Campsa 91
La creación de la Compañía Arrendataria del Monopolio de Petróleos (CAMPSA) y la incautación de la factoría de Guixar (1928-1930) 93
República, Guerra y Autarquía: distribuidores de Campsa en circunstancias difíciles 101
1958-1981 : Alimentando la motorización de Galicia 111
Parte 5: Babé y compañía: una empresa logística en un entorno competitivo 123
La desaparición de Campsa y la adaptación a la competencia 125
La sexta generación: profesionalizando la gestión y ampliando horizontes 131
La crisis de 2008 y la consolidación de la empresa familiar 135
El resurgimiento de una empresa centenaria (2013-2026) 139
Bibliografía 147
Abreviaturas y agradecimientos 151



Vista de Vigo desde el mar (c. 1895) (Filippo Prosperi, Arquivo Pacheco).

Presentación

Hay empresas que nacen para aprovechar una oportunidad de mercado. Otras terminan convirtiéndose, con el paso del tiempo, en parte de la historia de una tierra. Babé y Cía. pertenece, sin duda, a esta segunda categoría.

Cumplir ciento treinta y ocho años no significa únicamente haber sobrevivido al paso del tiempo. Significa haber sabido adaptarse a cambios tecnológicos, económicos, sociales y políticos de enorme magnitud sin perder aquello que verdaderamente da sentido a una empresa familiar: sus valores, su compromiso con las personas y su voluntad de permanencia.

Quienes llevamos muchos años vinculados al mundo de la empresa familiar sabemos que la continuidad nunca es fruto del azar. Detrás de cada generación que recibe el testigo hay decisiones difíciles, renuncias, capacidad de adaptación y una enorme responsabilidad hacia quienes fundaron el proyecto y hacia quienes deberán continuarlo en el futuro.

Precisamente en 2025, cuando la Asociación Gallega de la Empresa Familiar cumple sus primeros veinticinco años de vida, resulta especialmente oportuno poner en valor trayectorias como la de Babé y Cía., ejemplo de lo que representan tantas empresas familiares gallegas que, desde la discreción, llevan décadas —e incluso siglos— arriesgando, luchando, creando empleo, invirtiendo, innovando y contribuyendo al progreso económico y social de nuestra tierra.

Hay una reflexión que me ha acompañado durante muchos años y que he tenido ocasión de profundizar como patrono de la Fundación Juana de Vega. Más allá de su extraordinaria trayectoria personal, siempre me ha impresionado la forma en que Dña Juana entendía el deber, el esfuerzo y el servicio a la sociedad como la verdadera medida del valor de una persona. Esa forma de entender la responsabilidad resulta plenamente vigente para quienes tenemos el privilegio de formar parte de una empresa familiar. Porque una empresa no se hereda para disfrutarla; se recibe para custodiarla, fortalecerla y transmitirla en mejores condiciones a la siguiente generación, creando al mismo tiempo oportunidades para muchas otras familias y contribuyendo al progreso de la comunidad.

La historia que recoge este libro trasciende la de una empresa. Es también la historia de la transformación de Galicia. Desde los inicios de la industrialización vinculada al refino del petróleo hasta la actual logística y el transporte de mercancías, Babé y Cía. ha sabido evolucionar al ritmo de una sociedad en permanente cambio, prestando siempre un servicio esencial para el funcionamiento de nuestra economía y para la vida cotidiana de miles de ciudadanos.

Los sectores estratégicos suelen pasar desapercibidos precisamente cuando funcionan bien. Solo cuando fallan comprendemos hasta qué punto son imprescindibles. La distribución de energía, el transporte y la logística constituyen una infraestructura invisible sobre la que descansa buena parte de nuestra actividad económica. Empresas como Babé y Cía. llevan más de un siglo garantizando ese servicio con profesionalidad, seguridad y una visión de largo plazo.

Pero si hay algo que explica realmente la permanencia de esta empresa no son únicamente sus aciertos empresariales. Es la fortaleza de una familia que ha sabido anteponer el proyecto común a los intereses individuales, incorporando la profesionalización, el buen gobierno y la renovación generacional sin renunciar nunca a la identidad que la ha acompañado desde 1888.

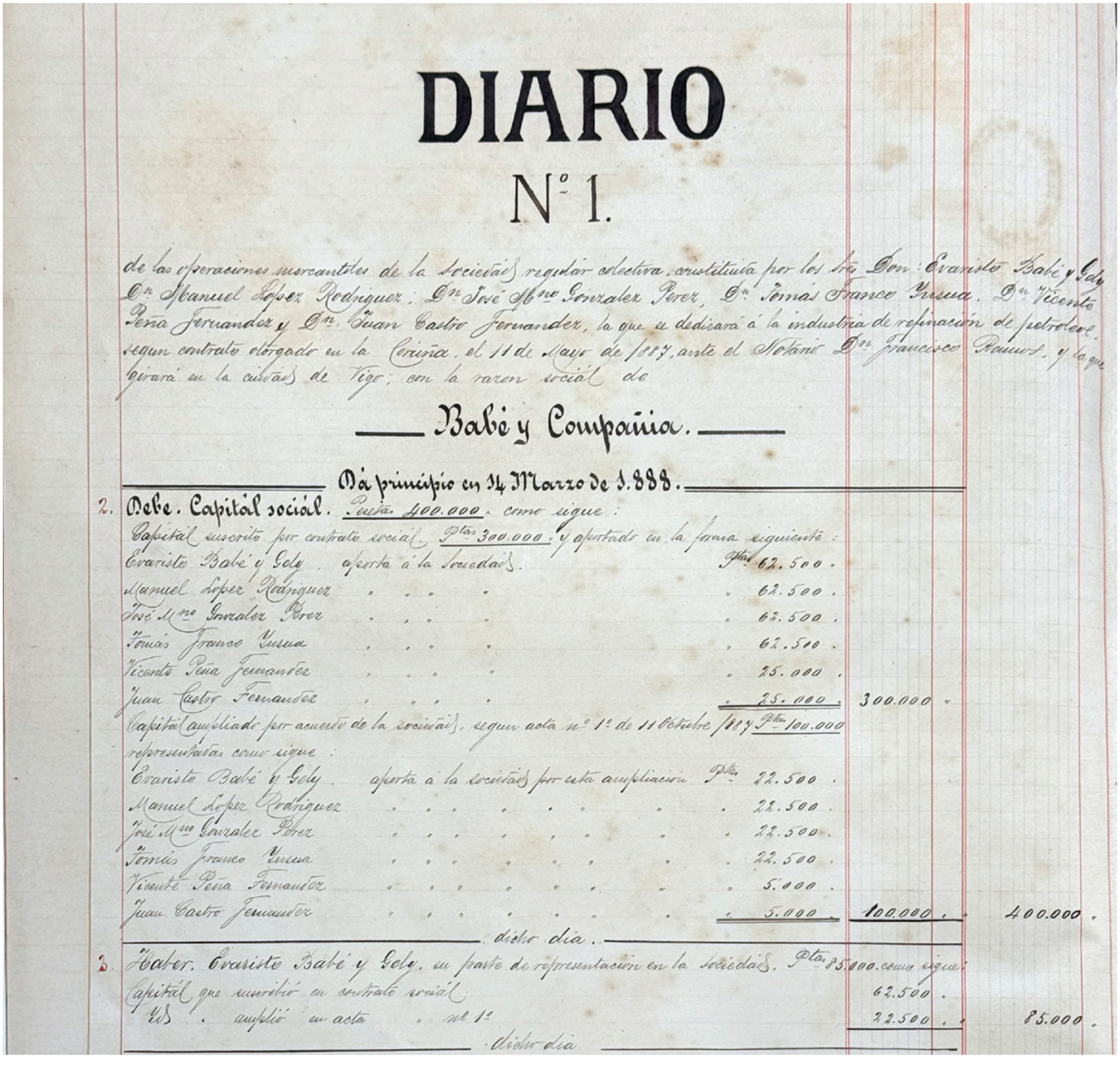
Esa combinación de tradición y modernidad constituye probablemente una de las mayores fortalezas de la empresa familiar gallega.

Este libro permite comprender mejor esa trayectoria extraordinaria. Es, al mismo tiempo, un merecido reconocimiento a quienes la hicieron posible y un legado para las generaciones futuras. Porque saber de donde se viene es fundamental para llegar donde se quiere.

Mi felicitación más sincera a toda la familia González-Babé, al conjunto de profesionales que forman y han formado parte de la empresa, y a cuantos han contribuido a escribir esta larga historia de esfuerzo, compromiso y servicio.

Historias como esta ayudan a entender que las empresas familiares no solo generan riqueza. También crean raíces, transmiten valores y contribuyen, generación tras generación, a construir una Galicia más fuerte.

Roberto Tojeiro Rodríguez
Presidente Fundador y de Honor de la Asociación Gallega de la Empresa Familiar
Presidente Consejero Delegado Grupo Gadisa



DIARIO

Nº 1.

de las operaciones mercantiles de la Sociedad regular colectiva constituida por los Sres Don: Evaristo Babé y Gely Dn Manuel Lopez Rodriguez; Dn José Mno Gonzalez Perez, Dn Tomás Franco Yusua. Dn Vicente Peña Fernandez y Dn Juan Castro Fernandez, la que se dedicará á la industria de refinación de petroleos, segun contrato otorgado en la Coruña, el 11 de Mayo de 1887, ante el Notario Dn Francisco Ramos, y la que girará en la ciudad de Vigo; con la razon social de

Babé y Compañia.

Dá principio en 14 Marzo de 1888.

2. Debe. Capital social. Pesetas 400.000. como sigue:

Capital suscrito por contrato social, Ptas 300.000. y aportado en la forma siguiente:

Evaristo Babé y Gely, aporta á la Sociedad	Ptas	62.500.	
Manuel Lopez Rodriguez		62.500.	
José Mno Gonzalez Perez		62.500.	
Tomás Franco Yusua		62.500.	
Vicente Peña Fernandez		25.000.	
Juan Castro Fernandez		25.000.	300.000 "
Capital ampliado por acuerdo de la sociedad, segun acta nº 1º de 11 Octubre 1887	Ptas	100.000	
representadas como sigue:			
Evaristo Babé y Gely, aporta á la sociedad por esta ampliacion	Ptas	22.500.	
Manuel Lopez Rodriguez		22.500.	
José Mno Gonzalez Perez		22.500.	
Tomás Franco Yusua		22.500.	
Vicente Peña Fernandez		5.000.	
Juan Castro Fernandez		5.000.	100.000. 400.000.

dicho dia.

3. Haber. Evaristo Babé y Gely, su parte de representacion en la Sociedad, Ptas 85.000. como sigue:

Capital que suscribió en contrato social	62.500.	
Vs. amplió en acta nº 1º	22.500.	85.000.

dicho dia

Libro Diario, nº 1, fol. 1 (AHBC).

Prólogo

Ciento treinta y ocho años no son solo una cifra, sino son una suma de voluntades, de decisiones tomadas en difíciles e inciertos momentos, de sacrificios y convicciones profundas, que a lo largo del tiempo han sabido mantenerse firmes.

Cuando mi bisabuelo Evaristo Babé Geli fundó Babé y Cía en 1888, con el objeto social de refinar petróleo, difícilmente podía imaginar los profundos cambios que la compañía iba a experimentar.

Lo que comenzó como una refinería vinculada a las necesidades y a la realidad industrial de la época, ha evolucionado hasta que cambios sociales y políticos, la convirtiesen en una empresa, especializada en el transporte de mercancías peligrosas, con presencia en el momento actual en España y Portugal. La transformación había sido profunda y su actividad fue ganando complejidad, pero si algo ha permanecido inalterable ha sido el sentido de la responsabilidad, con un compromiso absoluto con el servicio y la seguridad.

Este libro no es únicamente la crónica de una actividad empresarial, es ante todo la historia de una familia que entendió desde el principio que el trabajo no es solo un medio de prosperidad, sino una forma de servicio y deber con la sociedad.

La honestidad, la austeridad, la perseverancia, la humildad y en síntesis la ética no fueron consignas, sino valores transmitidos de generación en generación.

Hubo épocas especialmente duras. La guerra la posguerra y las sucesivas crisis económicas pusieron a prueba nuestra resistencia. En aquellos momentos emergió la figura de mi padre cuya serenidad y firmeza sostuvieron con escasez el proyecto común cuando la incertidumbre parecía imponerse sabiendo preservar y proteger la reputación de la empresa, como su mayor patrimonio.

Mas adelante mi hermano Ramón desempeñó un papel decisivo en etapas complejas, aportando valentía, sagacidad y buen criterio empresarial, aprovechado el extraordinario momento del desarrollismo, en los años sesenta, ambos encarnaron la resiliencia que ha caracterizado nuestra historia, resistiendo sin perder el rumbo y crecer sin renunciar a los principios.

Pero sería injusto atribuir esa continuidad únicamente a la familia. En los momentos más difíciles nuestros trabajadores compartieron con nosotros la preocupación y también la determinación de construir un nuevo camino. Hubo etapas en las que el objetivo prioritario no era crecer, sino resistir, no era expandirse, sino mantener cada puesto de trabajo, y en esas circunstancias demostraron un compromiso ejemplar. Supieron asumir sacrificios, redoblar esfuerzos y mantenerse unidos en torno a un propósito común; la supervivencia de la empresa como garantía de futuro para todos. A ellos debemos una parte esencial de nuestra historia y a ellos expreso mi sincera y permanente gratitud.

El devenir de una empresa familiar no está hecho solo de cifras y decisiones estratégicas, sino también de acontecimientos personales que marcan su rumbo. El año 2.000 fue uno de esos momentos. Ramón enfermó y durante un tiempo, hubo de apartarse de la primera línea de responsabilidad. En aquella circunstancia, nuestro hermano Yago Dr. en Ciencias Químicas, CEO del antiguo BIC Galicia, y de la antigua Zeltia, asumió conducir las riendas con generosidad y sentido del deber, consciente de que la continuidad exigía presencia, serenidad y compromiso.

Sin embargo, pocos meses después su fallecimiento repentino nos golpeó de manera inesperada. A la preocupación de la salud se sumó entonces el dolor de la pérdida. Unido al fallecimiento de nuestra querida madre fue un tiempo de profunda conmoción para la familia y para la empresa, pero fue una etapa en la que, una vez más, se puso de manifiesto la fortaleza del proyecto común. Supimos mantenernos unidos,



sostener la actividad y honrar la memoria de quienes habían asumido la responsabilidad con entrega.

Aquellos acontecimientos nos recordaron que la empresa no es una realidad abstracta, sino una obra profundamente humana, vulnerable a las circunstancias de la vida. Estos hechos reafirmaron nuestra convicción de que la continuidad solo es posible cuando existe una clara conciencia del deber compartido.

Ramón fallece posteriormente y Julio traumatólogo y gran empresario de la sanidad, se hace cargo de la presidencia. En estos ocho años se crea Bencina Inversiones y nacen otras empresas del transporte al margen de los combustibles creándose así un grupo empresarial. En noviembre de 2008 fallece Julio y en diciembre en Junta General extraordinaria se acuerda



Vista de Vigo, desde el barrio de San Xoan do Monte, 1892. Hauser y Menet, Biblioteca Nacional de España.

mi nombramiento de presidente, provocando en mí, una profunda reflexión sobre mis capacidades, en un momento delicado de la empresa.

Menor de seis hermanos mi camino profesional discurrió también por la traumatología. La práctica médica me enseñó el valor de la observación el rigor, la prudencia y la responsabilidad adquirida en el trabajo diario. Aquel relevo marcado por la pérdida de Julio supuso también aceptar el deber de custodiar un legado familiar que ha trascendido a cada uno de nosotros.

Con prontitud puse en ejercicio el sentido común, y el instinto de tener que dar un golpe de timón con el objetivo de profesionalizar la empresa. Apoyado por mis sobrinos y junto a ellos, fuimos rodeándonos de los mejores refuerzos para llevar nuestro proyecto a buen puerto.

En estos diez y seis años hemos impulsado una decidida profesionalización de la compañía. Comprendimos que la continuidad exigía combinar tradición y modernidad, con identidad familiar y excelencia en la gestión. Fue un acierto confiar las riendas ejecutivas a Cristina Yago y Federico. Cristina como CEO, ha demostrado un liderazgo de enorme valía y capacidad dirigiendo con decisión y destreza la gestión, abriendo así una nueva etapa acorde con los tiempos. El carácter de Yago como responsable de desarrollo de negocio ha sido causante de nuestro crecimiento, abriendo nuevas líneas hasta el momento inexploradas. Federico responsable de la Seguridad y Calidad y con larga experiencia en la empresa ha contribuido igualmente a consolidar un modelo sólido ambicioso y fiable para todos nuestros clientes.

Nuestro crecimiento ha sido fruto de esa buena gestión ejecutiva y de un gobierno corporativo. responsable. El consejo de administración en el que están representadas las cuatro ramas familiares ha sabido actuar con sentido institucional y unidad. Desde el inicio de esta nueva etapa hemos contado además con consejeros externos cuya experiencia e independencia han fortalecido nuestras decisiones y aportado una perspectiva enriquecedora. En este ámbito, hay que destacar también la excelente labor de nuestro secretario del Consejo, mi sobrino Ramón. Su profesionalidad, su conocimiento técnico, su discreción han sido fundamentales para garantizar el buen funcionamiento del órgano de gobierno, el respeto a las normas y la calidad de nuestras deliberaciones. Ha sabido ejercer su responsabilidad con equilibrio lealtad institucional y un profundo sentido del deber.

Como último miembro vivo de la quinta generación, he asumido esta responsabilidad con humildad y determinación. Me corresponde no solo preservar una historia, sino velar por la cohesión de una familia profundamente unida y con la misión de trasmitir los valores recibidos.

Hemos procurado legar a nuestros hijos no solo una empresa más fuerte y profesionalizada, sino también el sentido del deber, la cultura del esfuerzo y la convicción de que la continuidad exige responsabilidad y unión familiar.

Este libro es un acto de memoria y gratitud a los que iniciaron el camino, hacia quienes lo sostuvieron en tiempos de dificultad, hacia los trabajadores que hicieron suya la responsabilidad de mantener viva la empresa, y hacia quienes hoy la proyectan hacia el futuro. Si algo demuestra nuestra trayectoria es que una empresa familiar puede perdurar cuando sabe transformarse sin perder su esencia, cuando combina unidad, profesionalidad y fidelidad a unos principios compartidos, porque al final lo que verdaderamente permanece no es solo el éxito alcanzado sino el espíritu que lo hizo posible.

Quiero concluir estas letras con un sentimiento de gratitud, cariño y devoción a quienes han sido fundamento de todo: mis padres, que con su ejemplo nos enseñaron el sentido del deber y la dignidad en el trabajo; y mis hermanas Mari Carmen y Dolores cuyo apoyo constante, discreto y generoso ha sido siempre un sostén imprescindible en los momentos de dificultad y también en los de alegría. A ellos y a todos los que forman parte de esta historia les pertenece en buena medida este libro.

Expreso mi agradecimiento a nuestros consejeros externos que en esa etapa inicial supieron acompañarnos con independencia, experiencia y lealtad institucional. Su asesoramiento fue decisivo para reconducir la empresa, ordenar su gobierno corporativo y establecer bases más sólidas para el futuro. Nos ayudaron e introducir una cultura de mayor profesionalización, disciplina estratégica y transparencia, sin alterar la esencia familiar que nos define. Prof. Dr Jaume Llopis, Sergio Calvo, Gabriel Baltar, y Angel González. No quiero olvidarme del magnífico trabajo de mis sobrinos James, José María, Julio, Pedro y Carolina como vocales del consejo en diferentes etapas.

Reconocimiento al autor de este elaborado libro, el Catedrático de Historia e Instituciones Económicas de la USC, Xoán Carmona Badía investigador en el desarrollo industrial de Vigo, y en general gran estudioso de la historia de la empresa gallega.

Xoán ha dedicado una ingente cantidad de horas a la recogida de datos de archivo y datos bibliográficos para la redacción de este libro, abordando la historia de nuestra empresa y de nuestra familia, con tacto respeto y objetividad.

Agradecer a Juan Marcet la edición impecable de este libro, tratada con cariño y con una laboriosa obtención de fotografías relacionadas con el texto en su inmenso banco documental. Nuestra relación durante estos años de trabajo ha fructificado en una franca amistad.

Que esta historia sea, para quien la lea, la prueba de que los valores bien sembrados en la familia han determinado el futuro de la empresa.

Javier González-Babé Ozores
Presidente de Babé y cía.



Vista de A Coruña desde Santa Margarita, 1893. Hauser y Menet, Biblioteca Nacional de España.

Introducción

Uno de los últimos días de febrero de 1888 fondeaba en la playa de Guixar un velero de carga general, de nombre Scots Bay. Venía de Nueva York y traía 30.000 cajas de petróleo crudo que rápidamente fueron conducidas a tierra por dos gabarras y, desde allí, introducidas en la refinería que se acababa de construir al otro lado del camino vecinal que, bordeando la playa, comunicaba la antigua batería de Santa Tegra con la Calzada de Teis. Al lado de la pequeña refinería había empezado a trabajar también pocos meses antes una fábrica de jabón, la de José Julio Ferreira. Enfrente, hacia el norte, al otro lado de lo que los mapas de época denominaban río de Guixar, llevaba ya cuatro años funcionando una fábrica de conservas, la de Alonso e hijos; y, ya casi llegando a la Calzada, estaba también la de Agustín Curbera.

Han pasado 138 años desde que el Scots Bay fondeó en el arenal de Guixar. La familia empresaria que fundó la refinería a la que iba destinada su carga continúa manteniendo su razón social, Babé y compañía, cinco generaciones más tarde. La peripecia de estas cinco generaciones coincide con la del Vigo marítimo e industrial. Babé y compañía se funda cuando Vigo está iniciando el periplo que la convertiría de una pequeña villa comercial y portuaria en una moderna ciudad fabril. Primero desde Guixar, más tarde en Canceleiro y ahora en las proximidades de Peinador, Babé y compañía ha acompañado y contribuido al crecimiento de la ciudad a lo largo de estos 138 años.

De la historia de las empresas se sabe poco entre nosotros. Y cuando se sabe poco de la historia, no hay criterios ni perspectiva para valorar el presente. No hay criterios para saber la verdadera dimensión de una estrategia, la verdadera importancia de un avance, de un éxito, de un problema o de una crisis. Cualquier avance es la primera vez que…. Cualquier crisis es la más profunda que…. Pasamos la vida descubriendo océanos mientras valores y méritos que nos son propios siguen en el olvido. ¿Cuántas personas saben que la empresa a la que se dedica este libro estableció en Vigo una de las primeras refinerías de petróleo que hubo en España? Un establecimiento que, al lado de la otra refinería que existía en A Coruña, no dudaba en calificar un cónsul francés en el año 1889 como *"l'industrie la plus considerable qui soit montée en Galice"*[1]. La empresa viguesa era además en aquel momento la primera armadora española que había hecho construir un buque especializado para el transporte de hidrocarburos. Un bergantín de tres palos con tanques para queroseno y gasolina que había sido botado a la mar varios meses antes que el San Ignacio de Loyola, el buque tanque guipuzcoano que, ante la ausencia de reivindicación de parte viguesa, pasa por ser el pionero en este tipo de transporte en España.

Pero la empresa no es solo la fábrica, y muchos nombres importantes del Vigo del siglo XX se relacionaron, como veremos a lo largo de las páginas siguientes, con la industria nacida en Guixar. Eugenio Fadrique, por ejemplo, el referente de la historia de La Artística, no habría nacido en Vigo si no hubiera sido porque su padre se había establecido en la ciudad a causa de su implicación en la distribución de petróleo, precisamente en el momento en el que se establecía Babé y compañía. Enrique Lorenzo, el que fue fundador de Vulcano y político de enorme influencia, empezó su carrera profesional como empleado de la misma empresa. Y en el plano internacional, el petróleo fue una industria



Evaristo Babé y Gely (1844-1920) fundador de Babé y cía.

1. Archives Nationales, F12, Commerce et Industrie, Rapports commerciaux des consuls. La Corogne, leg. 7067.



Vista del Castillo de San Antón, A Coruña, 1890. Hauser y Menet, Biblioteca Nacional de España.



Evarista Babé Gómez, hija de Evaristo Babé y Gely y Dolores Gómez, fallecida en accidente de automobil estando casada con Julio González Castro, dejando cuatro hijos (Dolores, Ramón, Federico y María del Carmen González-Babé.

globalizada desde casi sus comienzos, lo que forzaba a relacionarse con el mundo. Los Babé lidiaron con los principales personajes de la industria del petróleo durante la Belle Epoque, cuando Evaristo Babé era un asiduo del Grand Hotel del Boulevard des Capucines en sus visitas a París para asistir a duras negociaciones con los cárteles del petróleo, con Desmarais, con Deutsch de la Meurthe y con William Brewster, el hombre de Rockefeller en el petróleo en Europa.

Por eso Babé y compañía forman parte de la historia de Vigo, forman parte de la historia del petróleo en España y forman parte de la historia de la motorización de Galicia, especialmente esto último en los años del desarrollismo. Y forman parte de un presente difícil en el que han conseguido superar muchas carreras de obstáculos. Y en el que han tenido que reinventarse desde que en 1981 empezó el desmantelamiento de la Compañía Arrendataria del Monopolio de Petróleos (Campsa), en un largo proceso que no terminó hasta casi dos décadas más tarde, y que sumió en una situación de incertidumbre a las empresas que, tras ser expropiadas en 1928, habían venido actuando como distribuidoras de aquella.

Esta historia de 138 años es la que se cuenta en las páginas siguientes. La organizamos en cinco apartados. Empezamos por hablar del petróleo, del comienzo de su uso en España y del momento decisivo que atravesaba la ciudad en el momento en que se establece en ella Babé y compañía. Al cómo se establece la empresa, quienes fueron los fundadores y a todo el transcurso de los primeros años de ella, a la época en la que la gasolina era todavía un subproducto y el queroseno de iluminación el producto principal de una refinería, dedicamos el segundo gran apartado. En él nos sorprenderemos con la personalidad del principal impulsor de la empresa, que no era otro que el alcalde de A Coruña.

En un negocio como era el del petróleo, que fue pionero en el desarrollo de la empresa moderna, con elevadas economías de escala en la producción y distribución y en el que emergieron los primeros grandes trusts de la historia, la supervivencia era difícil si no era con una fuerte protección aduanera. Pero ello llevaba a mantener unos precios de los combustibles que constituían un obstáculo al desarrollo de la cultura del automóvil. En los años posteriores a la Primera Gran Guerra pudo más la necesidad de apertura hacia el nuevo medio de transporte que la tradicional protección al refinado. Y entonces no fue solo Babé, sino la totalidad de los refinadores españoles los que abandonaron la fabricación. Lo hicieron a comienzos de los años 1920, pasando a convertirse entonces en distribuidores de las ya grandes multinacionales que estaban estableciendo en territorio español uno de los campos de su batalla: la Standard Oil y la Royal Dutch Shell. A esta cuestión dedicamos el apartado tercero del libro. El cuarto lo está a la evolución de Babé como empresa distribuidora a partir del momento en el que el gobierno español decide sustituir la competencia monopolística de las grandes del sector por el monopolio del Estado, creando la Compañía Arrendataria del Monopolio de Petróleos (Campsa). Esta etapa es la más larga de la historia de Babé y compañía, casi siete décadas, y probablemente la menos creativa. Su final, con el desmantelamiento del Monopolio, da entrada a un último capítulo, aún no terminado, en el que, como veremos, Babé se reinventa y recupera su impulso.

Como siempre ocurre en los libros de historia empresarial, los agradecimientos son muchos. En primer lugar, a quienes fueron capaces de ver que cuando una empresa cumple muchos años es porque ha hecho alguna cosa bien, y que no es malo ponerlo de manifiesto. Muy al contrario, es un elemento de imagen, de fiabilidad, de trayectoria, que debe tener un efecto marca evidentemente positivo. Javier González-Babé Ozores y Yago y Cristina González-Babé Mateos así lo vieron e impulsaron esta investigación, que ha contado con el importante fondo de archivo que la empresa conserva cuidadosamente, consciente también del valor que tiene. A Juan Marcet, compañero también de otras aventuras, con el que trabajar es siempre un privilegio, le corresponde también un apartado importante en el capítulo de agradecimientos. Un capítulo este último al que han contribuido también una amplia nómina de personas e instituciones que reseñamos en el correspondiente apéndice final.

Xoán Carmona Badía
Catedrático de Historia e Instituciones Económicas de la Universidad de Santiago de Compostela



Vista de la Ría de Vigo con el Monte de la Guía al fondo (c 1900) (Arquivo Deputación de Pontevedra).

Galicia descubre el petróleo

La larga trayectoria del petróleo y su irrupción en España

Las primeras refinerías españolas

De almacenistas a industriales: Las refinerías gallegas

Vigo a finales del siglo XIX: la década prodigiosa



Compañia de transporte de tiro a caballo La Ferrocarrilana, A Coruña, 1907, Colección Seoane-Prado.

La larga trayectoria del petróleo y su irrupción en España

La industria del petróleo es mucho más antigua de lo que a veces suponemos. Los sumerios, asirios y babilonios, situados en una de las actualmente grandes zonas productoras de crudo del mundo, utilizaban ya algunos de sus componentes, los betunes asfálticos, que encontraban aflorando en algunas rocas. Mezclados con arena y otros materiales, los empleaban como masilla para la construcción, en las obras hidráulicas, en la impermeabilización de embarcaciones e incluso para usos medicinales[2]. Las civilizaciones posteriores abandonaron la mayor parte de estas aplicaciones, y aunque algunas sí que emplearon para fines militares las naftas, resultado de primitivas destilaciones, lo cierto es que la utilización del hidrocarburo fue muy limitada hasta entrado el siglo XIX. Los exploradores europeos de los siglos XVI y XVII observaron en sus escritos la existencia de petróleo en varios lugares de América y dejaron constancia del uso medicinal que de él hacían algunas civilizaciones indígenas. Hacia finales del siglo XVIII y comienzos del XIX, en las zonas más ricas del territorio de lo que actualmente son los Estados Unidos, cronológicamente el primer gran productor mundial de petróleo, este se obtenía simplemente recogiéndolo de manantiales y arroyos en cuya superficie aparecía con frecuencia en forma de una sustancia densa y pegajosa. Los pobladores autóctonos sabían que era fuertemente inflamable y decían que tenía propiedades curativas y algunos colonos empezaron también a recogerlo para su consumo y a comercializarlo en pequeñas cantidades en forma de ungüentos para el dolor de cabeza, el reuma, las inflamaciones o los esguinces[3].



Vista de Vigo desde la playa de Guixar, c.1910.

En los primeros años del siglo XIX se añadió otra fuente de obtención del petróleo que permitió en los Estados Unidos dar ya un cierto impulso a su consumo. En algunas zonas ricas en depósitos de sal, como era el caso de Virginia Occidental, o en otras como Kentucky, Ohio y Pensilvania, perforando en busca de bolsas de agua salada para manufacturar aquel producto, algunos colonos la encontraron acompañada de un líquido denso y maloliente que tenían que separar para poder conseguir su objetivo. Fue este petróleo procedente de la extracción de la sal el que durante la década de 1840 se empezó a comercializar con fines medicinales ya con una cierta dimensión. Envasado en botellas y etiquetado como "Aceite Medicinal Americano", era de uso común a mediados del siglo XIX en Estados Unidos, sobre todo como linimento, pero también en 3 tomas diarias de tres cucharillas de postre cada una, para el cólera, los problemas de hígado y la bronquitis[4] .

2. Williamson y Daum (1959), pags. 4-6.
3. Williamson y Daum (1959), cap. 1; Tarbell, Ida M. (1905).
4. Ibídem.



Autobus a vapor de La Regional, compañía de transportes fundada por Antonio Sanjurjo Badía en 1906.

Algunos propietarios de talleres o fábricas de mediados del siglo XIX empezaron también a usarlo para engrasar sus máquinas o quemándolo para dar luz o calor en invierno, pero las impurezas que contenía aquel líquido limitaban mucho estos últimos empleos. Había que someterlo a un proceso de refinación para evitar su desagradable olor y mejorar sus cualidades, algo que se empezaría a hacer hacia 1855, que fue cuando aparecieron las primeras refinerías, todavía en muy pequeña escala, porque pequeñas eran las cantidades extraídas por unos procedimientos todavía primitivos. Pero las aplicaciones industriales estaban creciendo velozmente con el rápido desarrollo de la revolución industrial y ello impulsaría pronto cambios tanto en las formas de extracción como de transporte y refino. El primer impulso vendría del lado de la primera de ellas, cuando un personaje legendario, el coronel Drake, excavó el que sería primer pozo artesano para la obtención del petróleo por perforación en el año 1858. El petróleo podía ahora obtenerse en una escala mucho maryor, y con ello se podrían atender no sólo los usos ya habituales, sino también otros nuevos, como por ejemplo, el alumbrado. Para ello bastaba con una simple refinación previa, un proceso químico muy simple, que se podía ejecutar sin necesidad de inversiones elevadas. Pozos y pequeñas refinerías empezaron a proliferar y una nueva era comenzaba para aquel combustible, la del petróleo destinado a la iluminación, el denominado queroseno o petróleo lampante.

España no disponía de yacimientos de petróleo conocidos, por lo tanto, y al igual que el resto de los países de Europa Occidental, comenzaría a importar este combustible de Estados Unidos. El de Londres fue el primer puerto europeo al que, en 1861, llegó un cargamento de aquella procedencia[5]. Barcelona y Bilbao registran las primeras importaciones españolas en los años 1863 y 1864 [6]; Coruña y Vigo las recibirían dos años más tarde, en abril de 1866[7], aunque no fuera directamente, sino por cabotaje desde Bilbao. En el caso de la Ciudad Olívica sería la casa comercial de la Viuda de Llera y compañía, que se dedicaban a la exportación de ganado vacuno gallego a Inglaterra y al comercio mayorista en general, la que recibiría desde el puerto de Bilbao los primeros 8 barriles de petróleo.

El consumo de petróleo comenzaría a aumentar poco a poco y los puertos de Vigo y A Coruña pasarán pronto a importar directamente este combustible prescindiendo de la vía bilbaína, de forma que en el año 1870 el primero de ellos recibe ya 777 toneladas de este hidrocarburo por 336 que entran por Vigo. La aduana coruñesa queda muy por debajo desde luego de las 5.291 de Bilbao, las 2.874 de Barcelona o las 2.439 de Sevilla, pero resulta ser en todo caso la sexta del total de las españolas.

En los años siguientes, con la extensión de las importaciones y del consumo de petróleo para el alumbrado en España, no pocos de los denominados mayoristas de coloniales comenzarán a incluir el producto entre los objetos de su comercio. Incluso se constituirán entonces algunas sociedades especializadas en su tráfico, tal como sería el caso del "negocio accidental de petróleo" que tenían a comienzos de los años 1870 en Coruña Juan Mesa González y la compañía Pastor hermanos, que se dedicaban a la venta de cajas de petróleo y nafta[8]. En la misma ciudad y en el año 1882 eran ya distribuidores de este "aceite mineral" Eduardo Cervigón, Juan Mesa y José Pérez López. En la de Vigo, Antonio López de Neira, Mariano Pérez, Carreras y Molíns o José Ramón Curbera entre otros [9].

Mientras en España se extendían aquellas



Lámpara de petroleo lampante, de principios del siglo XX.

primeras redes de distribución de petróleo para iluminación y engrase, en Estados Unidos, lo que hacia mediados de los años sesenta era un sector dominado por un gran número de pequeños pozos y refinerías, se había transformado en poco más de una década en un negocio en el que los refinadores de mayor tamaño estaban imponiendo sus normas[10]. Los más grandes de entre ellos

5. Williamson y Daum (1959), pág. 323-324.
6. Sudriá (1990).
7. El Miño, 1/4/1866 y 19/4/1866.
8. Arquivo FPBM, Pastor y cía, Mayor nº 5, fols 15 e 44, diciembre de 1872 En enero de 1976 todavía se mantiene la sociedad accidental, vid. Inventarios y Balances, 1861-1877, sign. 719.
9. Gaceta de Madrid, 15/7/1879.
10. La descripción que sigue sobre los cambios en el sector norteamericano del petróleo en los años 1860 a 1890 está basada en Willamson y Daum (1959) y Chandler (1987 y 1996).

Gregorio José Babé Ochoa (1810-1879)

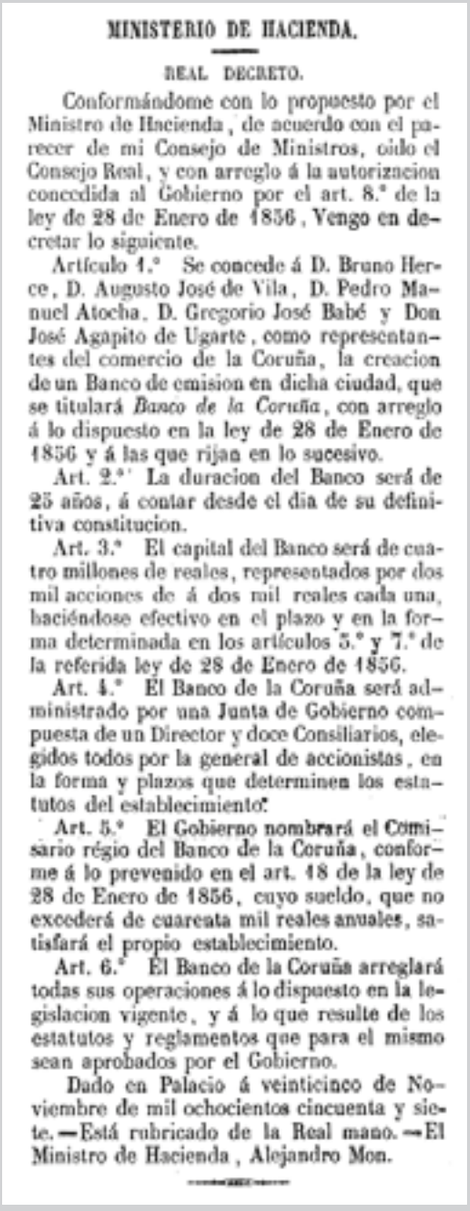
Gregorio José Babé Ochoa había sido uno de los más importantes hombres de negocios de la Coruña del tercer cuarto del siglo XIX. Nacido en Santander, se había trasladado a La Habana, donde había ejercido el comercio durante algún tiempo. Había regresado a España en 1840, estableciéndose temporalmente en su ciudad natal, para trasladarse pronto a Ferrol, de donde procedía su esposa, Andrea, hija del arquitecto Bernardo José Gely. En 1844, el matrimonio y sus por aquel entonces tres hijos, se instalarían en A Coruña, donde establecerían su residencia definitiva.

Una vez en la capital herculina Babé pasaría a aprovechar sus relaciones y conocimiento sobre Cuba para convertirse en mayorista de coloniales. A partir de ahí diversificaría sus negocios, dedicándose a las actividades bancarias, a la contratación de obra pública, en la que sería uno de los impulsores de las obras del muelle en los años sesenta, y finalmente, a la elaboración y comercio de salazones de sardina, a cuyo efecto se haría con una fábrica en la playa de Riazor. Como otros muchos burgueses de la época en España, Babé realizaría importantes inversiones en la desamortización y se dotaría de una cierta base territorial, especialmente en bienes urbanos. Pero lo que más caracterizaría la actividad de Gregorio José Babé sería su condición de armador, en la que llegaría a ser, al lado de Augusto José de Vila, el más relevante de la ciudad herculina. Gregorio José Babé, que sería también concejal del Ayuntamiento de la misma ciudad, fue elegido en 1863 para el cargo de Prior del Tribunal de Comercio de A Coruña, la jurisdicción especial para las actividades mercantiles.

A comienzos de los cincuenta no solo era Babé conocedor del mercado cubano de mercancías, sino también del de trabajo, por tanto, de la escasez de mano de obra en la isla, que estaba comenzando a buscar en Galicia una de sus fuentes de cobertura. Babé comenzaría por adquirir ya en 1852 la corbeta Nemesia, en la que pronto embarcarían regularmente nutridos contingentes de emigrantes gallegos con destino a la isla. De regreso, la Nemesia traería valiosas partidas de productos coloniales, entre los que el ron y el azúcar eran los dos en los que Babé se especializaría. En las exportaciones, el aguardiente de caña ocupó siempre un lugar destacado. La fragata G.J. Babé sería pronto el segundo pilar del negocio de armaduría del comerciante santanderino, y otra corbeta, la Carmencita, completaría su flota posteriormente.

Gregorio José Babé sería en 1857 uno de los cinco promotores de la fundación del Banco de la Coruña, el primer banco en forma de sociedad anónima que hubo en Galicia. Y además de fundador, fue uno de sus principales animadores, manteniéndose en su Consejo de Gobierno hasta su desaparición en el año 1974. El banco, que como todos los nacidos a la sombra de la Ley de Bancos de Emisión de 1856, podía financiarse emitiendo billetes de curso legal en su área de actuación, cesó en su actividad cuando en 1874 el Banco de España asumió el monopolio de aquella emisión.

Gregorio José Babé había tenido cinco hijos con Andrea Gely, de la que había quedado viudo ya en 1850. El mayor, José Bonifacio, sería comandante de ingenieros en Madrid; la tercera, Carmen, se casaría con José Agapito de Aburto, del que pronto quedaría viuda; el quinto, Ramón, fallecería en 1873 con solo veinte años. Gregorio y Evaristo serían el segundo y el cuarto de los hijos del armador y se dedicarían al comercio con su padre.



MINISTERIO DE HACIENDA.

REAL DECRETO.

Conformándome con lo propuesto por el Ministro de Hacienda, de acuerdo con el parecer de mi Consejo de Ministros, oido el Consejo Real, y con arreglo á la autorizacion concedida al Gobierno por el art. 8.° de la ley de 28 de Enero de 1856, Vengo en decretar lo siguiente.

Artículo 1.° Se concede á D. Bruno Herce, D. Augusto José de Vila, D. Pedro Manuel Atocha, D. Gregorio José Babé y Don José Agapito de Ugarte, como representantes del comercio de la Coruña, la creacion de un Banco de emision en dicha ciudad, que se titulará *Banco de la Coruña*, con arreglo á lo dispuesto en la ley de 28 de Enero de 1856 y á las que rijan en lo sucesivo.

Art. 2.° La duracion del Banco será de 25 años, á contar desde el dia de su definitiva constitucion.

Art. 3.° El capital del Banco será de cuatro millones de reales, representados por dos mil acciones de á dos mil reales cada una, haciéndose efectivo en el plazo y en la forma determinada en los artículos 5.° y 7.° de la referida ley de 28 de Enero de 1856.

Art. 4.° El Banco de la Coruña será administrado por una Junta de Gobierno compuesta de un Director y doce Consiliarios, elegidos todos por la general de accionistas, en la forma y plazos que determinen los estatutos del establecimiento.

Art. 5.° El Gobierno nombrará el Comisario régio del Banco de la Coruña, conforme á lo prevenido en el art. 18 de la ley de 28 de Enero de 1856, cuyo sueldo, que no excederá de cuarenta mil reales anuales, satisfará el propio establecimiento.

Art. 6.° El Banco de la Coruña arreglará todas sus operaciones á lo dispuesto en la legislacion vigente, y á lo que resulte de los estatutos y reglamentos que para el mismo sean aprobados por el Gobierno.

Dado en Palacio á veinticinco de Noviembre de mil ochocientos cincuenta y siete.—Está rubricado de la Real mano.—El Ministro de Hacienda, Alejandro Mon.

Gaceta de Madrid del 9 de enero de 1858 concediendo la creación de una banco de emisión que se titulará Banco de la Coruña.



Playa de Guixar c.1910. En primer plano, a la derecha la fábrica de conservas de Hijos de J. Barreras. Fotografía J. Ocaña, Arquivo Deputación de Pontevedra.

habían resistido mejor los primeros problemas de sobreproducción y habían tratado de centrar su estrategia competitiva no solo en una mayor eficiencia en sus plantas, sino en la reducción de los costes de transporte entre pozos y refinerías y entre estas últimas y los puertos de exportación desde los que se enviaba el petróleo a Europa, que era ya por aquel entonces el principal mercado para el crudo norteamericano. Uno de los refinadores, John D. Rockefeller, que hacia 1868 disponía ya de dos de las mayores refinerías de Cleveland, había conseguido hacer valer frente a las compañías ferroviarias el volumen de su negocio, consiguiendo rebajas en sus precios del transporte, que a su vez extendió pronto a otros refinadores menores con la condición de que se asociaran a él en el establecimiento de un acuerdo sobre producción y precios del queroseno que les permitiera reducir la competencia. Cuando en 1870 Rockefeller funda la Standard Oil of Ohio, la nueva empresa dispone ya de una refinería con costes inferiores a las demás, al tiempo que marca las pautas de la asociación de refinadores gracias a dos elementos. Por una parte, las facilidades que ofrece para el uso del ferrocarril; por la otra, el intercambio de paquetes de sus propias acciones con las de las más de treinta refinerías asociadas, una estrategia esta última que le permitía una mayor influencia sobre el conjunto de todas ellas.

Una nueva innovación tecnológica en el transporte del petróleo consolidó la conversión de esta industria en pionera de la obtención de economías de escala y de la concentración empresarial. La Standard Oil y las empresas a ella asociadas comenzaron a principios de los ochenta a tender una red de oleoductos de larga distancia que permitían nuevas e importantes reducciones adicionales en los costes de transporte, al mismo tiempo que proporcionaban fuertes facilidades de almacenamiento y garantizaban un flujo continuo a las refinerías, lo que les permitiría mejorar la continuidad de sus procesos industriales y desarrollar nuevas economías de escala y velocidad. El liderazgo del entramado asociado a la Standard se reforzó pasando a detentar un fuerte poder de mercado, restringiendo la competencia y transformando la organización industrial del sector. Esta forma de restricción de la competencia pronto se extendió todo a lo largo de la economía norteamericana, pasando a conocerse con la denominación de trust. La palabra no quería decir otra cosa que confianza, la confianza con la que nada menos que 40 empresas refinadoras depositaban sus títulos de propiedad en un organismo compuesto por nueve personas -el trust- al que entregaban ahora todos sus títulos de propiedad y que pasaría a dirigir todo el colectivo de empresas asociadas con una visión de conjunto. El Standard Oil Trust, creado en 1882, era el primer gran trust de la historia contemporánea y pronto centralizó las compras de crudo, concentró el refino en las plantas más eficientes y reorganizó una gigantesca red de ventas. El negocio norteamericano del petróleo había cambiado radicalmente en poco más de una década.



En primer plano, a la izquierda, la refinería coruñesa de Mesa, Marchesi y cía. Fotografía de Sellier. Año 1899.

Las primeras refinerías españolas

Hacia 1877 las importaciones de petróleo en España eran básicamente de petróleos refinados aptos para el alumbrado. Ello justificaría que en la Ley de Presupuestos del año 1878-79, siguiendo el reciente ejemplo francés, se elevaran los derechos arancelarios sobre aquellos para favorecer la construcción de refinerías destinadas a la transformación del petróleo bruto en España[11]. El efecto sería muy rápido, y en solo dos años se levantarían en España 8 fábricas de rectificación de petróleo, situadas en el entorno de los principales puertos importadores del combustible líquido. Tres de aquellas ocho refinerías serían edificadas por Deutsch y compañía, una empresa francesa resultado de la alianza, precisamente a finales de 1879, de la casa Rothschild con el más importante refinador de petróleo francés, la familia Deutsch de la Meurtre. La nueva compañía se encargaría de construir las que serían tres refinerías españolas del grupo, contando con la experiencia en el sector de los segundos y con una relevante aportación de capital de los primeros[12].

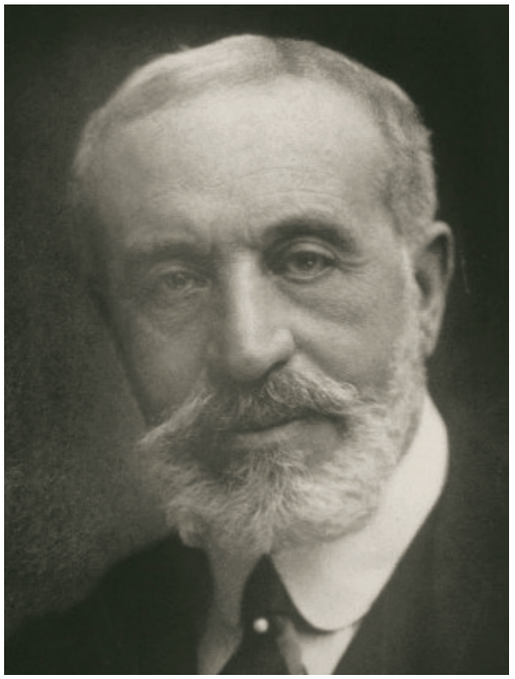
Deutsch y compañía levantaría no solo sus tres refinerías en Alicante, Sevilla y Santander, sino también una red de depósitos en los principales puntos de España. Al decir de algunas fuentes de la época también habría considerado la posibilidad de establecer una cuarta refinería, precisamente en Vigo, pero pronto habría abandonado el proyecto[13] , conformándose en Galicia con el establecimiento de un depósito, que situaría en A Coruña, a cuyo cargo estaría la sociedad Fadrique hermanos. Santiago y Eugenio Fadrique Barreno eran dos comerciantes de origen extremeño que comenzarían así en el año de 1880 a trabajar en la ciudad herculina como distribuidores del petróleo lampante de Deutsch y compañía. Tres años más tarde extenderían su actividad a Vigo. Santiago quedaría entonces a cargo del depósito coruñés al tiempo que Eugenio trasladaría su residencia a la Ciudad Olívica donde contraería matrimonio y se asentaría para siempre. Su hijo Eugenio Fadrique González se convertiría, andando el tiempo, en uno de los más importantes empresarios vigueses del siglo XX[14].

Cuadro nº 1: Refinerías de petróleo existentes en España en 1881

Razón Social	Ciudad
Deutsch y cía.	Alicante
Larios	Málaga
Deutsch y cía.	Santander
Suari i Canals	Badalona
La Pensilvania	Tarragona
Deutsch y cía.	Sevilla
Catasús y cía.	Barcelona
Gurtubay y cía.	Bilbao
Manuel Salas Palmer	Palma
Viuda de Londaiz	Pasajes

Fuente: López Morell (2005), págs. 328-333 y 472-474; Cabana (2001), vol. 1, págs. 357-360.

Este seguimiento de la pauta francesa de aranceles diferenciales para favorecer el refino se traduciría en el hecho de que hacia 1884 España se había convertido en el segundo importador europeo de petróleo crudo norteamericano, solo precedida por el país vecino. España adquiría en aquel año el 19% del total del crudo recibido en Europa frente a un 60% que entraba por los puertos franceses[15].



Henry Deutsch de la Meurthe (1847-1919)

11. Los petróleos rectificados pasaban a pagar 26,50 pesetas por cada 100 kgs frente a los 12 que pagarían los brutos. La Vanguardia, 28/2/1888. Parejo Barranco (1997), pág.118.
12. López Morell (2005), pág. 327-329.
13. El Correo Gallego, 29/12/1880 y 28/1/1881.
14. Giráldez (2009).
15. Williamson y Daum (1958), pág. 496.

trato á que se refería, no pudo causar agravio á los derechos de que el actor se crea asistido, puesto que ni los aprecia en nada, ni resuelve acerca de los mismos:

2.° Que tampoco es de admitir el recurso en cuanto se dirige contra lo resuelto en la Real orden con respecto á la improcedencia de la denuncia y pago de la multa, porque interpuesta la presente demanda por el arrendatario del impuesto de consumos, carece en tal concepto de personalidad para combatir en vía contenciosa las resoluciones de la Administración, que tienen por objeto aplicar é interpretar las disposiciones que rigen la exacción de los impuestos para el Tesoro.

La Sala, de conformidad con el parecer del Fiscal de S. M., entiende que no es de admitir la demanda de que lleva hecha referencia.

Y conformándose S. M. el Rey (Q. D. G.), y en su nombre la Reina Regente con el preinserto dictamen, se ha servido resolver como en el mismo se propone.

De Real orden lo digo á V. E. para su conocimiento, el de la Sala y demás efectos. Dios guarde á V. E. muchos años. Madrid 28 de Julio de 1887.

JOAQUIN LÓPEZ PUIGCERVER

Sr. Presidente del Consejo de Estado.

Excmo. Sr.: Vista una instancia de D. Evaristo Babe y Gely solicitando que se habilite el punto denominado Campo de Guixar, próximo á Vigo, para el desembarque de petróleo bruto y embarque del refinado procedente de una fábrica que, con otros industriales, va á establecer el recurrente en el citado punto:

Vistos los informes emitidos por el Delegado de Hacienda de la provincia de Pontevedra, Administrador principal de Aduanas, Jefe de la Comandancia de Carabineros y Consejo de Agricultura, Industria y Comercio, favorables todos á la petición de que se trata;

Y considerando que la habilitación solicitada, no sólo favorece los intereses públicos, sino que además es beneficiosa para el Tesoro por los rendimientos que ha de producir;

S. M. el Rey (Q. D. G.), y en su nombre la Reina Regente del Reino, de conformidad con lo propuesto por esa Dirección general, ha tenido á bien resolver que se habilite el punto denominado Campo de Guixar para las operaciones de que se deja hecho mérito, que deberán efectuarse por los empleados de la Aduana de Vigo, que al efecto designe el Administrador en cada caso, sin derecho á dietas de ningún género.

De Real orden lo digo á V. E. para su conocimiento y efectos correspondientes. Dios guarde á V. E. muchos años. Madrid 18 de Julio de 1887.

LÓPEZ PUIGCERVER

Sr. Director general de Aduanas.

MINISTERIO DE FOMENTO

REALES ÓRDENES

Ilmo. Sr.: Vacantes en la Escuela Central de Artes y Oficios de esta Corte dos plazas de Ayudantes numerarios de Dibujo geométrico industrial, el Rey (Q. D. G.), y en su nombre la Reina Regente del Reino, ha tenido á bien disponer se provean por concurso, conforme á lo dispuesto en el art. 13 del Real decreto de 5 de Noviembre de 1886.

De Real orden lo digo á V. I. para su conocimiento y demás efectos. Dios guarde á V. I. muchos años. Madrid 29 de Julio de 1887.

NAVARRO Y RODRIGO

Sr. Director general de Instrucción pública.

Ilmo. Sr.: Vacante en la Escuela Central de Artes y Oficios de esta Corte una plaza de Profesor numerario de Grabado en dulce, con aplicación á las artes industriales; el Rey (Q. D. G.), y en su nombre la Reina Regente del Reino, ha tenido á bien disponer se provea por concurso, conforme á lo dispuesto en el art. 9.° del Real decreto de 5 de Noviembre de 1886.

De Real orden lo digo á V. I. para su conocimiento y efectos. Dios guarde á V. I. muchos años. Madrid 28 de Julio de 1887.

NAVARRO Y RODRIGO

Sr. Director general de Instrucción pública.

Ilmo. Sr.: Vacante en la Escuela Central de Artes y Oficios de esta Corte una plaza de Ayudante numerario de Dibujo de adorno y de figura; el Rey (Q. D. G.), y en su nombre la Reina Regente del Reino, ha tenido á bien disponer se provea por concurso, conforme á lo dispuesto en el art. 13 del Real decreto de 5 de Noviembre de 1886.

De Real orden lo digo á V. I. para su conocimiento y efectos. Dios guarde á V. I. muchos años. Madrid 29 de Julio de 1887.

NAVARRO Y RODRIGO

Sr. Director general de Instrucción pública.

CONSEJO DE ESTADO

REAL DECRETO

DON ALFONSO XIII, por la gracia de Dios y la Constitución, Rey de España, y en su nombre y durante su menor edad la Reina Regente del Reino,

A todos los que las presentes vieren y entendieren, y á quienes toca su observancia y cumplimiento, sabed: que he venido en decretar lo siguiente:

En los pleitos acumulados que penden, en única instancia, ante el Consejo de Estado, entre D. Aureliano Jauffret y Olalde, representado por el Licenciado D. Fidel García Lomas, demandante, y la Administración general del Estado, y en su nombre Mi Fiscal, demandada y coadyuvada por el Licenciado D. Joaquín María López Puigcerver, y posteriormente por el Licenciado D. Salvador Fernández Soler, en representación de D. Eduardo Argenti, apodera lo de D. Guillermo Mac-Andréu, sobre revocación ó subsistencia de las Reales Órdenes expedidas por el Ministerio de Fomento en 11 de Octubre de 1878, por las que se declararon cancelados los expedientes mineros *Saleada*, *Saleada segunda* y *Saleada tercera*, y se aprobaron los titulados *Emilia*, *Julia* y *Guillermo*, sitos en término municipal de Rigoitia, provincia de Vizcaya:

Visto:

Vistos los expedientes gubernativos, de los que aparece:

Que en 26 de Febrero de 1868 D. Remigio Goyoaga solicitó la concesión de seis pertenencias de mineral de hierro con los nombres de *Primera*, *Segunda* y *Tercera*, en término de Lano y Rigoitia, é incluidos los oportunos expedientes, en los que se declaró la caducidad de las minas *Esperanza*, *Misterios* y *Buenavista*, se practicaron las demarcaciones, que fueron cedidas por el registrador á D. Luis Lévison, á cuyo favor se declararon las referidas pertenencias, disponiéndose en 21, 22 y 25 de Noviembre de 1869 que se le expidiesen los correspondientes títulos:

Que en 8 de Noviembre de 1870 D. Eduardo Argenti, á nombre de D. Guillermo Mac-Andréu, vecino de Londres, presentó en el Gobierno de la provincia tres registros denuncios con los nombres *Emilia*, *Julia* y *Guillermo*, solicitando varias pertenencias en los mismos sitios en que existían las minas *Primera*, *Segunda* y *Tercera*, fundándose al efecto en que éstas se hallaban en circunstancias de caducidad por no haberlas tenido pobladas su dueño, conforme á lo prescrito por la Ley:

Que admitidos estos registros denuncios, y publicados sin oposición alguna, el Gobernador de Vizcaya, por providencia de 4 de Febrero de 1871, declaró la caducidad de las minas *Primera*, *Segunda* y *Tercera*, ordenando que siguieran aquéllos su curso, cuya providencia fué habida por ejecutoria en 9 de Marzo, disponiéndose al propio tiempo que los expedientes se remitieran al Ingeniero Jefe para las demarcaciones respectivas, según lo había solicitado D. Eduardo Argenti en sus escritos de 27 de Febrero:

Que en 23 de Marzo del propio año D. Manuel Ibarra, á nombre de D. Luis Lévison, solicitó del Gobernador la revocación de las anteriores providencias, por lo que en 28 del mismo mes se ordenó que, con suspensión de las demarcaciones, se remitieran por el Ingeniero los expedientes para unir á los mismos los mencionados escritos y dar vista de todo á Don Eduardo Argenti, el cual, con fecha 8 de Abril, pidió la confirmación de la caducidad declarada respecto á las minas de Lévison, decretándose esta confirmación en 20 del mismo Abril, y que continuase la tramitación en cuanto á *Emilia*, *Julia* y *Guillermo*:

Que apelado este Decreto por D. Manuel Ibarra, y remitidos los antecedentes al Ministerio de Fomento, de conformidad con la Junta Superior Facultativa de Minería y de lo consultado por el Consejo de Estado, se expidieron las Reales Órdenes de 6 de Marzo de 1872, por las que se declararon fenecidos y cancelados los expedientes de D. Luis Lévison, y se mandó seguir el curso de los pretendidos por Argenti, á nombre de D. Guillermo Mac-Andréu, siendo confirmadas estas Reales Órdenes en vía contenciosa por sentencia pronunciada á 19 de Noviembre de 1873 por la Sala tercera del Tribunal Supremo de Justicia, cuyo testimonio comunicó el Ministerio con devolución de los expedientes, al Gobernador de Vizcaya, el cual, en vista de que se mandaba que siguiesen su tramitación los expedientes de Mac Andréu, dió instrucción de ello al apoderado del mismo D. Ricardo Balparda, según lo tenía solicitado con fecha 31 de Marzo de 1871:

Que entretanto, D. Eduardo Argenti, en 11 de Octubre de 1871, presentó nuevo registro denuncio con los nombres de *Julia segunda* y *Guillermo segundo*, contra las minas *Segunda* y *Tercera*, renunciando después, en 24 de Marzo de 1872, los derechos que hubiera podido adquirir por estos registros:

Que en 7 de Noviembre de 1874, D. Aureliano Jauffet solicitó á su vez otros tres registros denuncios con los nombres de *Saleada primera*, *segunda* y *tercera* de las tres minas de Mac-Andréu, alegando para la cancelación de éstas que Argenti no había protestado contra la morosidad de la Administración:

Que D. Ricardo Balparda, á nombre de D. Eduardo Argenti, como apoderado de Mac-Andréu, pidió primeramente en 31 de Marzo de 1875 que le diese vista de los expedientes para enterarse de su estado y situación legal, y después, en 13 de Abril siguiente expuso ante el Gobierno de la provincia que, no obstante que habiéndose decretado en 29 de Noviembre de 1873 la suspensión de todos los términos fatales de la Ley y del Reglamento por consecuencia de la guerra civil, y de no poder seguirse perjuicio porque los expedientes hubieran quedado paralizados, como otros de no darse, para que no se entendiera que su poderdante abandonaba su propósito, pedía que se declarase subsanada cualquier falta de la Administración, á lo cual se accedió por aquel Gobierno en 7 de Mayo, disponiendo que, en virtud de las atribuciones conferidas por la Real Orden de 18 de Febrero, quedaban dispensadas las faltas de la Administración de que pudieran adolecer hasta entonces los expedientes, sin perjuicio de tercero, y siempre que no se hubiera presentado otro registro que comprendiera el mismo espacio, con posterioridad, pero antes del momento de solicitar la dispensa:

Que en tal estado, los representantes de D. Guillermo Mac Andréu, en 4 de Abril y 12 de Octubre del 76, solicitaron la demarcación de las pertenencias, y manifestando que habían transcurrido cuatro meses desde que se alzó la suspensión de plazos, protestaron de la morosidad de la Administración, para que no se irrogasen perjuicios á los derechos de sus representados:

Que el Gobernador de la provincia, atendiendo á la improcedencia de las impugnaciones hechas por los denuncios *Saleada primera*, *Saleada segunda* y *Saleada tercera*, decretó en 4 de Julio de 1877 la nulidad de los mismos, con arreglo á lo prescrito al párrafo tercero del art. 75 del reglamento, y dispuso que los expedientes de Argenti pasasen al Ingeniero Jefe para la práctica de las demarcaciones, las cuales se efectuaron con fecha 26 del referido mes, no obstante las apelaciones de las anteriores providencias que le fueron denegadas á D. Aureliano Jauffret, y de la protesta del mismo contra las indicadas operaciones:

Que aprobados con fecha 20 de Diciembre del expresado año 1877 los expedientes *Emilia*, *Julia* y *Guillermo*, se hizo la concesión de estas minas á D. Guillermo Mac-Andréu, mandando que se le expidieran los correspondientes títulos:

Que elevados los expedientes al Ministro de Fomento, por virtud de las alzadas, se dictaron las Reales Órdenes de 11 de Octubre de 1878, por las que, confirmándose las providencias del Gobernador de Vizcaya, se declararon cancelados los registros denuncios de D. Aureliano Jauffret:

Vistas las actuaciones contencioso administrativas, de las que aparece:

Que contra estas Reales Órdenes interpusa demanda contenciosa ante el Consejo de Estado el Licenciado D. Fidel García Lomas, á nombre de D. Aureliano Jauffret y Olalde, con la súplica de que se revocasen las mencionadas resoluciones, y pidiendo por otrosí la acumulación de las demandas por los tres registros titulados Saleadas, á lo que se accedió por providencia de 12 de Diciembre de 1879:

Que emplazado Mi Fiscal para que contestase las demandas, lo hizo con la pretensión de que se absolviera de ellas á la Administración general del Estado, y se confirmasen las Reales Órdenes reclamadas:

Que también fué tenido por parte en los pleitos el Licenciado D. Joaquín María López Puigcerver, y posteriormente, por sustitución del mismo, el Licenciado D. Salvador Fernández Soler, en concepto de coadyuvante de la Administración y en representación de D. Eduardo Argenti, apoderado de D. Guillermo Mac Andréu, el cual solicitó también se desestimaran las expresadas demandas y se confirmasen las Reales Órdenes referidas:

Visto el art. 75 del reglamento de 24 de Junio de 1868 para la ejecución de la Ley de Minas, que en su párrafo tercero estableció que podrán admitirse las solicitudes de investigación ó registro que se refieran á terrenos objeto de expedientes en tramitación, cuando en dichas solicitudes se exprese que éstos contienen vicios de nulidad que los invaliden, ó cuando, aunque no se exprese, haya motivo fundado para creer la existencia de semejantes vicios: cuando no existiese la causa de nulidad alegada, la solicitud de investigación ó registro que la presupone será desestimada, quedando sin curso ni valor alguno, y el expediente primitivo continuará su curso en la forma y con los plazos que correspondan:

Vista la 16 de las disposiciones generales del mismo Reglamento, que dice: «En minería no se adquirirán derechos, si se prescinde de la estricta observancia y puntual cumplimiento de la Ley y Reglamento; los plazos serán improrrogables y fatales, y las faltas de la Administración no irrogarán perjuicios á los interesados, siempre que en el término de sesenta días, contados desde que el plazo expire para ella, reclamen contra su descuido, negligencia en el despacho ó falta de cumplimiento de la Ley y Reglamento; si se omitiese la reclamación en el término expresado, se entenderá que desisten de sus pretensiones y que abandonan la prosecución del expediente, el cual se reputará cancelado para todos los efectos posteriores, declarándose así por la Administración en cuanto aprecie su estado, y publicándose en el *Boletín oficial* de la provincia esta declaración, cuando proceda, se podrá hacer también á instancia de cualquier otro interesado, siempre que la pretenda por medio de solicitud de investigación ó registro, á tenor de lo que se prescribe en el párrafo tercero del artículo 75 de este Reglamento; sólo el Gobierno podrá dispensar los defectos que produzcan la cancelación de los expedientes de minería, cuando no se cause perjuicio á tercero.

Visto el art. 15 de la Ley de Bases para la legislación de minas de 29 de Diciembre de 1868, que determina que el Gobernador civil de la provincia, instruído el oportuno expediente para obtener la propiedad de cuatro ó más pertenencias mineras, y demostrada la existencia de terreno franco, deberá precisamente, en todos los casos, previa la publicidad necesaria, disponer que se demarque la concesión, y otorgar ésta en un plazo que no exceda de cuatro meses, á contar desde la fecha de la presentación del escrito solicitando la concesión.»

Vista la Orden de 29 de Noviembre de 1873, que dejó en suspenso para la provincia de Vizcaya y otras cuatro, todos los plazos considerados como fatales é improrrogables en la tramitación de expedientes de minas, pudiéndose, sin embargo activar aquellos en que así lo decidieren los interesados:

Vista la Real Orden de 24 de Marzo de 1876, por la cual se alzó la suspensión acordada por la Orden antes citada, y se declararon en toda su fuerza y vigor desde 1.° de Mayo del referido año las prescripciones referentes á los plazos fatales é improrrogables en la tramitación de los expedientes de minas:

Considerando que habiéndose presentado en 7 de Noviembre de 1874 las reclamaciones referentes á las minas *Saleada primera*, *segunda* y *tercera* por D. Aureliano Jauffret, en el terreno que respectivamente ocupaban los registros *Julia*, *Emilia* y *Guillermo*, pertenecientes á D. Guillermo Mac-Andréu, por suponer que éstos habían incurrido en vicios de nulidad, sólo pueden discutirse en este pleito los vicios á que se refiere el reclamante, pero no aquellos otros en que hayan podido incurrir los registros incoados por Mac-Andréu con posterioridad á tales reclamaciones:

Considerando que por la sentencia del Tribunal Supremo de 19 de Noviembre de 1873 se confirmaron las Reales Órdenes de 6 de Marzo de 1872, se dispuso continuara la tramitación de los expedientes *Emilia*, *Julia* y *Guillermo*, y que debían, en su consecuencia, declararse por el Gobernador civil de la provincia de Vizcaya caducadas las concesiones de las minas *Primera*, *Segunda* y *Tercera* por el abandono en que legalmente había incurrido el concesionario de éstas D. Luis Lévison:

Considerando que habiéndose hecho los registros de las pertenencias *Julia*, *Emilia* y *Guillermo*, fundándolos en las denuncias de las concesiones *Primera*, *Segunda* y *Tercera*, hasta que se ultimaran estas denuncias, no era posible hacer la concesión de aquellos registros:

Considerando que hasta el día 20 de Enero de 1874 no se comunicó al Gobernador civil de la provincia de Vizcaya la sentencia dictada por el Tribunal Supremo, y por tanto, hasta esta fecha no pudo empezar á correr para dicha Autoridad el plazo de cuatro meses, dentro del cual debía otorgar las concesiones *Julia*, *Emilia* y *Guillermo*, con arreglo á lo establecido en el art. 15 de la Ley de Bases de 29 de Diciembre de 1868:

Considerando que este plazo se hallaba entonces en suspenso á virtud de lo prescrito en la Orden de 29 de Noviembre de 1873, y en su consecuencia no debía empezar á contarse sino desde 1.° de Mayo de 1876, que fué la fecha en que quedó alzada aquella suspensión, según lo determinado en la Real Orden de 24 de Marzo del mismo año:

Considerando, por consiguiente, que en el día 7 de Noviembre de 1874 no había morosidad por parte de la Administración, y por tanto, no tenía que reclamar contra ella Don Guillermo Mac-Andréu, y en su virtud, no era posible invocarse contra el mismo las prescripciones de la 16.ª de las disposiciones generales del reglamento de 24 de Junio de 1868:

Y considerando, finalmente, que por las razones expresadas aparece evidenciado que en la indicada fecha de Noviembre de 1874, los expedientes de concesión de las minas *Emilia*, *Julia* y *Guillermo*, no podían reputarse abandonados por Mac-Andréu, ni fundarse en este abandono la denuncia hecha por Jauffret de las pertenencias que denominó *Saleada primera*, *Saleada segunda* y *Saleada tercera*.

Publicación en la Gaceta de Madrid de la instancia realizada por D. Evaristo Babé y Gely para el desembarque de petroleo crudo en el campo de Guixar (1887).

De almacenistas a industriales: Las refinerías gallegas

La instalación de los Fadrique en Galicia como distribuidores de Deutsch y compañía representaba una competencia nueva para los importadores de queroseno que se habían establecido en los puertos de Coruña y Vigo a lo largo de la década anterior. Y es que con el elevado margen arancelario que había establecido la Ley de Presupuestos de 1877-78 entre el producto bruto y el refinado, el flete desde Santander, que era la refinería de Deutsch más próxima a los puertos gallegos, más los costes de refinado en la localidad cántabra, permitían a aquella compañía vender en Vigo su queroseno por debajo del precio del que hasta entonces se importaba ya refinado en las ciudades citadas. De esta forma, los almacenistas gallegos quedaban en inferioridad de condiciones frente a los distribuidores de la empresa francesa, motivo por el que varios de ellos decidirán constituir sociedades para establecer plantas de destilación en los principales puertos gallegos, tratando de aprovechar ellos mismos aquel diferencial y evitando el coste del transporte hasta ellos desde las destilerías de Deutsch y compañía.

El primero de los almacenistas de petróleo que decide en Galicia dar el salto a la importación del producto crudo para su posterior destilación fue el coruñés Juan Mesa González, que abandonaría su compañía con Pastor hermanos y se asociaría con otro banquero local, José Marchesi Dalmau y con el comerciante también local José Martínez Pérez[16], para formar la compañía Mesa, Marchesi y Martínez en el año 1881. Los tres socios habían comenzado la construcción de la refinería ya durante la primera mitad de 1880, al borde de la línea del ferrocarril, en el lugar de A Gaiteira, que formaba parte del por aquel entonces independiente ayuntamiento de Oza. En todo caso, la nueva factoría, que ya había comenzado a trabajar en el momento de la formalización de la sociedad[17], lindaba prácticamente con la capital herculina y estaba a pocas centenas de metros de la Fábrica de Tabacos.

La nueva refinería de Oza pasaría a importar el petróleo bruto de Estados Unidos en cajas de dos latas con un peso bruto de 36/37 kilogramos y neto de 31/32. El vista de la aduana coruñesa describía el proceso industrial realizado en la nueva fábrica:

"Se vierte el petróleo bruto en un gran depósito, y las cajas y latas, después de vacías y limpias, vuelven a servir para envasar el petróleo ya refinado (...). Del depósito o depósitos en donde se vierte el petróleo bruto se extrae por medio de bombas para proceder a la destilación; y de esta se obtiene bencina y luego gasolina, que deja de ser un beneficio para la fábrica por no tener hoy venta, y por último, el petróleo refinado, cuando ya se logra la densidad conveniente"[18]

La fábrica coruñesa rotulaba sus latas con el distintivo "Faro de Hércules" alusivo a la torre, actualmente patrimonio de la humanidad, y si



hacemos caso del informe del vista de aduanas citado anteriormente, facturaba ya en 1883, tercer año de trabajo, 43.000 cajas de petróleo por cabotaje; unas 18.000 las enviaba hacia el interior y vendía el resto en la propia ciudad. Mesa, Marchesi y Martínez fabricaban también un tinte, la caparrosa verde (sulfato de hierro), que obtenían añadiéndole chatarra de hierro al sulfúrico impuro que quedaba como residuo del lavado del petróleo.

La segunda de las fábricas de refinación que se estableció en Galicia se situó en la ría de Ferrol, en el lugar de A Graña, donde antes había estado el denominado astillero de Ciarán, al que

16. José M. Martínez Pérez era socio gerente de la sociedad Sobrinos de Andrea Pérez y compañía, dedicada al comercio de coloniales y otros productos, Cfr. RMC, Sociedades, libro 7, fol. 9 y siguientes.
17. Según El Correo Gallego, 3/6/1880 en esta fecha habrían recibido ya los primeros suministros de petróleo en crudo por el vapor Carpio.
18. San Martín (1884), pág. 2.



Vigo. Vista desde la sucursal del Banco de España. Hauser y Menet c.1899. Arquivo Deputación de Pontevedra

el comerciante e industrial coruñés Augusto José de Vila había dado gran impulso en los años setenta[19]. Al igual que en el caso de Mesa, Marchesi y Martínez, la iniciativa había partido de almacenistas de coloniales que incluían el petróleo entre sus objetos de negociación. Tal era el caso de Ramón Seselle Filgueira y de su socio bancario, la firma Pastor hermanos, que en esta iniciativa se veían acompañados de una importante casa comercial con asiento tanto en A Coruña como en Ferrol, la de López, Pérez y compañía, y de otra más local como era la de Nicasio Pérez[20]. Pérez, Seselle y compañía compraron en 1883 los terrenos del antiguo astillero y constituyeron la sociedad y la refinería al año siguiente.

El mismo año de 1884, Eduardo Cervigón, almacenista y aserrador de maderas, fabricante de sombreros y comerciante también en petróleo, establecería en el antiguo convento coruñés de San Francisco una también denominada "industria de refinación de petróleos" constituida por dos pequeños hornos con igualmente una pequeña caldera y una chimenea de ladrillo "que con pequeños condensadores y depósitos de agua de palastro sobre portes de madera constituyen con la misma máquina de vapor de que se sirve para la fábrica de sombreros toda la maquinaria de esta última industria"[21]. La fábrica de Cervigón debió durar muy poco, puesto que el informe del vista de la aduana local para el año 1887 habla ya de que "para la refinación de petróleo se establecieron tres fábricas en esta provincia; pero solamente trabaja la de los Sres. Mesa, Marchesi y Martínez"[22]. Según la prensa de la época, el motivo de que Cervigón cerrara su refinería habría sido la negativa de las autoridades a su solicitud de apertura en el edificio del convento[23], lo que habría forzado entonces a Cervigón a trasladar su sencilla maquinaria al cercano ayuntamiento de Cambre, "cerca de la estación del ferrocarril y no lejos del río Mero"[24], donde habría recomenzado una actividad que mantendría en muy pequeña escala durante los años iniciales de la década siguiente[25]. Los motivos por los que Cervigón habría cerrado finalmente su refinería no los sabemos a ciencia cierta, aunque probablemente tengan que ver con el tamaño del mercado para el petróleo lampante y la existencia ya de otra refinería local; los del cierre de la tercera, la de Ferrol, sí, y a ellos nos referiremos más tarde.

A pesar de que Vigo había sido el primer emplazamiento en el que se había planteado la posibilidad de construcción de una refinería, tal y como hemos visto por parte de Deutsch y compañía ya en 1880, la realidad fue que la refinería viguesa fue la última de las que se erigieron en Galicia. Vigo no tuvo comunicación ferroviaria directa y completa con el interior de la Península hasta 1885 -antes solo la tenía hasta Ourense o con Castilla a través de Portugal- y sería solo entonces cuando una tal instalación llega a buen fin con la construcción de la factoría de Guixar por parte de Babé y compañía, una empresa que persistiría más de 135 años y que constituye el objeto principal de este libro. ¿Cómo era aquel Vigo de mediados de los años 80 en el que seis comerciantes coruñeses deciden establecer una refinería de petróleos?

19. Lindoso (2006), págs. 271-3.
20. Además de todos los citados era socio también Juan Telinge. Cfr. Lindoso (2006), pág. 164
21. AMCoruña, leg. Policía Urbana. Apertura de establecimientos peligrosos. Año 1886: Expediente sobre la fábrica y almacén de Eduardo Cervigón.
22. Preámbulo de la Memoria de Valoraciones de la Provincia de La Coruña redactada por don José Pardo, pág. 266.
23. El Lucense 23/9/1886.
24. Crónica de Pontevedra, 21/1/1888.
25. El Eco de Galicia, 10/4/1892 y Alonso, Lindoso y Vilar (2008), vol. 1, pág. 147.



Vista del muelle del ferrocarril de Vigo., c.1895. Archivo Llanos, (Museo Etnolóxico de Ribadavia). Al fondo, a la izquierda, el edificio blanco de la marquesina es la refinería de Babé y cía. en su configuración inicial.

Vigo a finales del siglo XIX: la década prodigiosa

Cuando Babé y compañía deciden establecer su refinería en el barrio de Guixar, ayuntamiento de Lavadores, era este último uno de los tres que posteriormente darían lugar al actual de Vigo. En aquel año, de 1887, Lavadores, Vigo y Bouzas eran tres ayuntamientos independientes. El mayor de ellos era el de Vigo, que contaba de acuerdo con el censo de población realizado aquel mismo año, con 15.044 habitantes, seguido de Lavadores con 12.443 y de Bouzas con 7.723. Pero más allá de las delimitaciones administrativas, podría decirse que los tres formaban un área económica y social común de aproximadamente 35.000 habitantes. A este territorio, nos referiremos en las líneas siguientes como Vigo.

La realidad era que la implantación en la Ciudad Olívica de la refinería de Babé y cía. se producía en un momento en el que aquella se encontraba en plena ebullición, en medio de un proceso que marcaría un antes y un después, el de su conversión de una villa marinera y comercial tradicional en una moderna capital marítima e industrial, en una de las principales ciudades fabriles de España. Se trataba de un proceso que había comenzado ya dos décadas antes, cuando la periódica presencia de los grandes trasatlánticos de la emigración a América había no sólo tejido una densa red de consignatarios, proveedores y fondistas, sino también animado el establecimiento en la ciudad de algunos talleres de fundición y de mecánica destinados a realizar las pequeñas reparaciones que exigían aquellos buques. En 1873 la Eastern Telegraph había tendido un cable submarino entre Vigo y Porthcurno, que era el centro de comunicaciones en Inglaterra, y con Lisboa, que lo era con Brasil[26]. El Cable Inglés, como pronto se pasó a denominar esta nueva vía de comunicación, aumentaría notablemente la significación internacional del puerto, que sería declarado de interés general de primera clase en el año 1880[27] , aunque sus muelles de atraque dejaran mucho que desear, puesto que, solo contaba en aquel momento con el antiguo de piedra de A Laxe, que estaba prácticamente colmatado, y con el de madera situado al final de la calle del Ramalillo, la actual calle Colón.

También en la segunda mitad de los setenta el panorama tradicional de las fábricas de salazón de las tres playas de la ciudad, el Areal das Monxas, el de Guixar y el de Coia se habían visto sacudidos por la aparición de una actividad nueva, el escabechado del besugo. Era esta una actividad impulsada por una combinación de fomentadores de sardina vigueses y comerciantes alicantinos que habían comenzado este nuevo negocio, estableciendo contratos de temporada con los tradicionales faluchos dedicados a esta pesca para su envío en barriles una vez manufacturado hacia los puertos del Mediterráneo. Y, por fin, a partir de 1878, había comenzado a arrancar la nueva industria que presidiría el desarrollo de la ciudad en los años del cambio al siguiente siglo. La vieja fábrica de conservas herméticas todavía artesanales de Arealonga, que habían cerrado los hermanos Curbera en 1877, empezaba ahora a tener sus primeras continuadoras ya propiamente fabriles, con sus máquinas de vapor y sus chimeneas humeantes: la del propio Agustín Curbera en Guixar, la de Benigno Barreras en Bouzas, la de Rodolfo Alonso Santodomingo y sus hermanos en el Areal.

Pero hacia comienzos de los años ochenta todavía existía un freno importante para la ciudad, y es que el primer tren movido por el vapor, que había llegado a Vigo el mismo año que la Eastern Telegraph, limitaba su recorrido al centenar de kilómetros que la separaban de Ourense. Una vez allí, las mercancías tenían que continuar su camino a lomo de mulas o, desde la construcción de la carretera de Madrid en los años 1840, cargadas en carros de ruedas. Y ello representaba consecuencias tan peregrinas como que para enviar a Madrid escabeches o salazones se hiciera enviándolos por vía marítima a Alicante, y desde allí a la capital de España.

Por ello, los años ochenta fueron tan decisivos en la historia de la ciudad. Porque, por fin, en 1885, se inauguró la comunicación ferroviaria directa con el interior de la península, lo que permitía enviar el pescado y los productos agrícolas y ganaderos hacia los principales mercados españoles de una forma para la época muy rápida y en unas condiciones muy superiores a las que permitían los medios de transporte tradicionales. Para la industria conservera, que vendía la mayor parte de su producción en el extranjero, la modernización del transporte interior no era tan importante, pero para las actividades pesqueras el ferrocarril suponía la entrada en una nueva etapa de su historia, aquella en la que su mercado se multiplicaba exponencialmente. La merluza y el besugo se habían pescado hasta una década antes prácticamente en exclusiva para el mercado local, puesto que su envío a

26. Cabanelas (2013).
27. Ley de Puertos de 7/5/1880, art. 16, en Gaceta de Madrid de 8/5/1880. En esta ley se concedía la categoría de puertos de interés general de primera clase a los de Alicante, Barcelona, Bilbao, Cádiz, Cartagena, Ferrol, Málaga, Palma, Santander, Sevilla, Tarragona, Valencia y Vigo.

Cuadro nº 2: Fábricas movidas a vapor en Vigo en el año 1887

Razón Social	Sector	Lugar	Comienzo con vapor
Agustín Curbera	Conservas	Guixar	1878
Benigno Barreras	Conservas	Bouzas	1882
Alonso e hijos	Conservas	Guixar	1883
Juan Antonio Alonso Santodomingo	Conservas	Areal	1886
Marcelino Barreras	Conservas	Alcabre	1887
Antonio Sanjurjo Badía/La Industriosa	Mecánica	Areal	1863
La Industrial Hispano Portuguesa	Madera	Areal	1879
La Iberia Gallega	Jabón	Guixar	1887
Cordelería Ibérica	Efectos Navales	Canido	1884
Joao Baptista Cerqueira	Fábrica de cal	Bouzas	1887
Alumbrado y Calefacción de Coruña y Vigo	Fábrica de gas	Picacho	1884
La Vulcano	Mecánica	Areal	1886
La Cristina	Papel	Cabral	1874

Fuente: Elaboración propia

Madrid u otros mercados del interior a lomo de mulas y con trayectos de casi dos semanas hacía imposible su venta allí. En la década anterior se había ampliado un poco su mercado hacia el Mediterráneo gracias al escabechado. Pero ahora, con el ferrocarril, Madrid quedaba a tiro de un trayecto mínimo: las 40 horas que tardaba el tren en llegar desde la estación de Vigo a la de la capital de España. El mercado de la pesca local de especies de mesa se disparaba, y esto arrastraría una completa transformación de la flota pesquera de la ría. Con un nuevo mercado y con buenos precios, fueron muchos los armadores, patrones y marineros que, de una forma o de otra, consiguieron los recursos necesarios para cambiar los viejos faluchos por embarcaciones movidas por pequeñas máquinas de vapor. Esto les permitía aumentar la distancia a la que podían pescar, aumentar sus capturas, e incluso llegar a puerto a tiempo para enviar aquellas a las ciudades del interior con un poco de hielo en los vagones del ferrocarril. Si en un principio lo único que cambió fue la forma de mover las lanchas, poco más tarde irrumpirían también nuevas artes, las de arrastre, con lo que aparecería un tipo de pesca, la de la pareja, que se convertiría en una de las señas de identidad de una ciudad que integraba ya a Bouzas dentro de su concejo. El ferrocarril y el desarrollo de una nueva industria, la conservera, fueron, por tanto, los dos factores impulsores del nuevo Vigo industrial. Y ambos se produjeron en la década de 1880.

No es por ello casualidad, que una parte muy importante de las instituciones económicas que moldearán el Vigo del siglo XX nacieran en aquella década. En 1880 se había constituido la Caja de Ahorros y Monte de Piedad Municipal de Vigo. En 1886, a los pocos meses del establecimiento de la comunicación ferroviaria con el interior, se crea la Cámara de Comercio y abre sus puertas la primera Escuela de Artes y Oficios de la ciudad. Ese mismo año Vigo recibe la concesión de su primer Depósito Comercial, el antecedente de lo que andando el tiempo sería la Zona Franca. Y esta concesión, sumada al ímpetu del resto de las actividades y a la constitución efectiva de la Junta de Obras del Puerto, impulsará la construcción del primer muelle de cierta importancia en la ciudad, la del muelle de hierro situado al final de la calle del Ramalillo (la actual Colón), donde antes se encontraba el de madera que a los diez años de su construcción estaba prácticamente desmantelado. El nuevo muelle de hierro, cuya construcción fue aprobada en 1888, fue entregado a la Junta de Obras del Puerto cinco años más tarde. La memoria anual de esta institución lo describía con júbilo como "excelente bajo el punto de vista de la navegación, puesto que teniendo el muelle de 8 a 9 metros de calado en el frente exterior y de 6 a 8 en el interior, pueden atracar a él los mayores buques de comercio"[28].



Cafe Suizo, situado en la calle del Príncipe inaugurado en 1875. (Arquivo Deputación de Pontevedra).

28. Memoria sobre el estado y progreso de las obras del puerto de Vigo, Vigo, 1903, pág. 5.

El nuevo Vigo industrial se plasma no solo en las primeras fábricas movidas por el vapor o los nuevos muelles de comercio, sino que lo hace también en unas nuevas pautas de sociabilidad burguesas que tienen su asiento en los teatros, en los cafés, en los hoteles o en las sociedades recreativas. Todo en Vigo es nuevo. En octubre de 1882 se inaugura el nuevo Teatro Circo con la actuación de la compañía de ópera del famoso tenor Enrico Tamberlick, cuyo apellido daría lugar finalmente al nombre del nuevo local en el que, a partir de entonces, ópera, comedia, circos acrobáticos, hipnotismo y espectáculos de prestidigitación construirán un nuevo ocio para los vigueses. El otro gran teatro, el que debía ser el principal de la ciudad, cuya inauguración estaba prevista para 1884 bajo el nombre de Teatro Romea, tuvo un azaroso proceso de construcción que retrasaría su inauguración hasta el año de 1900, ahora bajo el apelativo de Teatro Rosalía Castro. Sobre los restos de su incendio en 1910 se construiría el García Barbón, una de las joyas arquitectónicas de la ciudad del siglo XX[29].

Los cafés de época, con periódicos y mesas de billar y sus más o menos espejos cubriendo las paredes, en los que los hombres leían la prensa y jugaban al billar y al dominó, al tiempo que consumían café, licores y helados, apenas existían en Vigo al comienzo de la década. El único representante de este tipo de establecimiento era entonces el Café Suizo, situado en la calle del Príncipe desde el año 1875. En 1883 se inauguraría el Café Méndez Núñez en la Plaza de la Princesa y en 1886 el que sería gran referente de este tipo de establecimientos en Vigo, el Café Colón. Este último ocuparía el bajo del nuevo y gran edificio que Manuel Bárcena Franco, conde de Torrecedeira, acababa de construir en la calle de Circunvalación (la actual Policarpo Sanz) y se situaba prácticamente



Cafe Colón, situado en la calle Velázquez Moreno, inaugurado en 1905 (Arquivo Pacheco, Concello de Vigo).

enfrente del futuro gran teatro de la ciudad, el que sería finalmente Rosalía Castro. En su inauguración la prensa se admiraba de que los espejos cubrían "todas sus paredes"[30].

Las sociedades recreativas viguesas (Casino, La Tertulia, El Recreo Artístico, el Liceo y el Gimnasio) habían sido, por el contrario, establecidas mayoritariamente ya en décadas anteriores[31]. Sólo el Gimnasio, fundado en 1881, pertenece propiamente a la década de 1880, pero se trata de un sociedad particularmente significativa porque fue la primera de Galicia con una orientación a la cultura física y el deporte, y su creación significó la señal de salida para el nacimiento de esta actividad en una ciudad que pronto destacaría en el ciclismo y otras actividades deportivas.

Los hombres que asistían a cafés y sociedades recreativas pudieron además en aquellos años ochenta disfrutar de nuevas posibilidades de información por parte de la prensa local. El nuevo impulso de la ciudad da cabida a nuevas iniciativas periodísticas que pugnan por abrirse camino frente a

29. Filgueira, Marta (2011); Rivera (1883).
30. Gaceta de Galicia 11/5/1886.
31. El Casino era la más antigua de estas sociedades, pues había sido fundado ya en el año 1847. Le seguían en antiguedad La Tertulia, El Recreo y el Liceo. Para la fundación del Gimnasio habría que esperar al año 1881.



Hotel Universal construido en 1888 y el Hotel Continental inaugurado en 1879, ambos proyectados por el arquitecto Jenaro de la Fuente Domínguez.

las dos tradicionales cabeceras locales, el conservador Faro de Vigo y el liberal La Concordia. De esta manera aparece en 1884 el Diario de Vigo, de vida breve y azarosa, puesto que será excomulgado al año siguiente y sustituido por otro nuevo que en cierto sentido será su continuador, El Independiente, que representará intereses distintos de los tradicionales del Faro y La Concordia[32].

La oferta de alojamiento viguesa había crecido ya de forma importante antes de la década de 1880, gracias a la demanda de lugares de estancia temporal de los futuros emigrantes que llegaban a la ciudad esperando embarcar en los días siguientes y que tenían que presentarse en la consignataria tres y cuatro días antes de la partida; de los viajantes catalanes que venían a vender sus tejidos y de los diversos transeúntes que pasaban por la ciudad. Las viejas casas de huéspedes de la zona antigua y de las proximidades del muelle de A Laxe en las que se alojaban aquellos se complementaban ahora con algunas decentes fondas que se habían establecido durante las dos décadas anteriores. Varias de ellas estaba situadas en la calle del Príncipe como era el caso de la Fonda de las Cuatro Naciones, el Hotel de Europa o el Hotel del Comercio, en las que en los años sesenta y setenta se alojaban los ingenieros que venían a realizar los estudios del ferrocarril, los mejor situados de los viajantes catalanes o algunos emigrantes de fortuna regresados de América. Pero la auténtica transformación del sector se da con la construcción del que sería primer hotel moderno en la ciudad, un hotel que imitaba los modelos parisinos de construcción y, sobre todo, de elegancia y calidad del servicio. Se trataba del Hotel Continental. Inaugurado en agosto de 1879 en la puerta de A Laxe[33] por la sociedad Souza y Rousche. Pronto se hospedarían en él personajes como el Gran Duque

Cuadronº 3: Fondas y Hoteles en Vigo en el año 1887

Nombre	Propietario	Calle
Hotel Europa	Ignacio Santoro	Príncipe
Fonda de las Cuatro Naciones	Antonio Trapote	Príncipe
Hotel del Comercio	Francisco Vilas	Plaza Constitución
Hotel Continental	Souza y Rousche	A Laxe
Fonda	Antonio Pereira Costas	Príncipe
Fonda Océano	José Rodríguez López	Duque de la Victoria

Anuario del comercio, de la industria, de la magistratura y de la administración. Año 1887, Madrid, Librería de D. Carlos Bailly- Bailliere, 1887; Rivera (1883); Guía del forastero en Vigo escrita en verso por unos cuantos haraganes, Vigo, 1879 y prensa de la época.



Edificio Bárcena en la calle de Policarpo Sanz, construido entre 1879 y 1884 con proyecto del arquitecto Jenaro de la Fuente Domínguez. En el bajo, el Café Colón.

32. Sarthou (1888), pag. 21; Alvarez Blázquez (1980), págs. 536-539.
33. Gaceta de Galicia, 23/8/1879.



La Fábrica de Gas de Vigo se construyó en 1884 bajo la dirección del ingeniero francés Francisco Saunier. (Arquivo Autoridad Portuaria de Vigo).

Constantino de Rusia, como Emilio Castelar o como el Infante don Augusto de Portugal. Poco más tarde, en 1884, el antiguo Hotel del Comercio se trasladaría a los primeros pisos del edificio Bárcena, incorporando un fuerte salto en la calidad de su oferta. El propio Roberto Rousche, uno de los fundadores del Continental, establecerá, al abandonar la sociedad que mantenía con Souza en este establecimiento[34], un nuevo hotel, el Hospedaje Central, situado en la calle del Príncipe.

Teatros, cafés, hoteles, sociedades recreativas y fábricas adoptan también pronto otra novedad importante de la misma década prodigiosa: el gas. La misma empresa que suministraba este fluido para el alumbrado público en A Coruña había construido al lado de la vieja finca de Llorente una fábrica de gas destinada al alumbrado y la calefacción, tanto público como privado, que había comenzado a funcionar en el año 1884[35], dando a la ciudad el aire más moderno y burgués de otras urbes europeas. El teléfono completará el listado de nuevos servicios de que pasarán a disfrutar los vigueses en su década prodigiosa con la inauguración de la primera central telefónica de la ciudad que se produce en el año 1889.

Aquel aire moderno y burgués al que nos referíamos arriba se reflejará también en el cambio urbanístico, puesto que es en la misma década cuando se realiza el relleno del malecón, que convierte en interior y edificable una parte importante del antiguo Areal das Monxas y pasa a ofrecer una nueva imagen del frente marítimo que se mantendrá durante la mayor parte del siglo XX. En el nuevo ensanche de García Olloqui, en línea con el más moderno urbanismo europeo, no solo comienzan a construirse los primeros edificios, sino que se sitúa también un importante espacio verde, la Alameda, que, discurriendo en paralelo a la calle de la Victoria, se convertirá también en un importante espacio de sociabilidad local[36].



Vista desde el Muelle del Ferrocarril de Vigo, 1920. (Concello de Vigo, Recordo de Vigo. Arquivo dixital de postais históricas).

34. En el 1889 por escritura ante Eugenio Domínguez dejó de formar parte Roberto Rousche de la sociedad que giraba en Vigo bajo la razón de Souza y compañía, quedando desde el primero de noviembre como único propietario del Hotel Continental Don José Joao de Souza (Hoja Oficial del Lunes, Vigo, 1/1/1940, sección Vigo hace 50 años).
35. Martínez et al. (2009).
36. García Filgueira (2007).



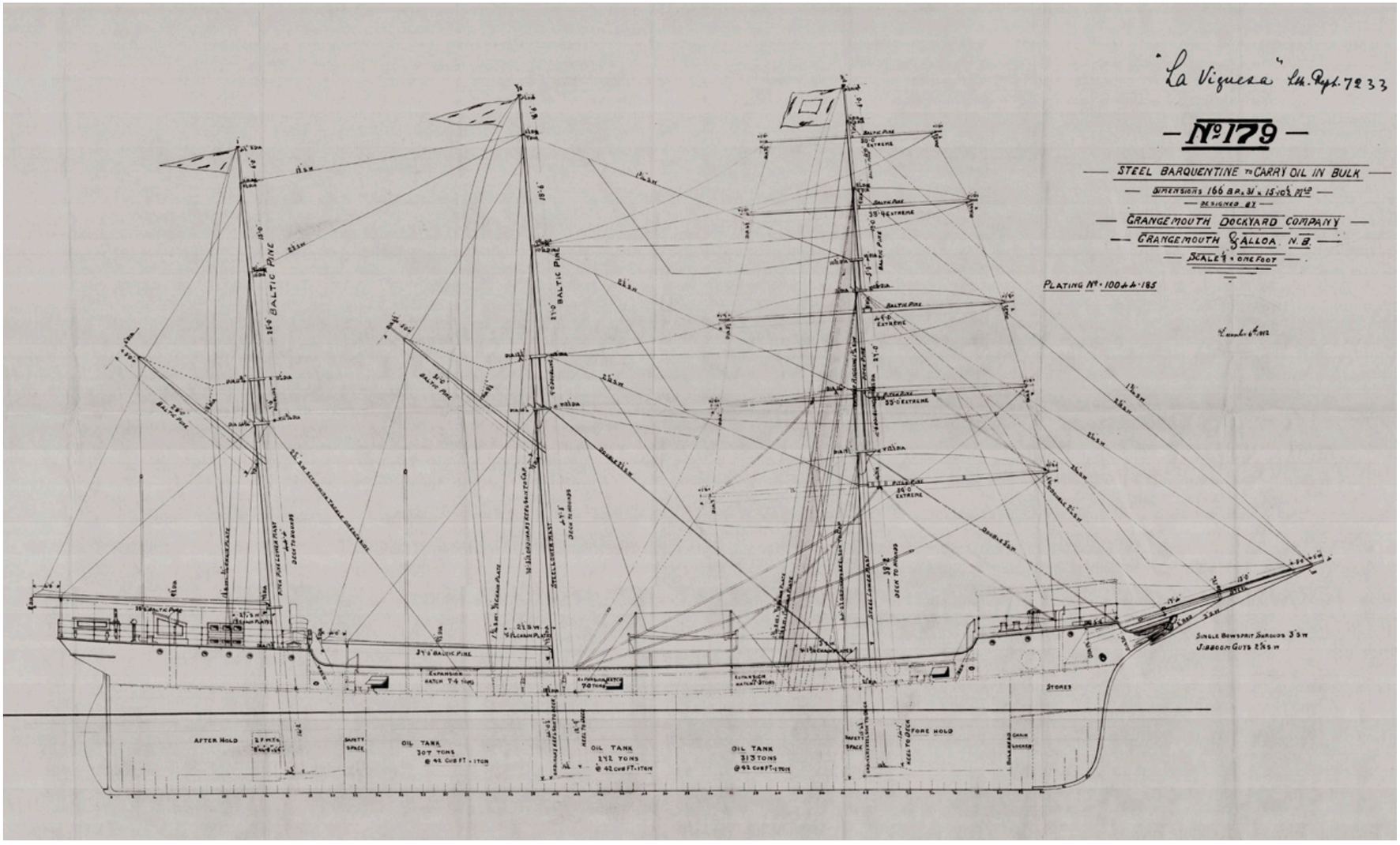
Vista del barrio de Guixar, Ayuntamiento de Lavadores, c.1910, Fotografía Arribas (Colección Seoane-Prado). La fábrica de edificio de dos cuerpos y chimenea que se puede ver en el centro de la foto es La Iberia Gallega, de José Julio Ferreira. A su izquierda, los dos edificios blancos con una marquesina delante son los de Babé y cía., que ya ha ampliado su configuración inicial. La diferencia de esta fotografía con la de la página 30 es impactante: Guixar se ha convertido en los tres lustros que transcurren entre una y otra en un auténtico barrio industrial.

La Viguesa, refinería de petróleos

La constitución de La Viguesa y la puesta en marcha de la factoría de Guixar (1887-1894)

Babé y cía. y el cártel español del petróleo

La Viguesa en la era de la Iluminación (1894-1920)



Plano de la goleta bergantín La Viguesa construido en Grangemouth Dockyard Co, Archivo Lloyd's Register Fundation.

La constitución de La Viguesa y la puesta en marcha de la factoría de Guixar (1887-1894)

Aunque la apertura de la refinería de petróleos del vigués barrio de Guixar no se produjo hasta 1887, el proyecto de su construcción venía ya de tres años atrás, antes por lo tanto de la puesta en marcha de las fábricas de Seselle en Ferrol y de Cervigón en la ciudad herculina. En efecto, hacia finales de 1884, Evaristo Babé Gely y José Mariano González habrían concebido la idea y comenzado a solicitar presupuestos para la importación de maquinaria a diversas casas internacionales dedicadas al diseño y montaje de este tipo de instalaciones productivas, habiendo recibido ya algunos en enero de 1885. Dedicados algunos meses a repensar el proyecto ante el aumento de la competencia en Galicia que representaban las dos destilerías citadas, a conseguir los terrenos necesarios y a reunir nuevos socios para la constitución de la empresa, retomarían el contacto con sus posibles proveedores de maquinaria a comienzos de 1887. Inicialmente, había sido la casa londinense de A. Ruffer & sons, con un amplio historial de relaciones con el comercio vigués de la época, la que se había ocupado de la intermediación con los fabricantes de maquinaria, pero finalmente sería a través de la hamburguesa Wedels y compañía que llegarían en abril de 1887 a un acuerdo definitivo con Gebrüder Bergdorf, ubicada en la localidad alemana de Altona, para la realización del diseño y el suministro y montaje de la maquinaria, así como para la contratación del que debería ser primer director de la fábrica, que tendría que domiciliarse en Vigo.

Cuadro nº 4: Socios fundadores de Babé y compañía según escritura de 11 de mayo de 1887

Socios fundadores	Capital aportado
Evaristo Babé y Gely, 39 años, viudo y del comercio	62.500
José Mariano González y Pérez, 52 años, viudo y del comercio	62.500
Tomás Franco Insúa, 46 años, casado y propietario	62.500
Manuel López Rodríguez, 43 años, casado y propietario	62.500
Vicente Peña Fernández, 52 años, casado y del comercio	25.000
Juan Castro Fernández, 42 años, casado y del comercio	25.000

Fuente: RMP, tomo 1 Rexistro Novo, fol. 36

Una vez en disposición de los terrenos necesarios y con el contrato firmado con la empresa alemana, se constituiría en mayo del mismo año de 1887 en A Coruña la sociedad regular colectiva Babé y compañía, que tendría como objeto social la instalación de "una refinería de petróleos en la ciudad de Vigo", con un capital de 300.000 pesetas y una duración de doce años prorrogables por otros doce.

La estructura societaria de Babé y compañía constituía un caso, muy común en la revolución industrial inglesa, de alianza entre emprendedores industriales (Evaristo Babé y, parcialmente, Mariano González) que consiguen movilizar capitales de las clases propietarias (Franco y López Rodríguez) para sumarlos a sus proyectos, y que dan entrada también a un tercer grupo de socios, que podríamos considerar representantes de sus posibles clientes. Serían estos últimos, Vicente Peña y Juan Castro Fernández, que formaban parte del pequeño grupo de fabricantes de conservas, que de forma semiartesanal estaban dando lugar al nacimiento del que sería un importante sector industrial, el de conservas herméticas de pescado. Peña y Castro era precisamente la razón social de la compañía que habían fundado en 1872 ambos socios y que, con unas cifras de empleo que oscilaban entre los 10 y los 15 trabajadores, estaba situada en la coruñesa calle de San Andrés.

Pero, sin duda, el principal impulsor de la nueva empresa era Evaristo Babé y Gely, propietario, comerciante e industrial, y que era en aquel momento alcalde de A Coruña, cargo que ocupaba desde enero del año anterior y en el que se mantendría todavía un par de meses después de la constitución de Babé y cía[37]. Evaristo era uno de los tres hijos varones de Gregorio José Babé Ochoa, uno de los más relevantes hombres de negocios de la ciudad herculina durante el tercer cuarto del siglo XIX, y desde muy joven había entrado a trabajar en la casa comercial de su padre. Sería él, como iremos viendo, el alma de la refinería hasta su fallecimiento en 1920.

37. Evaristo Babé fue alcalde de A Coruña entre enero de 1886 y julio de 1887. Cfr. Fernández Caamaño (2007).

Evaristo Babé y Gely (1844-1920)

Evaristo Babé y Gely había nacido en A Coruña en septiembre de 1844, siendo uno de los cinco hijos de Gregorio José Babé Ochoa y Andrea Gely, tres varones y dos mujeres. Con el hijo mayor militar en Madrid, serían Evaristo y Gregorio los que auxiliarían pronto a su padre en los negocios, aunque con una muy distinta vocación por ellos, como demostraría el episodio del reparto de la herencia que se produciría a la muerte del fundador de la dinastía en 1879. Tras cerrarse amistosamente el inventario de Gregorio José Babé y establecida la parte que, por representar negocios todavía no concluidos o bienes a realizar, debía considerarse proindiviso, se procedió a elaborar cuatro lotes de bienes que se sortearían entre los herederos por un sistema de papeletas. En la adjudicación tocarían a Evaristo los títulos del Estado y a Gregorio los almacenes y fábrica de salazón de Riazor. Pues bien, ya en la misma escritura se produce la permuta entre ambos, que permite a Gregorio quedarse con los títulos de renta fija y al futuro fundador de La Viguesa con la fábrica, que pasaba a constituir la partida principal de las 201. 265 pesetas que representaba su parte en la herencia.

De esta forma, Evaristo continuará con la fábrica y sobre todo con el negocio de banca de su padre durante la década de 1880. Además mantiene una intensa presencia en la ciudad, ocupando la presidencia del Círculo Mercantil e Industrial y la de la corporación municipal coruñesa en los ochenta, pasando ya en la década siguiente a ser elegido como diputado por el Partido Fusionista.

De sus iniciativas empresariales durante la década de los ochenta la más destacada fue precisamente la que da lugar a este trabajo, la refinería de petróleos de Guixar-Vigo, bajo una razón social, Babé y cía., que todavía hoy, 138 años más tarde continúa con buena salud. De la década siguiente, la más importante fue sin duda su participación en 1899 en la constitución de la sociedad anónima Azucarera Gallega, una empresa destinada a fabricar azúcar de remolacha en el ayuntamiento de Portas, en lo que era una apuesta de la mayor parte de la banca coruñesa de la época, pues participaban también las casas de Rubine, Marchesi y Sobrinos de José Pastor. Evaristo ocuparía la vicepresidencia de la malhadada empresa, que tendría que enfrentarse con un exceso de oferta en el mercado durante los dos primeros años del nuevo siglo, que los conduciría a perder la casi totalidad del capital social y vendérsela a un trust auspiciado por el Banco Español de Crédito, la Sociedad General Azucarera de España, que la cerraría inmediatamente y para siempre.

Evaristo Babé se casaría en primeras nupcias en el año 1880 con Dolores Gómez Páramo, de la que tendría dos hijas, Evarista y Dolores, la primera de las cuales falleció, estando a su vez desposada con el médico coruñés avecindado en Madrid Julio González Castro, dejando cuatro hijos (nietos del testador: Dolores, Ramón, Federico y María del Carmen González Babé, menores de edad). Fallecida Dolores prematuramente, Evaristo Babé y Gely contraería matrimonio con su prima Catalina Marchori Cordero, de la que tendría como hijo a Evaristo Babé Marchori. Evaristo Babé y Gely fallecería en Madrid en junio de 1920.



Evaristo Babé y Gely (1844-1920).

Desde su constitución como sociedad todavía tardó La Viguesa poco más o menos un año en ponerse en marcha. El ingeniero alemán Ernst Pietsch dirigió la instalación de la fábrica en la que se emplearon 207 días que concluyeron en abril de 1888[38]. Pietsch había venido acompañado del también ingeniero Max Gally que colaboró en el montaje y que se convirtió desde el mes de junio en director facultativo de la refinería viguesa. Gally, alemán y de "oficio maquinista y montador de máquinas", se había comprometido a permanecer cinco años en la empresa a cambio de un salario de 3.750 pesetas mensuales y "casa suficiente donde puedan vivir su señora e hijos[39]". Aquellos cinco años se convirtieron en realidad en casi un cuarto de siglo, puesto que se quedó a residir definitivamente en Vigo, donde se mantuvo al frente de la refinería hasta pocas semanas antes de su fallecimiento, acaecido en 1912 en Berlín, a donde había acudido en busca de tratamiento médico.

En diciembre de 1887 se realizarían los primeros pedidos de petróleo crudo a Nueva York. Los trabajos industriales de La Viguesa comenzarían en marzo del año siguiente, con Max Gally como director técnico y con dos administradores, que serían Tomás Franco y Evaristo Babé. Estos dos últimos, que según estipulaban los estatutos, desempeñarían su cargo por cinco años, recibirían un salario de 3.000 pesetas, inferior al del técnico alemán.

La refinería de Guixar sería en estos sus primeros años una planta semejante a la otra decena que existían en España en aquel momento[40]. Como no existía allí ningún tipo de muelle, los barcos que procedentes de Estados Unidos traían el petróleo crudo tenían que fondear a la altura de la playa de Guixar. Allí acudían las gabarras que lo conducían a la playa, envasado en cajas de madera, cada una de las cuales contenía dos latas de cinco galones cada una, con un peso total de unos 36 kilos, de los que cinco correspondían a los envases. Una vez introducida la materia prima en la fábrica, el proceso industrial se desarrollaba en dos fases. La primera de ellas era la destilación del petróleo, lo que se realizaba sujetando a aquel a la acción del vapor hasta alcanzar en torno a los 150º, temperatura esta a la que se volatilizaban los éteres, gasolina y bencina que prácticamente constituían productos de deshecho, por falta de demanda local. Para esta primera parte del proceso, Babé instalaría inicialmente dos calderas horizontales (de 2 metros de diámetro y 5 de largo) con sus correspondientes hogares situadas sobre cimentación de ladrillos refractarios conectadas a dos sistemas de serpentines destinados a enfriar el vapor resultante y conducirlo a sus correspondientes depósitos. La parte inicialmente no volatilizada se calentaba a continuación hasta los 300º por medio del fuego directo y una vez condensada daba lugar al petróleo destilado que, debidamente tratado en una segunda fase de su elaboración, se utilizaba para la iluminación. Esta segunda fase, propiamente el refinado, consistía en la aplicación del ácido sulfúrico al destilado en el interior de un recipiente, denominado agitador, al tiempo que era todo sometido a una fuerte corriente de aire. La factoría viguesa contaba inicialmente con dos agitadores cilíndricos de 1,80 por 1,55 convenientemente forrados de plomo. Una vez separado el ácido y el petróleo por diferencia de densidades, se neutralizaba el sobrante del primero aplicando sosa cáustica. Para la mayor parte del movimiento de los líquidos en el interior de la fábrica, así como para su entrada desde la playa se utilizaban tres bombas, así como tres vagonetas de hierro que circulaban por 196 metros de raíles también de hierro.

El petróleo consumido por Babé y compañía llegaba a Vigo desde los puertos de Nueva York y Filadelfia,



El bergantín goleta La Viguesa el día de su botadura en Glasgow.

trasladado en sus comienzos por buques de sonoros nombres italianos como el San Luigi, el Nuovo Mondo, La Fiducia o Michele. Estos buques lo eran de carga general y no propiamente buques tanque, de forma que el hidrocarburo venía en sus cajas de dos latas, apilado como cualquier otra mercancía. El carbón llegaría a Vigo desde Cardiff y sería suministrado por Manzano y compañía, una empresa que aprovechaba los viajes de retorno para conducir puntales de pino gallego para las minas galesas de las que procedía precisamente aquel combustible. La sosa cáustica procedería de Inglaterra, siendo suministrada por la casa comercial londinense de Novelli y cía, que estaba también empezando a suministrar hojalata a los

38. AHBC, Libro Mayor nº 1, fol 9.
39. AHBC, Contrato privado celebrado en 1/06/1888 entre Max Gally y Babé y cía., en carpeta "Documentos" (color Burdeos).
40. La siguiente descripción del proceso está basada en Campos (1892), Elips (1900) y documentación varia de AHBC.

Año CCXXXI.—Núm. 351 Viernes 16 Diciembre 1892 Tomo IV.—Pág. 817

PUNTOS DE SUSCRICION

MADRID: En la Administración de la GACETA, Ministerio de la Gobernación, piso entresuelo.

PROVINCIAS. En los Depositarios-Pagadores de Hacienda, á directamente por carta al Jefe de la Sección; acompañando valores de fácil cobro.

LOS ANUNCIOS Y TODA CLASE DE RECLAMACIONES se reciben en dicha Administración de la GACETA DE MADRID, de diez á cuatro de la tarde, todos los días, menos los festivos.

En la misma oficina se hallan de venta ejemplares de esta publicación oficial.

PRECIOS DE SUSCRICIÓN

MADRID	Por un mes	Pesetas. 3
PROVINCIAS, INCLUSO LAS ISLAS BALEARES Y CANARIAS	Por tres meses	9
ULTRAMAR	Por tres meses	11
EXTRANJERO	Por tres meses	15

El pago de las suscriciones será adelantado, no admitiéndose sellos de correos para realizarlo.

Importante:

Se advierte á los señores suscritores no realicen el pago de cualquiera recibo de este periódico oficial sin fijar la atención en su legitimidad, comparándolo con los de meses anteriores.

GACETA DE MADRID

PARTE OFICIAL

PRESIDENCIA DEL CONSEJO DE MINISTROS

SS. MM. el Rey, la Reina Regente (Q. D. G.) y Augusta Real Familia continúan en esta Corte sin novedad en su importante salud.

MINISTERIO DE LA GUERRA

REAL DECRETO

En consideración á lo solicitado por el Coronel de Infantería D. Rafael Codina y Primo, y con arreglo á lo dispuesto en la ley de 8 de Mayo de 1890;

En nombre de Mi Augusto Hijo el Rey D. Alfonso XIII, y como Reina Regente del Reino,

Vengo en concederle el ingreso en la Sección de reserva del Estado Mayor general del Ejército con el empleo de General de Brigada.

Dado en Palacio á quince de Diciembre de mil ochocientos noventa y dos.

MARIA CRISTINA

El Ministro de la Guerra,
José López Domínguez.

MINISTERIO DE LA GOBERNACIÓN

REALES DECRETOS

En nombre de Mi Augusto Hijo el Rey D. Alfonso XIII, y como Reina Regente del Reino,

Vengo en admitir la dimisión que Me ha presentado D. Francisco Fernández de Henestrosa y Boza del cargo de Subsecretario del Ministerio de la Gobernación; declarándole cesante con el haber que por clasificación le corresponda, y quedando satisfecha del celo é inteligencia con que lo ha desempeñado.

Dado en Palacio á catorce de Diciembre de mil ochocientos noventa y dos.

MARIA CRISTINA

El Ministro de la Gobernación,
Venancio González.

En nombre de Mi Augusto Hijo el Rey D. Alfonso XIII, y como Reina Regente del Reino,

Vengo en nombrar Subsecretario del Ministerio de la Gobernación á D. Demetrio Alonso Castrillo, Diputado á Cortes y ex Director general de Administración local.

Dado en Palacio á catorce de Diciembre de mil ochocientos noventa y dos.

MARÍA CRISTINA

El Ministro de la Gobernación,
Venancio González.

MINISTERIO DE HACIENDA

REALES ORDENES

Ilmo. Sr.: Visto el recurso de alzada interpuesto ante este Ministerio por la casa M. Bárcena y Franco contra el fallo de la Junta arbitral de la Aduana de Vigo, que confirmó el aforo por la partida 271 del Arancel vigente de 3.195 kilogramos de cable submarino para la conducción de la electricidad, presentado al despacho con declaración núm. 863/92:

Resultando que el referido cable se importó para atender con él á las reparaciones de otros que la casa *Eastern Telegraf Company* tiene amarrados en aquel puerto y fué enterrado debajo del agua en la playa de Coye para su conservación, por lo que los introductores pretenden la franquicia con arreglo al caso 6.° de la disposición 3.ª del Arancel:

Considerando que, si bien los cables submarinos no tienen partida expresa en el Arancel, estando el de que se trata compuesto de varios alambres de cobre forrados de goma, reforzados con alambre de hierro y recubierto exteriormente por una envuelta de cáñamo embreado, deben, tanto por su composición como por su aplicación, adeudar por la partida 271 del Arancel:

Considerando que no puede aplicarse el caso 7.° de la disposición 3.ª, puesto que el cable no ha sido tendido en el lecho del mar, condición indispensable, con arreglo al art. 125 de las Ordenanzas de Aduanas, para disfrutar franquicia de derechos,

El Rey (Q. D. G.), y en su nombre la Reina Regente del Reino, conformándose con lo propuesto por esa Dirección general, se ha servido disponer:

1.° Que se confirme el fallo de la Junta arbitral aprobando el aforo del cable por la partida 271, por ser la más apropiada á la mercancía de que se trata.

Y 2.° Que se adicione el Repertorio del Arancel con la llamada cables submarinos, disposición 3.ª, caso 7.° y partida 271.

De Real orden lo digo á V. I. para su conocimiento y efectos consiguientes. Dios guarde á V. I. muchos años. Madrid 19 de Octubre de 1892.

CONCHA

Sr. Director general de Aduanas.

Ilmo. Sr.: Vistas las instancias que D. Manuel López Rodríguez, como Administrador Gerente de la Sociedad Babé y Compañía, dirigió á este departamento en 11 de Julio y 6 de Agosto últimos, solicitando se amplíe la habilitación del punto Campo de Guixar para la descarga del ácido sulfúrico, sosa cáustica, carbón, hierros, plomo, estaño, hoja de lata, maquinaria, piezas y tubería precisas para la industria de refinación de petróleo que tienen establecida, despachándose dichas mercancías en igual forma que la dispuesta para los petróleos:

Considerando que por Real orden de 18 de Julio de 1887 se habilitó dicho punto para el desembarque del petróleo bruto y embarque del refinado procedente de la fábrica de los Sres. Babé y Compañía;

Y resultando que remitidas las instancias de referencia á informe de las Autoridades provinciales, todas sin excepción se muestran favorables á la concesión de lo que se pretende en los mismos términos que se hizo por la Real orden ya citada,

S. M. el Rey (Q. D. G.), y en su nombre la Reina Regente del Reino, se ha servido disponer se amplíe la habilitación del Campo de Guixar (Vigo) para la descarga de todos los artículos necesarios á la fábrica de refinación de petróleos de los Sres. Babé y Compañía, efectuándose el despacho por los empleados de la Aduana de Vigo que en cada caso designe el Administrador de aquella dependencia, y sin derecho á dietas, dada la proximidad del punto.

De Real orden lo digo á V. I. para su conocimiento y efectos. Dios guarde á V. I. muchos años. Madrid 27 de Noviembre de 1892.

CONCHA

Sr. Director general de Aduanas.

Ilmo. Sr.: Debiendo empezar á regir con esta fecha el impuesto especial sobre alcoholes, creado por el art. 10 de la ley de Presupuestos de 30 de Junio último, y á fin de que se cumpla el reglamento provisional para la administración y cobranza de dicho impuesto de 26 de Noviembre próximo pasado,

El Rey (Q. D. G.), y en su nombre la Reina Regente del Reino, ha tenido á bien disponer que las Delegaciones de Hacienda y Administraciones especiales de todas las provincias procedan desde luego á hacer las guías, vendís y precintos manuscritos, cuando hicieren falta, con arreglo á los modelos adjuntos á dicho reglamento, en tanto se les remiten aquellos documentos.

De Real orden lo digo á V. I. para su conocimiento y efectos que procedan. Dios guarde á V. I. muchos años. Madrid 15 de Diciembre de 1892.

GAMAZO

Sr. Director general de Impuestos.

MINISTERIO DE FOMENTO

REAL ORDEN

Ilmo. Sr.: Desde que se aprobó el escalafón de Auxiliares del servicio Agronómico, y se dispuso que las vacantes que ocurrieran en dicho servicio fueran provistas por orden de rigurosa antigüedad en los individuos que figuran en aquél, viene sucediendo que las vacantes no llegan á ser ocupadas, ó lo son en escaso número, porque á los nombrados no les conviene aceptarlas, dándose el caso de que algunas de ellas, ocurridas en 8 de Julio de este año estén sin proveer todavía; y como esto redunda en daño del servicio,

S. M. el Rey (Q. D. G.), y en su nombre la Reina Regente del Reino, ha tenido á bien disponer que las vacantes de la expresada clase existentes en la actualidad, se anuncien en la GACETA DE MADRID, señalando el plazo de veinte días para que los Peritos agrícolas comprendidos en el escalafón aprobado por Real orden de 2 de Diciembre de 1891, que deseen ocuparlas, presenten sus solicitudes en esa Dirección general; bien entendido que serán nombrados los más antiguos de los que lo soliciten, y que de no solicitarlas ninguno dentro del plazo indicado, se proveerán libremente en individuos de la clase expresada, aun cuando no figuren en el escalafón.

De Real orden lo comunico á V. I. para su conocimiento y demás efectos. Dios guarde á V. I. muchos años. Madrid 14 de Diciembre de 1892.

S. M. REY

Sr. Director general de Agricultura, Industria y Comercio.

Dirección general de Agricultura, Industria y Comercio.

En virtud de lo dispuesto en la Real orden anterior, esta Dirección general hace saber por medio del presente anuncio que están vacantes las plazas de Ayudantes del servicio Agronómico de la Granja del quinto distrito (Barcelona); en el propio distrito la de la Sección de Lérida y la del tercer distrito (Soria), todas dotadas con el sueldo anual de 1.500 pesetas.

Madrid 14 de Diciembre de 1892.—El Director general, P. O., Antonio Sáez.

Publicación en la Gaceta de Madrid de la solicitud que D. Manuel López Rodríguez como Administrador de Babé y cía. para la ampliación de la habilitación del desembarque de materias primas para el proceso de refino (1892).

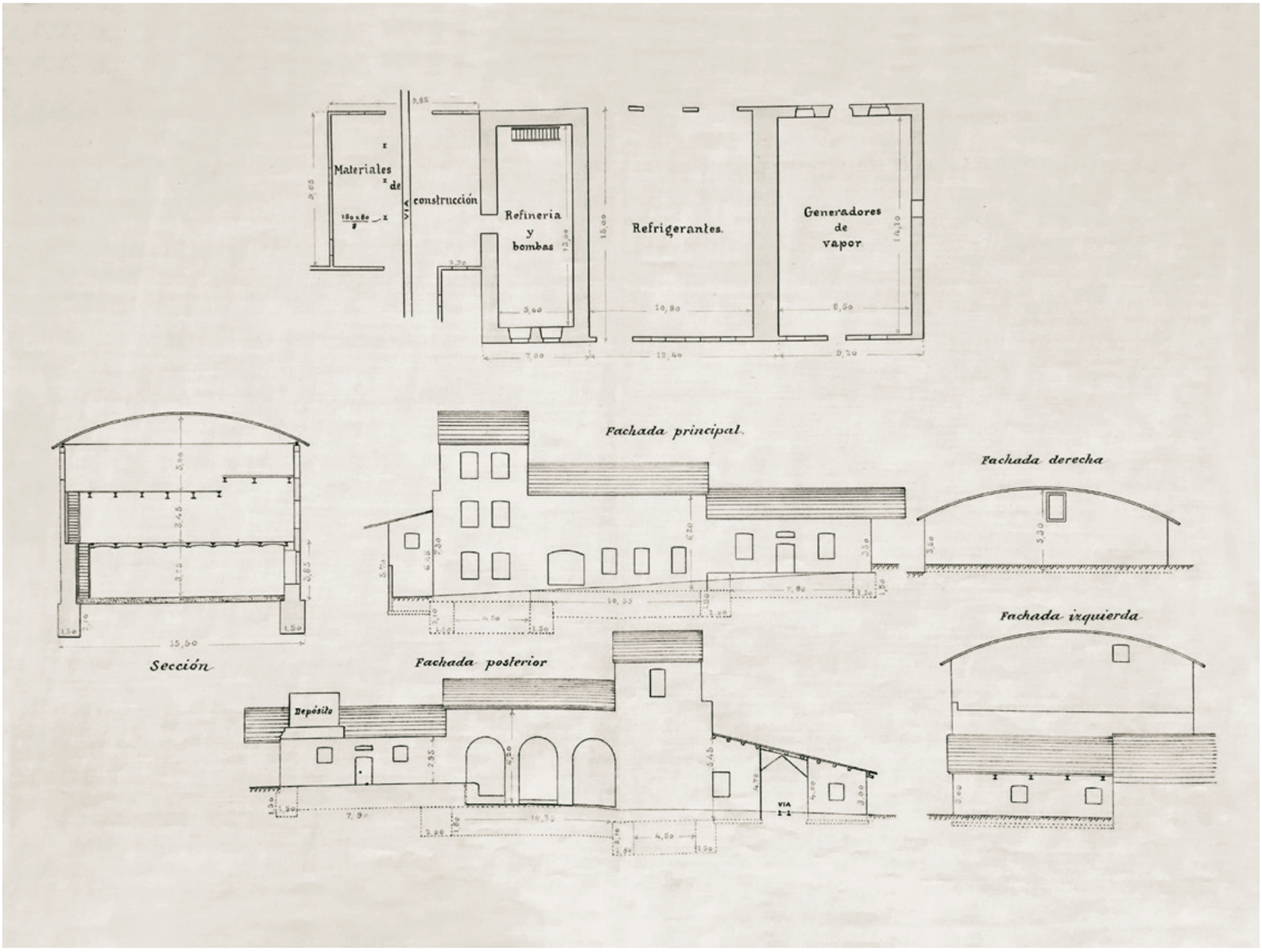
conserveros de la ciudad. Finalmente, Amadeo Cros de Barcelona enviaba el ácido sulfúrico necesario para la fase de refinado[41].

La Viguesa comienza, como hemos visto, a manufacturar petróleo refinado para el alumbrado a partir de la primavera de 1888. Para situar este producto en el mercado empezarán por establecer un depósito en A Coruña, en un almacén arrendado a uno de los socios, Peña y compañía, así como a facturar por barco o por ferrocarril a diversos almacenistas de toda Galicia y, en menor medida, también de otros lugares del norte de España bien comunicados con Vigo por aquellos medios de transporte. Daría fe de aquellos envíos Enrique Lorenzo, fundador del astillero Vulcano y personaje decisivo en la industria y la vida viguesa de los años centrales del siglo XX, que, en su juventud, antes de emigrar a América, había estado empleado en Babé y compañía en la primera década de la centuria. En sus memorias manuscritas redactadas años más tarde contaría como en su puesto de trabajo en la compañía petrolera "vigilaba la salida de los grandes carros tirados por mulas, que iban calle Colón arriba, a facturar a la estación del ferrocarril, cargados cada uno con veinticinco cajas de petróleo. Cada caja contenía dos latas de dieciocho litros …"[42] .

Los principales almacenistas a los que Babé y compañía vendía su petróleo refinado fueron durante los primeros años las casas viguesas de Mariano Pérez y Viuda de Cividanes, las ourensanas de Francisco Tabarés y Francisco de las Cuevas, la pontevedresa de Manuel Paz, la cesureña de viuda de Sierra y la vallisoletana de Tomás Fernández Canales. Vigo, Ourense y Pontecesures habrían sido los principales destinos, en un abanico muy amplio de clientes que incluían las principales localidades de la provincia de Ourense (Celanova, Ribadavia, O Barco, A Rúa), las de la provincia de Pontevedra (Sanxenxo, Vilagarcía, Marín) y algunas de Lugo como sobre todo Monforte, pero también Chantada y Sarria. Santiago era el único punto de la provincia de A Coruña que funcionaba como independiente del almacén coruñés y que registraba ventas de petróleo lampante. Fuera de Galicia, además de Valladolid, localidades como La Bañeza o Medina del Campo en el interior y varios puertos asturianos registraban también compras a la refinadora viguesa.

Los primeros meses de 1888, todavía sin estar la fábrica en funcionamiento, registrarían importantes pedidos de petróleo crudo, alcanzando la cantidad de 1.847 toneladas que alimentarían en realidad el trabajo en la fábrica durante todo el año siguiente, en el que apenas hubo encargos de aquella materia prima (sólo 18 toneladas). El administrador de la aduana de Vigo interpretaba esta anomalía en términos fiscales, indicando que Babé y compañía se habían encontrado ya antes de empezar su trabajo con la necesidad de cubrirse contra la rebaja en el diferencial entre petróleos crudos y refinados que se esperaba introdujera la reforma arancelaria que efectivamente se promulgó el 12 de marzo de 1888, y habían reaccionado, lo mismo que los demás fabricantes, acumulando stocks. Finalmente, la reforma sería mínima y tras el parón de 1889, al año siguiente, se superarían las cifras anteriores (2.841 toneladas)[43]. Pero, aunque el administrador de la aduana tuviera razón en sus argumentos, la realidad era que existía también otro motivo para el derrumbe de las cifras de 1889, la propia organización industrial del sector, a la que Babé y compañía se adaptó pronto. Comentaremos brevemente esta última porque sería un factor determinante en la vida de Babé y compañía, durante sus cuatro décadas de vida como refinadores.

41. Esta descripción de la procedencia de las materias primas está basada en los apuntes del Libro Mayor nº2 de Babé y cía.
42. Memorias manuscritas de Enrique Lorenzo Docampo, Vigo, febrero 1969, pág. 7.
43. Campos (1892), págs. 32-34.



Plano de ampliación de la destilería "La Viguesa". (AHBC).

Babé y cía. y el cártel español del petróleo

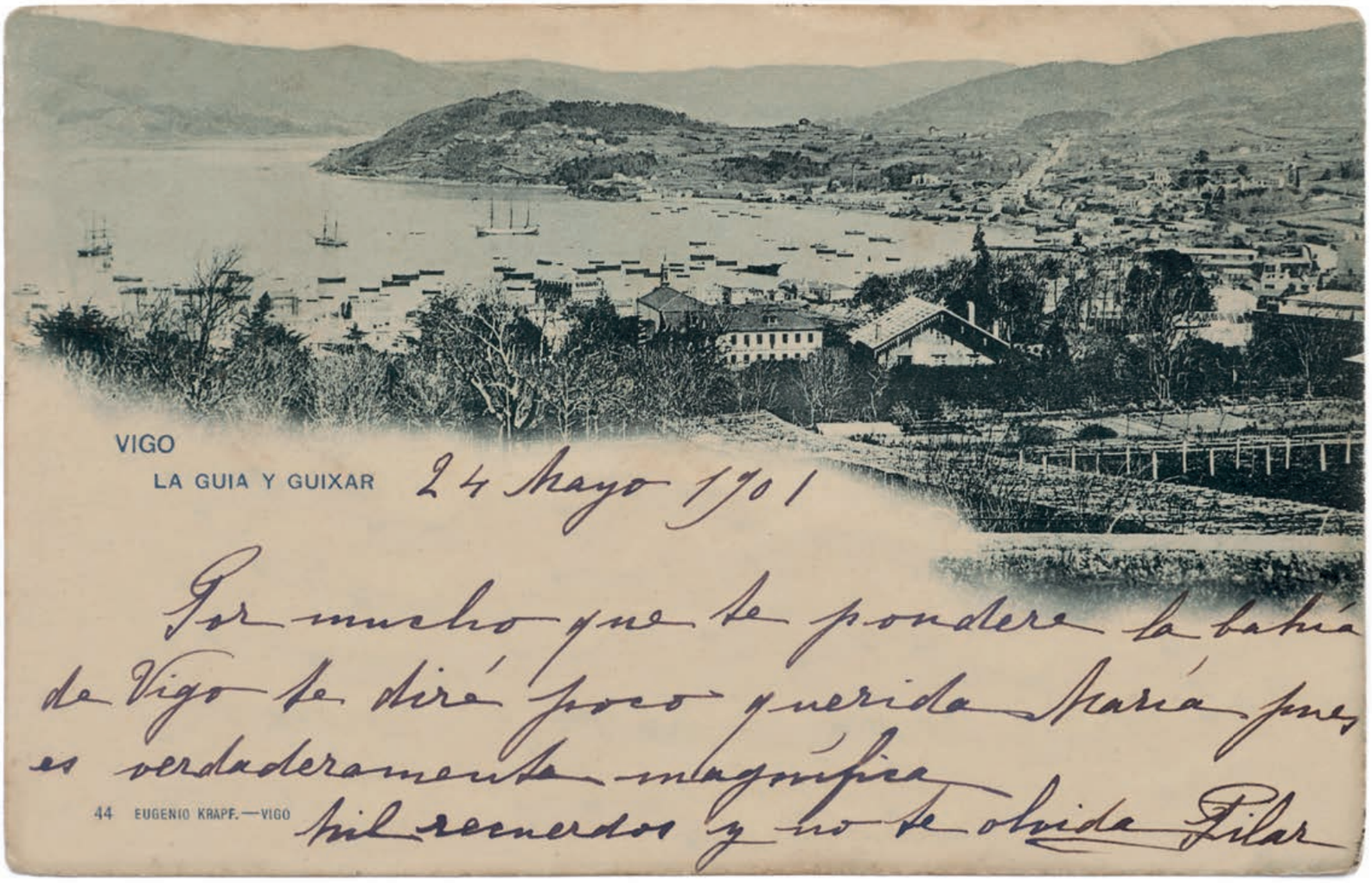
Tal y como ya hemos indicado más arriba, los cambios arancelarios de 1879 y el aumento de la demanda de petróleo lampante habían provocado en los años siguientes un rápido aumento del número de refinerías y de la capacidad de producción de refino. Pero este aumento había sido muy superior al del consumo, algo que probablemente se había debido al desarrollo por estos años de la iluminación por gas, que competía con el petróleo en las principales ciudades españolas, así como a la fácil disponibilidad y baratura de algunos aceites tradicionales, como era el caso en Galicia de la grasa de sardina. Ello desencadenó un exceso de capacidad y una fuerte competencia que forzó a las empresas a buscar los primeros acuerdos colusivos que frenaran el derrumbe de los precios. Uno de los primeros fue el que establecieron las fábricas de Bilbao, Santander y Coruña ya hacia 1883[44], por el que se comprometían a vender a un precio común el producto de las tres fábricas, un precio que se situaba por encima del que venía siendo precio de mercado. Pronto completarían el acuerdo, incorporando cláusulas sobre cuotas de mercado para cada uno de los participantes.

Dentro de esta política destinada a limitar la competencia, Deutsch y compañía adquiriría en 1886 la refinería de Ferrol, simplemente para cerrarla un poco más tarde[45], quedando así en Galicia en aquel año la refinería coruñesa -miembro del cártel- como la única empresa refinadora. De esta forma, cuando en abril de 1888 Babé y compañía están preparando el comienzo de sus labores industriales, tendrán que entenderse con el grupo que operaba ya bajo el rótulo de Sindicato de Refinadores de Petróleo[46], en el que se alineaban la bilbaína Fourcade y Gurtubay, la guipuzcoana Mercader y viuda de Londaiz y la principal empresa del sector, Deutsch y compañía, propietaria de las fábricas de Alicante, Santander, Sevilla, Ferrol y Badalona[47]. El Sindicato controlaba, pues, ya hacia 1888 la mayor parte de las fábricas del sector, puesto que la refinería que los Larios habían tenido en Málaga había cerrado ya un par de años antes tras ser también adquirida por Deutsch y compañía[48] . Quedaban fuera de la disciplina del Sindicato solamente la que tenía Manuel Salas Palmer en Palma de Mallorca y las dos catalanas de Catasús y cía. (San Martí de Provençals) y Juan Vilella (La Pensilvania), establecida esta última en Reus. Estas tres refinerías tampoco quedarían al margen de acuerdos interempresariales, puesto que, a comienzos de la década siguiente, establecerían un cártel de compras bajo la denominación de La Mutua, una entidad que adquiriría conjuntamente petróleo bruto en Estados Unidos para su transporte igualmente conjunto en el que sería uno de los primeros buques petroleros españoles, el Ciudad de Reus[49].

Evaristo Babé y Manuel López se desplazarían a Madrid y Barcelona para firmar el acuerdo de adhesión al Sindicato, un acuerdo por tres años, que vencería en 20/3/1891 y que en sus primeras cláusulas limitaba a 38.500 las cajas de petróleo que correspondería refinar a Babé y compañía hasta marzo de 1889; a 45.000 durante el periodo de marzo a marzo siguiente y a 48.500 de marzo de 1890 a marzo de 1891. Puesto que a 15/7/1888 habían importado ya 89.126 por los motivos indicados anteriormente, se veían ahora obligados a no importar nada el segundo año y solamente las 42.877 necesarias para alcanzar las 48.500 asignadas del tercer año[50]. El Sindicato limitaba así la producción total del sector como fórmula para mantener el precio, repartiendo a cada empresa una cuota de aquella previamente establecida.

El acuerdo incluía también la homogeneización de las latas en las que se vendía el refinado, que deberían ser únicamente de 36 litros, y la aceptación del precio fijado por el Sindicato, con la única salvedad de que este no podría ser inferior "al que resulte el refinado americano y gasolina en los puertos de la Península, comprendido todo gasto[51]". Para la vigilancia de cantidades, formatos y precios, Babé y cía. garantizaba la posibilidad de inspección a las personas que las otras sociedades decidieran en cada momento encomendar aquella tarea (cláusula nº 10). El cártel exigía finalmente garantías sobre el cumplimiento de los acuerdos, de forma que Babé

44. Mestre (1884), pág. 25.
45. Gaceta de Galicia, 23/1/1888; López Morell (2005), pág. 331. La antigua refinería sería finalmente vendida a un fabricante de chocolate local, bajo la condición de no dedicarse al negocio del petróleo. Cfr. E. Trompeta, "Galicia Industrial.- Antigua fábrica de petróleo y fábrica de chocolates.- Ferrol", en El Liberal, 8/8/1899.
46. AHBC, Libro de Actas de la Sociedad Babé y cía. Acta nº6 y nº7.
47. López Morell (2005), pág. 331. Deutsch y cía habían comprado la antigua fábrica de Suari i Canals de Badalona en 1882, cfr. Cabana (2001), pág. 360.
48. Parejo Barranco (1997) , pags. 119-120).
49. Sentencia revocando el acuerdo del Tribunal gubernativo del Ministerio de Hacienda de 10 de mayo de 1895, y declarando que la la razón social J. Vilella y compañía no ha incurrido en responsabilidad por la introducción de un cargamento de petróleo que condujo el vapor Ciudad de Reus, 14 de enero de 1897, en El Eco de las Aduanas, 28/03/1897.
50. El acuerdo fue firmado en Bacelona el 13 de junio de 1888. AHBC, Libro de Actas de la Sociedad Babé y cía. Acta nº7.
51. ibídem, cláusula 9ª.



Vista de la goleta "La Viguesa" fondeada en Guixar , en 1901. El texto de la postal dice " Por mucho que se pondere la bahía de Vigo se dirá poco querída María, pues es verdaderamente magnífica".

y cía. se vieron obligados a entregar pagarés por un importe de 253.000 pesetas, que se ejecutarían en caso de incumplimiento de las condiciones del contrato (cláusula nº 11).

El acuerdo frenaba el modelo inicial de crecimiento del negocio, a través del aumento de las cantidades refinadas con destino a iluminación, y obligaba a replantear la estrategia de la empresa viguesa, adaptándola a una previsible organización industrial que, como mínimo, tendría un importante elemento oligopólico. Para Babé, como para los demás refinadores, el cártel representaba una mejora en los precios y los márgenes que se debería traducir favorablemente en los resultados. La restricción de las cantidades a refinar representaba una limitación en todo caso al crecimiento de aquellos. Pero en todo caso, existían otras tres vías que podían contribuir a su ulterior mejora dentro de los acuerdos del cártel. La primera, que el aumento de la demanda en España espoleara el crecimiento del sector, y que fuera permitiendo aumentar el refino total y la cuota propia; la segunda, el mejor aprovechamiento de los residuos y la integración vertical del mayor número de actividades posibles dentro de la cadena de valor del producto. Finalmente, la diversificación relacionada, lo que es decir, ampliar el objeto social de la empresa, entrando en actividades para las que la disposición de las instalaciones existentes fuera algún tipo de ventaja: lo que se denomina comúnmente economías de gama o alcance.

De esta manera, Babé y compañía se esforzaría a partir de 1890 en mejorar el aprovechamiento de los residuos, a cuyo efecto comenzará a fabricar sulfato de hierro, la caparrosa artificial, un colorante resultado de la mezcla de hierro viejo con el ácido sulfúrico diluido que resultaba del refino del petróleo[52]. Tratará igualmente de integrar en la empresa la fabricación de envases de hojalata, estableciendo un taller al efecto y contratando soldadores, así como emprendiendo la elaboración de las cajas de madera en las que se empacaban las latas del refinado que producía en un taller igualmente nuevo. Hacia finales del año 1892 funcionaban ya todas estas actividades utilizando una nueva máquina de vapor como fuente de energía y empleaban ya más trabajadores que las tareas propiamente de refino.

Dentro también de la estrategia de integración vertical, Babé y compañía decidiría, como varias de las demás refinadoras españolas casi simultáneamente, adquirir un buque-tanque para el transporte del petróleo crudo norteamericano desde el puerto de Filadelfia hasta el de Vigo. Con tal objetivo se lo encargarían en el año 1892 al astillero escocés Grangemouth Dockyard Co., de la localidad de igual nombre, próxima a Glasgow, con un coste contratado de 8.350 libras, lo que es decir unas 242.000 pesetas de la época[53], unos 550.000 euros actuales[54]. Pero la empresa escocesa entraría en quiebra al año siguiente, lo que obligó a la armadora viguesa a buscar otro astillero que terminara el trabajo, algo que supuso no solo una pérdida importante de tiempo sino también de dinero. Finalmente, el buque se terminaría en Glasgow, en las instalaciones de Hutson & Son, que lo entregaría en junio del año siguiente[55], lo que permitiría comenzar ya en septiembre su primera singladura hacia el puerto norteamericano. Se trataba de un Bergantín Goleta de tres palos, con una eslora de 52 metros y 637

Cuadro nº 5: Los primeros buques petroleros españoles

Nombre del buque	Armadores	Domicilio social	Astillero y lugar de construcción	Fecha de entrega
Cadagua	Fourcade y Gurtubay	Bilbao	Armstrong, Mitchell and Co of Elswick-on-Tyne, Newcastle	octubre 1892
Ciudad de Reus	Catasús / Mutua	Barcelona	Grangemouth Dockyard Co. (Falkirk)	febrero 1893
La Viguesa	Babé y cía.	Vigo	Grangemouth Dockyard Co. (Falkirk)	junio 1893
San Ignacio de Loyola	Luciano Mercader y viuda de Londaiz	San Sebastián	Craig, Taylor & Co Ltd., Stockton on	agosto 1893

FUENTES: LLoyd's Register of Shipping (varios años); https://vidamaritima.com/2013/05/el-vapor-petrolero-cadagua-el-primer-buque-tanque-del-estado/; https://vidamaritima.com/2007/04/el-petrolero-ciudad-de-reus/ (consultados en 6/7/2018); AHBC, varios documentos; http://prensahistorica.mcu.es/es/consulta/busqueda.cmd

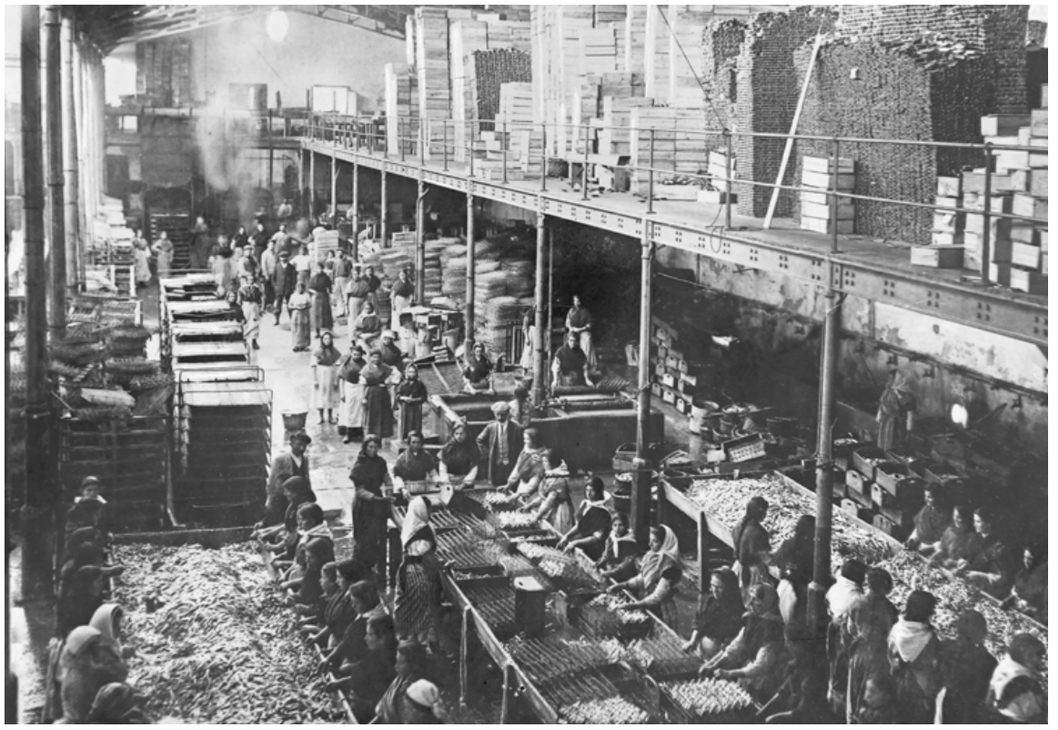
52. Campos (1892), págs. 32-34.
53. Utilizamos un cambio de 29,02 pts/Libra, siguiendo la serie histórica contenida en Carreras y Tafunell (coords.) (2005), pág. 704.
54. Se ha realizado el cálculo utilizando el deflactor de VAB industrial de Prados de la Escosura (2015), Cuadro 7. No perdamos de vista que si utilizásemos el deflactor de precios al consumo multiplicaríamos el valor casi por dos.
55. AHBC, Libro Mayor, nº2, fols. 192 y 231.

toneladas de registro bruto, construido en acero y "dividido en seis compartimentos estancos para el petróleo con una ataguía (represa encofrada) en cada extremo del buque, separando así el aceite del resto del barco"[56]. Estaba igualmente dotado de dos bodegas para el almacenamiento del carbón y de un juego de bombas Worthington para la descarga del petróleo, "capaces de efectuar toda la descarga de más de novecientas toneladas en veinticuatro horas". El nuevo petrolero sería bautizado bajo el nombre de La Viguesa, para el que se contrataría como capitán a Juan Gantes Canosa, un experimentado marino que había trabajado en la flota del valenciano marqués de Campo. La tripulación la completaban un contramaestre, un cocinero, cinco marineros, dos mozos y un camarero[57]. La descarga del petróleo crudo en Guixar era muy compleja, puesto que no existía ningún muelle de atraque. La Viguesa tenía que fondear a unos 500 metros de la playa, y la descarga se hacía por tubería en dos gabarras alquiladas a tal efecto, que a su vez conducían hasta la boca de otra tubería situada a 100 metros dentro del mar, que finalmente conectaba de forma directa con los tanques de recepción situados a la orilla de la playa bajo la marquesina que se observa en las fotografías de las páginas 28 y 36. La fuerza para estas operaciones procedía de una bomba de vapor.

La Viguesa fue uno de los primeros petroleros españoles propiamente dichos, en otras palabras, aquellos buques que en vez de transportar el hidrocarburo en barriles o latas como se venía haciendo hasta entonces, tal y como si fuera carga general, pasarían a hacerlo en tanques separados y destinados especialmente para este tipo de carga.

Los otros tres serían el San Ignacio de Loyola, también un velero de acero perteneciente a la empresa propietaria de la refinería de Pasaia (viuda de Mercader y Londaiz), y dos vapores, el Cadagua y el Ciudad de Reus, propiedad respectivamente de Fourcade y Gurtubay, y de Catasús y compañía.

En realidad, estos cuatro petroleros fueron construidos en astilleros británicos casi simultáneamente, de forma que su entrega estuvo comprendida entre octubre de 1892, en que lo fue el Cadagua, y agosto del año siguiente en que se entregó el último, que fue el San Ignacio de Loyola. Por fechas de entrega, la secuencia habría sido la que se expresa en el cuadro nº 5, pero si utilizásemos otros criterios, probablemente sería distinta. Por ejemplo, si tomamos en consideración el momento en el que verdaderamente comenzaron con el transporte en cisternas, nos encontraríamos que los vapores -o al menos este fue el caso de el Ciudad de Reus- tardaron más de un año en hacerlo[58], por lo que estos habrían sido los primeros petroleros entregados, pero no los primeros en actuar como



Interior de la fabrica de conservas Antonio Alonso, Vigo, 1920.

56. La Voz de Galicia, 6/6/1893.
57. AHBC, Libro Mayor nº2, fol. 252.
58. Especialmente el Ciudad de Reus transportó durante el primer año el petróleo en barriles y bocoyes, y no a granel. Probablemente la causa de ello fue la dificultad para el bombeo del crudo en los muelles respectivos, un problema que no existía en Vigo, donde, como ya hemos visto, la descarga se realizaba directamente por tubería desde el buque fondeado hasta el depósito situado a la entrada de la fábrica.

tales petroleros especializados, mérito este último que habría ostentado La Viguesa.

Pero además de integrarse verticalmente, aprovechando residuos y emprendiendo actividades situadas a lo largo de la cadena de valor de su producto, Babé y compañía, situados en plena playa de Guixar, decidirían también entrar en la fabricación de hielo con destino a la nueva flota de pesqueros a vapor que, a pocos cientos de metros, hervía en la Ribeira viguesa, y que necesitaba aquel producto para mantener la temperatura de la merluza y del besugo que diariamente enviaban en tren a Madrid. En aquel momento existían en Vigo dos pequeñas fábricas de hielo, la que José Barreras Massó había instalado en 1888[59] y la que acababa de establecer Juan Tapias en liquidación en el Areal[60], pero no eran capaces de satisfacer el consumo local, lo que hizo ver a Babé en esta actividad una buena posibilidad de negocio.

Para el montaje de la fábrica de hielo se contrataría en febrero de 1891 con la casa Julius Neville y compañía de Liverpool la compra de una máquina tipo Linde con una capacidad de producción de 2.400 kg diarios de hielo "transparente, consistente y sin corazón opaco "[61]. Una vez la maquinaria en Vigo, en junio del mismo año se trasladarían a la Ciudad Olívica un ingeniero y varios herreros alemanes, de forma que en agosto ya se realizarían las primeras ventas de hielo. Como era de esperar, el principal punto de venta era la Ribeira viguesa en la que Babé y cía. disponía de un depósito, a cuyo frente estaba Angel Hermida[62]. El hielo era transportado hasta la Ribeira en carros de mulas, lo que obligaba a Babé a mantener establo, encargados y provisiones para las acémilas. Además de a la Ribeira, la fábrica de hielo de Guixar enviará también hielo a la Cooperativa de Consumo de Pontevedra por ferrocarril y a diversos establecimientos de hostelería de Vigo y alrededores; entre sus clientes habituales estaban los cafés vigueses Colón, Méndez Núñez y Suizo, el café del mismo nombre de Ourense o el Balneario de Mondariz.

Durante estos primeros años de puesta en marcha y estabilización del negocio, Babé y compañía financió sus gastos de establecimiento y las posteriores con cargo, fundamentalmente, a la cuenta de capital. Las 300.000 pesetas escrituradas a su constitución fueron ampliadas en varias ocasiones a medida que lo exigían las inversiones, de forma que en junio de 1893 se había sobrepasado el millón, sin que ello representara en todo caso muchas novedades en la estructura del accionariado, puesto que las ampliaciones fueron suscritas íntegramente por los fundadores. En ocasiones puntuales complementaron las necesidades de financiación con préstamos de los propios socios.

El final del contrato de Babé con el Sindicato coincide precisamente con una época de agitación del sector en España. En 1890 se ha instalado en Astillero, a unos diez quilómetros de Santander, una de las más importantes empresas francesas del sector, Desmarais hermanos, que ha montado una importante refinería allí, así como cuatro depósitos en Barcelona, Valencia, Cartagena y Sevilla[63] desde los que distribuirá queroseno bajo la marca "El Gallo" y gasolina con la de "Automovilina"[64]. Como estrategia inicial y con el objetivo de obtener cuota de mercado, Desmarais emprende una guerra de precios que cambia las reglas de juego del sector provocando una dura competencia[65]. Según datos de la Cámara de Comercio de Barcelona, el precio de los 100 kilos de petróleo refinado en barriles, que en 1890 cotizaba en 50,50 pesetas, se había reducido al año siguiente a 45,50, en 1892 a 42, 75 y en 1893 habría tocado fondo en 40 pesetas[66]. Para Desmarais el resultado ha sido favorable, pues en tres años ha alcanzado una cuota de mercado del 15% del mercado español[67]. La situación se complica más porque en el mercado francés, donde tienen su matriz los principales actores del mercado petrolífero español, Deutsch y Desmarais, el final del contrato que la primera de ellas mantenía con la Standard Oil en 1893 abre un conflicto entre ambas sociedades que mantiene en vilo al sector durante algunos meses. Y es que la Standard, como medida de presión para cortar los coqueteos que Deutsch y otros miembros del Sindicato francés estaban manteniendo con los productores de petróleo ruso, decide instalar dos refinerías propias en territorio francés[68].

Finalmente, llegarán a un acuerdo y Bedford et compagnie, que no es otra cosa que la forma que adopta la Standard en Francia, se integrará como un

59. Carta de José Barreras Massó a Escher Wyss, (Zürich) de 25/11/1901, en Copiador de Cartas de Hijos de J. Barreras, 1899-1909, fol 338.
60. La Vanguardia. Semanario Federal, Vigo, nº10, 21/6/1891.
61. AHBC, Libro Mayor, nº1, fol. 190.
62. AHBC, Libro Mayor, nº2.
63 Menjaud (1961)
64 Rouxel (2007), pág. 32
65 …el petróleo ahora está bajo por "competencias entre las dos casas potentes de Deutsch y cia y Desmarais hermanos, ambas francesas y dirección en Madrid. La de Deutsch está representada en Vigo por mi hijo político D. Gerardo Sensat, que lo vende a 16 pesetas la caja de 36 litros", AHUS, Archivos de Empresa, José R. Curbera, S.A., Copiador de Cartas de José Ramón Curbera nº 79, fo. 453, carta de 5/8/1892 a Manuel Cotos de Santiago.
66 Sánchez de Toca, Joaquín (1917), pág. 153
67 Rouxel (2007), pág. 32
68 Hidy, R.W. (1955), págs. 238-244

puesto que siendo las Escuelas unitarias sólo podría concurrir la población escolar de un sexo, y la otra tendría que recorrer distancia superior a cuatro kilómetros,

"La Comisión especial opina que procede atender a la modificación que se solicita en el arreglo escolar del Municipio de Cuntis."

S. M. el Rey (q. D. g.), de acuerdo con dicho dictamen, se ha servido resolver como en el mismo se propone.

De Real orden lo digo a V. para su conocimiento y demás efectos, debiéndose dar traslado de la presente por esa Inspección provincial de Primera enseñanza al referido Ayuntamiento. Dios guarde a V. muchos años. Madrid, 30 de Abril de 1919.

SILIÓ

Señor Inspector Jefe provincial de Primera enseñanza de Pontevedra.

Ilmo. Sr.: Habiendo fallecido el día 12 del pasado Abril D. Manuel Eugenio Alvarez Sanzullano, Profesor de término de la Escuela de Artes y Oficios de Oviedo, que figuraba en la octava categoría del escalafón general del Profesorado de término de las Escuelas Industriales y de Artes y Oficios,

S. M. el Rey (q. D. g.) ha dispuesto se den los ascensos reglamentarios, y en su consecuencia que los Sres. D. José León Trejo y D. Francisco Alonso Vivo, Profesores de las Escuelas Industriales y de Artes y Oficios de Sevilla y Logroño, pasen, respectivamente, a ocupar los números 178 y 243, con la antigüedad de 13 del citado Abril y sueldo desde este día de 5.000 pesetas el primero y 4.500 el segundo, como comprendidos en la octava y novena categoría del citado escalafón.

De Real orden lo digo a V. I. para su conocimiento y demás efectos. Dios guarde a V. I. muchos años. Madrid, 10 de Mayo de 1919.

SILIÓ

Señor Subsecretario de este Ministerio.

Ilmo. Sr.: Creado por Real orden de 1.° de Abril último el Museo municipal de Bellas Artes de la Ciudad de Játiba, y de conformidad con lo que dispone el artículo 5.° del Real decreto de 24 de Julio de 1913,

S. M. el Rey (q. D. g.) ha tenido a bien disponer que la Junta de Patronato del citado Museo quede constituída en la siguiente forma:

Presidente: D. Julio Rius, Alcalde-Presidente del Ayuntamiento de la Ciudad de Játiba.

Vocales: D. José Tudela Fúster y don Ernesto Sanz Roselló, Concejales de dicho Ayuntamiento; D. Crispín Menenciano, Canónigo de la Colegiata; D. Gonzalo F. Vifias Masip, Presbítero y cronista de la Ciudad de Játiba; D. Juan de Selgas Marín, Investigador y competente en Bellas Artes, y D. José Gaiteras Soto, Abogado y Pintor.

Suplentes: D. Francisco Perelló de la Peña, Abogado, y D. Pedro Ballester Jalve, Médico y Licenciado en Letras.

Conservador del Museo de referencia: D. José Carchano, Profesor de Dibujo y Pintura.

De Real orden lo digo a V. S. I. para su conocimiento y demás efectos. Dios guarde a V. S. I. muchos años. Madrid, 12 de Mayo de 1919.

SILIÓ

Señor Director general de Bellas Artes.

MINISTERIO DE ABASTECIMIENTOS

REAL ORDEN NUM. 98

Con motivo de ir atendiendo en la medida de lo posible a la regulación del mercado, y a propuesta de la Sociedad Española de Compras y Fletamentos,

S. M. el Rey (q. D. g.) se ha servido disponer lo siguiente:

A partir del 15 del corriente el precio de la gasolina de 0,720 de densidad no podrá exceder en fábrica, sin envase y al por mayor, de 115 pesetas el hectolitro.

En los depósitos establecidos en Madrid por los refinadores de petróleo se considerarán recargados dichos precios en 10 pesetas por hectolitro.

Las Juntas provinciales de Subsistencias, en armonía con lo prevenido en el artículo 21 del Reglamento de 23 de Noviembre de 1916, dictado para la aplicación de la vigente ley llamada de Subsistencias, fijarán el precio de venta por los revendedores o detallistas de gasolina en sus respectivas provincias, precio que en ningún caso podrá exceder de 0,10 pesetas el litro sobre el de fábrica o depósito, a cuyas cifras, cuando se trate de localidades donde no existan fábricas o depósitos de la indicada substancia, habrá que aumentar el importe estricto de los gastos de transporte desde el punto de origen al de destino.

Por las Juntas provinciales de Subsistencias se procederá, en término de quinto día, a la fijación de esos precios reguladores, remitiendo una certificación del acuerdo a este Ministerio.

Lo que de Real orden comunico a V. I. para su conocimiento y efectos correspondientes. Dios guarde a V. I. muchos años. Madrid, 12 de Mayo de 1919.

MAESTRE

Señor Subsecretario del Ministerio de Abastecimientos.

ADMINISTRACION CENTRAL

Fiscalía del Tribunal Supremo

CIRCULAR

La nueva convocatoria del Cuerpo electoral impone a esta Fiscalía el deber de dirigirse a los funcionarios del Ministerio Público, exigiendo de su acreditado celo un cúmulo de sacrificios en relación a la laboriosidad, aún más grande que las veces anteriores, con el firme propósito de coadyuvar con el Gobierno de Su Majestad, que desde hace tiempo viene dictando enérgicas medidas a fin de contribuir al restablecimiento de la pureza del sufragio, tan desconocida entre nosotros, incluso en la última elección de Diputados a Cortes, según es público y notorio, ya que la verdad oficial acerca de la misma dista mucho de la *real* por todos proclamada.

Bastará, por vía de recuerdo, enumerar las disposiciones ministeriales y circulares de esta Fiscalía dictadas anteriormente, adicionando algo nuevo, por exigencias de las lecciones de la práctica.

I

COMPRA DE VOTOS

Real orden de 25 de Agosto de 1905 y Circulares de 6 de Enero, 14 de Febrero y 11 de Marzo, todas de 1918.

Memoria de la Fiscalía de 1910, página 38.

Debe hacerse constar que, no obstante las medidas tomadas por consecuencia de prevenciones tan repetidas, la corrupción resulta cada vez más extensa e intensa, atribuyéndose este fenómeno a las fabulosas ganancias obtenidas con motivo de la gran guerra mundial.

La instrucción 4.ª de la Circular del Ministerio de la Gobernación, fecha 26 de Febrero de 1918, no derogada, hace esperar que los gobernadores coadyuvarán a la acción judicial de manera eficaz, a fin de evitar que, contra las modernas corrientes del derecho público, la representación parlamentaria sea patrimonio exclusivo de los ricos.

II

COACCIONES Y AMENAZAS

Circular del Ministerio de la Gobernación citada, instrucción 6.ª

Circular de la Fiscalía de 14 de Febrero de 1918.

Es de temer la reproducción de estas corruptelas dada la actitud de ciertos elementos sociales, porque la experiencia demuestra que las intentan, y con éxito, sobre otros organismos menos accesibles al temor que la generalidad de los electores.

III

INTERVENCIÓN ILEGAL DE AUTORIDADES O SUS AGENTES

Instrucción 5.ª de la repetida Circular de Gobernación

La de la Fiscalía mencionada.

El alejamiento de los Gobiernos de la lucha electoral y su abstención de las recomendaciones han contribuído en estos últimos tiempos, como progreso notable de las costumbres políticas, a que desaparezca casi en absoluto ese medio de coacción y violencia tan decisivo en otros tiempos. No es de esperar que se experimente un retroceso en las próximas elecciones, pero como el Poder ejecutivo mantiene a toda costa las Corporaciones municipales pro-

Regulación del precio de la gasolina publicado en La Gaceta de Madrid del año 1919.

Cuadro nº 6: Evolución del capital de Babé y compañía durante sus primeros años (unidad: pesetas corrientes)

Fecha ampliación	Ampliaciones	Cantidades	Capital total en la fecha indicada
11/5/1887	Capital inicial	300.000	300.000
11/10/1887	1ª ampliación	100.000	400.000
8/3/1892	2ª ampliacion	400.000	800.000
15/6/1893	3ª ampliación	208.652	1.008.652

Fuente: AHBC, Libros de Actas, 1887-1928

elemento más del Sindicato de Refinadores francés. En enero de 1894 se firmará el convenio por seis años entre la Standard y los 14 refinadores franceses, en cuya lista estaban no solo Deutsch y cía. sino también Desmarais fréres y Fernand Fourcade, uno de los accionistas de la bilbaína Fourcade y Gurtubay[69]. Por aquel convenio, que tendría una duración de seis años, la Standard se comprometía a no vender en Francia a nadie al margen del Sindicato, y este a no comprar a nadie que no fuera la empresa americana. La única excepción se refería al refinado, donde los franceses podrían adquirir queroseno de Rusia por un total del 20% de las exportaciones americanas. Al margen de esta pequeña cesión explicable porque los Rothschild tenían fuertes intereses en Rusia, al tiempo que en Deutsch y cía., el eje del acuerdo era la garantía del mercado francés de crudo para la Standard a cambio del control del refino por parte del Sindicato de Refinadores.

Resuelto el problema en el mercado francés y con Desmarais ya introducido en el mercado español, pocos motivos tenían Deutsch, Fourcade y la propia Desmarais para mantener un comportamiento distinto en España que en su país de origen. No hubo que esperar ni siquiera un mes para que se celebrara en Barcelona una reunión entre los refinadores españoles destinada a la creación de un nuevo cártel, que sería ahora mucho más estable y duradero que el anterior a 1892. El proyecto incluía dos entidades distintas; por una parte, el propio Sindicato, formado por todos los refinadores con sus cuotas de mercado correspondientes establecidas en función de su participación en el capital social; por la otra, una sociedad nueva, la Sociedad de Compras y Fletamientos, que se encargaría de la gestión centralizada de las compras para las empresas miembros del Sindicato[70]. La participación de cada refinador se fijaba de forma idéntica en ambas entidades. La sede social se situaría finalmente en San Sebastián.

Evaristo Babé asistió ya a la reunión celebrada a finales de enero de 1894 en Barcelona y, acompañado de López, firmaría la constitución definitiva de la Sociedad de Compras y Fletamentos que se celebraría días más tarde en San Sebastián con un capital de 2 millones de pesetas, suscribiendo un 4% del total[71]. Sería esta última la cuota de mercado de la que dispondría Babé y compañía durante los seis años por los que se constituían inicialmente el Sindicato y la Sociedad de Compras y Fletamentos, una cuota que en realidad mantendría durante más de tres décadas.



Lata de bencina de Babé y cía. con publicidad de la fábrica de hielo, c. 1910.

69. Hidy, R.W. (1955), pág. 242.
70. López Morell (2005) , págs. 472-473.
71. AHBC, Libro de Actas de la Sociedad Babé y cía., Acta nº13 (1/2/1894).



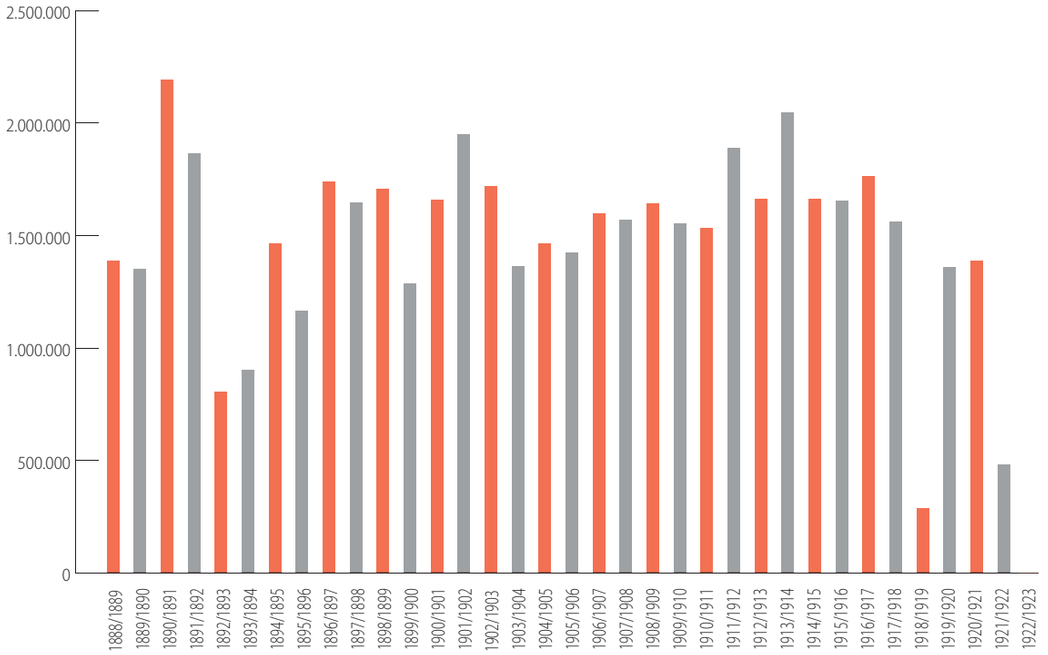
Calle de Policarpo Sanz en Vigo, (1920).

La Viguesa en la era de la Iluminación (1894-1920)

Babé y compañía desarrollarían, pues, su actividad a partir de 1894 en un marco más o menos estable dominado por el Sindicato de Refinadores y la Sociedad de Compras y Fletamentos, que establecía cuotas de producción, y en el que el principal producto elaborado era el queroseno destinado al alumbrado. Un marco estable pero no inmóvil, porque durante este período la electricidad poco a poco irá extendiéndose como forma de iluminación, primero en las ciudades y poco más tarde en las villas intermedias, de forma que el queroseno irá quedando como recurso complementario para lugares a los que no llega aquella. Por otra parte, porque el avance de la automoción, lento en España hasta el final de la primera Gran Guerra, irá dando lugar al desarrollo de una progresivamente importante demanda de un producto secundario de la destilación, la gasolina. En Galicia, la gasolina era consumida como combustible para generar el movimiento de las trilladoras mecánicas, que conocen una gran expansión ya durante los años anteriores a la Gran Guerra, pero sobre todo en los años veinte. El resultado de esta tendencia fue que, al terminar la Guerra Mundial, el principal hidrocarburo consumido ya no es el tradicional petróleo lampante, sino la antes despreciada gasolina. En un período de tantos cambios como es el del final de la guerra, aparecerán además nuevos jugadores en el panorama del petróleo que harán difícil la supervivencia del cártel. Pero mientras tanto, entre 1894 y 1920 el cártel y el arancel son, junto a los cambios en la estructura de la demanda, los elementos externos que determinan la actividad petrolera en España.

A partir, pues, de la constitución definitiva de la Sociedad de Compras y Fletamentos en el año 1894, fue esta quien se encargó del suministro a todas las refinerías, y lo hizo en función de los cupos acordados, mostrándose, como era de esperar en un cártel, muy restrictiva en lo que se refiere al aumento de los suministros. En el caso de Babé y compañía, tal y como se observa en el gráfico nº 1, el petróleo trabajado creció muy moderadamente entre 1894, año de consolidación del cártel, y el comienzo de la primera Gran Guerra, siendo este moderado crecimiento ocasionado no por el aumento de la demanda de queroseno, que se mantuvo estancado, sino más bien (gráfico nº2) por el de la de gasolina.

Gráfico nº 1: Petróleo bruto trabajado anualmente por Babé y compañía, 1888-1922 (en litros)



Fuente: Elaboración propia sobre datos de AHBC, Libros Mayores.

En efecto, ya durante la segunda mitad de los años 1890, una época en la que la cartera de clientes de petróleo lampante se modificaría poco, aparece como gran novedad una primera, aunque muy limitada demanda de éter y gasolina de carácter industrial. Esta pequeña demanda era la de una importante parte de las fábricas de conservas que se habían ido constituyendo durante los años noventa en las Rías Baixas. Varias de ellas utilizaron la gasolina durante algunos años en lugar de carbón para calentar los soldadores destinados a unir fondos y tapas de las latas; la mayor parte de ellas como disolvente para tareas de limpieza.

GASOLINA

"LA VIGUESA"

AUTOMOVILISTAS

USAD EN VUESTROS COCHES LA

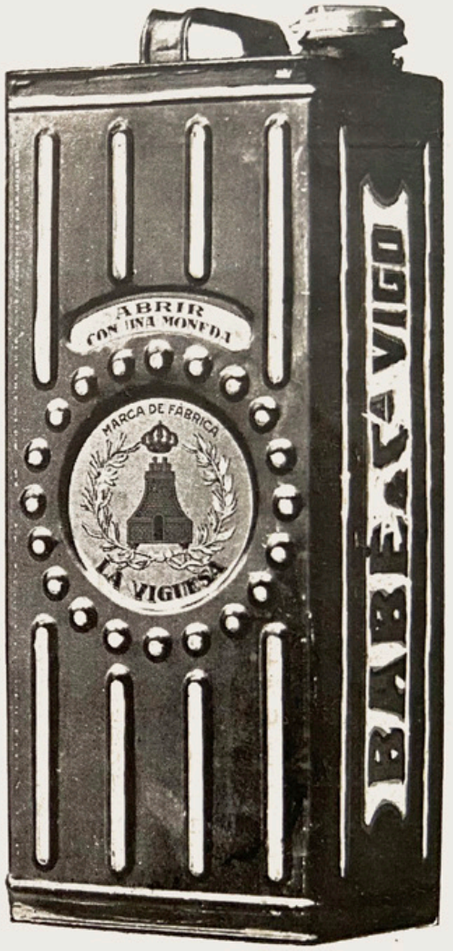
MÁS PURA
HOMOGÉNEA
Y ECONÓMICA
DE LAS ESENCIAS

"LA VIGUESA"

Y ACEITE DIESEL "SANSON"

BABÉ Y C.ÍA

VIGO: ESCRITORIO: COLÓN. 34
TELÉFONO 55



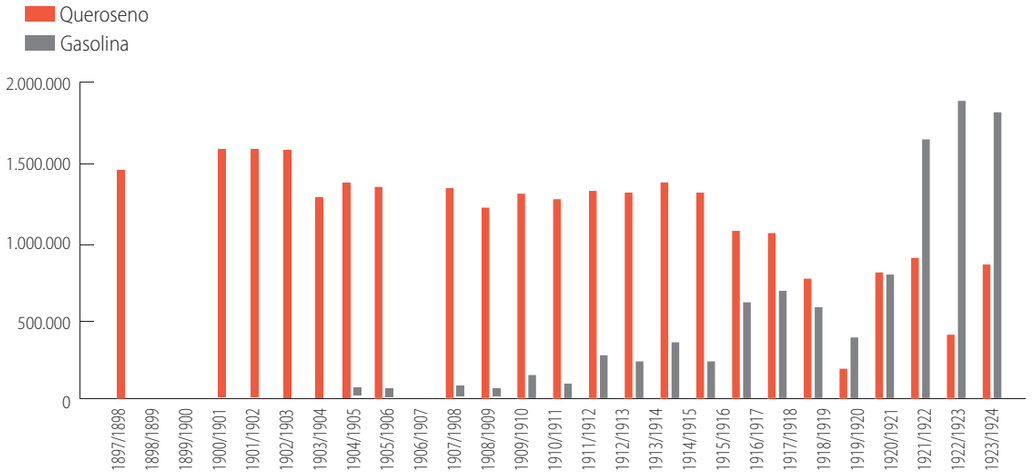
Anuncio de "La Viguesa" publicado en el libro "Vigo en 1927" de la editorial P.P.K.O.

Cuadro nº 7: Fábricas de conservas consumidoras de éter y gasolina de la refinería de Babé y compañía en el año 1900

Salvador Aranda	Vigo-Ríos
Leopoldo Lamberti	Cangas
Alonso, Ferrer y cía.	Vigo-Guixar, Bueu
Francisco Feu	Vigo-Rande
Federico Pérez	Coia
Darío Lameiro	Bueu
Guillermo Curbera	Vigo-Canido
Francisco Fernández Cervera	Cangas
Severo Lueiro	Vigo-Guixar
Gutiérrez (Emilio Gutiérrez) y Monís	Vigo-Areal de Coia
José R. Curbera	Vigo-Guixar
Luis Zulueta	Illa de Arousa
Jacinto Bofill	Vigo-Areal de Coia
Silverio Pereira	Ribei
Gasset y Martínez	Ribeira
Lázaro Fernández	Pobra do Caramiñal
Juan Goday Gual	Illa de Arousa
Juan Goday Goday	Rianxo
Benito Guillán de Dios	Illa de Arousa

Fuente: AHBC, Libro Mayor nº5

Gráfico nº2: Evolución de las ventas anuales de queroseno y gasolina de Babé y cía. en litros, 1897-1923

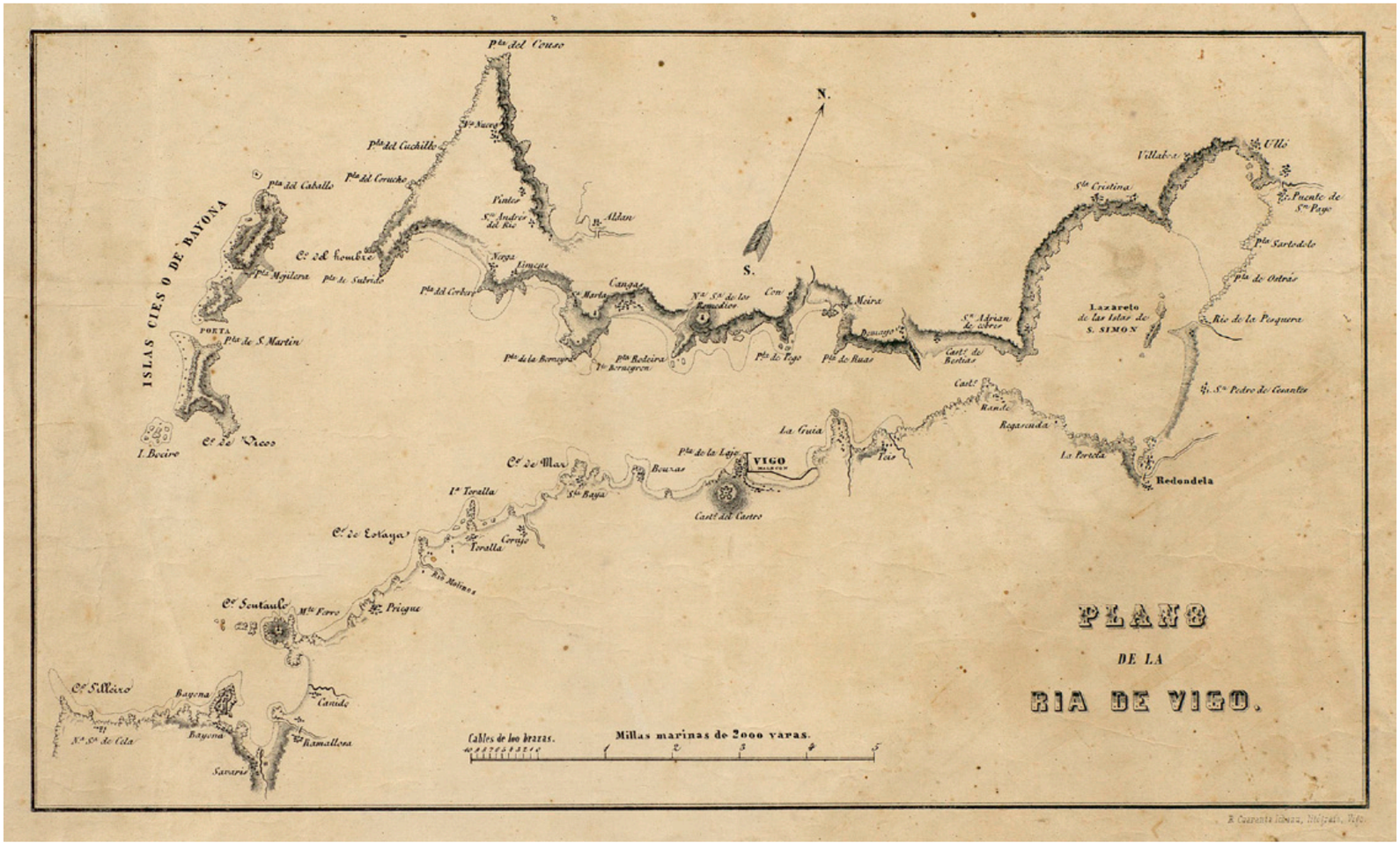


Fuente: Elaboración propia sobre datos de AHBC, Libros Mayores.

En todo caso, ni esta pequeña demanda industrial ni la de gasolina para automoción o movimiento de maquinaria agrícola representarían cifras dignas de una mínima consideración hasta aproximadamente el año 1906. En tales circunstancias, Babé y compañía la satisfacía trayendo aquellos productos de la refinería coruñesa unas veces, y más comúnmente de la factoría de Desmarais Frères de Santander. Las cosas comenzarían a cambiar a partir de aquel año en que empieza a hacerse notar la demanda para automoción en el mercado del sur de Galicia, lo que anima a Babé y compañía a exigir a sus proveedores petróleos con una mayor proporción de esencias y a adquirir en 1909 "un aparato agitador para la rectificación de gasolina" así como a "reformar y ampliar"[72] el depósito de gasolina de que ya disponía. En 1911 y 1912 completarán su equipo con una nueva caldera de destilación, y dos calderas de las denominadas *black pots* o diablos para purificar residuos para la producción de queroseno. Al año siguiente instalaría dos nuevas calderas para redestilación con sus correspondientes refrigerantes, nuevas bombas y dos nuevos depósitos para la gasolina. Todo ello tendrá un efecto favorable sobre la facturación de este hidrocarburo que crecerá rápidamente en los años anteriores a la Gran Guerra.

Durante la Primera Guerra Mundial, la intervención del comercio de un producto estratégico como lo era el petróleo, así como los riesgos que implicaba su transporte por mar, afectaron las entradas de petróleo bruto en la fábrica viguesa, aunque sorprendentemente su efecto fue moderado hasta el último año de la Guerra. Durante los tres primeros, la caída de las cifras de entradas situó estas muy por debajo de los máximos de 1913/14, pero a un nivel semejante al de los años anteriores. El efecto de la contienda sí que se hizo notar sobre todo durante su último año, en que la factoría no recibió más que cantidades en torno al 15% de los suministros de petróleo bruto que venían siendo habituales. La falta de petróleo crudo derrumbó la producción tanto de queroseno como de gasolina, y forzó a buscar sucedáneos a todos los refinadores españoles. La factoría viguesa elaboró durante este período pequeñas cantidades de queroseno, un producto denominado Motorina, que era una mezcla de varios subproductos de la destilación[73], y finalmente fue autorizada a fabricar el sustitutivo de la gasolina

72. AHBC, Carta del administrador a Vicente Peña de 15/7/1909 y Balance nº21 de 30/4/1909.
73. Archivo Histórico Militar. Segovia, Memoria presentada como consecuencia del recorrido verificado por las cuatro provincias de Galicia, 1918-1919 (mecanog.) , pág. 65.



Plano de la Ría de Vigo (c 1900) (Arquivo Deputación de Pontevedra).

denominado A.N.C. número 2[74], aunque ello fue en todo caso en cantidades muy limitadas.

Con el final de la guerra y durante los dos años posteriores, el petróleo trabajado por Babé y cía. aumentaría notablemente, aunque ya nunca alcanzaría las cifras de preguerra. Serían estos precisamente los últimos años en los que la planta viguesa actuaría como tal refinería, pues como veremos en el capítulo siguiente desaparecería esta actividad a partir de 1920

Aunque la refinería de Guixar había comenzado durante los primeros años 1890 a producir y comercializar la caparrosa artificial[75] (sulfato de hierro), el colorante subproducto de la refinación del petróleo, el escaso éxito de sus ventas pronto condujo al abandono de esta fabricación. La caparrosa no era un producto de consumo, sino un ingrediente que tenía por aquel entonces como uso principal el de colorante para la industria textil, de forma que la práctica inexistencia de esta actividad en Galicia obligaba a tratar de venderla en regiones donde esta industria tuviera una cierta entidad. Pero en Cataluña, que es donde se localizaba la elaboración de hilados y tejidos en la España de la época, existían ya dos refinerías, las citadas de Juan Vilella (La Pensilvania) en Tarragona y Catasús y compañía en San Martí de Provençals (Barcelona), que se encontraban mucho más cerca de los posibles demandantes y que, además, mantenían estrechas relaciones con ellos. En ausencia de demanda textil, el principal consumidor de la caparrosa de Guixar era el establecimiento de droguería que tenía en Vigo Eudoro Pardo Labarta, un establecimiento de cierta importancia, pero que no resultaba suficiente como para justificar la actividad. La contabilidad de La Viguesa reflejará este abandono de la fabricación de caparrosa, que desaparecerá de ella a partir ya de 1895. La falta de aprovechamiento de la caparrosa, no solo representaba un renglón de ingresos que la fábrica viguesa dejaba de percibir, sino además un coste añadido porque los residuos del sulfúrico utilizado en la refinación eran muy contaminantes, lo que obligaba incurrir en gastos para su eliminación.

A diferencia de la fabricación de caparrosa, la de hielo sí que encontró en seguida un mercado solvente y en expansión. Había comenzado a funcionar a finales de 1892, cuando la demanda de este producto en la Ribeira viguesa todavía no había hecho más que empezar, pues por aquel entonces el hielo lo consumían los exportadores de merluza y besugo procedentes de la pesca al palangre con tracción a vapor, que todavía estaba en sus inicios[76]. El desarrollo de esta modalidad de pesca a partir de entonces y, todavía más, la de los arrastres al vapor en parejas a partir de comienzos de la década siguiente favorecerían la fuerte expansión de las ventas de hielo que se refleja en el gráfico nº 3. A este impulso de la demanda se añadiría también el abandono de la actividad a principios del siglo XX de los otros dos fabricantes de hielo vigueses de los que hablamos en capítulos anteriores. De esta forma, Babé decidirá en 1906 ampliar la fábrica de hielo, adquiriendo un nuevo equipo destinado a producir "500 kgs. de hielo transparente por hora" a la firma Heinrich Hirzel, de Plagwitz (Leipzig)[77], que quedaría instalado y en funcionamiento hacia finales del mismo año. Con este nuevo equipo, que se unía al que ya tenía, Babé y compañía se mantendrían como únicos fabricantes de hielo en la Ciudad Olívica hasta el final de la Primera Gran Guerra[78].

Gráfico nº 3: Ventas anuales de hielo de Babé y compañía expresadas en litros



74. Instituto de Reformas Sociales (1919), vol. 2, pág. 126.
75. Aparece en Mayor nº1, fol. 163 una cuenta de "Fabricación de caparrosa" de nov. 1890 a mayo 91. Continuará apareciendo en los Libros Mayores hasta 1895. Prácticamente el único cliente es el citado farmacéutico vigués.
76. Giráldez (1996).
77. AHBC, Libro Mayor nº5, fol. 89-90
78. "en Vigo está construyéndose el edificio para una nueva fábrica de hielo, (...) pues actualmente la casa Babé y cía., de Lavadores, es la única que produce hielo, pero en cantidad de todo punto insuficiente" Cfr. Instituto de Reformas Sociales (1919), pág. 277.



Entrada majestuosa de La Viguesa en la ría de Vigo. Acuarela de Roberto Hernández. "El Ilustrador de Barcos".

La fuerte expansión del sector pesquero y conservero que se produce durante la Guerra Mundial y los elevados precios a los que se vendía el hielo en Vigo impulsa la entrada en el sector de nuevos fabricantes e inicia una fuerte competencia que se traduce en una reducción de los precios de venta y de los beneficios de esta cuenta. Manuel Otero y J. Escuredo en el Areal, León Valverde en Avenida de Cánovas y Luis Lamigueiro en Teofilo Llorente se añaden a Babé a comienzos de los años veinte[79] como fabricantes de hielo. En este contexto, Babé y compañía reciben una oferta de cesar en la fabricación a partir del 1º de enero de 1922 a cambio de percibir una renta de 18.000 pesetas anuales por mantener la fábrica cerrada. Si tenemos en cuenta que los beneficios de la cuenta de fabricación de hielo de Babé y compañía solo había superado aquella cifra en tres ocasiones, quedando por debajo en el resto de los algo menos de treinta años que llevaba funcionando, el negocio no resultaba malo. Quedaban así solo cuatro fábricas de hielo en Vigo y el acuerdo entre ellas para evitar la competencia les concedía un beneficio marginal que permitía financiar la inactividad de la de Guixar.

Una de las consecuencias de la cartelización del sector fue, como hemos visto, la limitación de las expectativas que Babé y compañía tenían para su producción de petróleo lampante, lo que a su vez representaba una reducción de las importaciones de crudo y de las necesidades de su transporte, a cuyo efecto se había encargado y armado "La Viguesa" en el año 1893, precisamente muy poco antes de la constitución definitiva de la Sociedad de Compras y Fletamentos. Desde aquel momento, las necesidades anuales de petróleo importado por la empresa viguesa para su propio consumo, podían satisfacerse con apenas dos viajes del petrolero

Gráfico nº4: Beneficio de la cuenta Fabricación de hielo de Babé y cía.



Fuente: Elaboración propia sobre datos de AHBC, Libros Mayores.

Cuadro nº 8: Fábricas de hielo en Vigo en julio de 1923

Empresas	Situación
León Valverde y cía.	Avenida de Cánovas
Manuel Otero Bárcena	Areal
J. Escuredo	Areal
Luis Lamigueiro	Teófilo Llorente

Fuente: Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Vigo, Copiador de Correspondencia 1923-1924, fo. 138

de su propiedad para cargar el crudo en el puerto de Filadelfia. Una ocupación baja para un buque de sus características, que en sus primeros viajes transportaba cantidades de petróleo en torno a las 850 toneladas (10.000 Hl.) en cada singladura. De esta forma en los años siguientes "La Viguesa", al mando del capitán Juan Gantes, se esforzaría en conseguir transportes para las otras refinerías de la Sociedad de Compras y Fletamentos, que eran en realidad las únicas empresas españolas que podía contratar los servicios de un buque de la especialización a la que nos hemos referido[80].

Pero en realidad, la Sociedad solo les garantizaría en los años siguientes aproximadamente un viaje anual, la mayor parte de ellos entre los puertos de Filadelfia y Gijón, pero a unos precios, que eran los comunes fijados por el cártel, que escasamente cubrían los costes del desplazamiento del buque[81]. Incluso en alguna ocasión "La Viguesa" realizó transportes para Fenaille & Despaux, una de las empresas francesas del cártel de los 10 que la fletó para una expedición a Batumi, el puerto en el que se embarcaba el petróleo del Mar Negro, con regreso a Burdeos. Pero la desgraciada experiencia de este viaje en el que Babé y compañía perdió dinero y que estuvo plagada de contratiempos, incluyendo una varada cerca de destino y una arribada casi forzada

79. Cámara Comercio Vigo, Copiador Correspondencia, 1923-24, fol. 138.
80. Las demás refinerías, las levantinas agrupadas en la Mutua, disponían de su propia flota de transporte.
81. AHBC, Balance_Memoria nº17 de 30/4/1905, en leg. Balances 1905-1913)

El encuentro de La Viguesa con Joshua Slocum

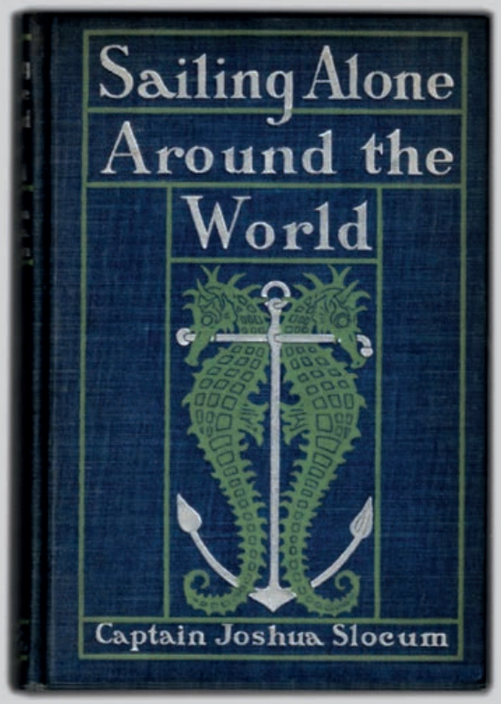
En julio de 1895, en uno de sus viajes de Filadelfia a Vigo, La Viguesa se cruzó con el legendario navegante solitario Joshua Slocum, en el que sería el primer viaje de circunvalación del mundo con un único tripulante. Slocum dejó memoria en su libro Sailing alone around the world (Navegando en solitario alrededor del mundo) del breve contacto que mantuvo con el petrolero de Babé y compañía, al que denomina como se puede ver en el texto como La Vaguisa:

"Al amanecer del día 15 de julio el Spray se aproximó a un bergantín que resultó ser La Vaguisa de Vigo, con veintitrés días de viaje desde Philadelphia y destino a Vigo. La tarde anterior un vigía había descubierto el Spray desde la cofa. Cuando estuve suficientemente cerca, el capitán me echó una guía y mediante una eslinga atada al gallote, me mandó una botella de vino, un vino muy bueno. También me mandó su tarjeta de visita, que llevaba el nombre de Juan Gantes. Creo que era un buen hombre, como lo son los españoles. Pero cuando yo le pregunté si había novedad (el Spray le adelantaba con viveza), se encogió de hombros; y cuando su segundo, que sabía de mi expedición, le dijo que yo navegaba solo, se santiguó y se metió en su camarote. No le volví a ver. A la puesta de sol estaba tan lejos a popa como lo había estado a proa la tarde anterior"

Algunos comentaristas del libro de Slocum atribuyen erróneamente la fecha del encuentro al año 1892, pero tanto de la lectura de la versión original inglesa del texto como de la propia cronología de La Viguesa, se infiere que la fecha corrrecta es la que aquí indicamos. Cfr. , Slocum (1900), capítulo III .



Francisco Latorre, natural de Segovia, alcanzó el título de Capitán de Marina Mercante a finales del siglo XIX. Años antes, cuando estaba adscrito al bergantín-goleta "La Viguesa" y en una travesía entre Filadelfia y Vigo en el verano de 1895, se cruzó en medio del Atlántico con el "Spray".



Portada de la primera edición del libro (1900).

en Constantinopla[82], hizo desistir a la empresa olívica de repetir experiencia. Para hacernos una idea de la subutilización del petrolero vigués cabe decir que el ya citado Ciudad de Reus, un petrolero con algo menos del doble de capacidad que aquel, sustentaba la actividad no de dos sino de tres refinerías, las de Vilella (Reus), Catasús (Barcelona) y Salas (Palma de Mallorca), que a tal efecto habían constituido la ya citada Mutua.

Desde su llegada a Vigo en 1893 hasta su venta en 1907, La Viguesa realizó 36 singladuras a América, lo que representa cinco viajes cada dos años. Con una tal infrautilización, La Viguesa pasaba semanas fondeada en las inmediaciones de Guixar y el Areal, motivo por el que precisamente la imagen de la goleta aparece en varias de las más populares panorámicas de la época. Y esta mezcla de subutilización y bajos fletes percibidos[83] fue la que decidió a Babé y compañía a vender el buque en el año 1907 a una empresa argentina, la Compañía Nacional de Aceites, con sede social en Rosario de Santa Fé en una cantidad escriturada en 93.577 pesetas, en un momento en el que su valor en libros ascendía a 237.000[84]. Con el traspaso de La Viguesa, Juan Gante pasaría a trabajar con Raimundo Molina, uno de los principales armadores y comerciantes coruñeses[85]. Esta apurada y poco remunerativa venta hay que explicarla no solo por los problemas ocasionados por la organización del mercado existente en el sector español del comercio y transformación del crudo, sino también porque los propios cambios que se habían producido en aquellos años en la tecnología del transporte oceánico de aquel producto habían convertido a La Viguesa en un petrolero obsoleto. Y es que La Viguesa, como el San Ignacio de Loyola de Viuda de Mercader y Londaiz, eran petroleros de lo que podríamos llamar primera generación, aunque ya de acero, pero movidos todavía a vela, un tipo de buque que era muy minoritario en el transporte de petróleo a granel ya a la altura de la segunda mitad de la década de 1890[86].

¿Habían dado Babé y compañía en 1893 con la adquisición de La Viguesa un paso en falso? Pues, en realidad, habían hecho lo mismo que otros muchos refinadores y distribuidores de la época que consideraban, y no sin razón, que las calderas de vapor eran un peligro importante para el transporte de un producto inflamable como era el petróleo[87], y que, por lo tanto, tardaron en incorporar la tracción mecánica a este tipo de navegación especializada. Las primeras exportaciones norteamericanas de petróleo a Europa se habían hecho en buques de

Cuadro nº 9: Los viajes de "La Viguesa"

Nº Viaje	Itinerario	Nº Viaje	Itinerario
1	Grangemouth - Vigo	18	Vigo - Filadelfia - La Pallice (La Rochelle)
2	Vigo - Filadelfia - Vigo	19	La Pallice - Filadelfia - Vigo
3	Vigo - Filadelfia - Vigo	20	Vigo - Filadelfia — Vigo
4	Vigo - Filadelfia - Vigo - Santander	21	Vigo - Filadefia - Dunkerke
4B	Santander - Filadelfia - Coruña	22	Dunkerke - Filadelfia - Vigo
5	Coruña - Filadelfia - Valencia - Málaga	23	Vigo - Filadelfia - Vigo
6	Málaga -Filadelfia - Vigo	24	Vigo - Filadelfia - Sevilla
7	Vigo - Filadelfia - Coruña	25	Sevilla - Filadelfia - Vigo
8	Coruña - Filadelfia - Vigo	26	Vigo - Savannah - Londres
9	Vigo - Filadelfia - Vigo	27	Londres - Filadelfia - Vigo
10	Vigo - Filadelfia - Coruña	28	Vigo - Filadelfia - Vigo
11	Coruña - Filadelfia - Vigo	29	Vigo - Filadelfia - Gijón
12	Vigo - Filadelfia - Vigo	30	Gijón - Filadelfia - Vigo
13	Vigo - Batoum - Burdeos	31	Vigo - Filadelfia - Gijón
14	Burdeos - Filadelfia - Coruña - Vigo	32	Gijón - Filadelfia- Vigo
15	Vigo - Filadelfia - Coruña - Vigo	33	Vigo - Filadelfia - Sevilla
16	Vigo - Filadelfia - Vigo	34	Sevilla - Filadelfia - Vigo
17	Vigo - Filadelfia - Vigo	35	Vigo - Filadelfia - Coruña

FUENTE: Libros Mayores de Babé y cía. Cuenta "La Viguesa"

82. El viaje para Fenaille & Despaux se produjo en los primeros meses de 1898. AHBC, libro Mayor, nº 5..
83 "Actualmente La Viguesa se halla en camino para Filadelfia, fletada para cargar con destino a Gijón, al reducido flete, que no cubre gastos, de 13,5 chelines establecido por la Sociedad de Compras para todos sus fletamentos, y aceptada como mejor solución que tenerla fondeada en Vigo mientras nuestra Sociedad no precisa petróleo", AHBC, Babé y cía. Balance. Cuentas Generales. Memoria del año 1904-1905.
84. AHBC, Balance nº20 de 30/4/1908.
85. El Noroeste, 7/7/1908.
86. Williamson y Daum (1958), pág. 642-643.
87. Le Dez (2012), págs. 40-43.



Muelles del Areal y FFCC (1905) fotografía Gil. Colección Seoane-Prado.

madera y vela dedicados a carga general y envasado en cajas de dos bidones. Habría que esperar a 1885 para que el primer cargo de petróleo a granel en tanques especiales atravesara el Atlántico entre Filadelfia y Londres, pero solo a 1886 para que lo hiciera el primer petrolero especializado movido por la fuerza del vapor. Pero desde este último año la progresión en el uso de los buques a vapor en el transporte de petróleo fue vertiginosa. Desde 1886 hasta 1898 se construirían ya 145 nuevos buques de este tipo, que eran los que a fin de siglo movían el grueso de las exportaciones americanas[88]. Sus siete viajes de ida y vuelta anuales entre los dos continentes les daban una enorme ventaja frente a los tres que podían hacer los petroleros a vela. El cambio tecnológico había sido extremadamente veloz y los armadores que, como los españoles Babé y compañía o la viuda de Mercader y Londáiz habían apostado por los que habían sido primeros petroleros españoles habían visto como estos quedaban rápidamente obsoletos. De hecho, La Viguesa había generado resultados de explotación negativos durante tres de los cuatro años anteriores a la venta, al tiempo que había exigido cuantiosos desembolsos en reparaciones realizadas en Londres.

Este periodo sería también de estabilidad en la dirección de la refinería viguesa, una estabilidad asentada en torno a la figura de Evaristo Babé y Gely que actuaría como administrador gerente de ella durante la mayor parte de estos años. Evaristo compartiría la administración de la empresa con Tomás Franco durante los primeros cinco, y aunque al terminar aquellos, había dejado el cargo en manos de Manuel López Rodríguez, que lo ocuparía hasta su marcha de la sociedad en 1904, en realidad Evaristo siempre estuvo en la brecha en las cuestiones importantes, tal y como hemos visto en las negociaciones de la Sociedad de Compras y Fletamentos. A partir de la marcha de López sí que asumiría formalmente el cargo de administrador gerente, y lo haría de forma continua durante 16 años y hasta su fallecimiento en el año 1920.

La estructura directiva de Babé y compañía estuvo durante todo este período constituida, además de por el administrador gerente, por otros dos puestos de carácter más ejecutivo: el de director técnico y el de apoderado. El primero de ellos era lo que podríamos denominar un director de fabricación o responsable de la parte productiva de la empresa. La estabilidad fue una vez más la norma también en esta posición, pues entre 1887 y 1920 hubo solo dos directores técnicos: el primero lo fue el ya citado Max Gally, que lo fue desde la puesta en marcha de la empresa hasta su fallecimiento en el año 1912. El segundo director técnico fue un ingeniero bilbaíno, Luis de Arana Garamendi, que cubriría la vacante dejada por el técnico alemán, y que ocuparía el cargo desde aquel año hasta también su fallecimiento en el año 1948. Arana procedía de la refinería bilbaína de La Zorroza, propiedad por aquel entonces de la empresa Babel y Nervión (la antigua Gurtubay), de la que era subdirector, y su papel en Babé y compañía sería a partir del fallecimiento de Evaristo Babé,

88. Williamson y Daum (1958), pág. 642-643.

como hemos de ver, no solo de director técnico sino también de apoderado general.

El tercer puesto directivo era el del apoderado, persona que debía encargarse de administración, contabilidad, proveedores y, en fin, el día a día de la empresa. En un principio eran estas labores de las que se ocupaba López, pero cuando este marcha a vivir a Coruña en 1902, el puesto será cubierto por Ramiro Blanco Alvarez, que prácticamente se instalará a vivir en Guixar, y que continuará en el cargo hasta 1924. En resumen, podría decirse que Babé y compañía estuvo dirigida entre 1894 y 1920 por Evaristo Babé como administrador gerente, con Gally y Arana como técnicos y Ramiro Blanco como apoderado general.

Es de notar hasta qué punto la estructura de las remuneraciones para los tres cargos directivos que se estableció durante estos primeros años refleja la importancia que tuvo durante la primera industrialización viguesa la escasez relativa de ingenieros y personal técnico cualificado. De los tres cargos directivos, el administrador gerente percibía 3.000 pesetas al año y el apoderado general 3.500, sueldos muy altos evidentemente en términos del Vigo de la época. Max Gally, el primer director de la fábrica, percibía según su primer contrato, 3.750, además del alojamiento, una cifra a la que pronto se le añadiría un plus del 4% de los beneficios anuales, que se convertiría en un 5% desde 1902, lo que vino suponiendo que en la primera década del siglo los ingresos del técnico alemán superaran habitualmente las 5.000 pesetas. Siendo la capacitación técnica un factor escaso en la Galicia de la época, las empresas tenían que fidelizar a ingenieros y técnicos, ofreciendo unas condiciones económicas y sociales que incentivaran su estabilización. Y Babé y compañía fue en esto un ejemplo de éxito, pues tanto Gally como posteriormente Arana se mantendrían en la empresa el resto de sus vidas.

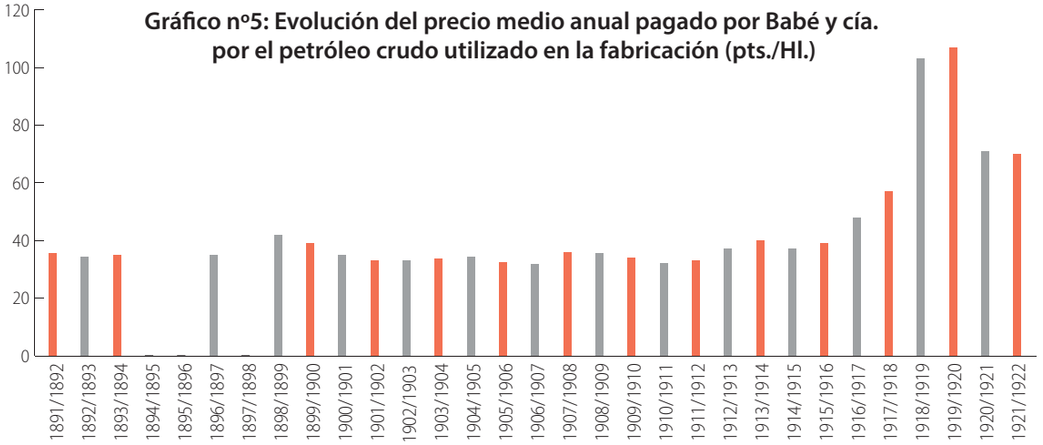
Cuadro nº 10: Distribución del capital tras la primera separación de socios y consiguiente ampliación.

	Redistribución del capital de Babé y compañía con ocasión de la separación de Manuel López y Juan Castro en 1904	Ampliación con cargo a reservas que se realiza a continuación (1904)
Evaristo Babé y Gely	88.235	214.338
Herederos de José Mariano González	88.235	214.338
Tomás Franco	88.235	214.338
Herederos de Vicente Peña	35.294	75.649
Capital total	300.000	718.665

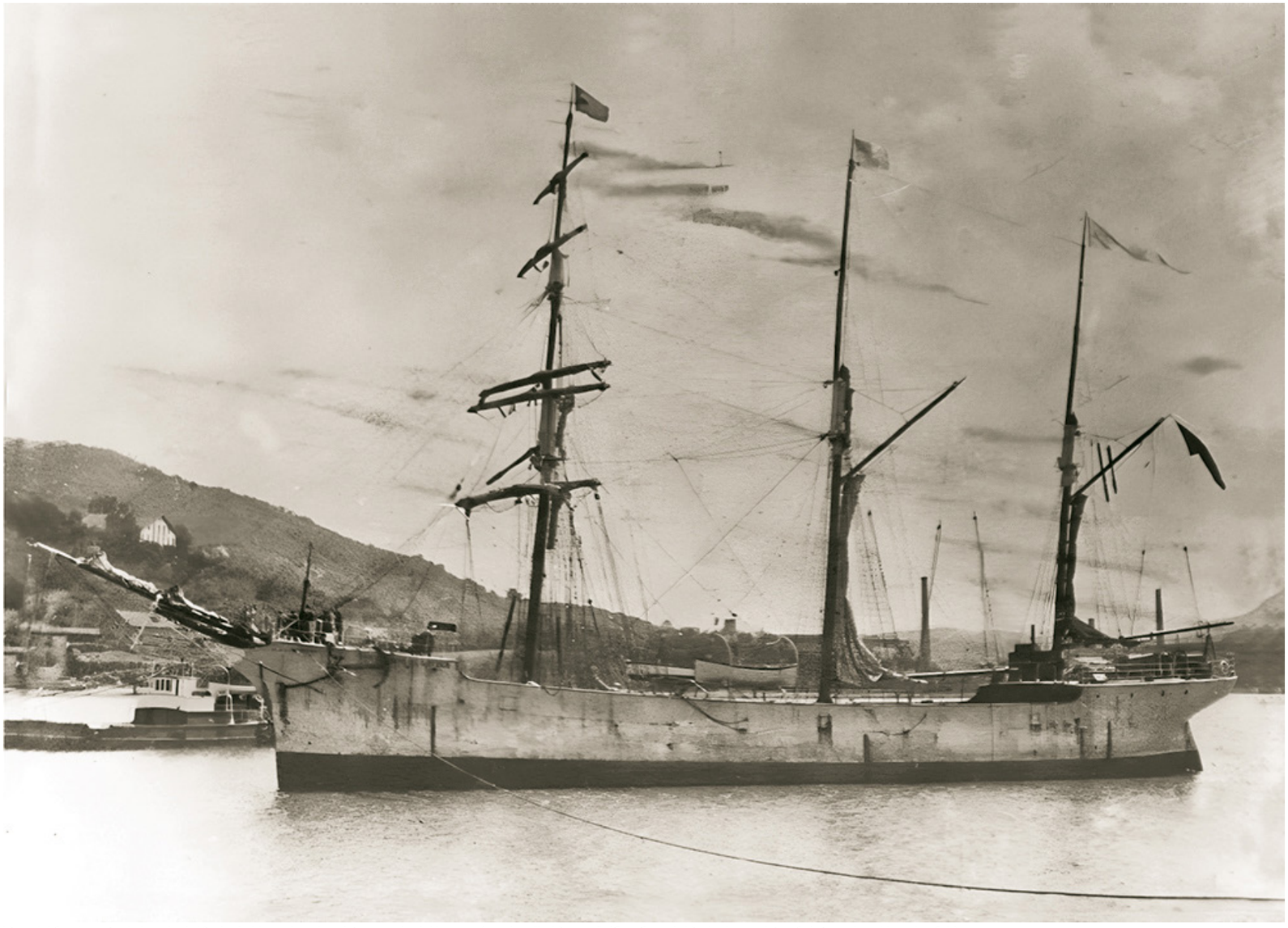
Fuente: RMP, libro nº4, fol. 247 y sgtes.

La estructura del capital social de la empresa sufrió dos tipos de cambios durante este período. Por una parte, el fallecimiento de José Mariano González, Vicente Peña Fernández y Tomás Franco, tres de los socios fundadores, lo que significó que sus herederos, las familias González Morris, Peña Iglesias y Franco Caballero, pasaron a detentar sus participaciones en Babé y cía., lo que vino a representar en realidad un mero cambio en la titularidad de aquellas. Por la otra, y algo más relevante, fue el abandono de la empresa de dos de los seis fundadores, Manuel López y Juan Castro, que, tras ver fracasar su propuesta de disolución de la compañía, vendieron sus participaciones en el año 1904, recibiendo entre ambos 430.000 pesetas. Esta cifra es un interesante indicador de los buenos resultados del negocio, puesto que significaba que en los dieciséis años en que se habían mantenido en Babé y compañía habían quintuplicado su capital, además de haber recibido

Gráfico nº5: Evolución del precio medio anual pagado por Babé y cía. por el petróleo crudo utilizado en la fabricación (pts./Hl.)



Fuente: Elaboración propia sobre datos de AHBC, Libros Mayores.



Vista del San Ignacio de Loyola de Viuda de Mercader y Londaiz, gemelo del bergantín goleta "La Viguesa". (Gentileza de Viuda de Londaiz y Sobrinos de L. Mecader, S.A.).

sus correspondientes dividendos anuales[89]. El resto de los socios continuaron, reduciendo el capital a su situación fundacional (300.000 pesetas), asumiendo proporcionalmente las partes de los disidentes, y ampliando a continuación el capital con cargo a reservas.

A partir del abandono de estos dos socios fundadores, el capital de Babé y compañía quedaría en manos del propio Evaristo Babé, y de las otras tres familias citadas, los González Morris, Peña Iglesias y Franco Caballero. Estas cuatro familias continuarían detentando el capital de la empresa durante más de cuatro décadas, entre 1904 y 1949, año este último en el que la familia Babé se hará con la totalidad del capital.

En conjunto, y en el periodo que comienza en 1894 con la definitiva constitución de la Sociedad de Compras y Fletamentos y el final en el año 1918 de la primera Gran Guerra, Babé y compañía generaron recursos suficientes como para financiar las pequeñas ampliaciones que realizaron en la refinería y demás instalaciones de la empresa, para pagar la salida de los socios que la abandonaron y para remunerar generosamente el capital. El crédito bancario o de los proveedores tiene una presencia prácticamente insignificante en el pasivo de los balances, en los que con frecuencia la principal partida detrás de la de capital -y en alguna ocasión por delante- es el importe deudor de la cuenta con la aduana. En todo caso, los recursos ajenos utilizados nunca representan más del 10% del pasivo.

Esta situación de envidiable liquidez y estabilidad financiera se mantendrá hasta la Primera Gran Guerra. El conflicto disminuirá la oferta internacional de crudo y a su finalización son muchas las refinerías que se encuentran con problemas de escasez. La de Vigo a comienzos de 1919 está prácticamente sin petróleo que trabajar, y cuando en marzo llega un nuevo cargamento, su precio se sitúa a niveles nunca vistos; Babé y compañía repara poco antes en que no va a ser capaz de pagar la factura. Pero además en ese momento final de la Guerra, la Sociedad de Compras y Fletamentos decide una ampliación de capital en la que a Babé y compañía le correspondía una contribución de 160.000 pesetas, una cantidad que de no aportarse significaría ver reducida su cuota en el cártel. Una y otra circunstancia obligan por primera vez a la empresa viguesa a recurrir al crédito de forma extensiva. La partida principal la aportará, como resulta común en esta época en la Ciudad Olívica, el Banco de Vigo, que concederá un crédito de medio millón de pesetas; cantidades menores aportarán varios socios, el Banco de la Coruña y la sucursal del Hispano de la misma ciudad[90]. Esta situación de problemas coyunturales de liquidez para hacer frente a pagos de suministros, que obligan a recurrir al crédito, se produce en algunas ocasiones más durante los dos años siguientes, en los que la situación se afrontará con préstamos de los socios, de la banca local, y en ocasiones, de Eduardo García de Dios, un banquero coruñés emparentado con uno de los socios de la refinería viguesa. El negocio genera, en todo caso, liquidez suficiente para ir amortizando los préstamos, de forma que estos llegan a figurar en los balances de fin de ejercicio solo en dos ocasiones.



89. AHBC, Balance. Cuentas Generales. Memoria 1904-1905. Juan Castro percibiría 300.000 pesetas y Manuel López 105.882 que deberían recibir en el plazo de una año. RMC, Sociedades, Inscripción de 2/7/1904.
90. AHBC, Acta nº22 (Coruña, 1/3/1919).



Campo petrolífero en California (1910), Alamy Image Bank.

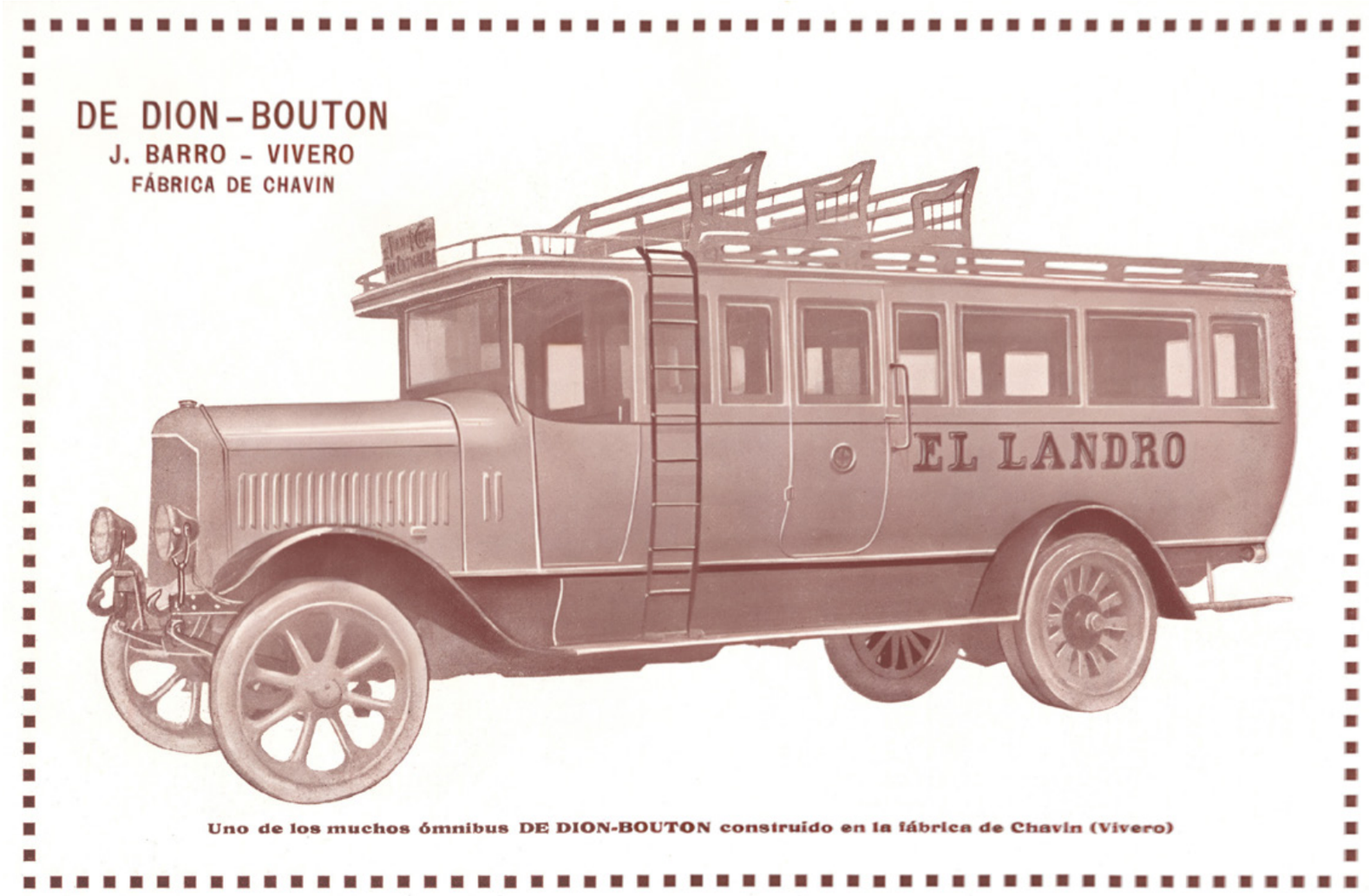
Del refino a la distribución. Bajo el signo de Rockefeller (1920-1927)

Los cambios en la tecnología y los mercados al final de la Primera Guerra Mundial

La rebaja de los aranceles del refinado, el regreso de la competencia y el abandono del refino por parte de Babé y compañía

El arrendamiento de la factoría de Guixar a la Sociedad de Compras y Fletamentos

El nacimiento de la gasolinera



Cao Moure, José (ed.)(1925), Catálogo de La Coruña: La Coruña a través de un siglo, A Coruña, Vigo, Edit. P.P.K.O. pág. 39.

Los cambios en la tecnología y los mercados al final de la Primera Guerra Mundial

Evaristo Babé y Gely falleció en Madrid en junio de 1920. Su muerte cerraba toda una etapa en la historia de Babé y compañía, y ello no solo por lo que él mismo había representado de continuidad durante más de treinta años en la gestión de la empresa, sino también porque el entorno del petróleo en el que él había trabajado estaba por aquel entonces transformándose radicalmente.

En primer lugar, porque el automóvil, que hasta la primera Gran Guerra había sido un producto de lujo, fabricado casi artesanalmente, lo que limitaba su alcance a unos pocos privilegiados, se empezaba a fabricar ahora en serie, poniéndose en el mercado a unos precios mucho más asequibles para las clases medias, para las que se convertía en el símbolo de una nueva época. Justo antes de la Guerra había comenzado este cambio en los Estados Unidos, con la fabricación del famoso Ford T, pero ya en la posguerra el ejemplo se extendía a los fabricantes europeos y esto disparó las matriculaciones en el Viejo Continente a comienzos de los años veinte[91]. Para la industria del petróleo la expansión de la automoción representaba una auténtica revolución, porque significaba un crecimiento exponencial de la demanda de un producto, la gasolina, que hasta poco antes había sido casi un residuo en la fabricación del queroseno de iluminación. La situación se invertía y en un mundo donde el alumbrado eléctrico prácticamente ya se había impuesto a otras alternativas, el uso del queroseno para iluminación quedaba reducido a zonas marginales a las que no llegaban los tendidos eléctricos. Incluso en ellos tenía que competir con otros procedimientos de alumbrado como el carburo o el gas. La gasolina superaba así de lejos, cada vez más, al petróleo lampante como centro de la industria del refino.

Investigadores y empresas habían tratado ya desde los años anteriores al estallido de la primera Gran Guerra de buscar soluciones para atender tanto al fortísimo crecimiento de la demanda como a las profundas modificaciones en su estructura que el desarrollo del automóvil estaba provocando. Para superar el reto había que refinar más petróleo, pero también había que transformar radicalmente el modo de hacerlo con vistas a aumentar su rendimiento en gasolina.

Para aumentar la oferta de crudo, ya desde el quinquenio anterior a la Guerra, habían empezado a entrar en explotación pozos petrolíferos situados en lugares distintos de los que habían dominado la producción durante el siglo XIX, que se limitaban a los de la costa este norteamericana en la que señoreaba la Standard Oil, a los campos de Bakú controlados por las familias Nobel y Rothschild y a los de Sumatra de la Royal Dutch; en Europa, a los de Rumanía. Los nuevos campos petrolíferos se situaban en varios estados norteamericanos, en especial en Texas, donde se localizaban los yacimientos más ricos de todo el país, en los que nuevas empresas desafiaban el poder de mercado de Rockefeller. Y había entrado en explotación el petróleo de Irán, el de Irak, el de México. El cambio en la geografía del petróleo ocasionó cambios en el panorama empresarial de explotadoras y refinadoras. Uno de los más importantes había sido la fusión en el año 1907 de la tradicional Royal Dutch con la Shell, una empresa especialista esta segunda en el transporte y la distribución, que había empezado comercializando el petróleo del Cáucaso. La Royal Dutch Shell se convertía en el primer gran gigante no norteamericano del petróleo. Otro nuevo irrumpiría pronto de la explotación de los nuevos campos de Oriente Medio, la Anglo-Persian Oil Company, que posteriormente se convertiría en British Petroleum[92]. El mercado internacional del petróleo seguía siendo un oligopolio, pero en todo caso con más participantes, lo que facilitaba la sucesión de episodios de estabilidad con otros de competencia. Uno de estos últimos tendría lugar precisamente al final de la primera Gran Guerra.

Pero el aumento de la producción de gasolina necesario para satisfacer su creciente demanda provino no solo del aumento de la producción de crudo, sino también de una serie de transformaciones tecnológicas que permitieron mejorar el rendimiento en gasolina de los crudos refinados. En vísperas de la Guerra, una refinería era

91. Laux (1992).
92. Beltran (2011), Jonker y van Zanden (2007) y Gibbs y Knowlton (1956).



ELEGANTÍSIMA CARROCERÍA CONSTRUIDA EN LA FÁBRICA DE CHAVÍN

AUTOMÓVILES
DE TURISMO
—
ÓMNIBUS

De Dion Bouton

CAMIONES
—
MOTORES
AGRÍCOLAS

DELEGACIÓN PARA GALICIA Y ASTURIAS

JOSÉ BARRO

Fábrica de CHAVÍN - VIVERO

Grandes talleres de construcción, únicos dedicados exclusivamente al ramo de automóviles, con máquinas modernísimas de gran precisión

Construcción de embragues, cambios de velocidad, diferenciales y toda clase de piezas propias del automóvil

Centrales eléctricas y saltos de agua propiedad de la fábrica de Chavín, que suministra energía a esta y fluido a Vivero

Anuncio publicado en una de las ediciones del libro "Vigo en 1927" de José Cao Moure.

una instalación relativamente sencilla: una batería de calderas conectadas en su parte superior a través de unas tuberías que conducían los gases producidos hacia unos condensadores. Se comenzaba por calentar la mezcla hasta unos 150º, proceso en el que se volatilizaban y luego condensaban sus partes más volátiles, lo que es decir éter, gasolina y bencina. Luego se repetía el proceso hasta los 300º grados para hacer lo propio con el queroseno, y finalmente, calentando de nuevo, los aceites y otros productos pesados. Al terminar, había que dejar enfriar las calderas para recoger los residuos de coke antes de volver a comenzar con otra nueva carga. Se trataba, pues, de un proceso por lotes, discontinuo, con pausas que ralentizaban el proceso de elaboración de los productos finales, al tiempo que permitía aprovechar solo una parte muy limitada de cada fracción de la mezcla utilizada.

De esta manera, los avances en la tecnología del refino se orientaron ya desde antes de la Guerra en estas dos direcciones: la obtención de un mayor rendimiento en gasolina por cada unidad de petróleo bruto trabajado y la conversión de los procesos por lotes en procesos continuos. El avance se produjo en dos fases; en la inicial se desarrollaron primeras versiones de las innovaciones todavía sin alcanzar la continuidad de los procesos, fase esta que se dio entre 1912 y 1919; en la segunda fase, entre 1919 y 1927, la industria se transformó ya radicalmente.

El elemento fundamental de la transformación tecnológica del sector fue la aplicación del denominado cracking, lo que es decir, la descomposición química bajo ciertas condiciones de presión y temperatura de las fracciones más pesadas del petróleo en fracciones más ligeras. La primera patente para hacerlo de forma industrial la había registrado en 1913 William M. Burton y con ella era posible obtener gasolina a partir del relativamente barato gasoil y de otros destilados intermedios con unos costes muy inferiores a los de los procedimientos tradicionales[93]. Dos meses más tarde, la empresa para la que trabajaba Burton, la Standard Oil de Indiana, anunciaba ya una nueva gasolina que costaría solo el 20% de la obtenida de los primeros cortes de la destilación del crudo. El procedimiento de Burton fue mejorándose en los años siguientes y la industria norteamericana fue reorganizándose internamente a medida que las nuevas instalaciones de destilación se iban extendiendo. Hacia 1920 algunas refinerías americanas convertían en gasolina no el 25% como antes, sino el 50% de cada barril de crudo. Hacia 1927 la transformación de una industria tradicional basada en la experimentación práctica en otra basada en las patentes y la química se había consolidado[94].

El resultado de la incorporación al mercado mundial de las nuevas áreas petrolíferas, que se habían puesto en producción durante la segunda década del siglo XX, y de las transformaciones tecnológicas centradas en el cracking, no se haría efectivo hasta después del final de la Primera Gran Guerra. Durante su curso los problemas en el comercio internacional habían actuado como freno. Pero a partir de 1920, el mercado internacional sufrió una inundación de petróleo, especialmente en forma de gasolina, que produjo una fuerte competencia y la consiguiente caída de los precios[95].

Pero las nuevas tecnologías del cracking y las inversiones que exigían no estaban al alcance de cualquiera. Y ya antes de la primera Gran Guerra, el sector estaba dominado internacionalmente por dos grandes grupos multinacionales: la norteamericana Standard Oil of New Jersey, que explotaba pozos y refinerías en su país, y la anglo-holandesa Royal Dutch-Shell, que tenía sus activos productivos fundamentalmente en las islas de Borneo y Sumatra, donde había comenzado su andadura, y en Bakú (Rusia) donde había entrado a partir de su relación con los Rothschild[96]. Un tercer jugador en el tablero internacional era, todavía a mucha distancia, la ya citada Anglo-Persian Oil Company, que tenía sus instalaciones en varios puntos del Oriente Medio. Estas grandes empresas eran, como señaló en su día Alfred Chandler[97], las que estaban en situación de explotar las nuevas economías de escala y de gama que generaban las recientes tecnologías del refino, que exigían no solo importantes inversiones en activos fijos, sino también unos equipos humanos cualificados, exigencias ambas que no estaban al alcance de la mayor parte de los viejos refinadores europeos, y menos de los españoles que se habían instalado y crecido para aprovechar -como los franceses- el diferencial arancelario entre el producto crudo y el refinado.

93. Gibb y Knowlton, E.H. (1956), págs. 113-121.
94. Gibb y Knowlton, E.H. (1956), págs. 520-547.
95. Jonker y Van Zanden (2007), pág. 228.
96. Jonker y Van Zanden (2007).
97. Chandler (1996).



Al fondo se puede ver el barrio de Guixar hacia el año 1927. A la derecha, las instalaciones, ya ampliadas en tres ocasiones, de Babé y cía.

La rebaja de los aranceles del refinado, el regreso de la competencia y el abandono del refino por parte de Babé y compañía

España no fue durante los años veinte una excepción dentro de la tendencia general al aumento del consumo de gasolina frente a los tradicionales derivados del petróleo[98], un aumento que se vería además potenciado por un factor específico, la progresiva liberalización de los derechos de aduanas sobre este producto. Poco antes de la Primera Gran Guerra, la revisión arancelaria de 1911 había situado los derechos del petróleo procedente de los países con los que España mantenía tratados comerciales en vigor, como era el caso de Estados Unidos, en 30 pesetas por cada 100 kgs. (tarifa 2ª del arancel). Puesto que se trataba de aranceles específicos (fijos, y no en función del valor del producto gravado) estos gravámenes deberían ser revisados cada cinco años para adaptarlos a la evolución de los precios, algo que se debería hacer en 1916. Pero la situación de guerra y otras consideraciones aconsejaron al Ministerio de Hacienda aplazar la revisión, lo que se tradujo en una importante reducción de los derechos efectivos, puesto que los precios durante aquel período aumentaron sustancialmente sin que se ajustara el arancel de importación[99]. Pero, a pesar de que al terminar la guerra la tendencia general fue a a un aumento de la protección, que culminaría con el Arancel Cambó de 1922, los productos derivados del petróleo constituyeron una notable excepción. El Ministerio de Hacienda emitirá una Real Orden en noviembre de 1919 en la que justifica precisamente una crucial rebaja en la protección de este tipo de productos en el hecho de que *"la aplicación de los aceites pesados a los motores tipo Diesel y la posible extensión de los combustibles líquidos a la navegación en general y a la tracción ferroviaria sitúan el problema arancelario de los petróleos y sus derivados en un plano económico-social que no permite sostener, sobre toda consideración, el carácter de artículo de renta que han tenido durante tanto tiempo"*[100].

Para el caso de la gasolina, el abandono de la pretensión de que los derivados del petróleo constituyeran un artículo de renta permitió reducir sus aranceles a la tercera parte. Y si bien es cierto que la primera redacción del Arancel Cambó de febrero de 1922 echaría completamente abajo aquella disminución, su redacción definitiva aprobada tres meses más tarde, bajo la apariencia de una todavía mayor elevación en la tarifa general, discriminaba de tal manera en favor de los países con acuerdos comerciales, como era el caso de los Estados Unidos de donde procedían las importaciones, que el arancel real sobre la gasolina quedaba reducido a la mitad del que había estado en vigor entre 1911 y 1919. Este arancel, que se debería mantener hasta la siguiente revisión cinco años más tarde, se mantendría en la práctica hasta la instauración del Monopolio de Petróleos en 1927.

La mejora del tratamiento arancelario a la gasolina, sumada al resto de los factores indicados (fuerte crecimiento de la demanda, cambios en los mercados de origen, nuevas incorporaciones al oligopolio internacional del petróleo), hizo

Cuadro nº 11: Evolución de los derechos arancelarios sobre la importación de gasolina (pesetas por cada 100 kg)

	*Tarifa 1ª	** Tarifa 2ª
Revisión arancelaria 1911	30	30
R.O. 30/11/1919	10	10
R.O. 30/01/1920	10	10
Arancel 1921	100	10
Arancel Cambó (provisional)	90	30
Arancel Cambó (definitivo)	45	15

*Tarifa 1ª: tarifa máxima.
** Tarifa 2ª: tarifa reducida para importaciones de países con tratado de nación más favorecida.
Fuente: Gaceta de Madrid: 30/12/1911; 01/02/1919; 01/02/1920; 15/05/1921; 13/02/1922; 13/05/1922

98. Tortella, Gabriel; Ballesteros, Alfonso y Díaz Fernández, José Luis (2003).
99. Serrano Sanz, José María (1986).
100. Preámbulo a la Real Orden de 30/11/1919 (GM de 1/12/1919).



Gasolinera de Shell en Guixar, Vigo (AHBC).

que en España, donde la Sociedad de Compras y Fletamentos, de gran influencia francesa, controlaba ampliamente el sector, los movimientos corporativos empezaran muy pronto, reflejando en parte los que se producían en Francia, aunque también con elementos de una dinámica propia.

El primer movimiento importante lo dio la Standard Oil, que, aunque venía ya suministrando el crudo a la Sociedad de Compras y Fletamentos, se había mantenido hasta entonces en España al margen del refino. Ahora, en el nuevo marco, y a través de su filial francesa Bedford Ibérique adquiere en 1920 el 50% del capital de Industrias Babel y Nervión, una empresa española que disponía de dos refinerías, una en Zorroza, en la confluencia del río Cadagua y el Nervión, y la otra en las afueras de Alicante. Industrias Babel y Nervión[101], con un capital de 20 millones de pesetas[102], era la continuadora de Fourcade y Provot, que lo era a su vez de Gurtubay y compañía, empresa esta última de la que ya hemos hablado y que formaba parte desde su fundación de la Sociedad Española de Compras y Fletamentos, y que ahora pasará a ser la punta de lanza de la Standard Oil en ella. Babel y Nervión distribuían bajo la marca El Clavileño no solo gasolina y queroseno, sino también aceites y otros productos.

En diciembre de 1920, la Shell, a través de su filial The Asiatic Petroleum Company Ltd., se asocia con el Banco Urquijo para constituir la Sociedad Petrolífera Española, con un capital de 25 millones de pesetas, dedicada a la importación y venta de petróleos y gasolinas en el mercado español[103]. La filial de la Shell suscribiría el 55% del capital de la nueva empresa en la que, además del Urquijo, participaban también, entre otros, Horacio Echevarrieta y el Banco Español de Crédito, y que tenía por consejero delegado a Valentín Ruiz Senén[104]. La Sociedad Española de Comercio Exterior, fundada por los hermanos Urquijo un año antes, se ocuparía con carácter exclusivo de las ventas de los productos importados por la Petrolífera Española a cambio de la correspondiente comisión. La Shell iniciaría entonces una agresiva campaña publicitaria centrada sobre todo en la prensa automovilística y en los medios relacionados con la aviación, que le llevaría a un importante avance en el suministro al mercado español, que en 1922 la propia Standard evaluaba en un 38% del mismo frente a un 62% que representaría en aquel momento la propia empresa americana[105].

En medio de esta irrupción de las grandes del mundo internacional del petróleo en España, aparecerá también una valiosa iniciativa de capital español, Petróleos Porto Pí, asociada al grupo empresarial del naviero y banquero mallorquín Juan

101. Gibb y Knowlton (1956), pag. 516.
102. España, 25/5/1919.
103. Puig y Torres (2008) ; Díaz Morlán (1999).
104. La Epoca, 4/1/1921.
105. Gibb y Knowlton (1956), pág. 516.

March[106], que empezaría a operar como distribuidor de petróleo ruso en el año 1923.

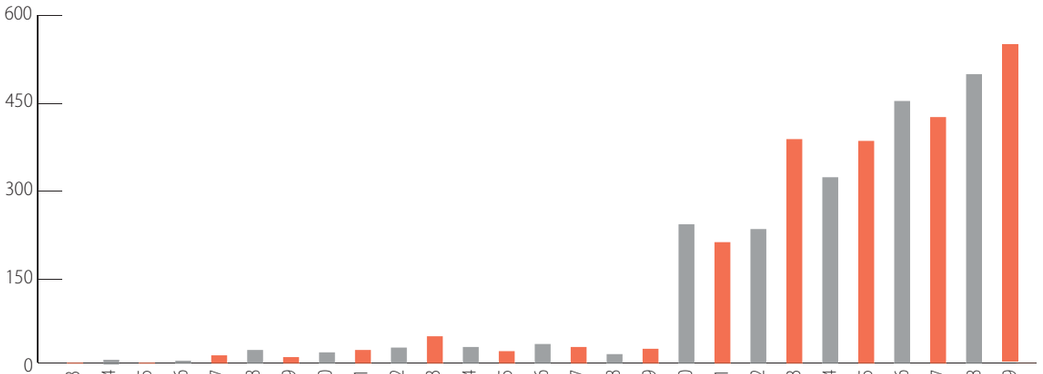
Los tres grupos anteriores establecieron pronto depósitos en Vigo para la distribución de sus productos. La Sociedad Española de Comercio Exterior (Shell) había nombrado ya en 1921 un representante en Vigo en la persona del abogado local Mariano Troncoso Pérez, que había establecido el depósito en un almacén arrendado a Roberto Alonso Lamberti en el barrio de Guixar, en un lugar muy próximo al que ocupaba Babé y compañía, desde el que desarrollaría a partir de 1922 una activa labor de solicitud de autorizaciones para instalación de surtidores de gasolina en diversos puntos de la ciudad e incluso del área coruñesa[107]. Porto Pí establece también depósito en Vigo, y más en concreto en el barrio de Guixar, en la finca de Eloisa Giménez-Cuenca, muy próxima también a La Viguesa[108].

De esta forma, Guixar se convierte a comienzos de los veinte en el centro del petróleo en Vigo. En este barrio del todavía ayuntamiento de Lavadores se asientan los depósitos de la Shell y de Petróleos de Porto Pí, así como la propia refinería de Babé y cía.

Y es que como ya hemos dicho, esta llegada de las grandes marcas internacionales al tradicional mercado de Babé y compañía representaba la irrupción de una fuerte competencia desconocida en años anteriores. Una competencia que se producía ahora todo a lo largo y ancho del mercado español y que se situaba en el contexto de un fuerte aumento de las importaciones de gasolina. El Sindicato de Refinadores debía aumentar sus importaciones de crudo y aumentar su actividad si no quería perder cuota de mercado. Y puesto que los acuerdos del Sindicato se referían a cupos sobre entradas de cantidades de petróleo a recibir y a precios de venta, pero no incluía formalmente asignación de áreas de mercado, algunos de los refinadores más fuertes del cártel español, como Deutsch (ahora incluida en el grupo Shell) bajo la marca El León, o Babel y Nervión (ahora subsidiaria de la propia Standard Oil), empezaron también a expandir su red de agentes distribuidores hacia otras zonas de España a efecto de aumentar las ventas. De esta forma, Deutsch y cía. nombraría representante en Vigo al agente de aduanas y consignatario Joaquín Davila y compañía, que pasaría así a distribuir su marca El León[109], mientras que Industrias Babel y Nervión nombrarían el suyo también de forma casi simultánea.

La presencia en Vigo, directa o indirectamente, de las grandes del sector, y la irrupción de la competencia en el mercado de la gasolina indica a las claras que Galicia no era una excepción en la adopción de los nuevos patrones de transporte rodado. Las matriculaciones en la provincia de Pontevedra son una muestra del enorme salto que se produce a partir de 1919 en la difusión del automóvil en Galicia, una difusión que se refiere no solo al de uso privado, sino que afecta de manera muy importante también a la extensión del transporte público. Precisamente en aquel mismo año de 1919 se inauguraba la primera conexión en autobús desde Vigo hasta A Coruña sin necesidad de transbordo, a cargo de la empresa que había establecido dos años antes Evaristo Castromil, y que sería emblema del transporte de viajeros por carretera en la Galicia del siglo XX[110]. El empresario compostelano había comenzado por organizar una conexión entre Santiago y A Coruña en 1917 y había adquirido dos años más tarde la línea entre la ciudad del Apóstol y la capital herculina que había establecido ya en los primeros años del siglo XX Antonio Sanjurjo Badía. La suma de ambas líneas representaba la primera conexión por transporte público de carácter mecánico entre las

Gráfico nº 6: Evolución de la matriculación de automóviles en la provincia de Pontevedra



Fuente: Elaboración propia sobre datos de González Martín (1995)

106. Cabrera (2011); Marín Quemada (1979); Tortella, Ballesteros y Díaz Fernández (2003).
107. El Pueblo Gallego, 7/3/1924.
108. González Fernández (2003), pág. 239.
109. Carta de Eduardo Babé Marchori a José Pan de Soraluce de 2/12/1925, en AHBC, Caja (plástico sin número), carpeta azul nº7.
110. Seixas Llerena (2006).

Evaristo Babé Marchori (1889-1931)

Nacido en A Coruña el año 1889, Evaristo Babé Marchori era el único hijo del segundo matrimonio de Evaristo Babé y Gely con Catalina Marchori. Tras realizar estudios en la Facultad de Ciencias y en la Escuela de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos de la Universidad de Madrid, ingresa en la Academia Militar de Artillería de Segovia en 1908, obteniendo el título de teniente tres años más tarde. Sería destinado entonces, con tal categoría y pronto con la de capitán, a la propia Segovia, a Melilla y a Madrid, hasta que en 1918 solicita el paso a la situación de supernumerario sin sueldo. Dos años antes se había casado con María Delgado García, sobrina de Eleuterio Delgado, el brevísimo ministro de Hacienda del gabinete de Segismundo Moret de 1906.

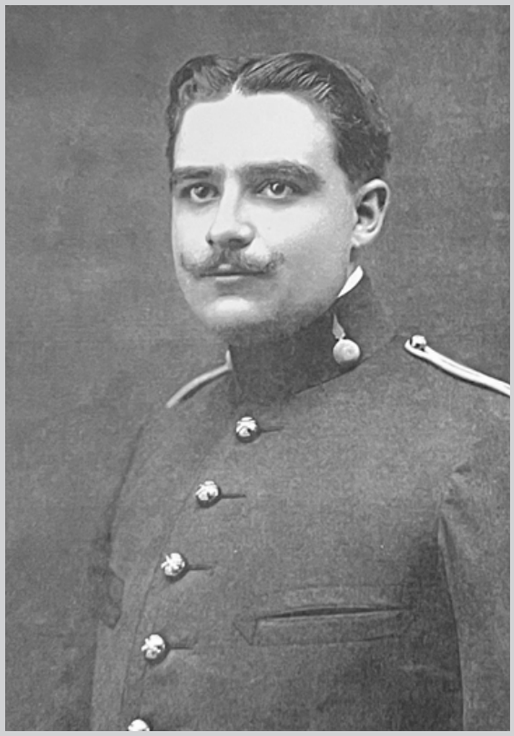
Tras el fallecimiento de su padre, Evaristo Babé Marchori accede al cargo de administrador gerente de Babé y compañía en abril de 1921, en un momento crítico en el que la empresa se debate entre continuar en el negocio del refino o pasar a ser simplemente distribuidora, lo que finalmente resolverán en favor de la segunda opción, tal como hizo también la mayor parte de las otras empresas españolas dedicadas a aquel.

Desde su abandono de la escala activa de la carrera militar, Evaristo Babé Marchori mantuvo su residencia en Madrid, aunque pasaría también temporadas en París, donde debía negociar con los socios franceses de la Sociedad Española de Compras y Fletamentos y pronto con el mismísimo William Brewster, que era el director de la Standard Oil en Europa. Su relación con Galicia se mantenía a través de los meses de verano que pasaba en la finca que la familia tenía en Vilaboa (Culleredo) y sus espaciadas visitas a la factoría de Vigo, así como con la continua correspondencia que mantenía con Luis de Arana, director de esta última.

Evaristo Babé participaría también como socio capitalista en algunas otras compañías como fue el caso de la conservera Gándara, Haz, Rábago y compañía, que estableció en 1923 una importante fábrica en Setúbal. En esta empresa, de desafortunados resultados, estaría también como socio el administrador de Babé y compañía, Ramiro Blanco, así como los conserveros vigueses Angel de la Gándara, Cividanes y Gaspar de Haz González.

A Evaristo Babé le tocaría en suerte la negociación con el gabinete de Calvo Sotelo del precio y las condiciones de la expropiación de la factoría viguesa para su transmisión a CAMPSA, un proceso en el que obtendría, como se indica en el texto, unos resultados relativamente favorables.

En realidad, Evaristo Babé Marchori fallecería poco después de terminar aquellas negociaciones, pues lo haría todavía muy joven, con solo 42 años de edad en su finca de Vilaboa el día tres de septiembre de 1931, dejando de su matrimonio con María Delgado seis hijos: Socorro, Evaristo, Carlos, Ramón, Federico y José.



dos principales ciudades gallegas, ya que el enlace ferroviario entre Santiago y A Coruña tardaría todavía casi tres décadas en hacerse efectivo.

La gasolina se situaría por delante del queroseno como principal producto elaborado por Babé y compañía precisamente en el año 1920, el año del fallecimiento del que había sido su fundador y administrador gerente durante tres décadas. 1920 representa por ello un punto de inflexión muy importante para la empresa. Cambio en la orientación de producto y cambio en la dirección marcarían ya de por sí el comienzo de una nueva etapa. Pero es que además de esas dos circunstancias ya enumeradas, hay una tercera que se produce simultáneamente.

En esta situación de fuerte aumento del consumo de gasolina frente a la caída del de queroseno, Babé no podía mantener su cuota de mercado sin aumentar fuertemente sus ventas del primero de aquellos productos, lo que exigía la ampliación de sus instalaciones de destilación de gasolina, que eran muy limitadas, y la entrada en los nuevos procedimientos del cracking, puesto que de no hacer una tal transición sus costes quedarían muy por encima de los de la competencia[111]. Pero ello exigía unas inversiones que una empresa familiar como era La Viguesa no podía afrontar. Y menos cuando en ella convivían cuatro familias diferentes, tres de ellas muy alejadas de la vida corporativa. Además, las nuevas tecnologías incorporaban unas importantes rupturas de escala. El punto a partir del cual la producción era rentable era muy alto, lo que exigiría ampliar el área de mercado, en un momento en el que ya resultaba de por sí difícil mantener la propia, pues precisamente Shell y los refinadores más fuertes habían establecido, como ya hemos



Evaristo Babé Marchori a la derecha de la imagen en una reunión con los representantes de los grupos petroleros españoles, entre ellos, Catasús, Planas, Abrisqueta y Oromi.

visto, también depósitos en Vigo. Sin entrar en las nuevas tecnologías de fabricación de gasolina y sin aumentar fuertemente la escala de la producción, la supervivencia era imposible, especialmente en una situación de declive de los precios como la que se estaba empezando a dar, y que se manifestaba también en el área de mercado de Babé y compañía[112]. De esta forma, Babé y compañía prefirió pasar a adquirir la gasolina a la Sociedad de Compras y Fletamentos y abandonar su fabricación, lo que forzó pronto a abandonar también la del queroseno, que se iba convirtiendo en producto marginal frente al avance de la electrificación del alumbrado y la calefacción. De esta forma, en las cuentas del ejercicio 1919/1920 de la empresa viguesa, aparece ya una partida importante de "gasolina recibida", aunque siguen recibiendo también petróleo bruto en cantidades superiores destinado a su destilación en la factoría de Guixar. Pero en el ejercicio siguiente una y otra partida representan ya cantidades semejantes, y en el de 1921/1922 la partida de "gasolina recibida" quintuplica a la del petróleo bruto[113]. La Viguesa había dejado de ser una refinería de petróleo para convertirse en distribuidora de los productos importados por la Sociedad de Compras y Fletamentos[114].

Esta decisión estratégica y otras muchas que hubo que tomar en una época de auténtica tormenta en el sector petrolífero español como fue la de la década de 1920, correspondió a un equipo directivo que no pudo contar ya con la experiencia del fundador, que como vimos había fallecido precisamente al comienzo del período. Su sucesor al frente de la empresa viguesa en el cargo de administrador gerente fue Evaristo Babé Marchori, hijo de su segundo matrimonio con la coruñesa Catalina Marchori Cordero. Babé Marchori tenía por aquel entonces treinta años y una escasa experiencia en el mundo de la empresa, puesto que su profesión era la de militar, en la que había cesado en noviembre de 1918 para pasar a ocuparse con su padre, ya por aquel entonces enfermo, en las tareas de La Viguesa, tareas que ambos comenzaron a llevar desde Madrid, ciudad en la que residían. En Vigo era Luis de Arana quien dirigía la fábrica e informaba del avance de la competencia. Al principio del período, Arana estuvo acompañado por Ramiro Blanco en los trabajos de administración, y tras la marcha de este, en 1925, por otro ingeniero, Fernando González del Castillo, que se incorporaría a la empresa al año siguiente. Este ingeniero militar se casaría algún tiempo más tarde con María del Carmen González-Babé.

111. Solo disponía de un agitador para gasolina (por cuatro de queroseno) que había adquirido en 1909.
112. Cfr. AHBC, Libros Mayores
113. AHBC, Balance nº32 (30/4/1920); Balance nº33 (30/4/1921); Balance nº34 (20/4/1922).
114. Sudriá (1990) refiere un proceso semejante para el caso de la refinería catalana La Pensilvania, insistiendo sobre todo en la cuestión de la fuerte competencia que se instala en el este período.



Autobús de La Regional de Antonio Sanjurjo Badía que realizaba el trayecto Santiago-A Coruña, en la parada de Ordes. 1915. Colección Seoane-Prado.

El arrendamiento de la factoría de Guixar a la Sociedad de Compras y Fletamentos

El aumento de la presencia directa de las multinacionales del sector en España suponía una importante amenaza para la Sociedad de Compras y Fletamentos (Compraflet). Tanto para la cuota de mercado que en conjunto representaba esta en el mercado español de hidrocarburos, como para su estabilidad, que podía quedar comprometida si, a través de alguno de sus socios, se introducía en ella alguno de los grandes jugadores internacionales, llevando así a su interior la tan temida competencia. Y no eran vanos tales temores, puesto que fue esto último lo que efectivamente ocurriría pronto. La Standard Oil, que gozaba en la Sociedad de Compras y Fletamentos de una valiosa influencia a través de Industrias Babel y Nervión, propuso una importante reorganización del cártel. El objetivo de la petrolera norteamericana era, ciertamente, el de fortalecer Compraflet, pero a cambio de que esta se suministrara exclusiva o casi exclusivamente de sus productos. De esta forma, en mayo de 1923 la Standard Oil llega a un convenio con Compraflet por el que esta ampliaría capital a 10 millones de pesetas, pasando la empresa americana a detentar el 10% y su filial española Industrias Babel y Nervión el 40%. La Standard Oil otorgaría además a Compraflet un crédito de un millón de dólares destinados a la realización de las inversiones necesarias para encarar con éxito la necesaria expansión de sus infraestructuras y para llevar adelante la reestructuración a la que nos referiremos a continuación, comprometiéndose a cambio el cártel español a que el 80% de sus suministros provinieran de la multinacional americana[115].

El 50% de Compraflet pasaba así en 1923 a pertenecer directa o indirectamente a la Standard Oil of New Jersey. Dentro del otro 50% la participación de cada empresa se mantenía prácticamente igual, aunque con una ligera caída de las refinerías españolas del norte (A Coruña, Vigo, Gijón y Pasajes) que se transfería a la mallorquina Salas, que en el año citado era también propietaria de la refinería de Sevilla y tenía acuerdos particulares con las de Valencia y Barcelona[116]. La cuota de Babé y compañía bajaba así del 4% que mantenía desde su incorporación a un 3,4%, lo que en términos de su aportación de capital representaba 330.000 pesetas sobre el total de 10 millones. Esta proporción se mantuvo tras la ampliación de capital a 15 millones que se llevó a efecto en 1925 (Gráficos nº 12 y 13).

Cuadro nº 12: Acciones detentadas por cada uno de los socios de la Sociedad de Compras y Fletamentos tras las ampliaciones de capital de los años 1923 y 1925.

Standard Oil of New Jersey	3.750
Industrias Babel y Nervión	3.750
Sociedad Marca el León (antigua Deutsch y cía.)	2.824
Desmarais Hermanos	1.461
Manuel Salas	1.067
Juan y Cayetano Vilella, Sociedad en Comandita	478
Viuda de Londaiz y Sobrinos de Mercader	450
Mesa, Marchesi y compañía	398
Babé y compañía	330
Hijos de Rufino Martínez, Sociedad en Comandita	300
Catasús y compañía	192
Total	**15.000**

Fuente: AHBC, leg. "Escrituras actas Babé y cía. Sociedad Española de Compras y Fletamentos desde 1887 a 1928"

La reestructuración igualmente pactada representaba en la práctica el abandono definitivo de la actividad de refino por parte de la mayor parte de las refinadoras españolas y su conversión en distribuidoras de la Standard Oil. El convenio de mayo de 1923 implementaría esta reestructuración en torno a cuatro contratos, de los que solo uno se podría hacer público[117]. El primero de ellos, el contrato A, sería en realidad un contrato entre la Sociedad de Compras y Fletamentos y cada una de las antiguas refinadoras; en su virtud, cada una de estas últimas arrendaba a la primera sus instalaciones por un plazo de 14 años a cambio de un importe anual que dependía de la valoración que se hiciera de cada una de ellas. En virtud del segundo contrato, el B, la Sociedad de Compras arrendaría a cada una de las antiguas refinadoras los servicios de recepción, carga, descarga y almacenaje desde el barco hasta los depósitos, así como el traslado de los depósitos hasta el camión cisterna o el ferrocarril, suministrándoles ella misma la madera para las cajas, la hojalata en planchas y pagando aranceles, fletes y seguro de incendios; las antiguas refinadoras abonarían la contribución industrial, el seguro obrero y el retiro. El tercero de los contratos constitutivo

115. Gibb, G.S y Knowlton, E.H. (1956), pág. 516.
116. AHB, caja nº 9E, Correspondencia.
117. AHBC, Legajo rotulado "Escrituras actas Babé y cía. Sociedad Española de Compras y Fletamentos desde 1887 a 1928".



Autobús de La Regional de Antonio Sanjurjo Badía que realizaba el trayecto Santiago-A Coruña, en la parada de A Ponte Lago. 1915. Colección Seoane-Prado.

del convenio estipularía la obligación de cada una de las antiguas refinadoras de distribuir solamente productos suministrados por la Sociedad de Compras, productos que se distribuirían en régimen de comisión y reconociendo a la antigua refinadora un cupo del total de la actividad de aquella. La Sociedad de Compras abonaría una comisión anual calculada sobre el máximo del cupo establecido. La comisión debería cubrir los gastos y una retribución para la distribuidora, que se establecería en principio en un 6,5%. Finalmente, por el contrato D, las sociedades firmantes se comprometían a "no tratar con ninguna otra persona o entidad más que con la Sociedad Española de Compras y Fletamentos respecto de la industria o del comercio de aceites minerales y sus derivados en España, ni a interesarse directa o indirectamente en ningún negocio o sociedad relativos a dicho objeto".

Babé y compañía pasaría así a arrendar en el mes de junio de 1923 sus instalaciones de Guixar a la Sociedad de Compras, dominada ahora por la Standard Oil, por un importe que, en función de la valoración realizada, se estableció en 52.428 pesetas mensuales. Al tiempo adquiría el derecho a recibir el 3,40% del total de las importaciones anuales de la Sociedad de Compras y Fletamentos para su manipulación en la factoría viguesa, percibiendo la comisión correspondiente. Y, desde luego, a no recibir el crudo ni el refinado de ninguna otra empresa que no fuera la Standard Oil. ¿Cómo se tradujo esto en la actividad de la empresa viguesa durante los años siguientes? Pues en medio de una época de vigoroso crecimiento y fuertes cambios en el negocio de petróleo, como fueron los años veinte en todo el mundo, Babé y compañía reflejaron también la misma pauta de fuerte dinamismo que cabía esperar en un entorno de competencia que también alcanzaría al área de Vigo y, en general a las dos provincias del sur de Galicia. Un fuerte dinamismo que ahora era más comercial que industrial, puesto que, no incluía ya la transformación del crudo, sino solamente la distribución de la gasolina y otros derivados suministrados por la Sociedad de Compras y Fletamentos, que los adquiría a su vez a la Standard Oil.

Cuadro nº 13: Cuotas de mercado de cada una de las sociedades miembros de la Sociedad Española de Compras y Fletamentos en los años 1925 y 1926

Industrias Babel y Nervión	25,25
Sociedad Marca el León (antigua Deutsch y cía.)	28,20
Desmarais Hermanos	14,55
Manuel Salas, Catasús y compañía	12,65
Juan y Cayetano Vilella, sociedad en comandita	4,85
Viuda de Londaiz y Sobrinos de Mercader	5,00
Mesa, Marchesi y compañía	3,60
Babé y compañía	3,40
Hijos de Rufino Martínez, Sociedad en Comandita	2,50
Total	100

Fuente: AHBC, leg. "Escrituras actas Babé y cía. Sociedad Española de Compras y Fletamentos desde 1887 a 1928""

La creciente demanda de gasolina por parte de automóviles y camiones fue también en el área de Vigo el principal motor de la expansión de las ventas, hasta el punto de que en 1925 los depósitos de Babé y compañía se habían quedado pequeños para sus necesidades de almacenamiento. La falta de espacio impedía aprovechar las economías que en el transporte y manipulación ofrecían los nuevos y mayores buques tanque y forzaban a que para satisfacer el aumento de demanda hubiera que recibir no cargamentos mayores, sino más cargamentos cada año, de forma que en 1924 se alcanzarían los cinco en vez de los dos tradicionales hasta 1920. En aquel año, la propia Compraflet sugeriría la construcción de un nuevo depósito de 1.100.000 litros que fabricado en talleres vigueses, comenzaría a funcionar dos años más tarde y cuyo coste sería sufragado por la propia Compraflet.

Cuadro nº 14: Derivados del petróleo distribuídos por Babé y cía. (medias trianuales). Unidad: miles de litros

	Queroseno	Gasolina
1921-1923	743	1.850
1924-1926	974	3.867
1928-1930	1648	11.525

Fuente: AHBC, Libros Mayores

Otro elemento de la expansión fue el desarrollo en Vigo por estos años centrales de la década de 1920 de otra demanda más especializada que era la del "Diesel Oil para motores de aceite pesado", que Babé y compañía empezarían a vender a finales de 1925[118]. Este combustible, usado antes solamente y en cantidades muy reducidas en la industria, empezó a utilizarse en la pesca gallega a partir de 1923, en que tal y como ha constatado Jesús Giráldez, empezaron a matricularse en la Comandancia de Marina de Vigo las primeras embarcaciones de pesca movidas por motores de combustión interna[119]. Se trataría de lanchas o traineras destinadas a la pesca de la sardina, de las que en 1927 había ya 108 solo en la ría de Vigo y hacia 1930 en el total de la costa gallega unas 900. Aunque en realidad en el conjunto de la flota las unidades con este tipo de combustible no se impondrían al tradicional carbón hasta tres décadas más tarde, esta irrupción representaba ya una no despreciable demanda para los distribuidores de aquel producto.

Pero esta expansión de los derivados del petróleo distribuidos por Babé y compañía no era una consecuencia mecánica del aumento de la demanda, sino también el resultado de la interacción de las propias estrategias competitivas de los distribuidores, ya que tal y como hemos indicado, el mercado del petróleo combinaba desde comienzos de los años veinte el oligopolio en el nivel de la gran distribución con una fuerte competencia en la distribución local.

118. AHBC, "Contestación Cuestionario, 18/6/1925), en Archivador rotulado Babé Histórico nº2, carpeta 2.d.
119. Giráldez ((1996), págs. 307-310.



Mural publicitario realizado en azulejos esmaltados según el diseño realizado por el dibujante Maximiliano Vidales Espinosa.

El nacimiento de la gasolinera

La competencia en la venta al detalle de gasolina y otros derivados del petróleo se establece por estos años en base a dos ejes: la estrategia de marca y el cambio en los procedimientos de distribución. Hasta 1920, aunque no existía un reparto formal de las áreas de mercado, la propia existencia de cuotas que limitaban la producción interior evitaba cualquier competencia agresiva entre los miembros del cártel. La importación de productos finales, fuertemente gravada hasta entonces, tampoco favorecía que existiera competencia en el posible producto importado. En este contexto, cada empresa disponía de su propia marca, pero esta tenía un valor relativamente reducido. Pero ahora, en un contexto de competencia en el que además el producto dominante no era ya el queroseno, sino la gasolina, la marca adquiría todo su sentido como elemento de diferenciación. Babé, como las demás empresas del sector con las suyas, se esforzaría en reforzar La Viguesa, invirtiendo en publicidad en prensa y en vistosos paneles de hojalata y azulejo, utilizando el diseño que para ellos había realizado Maximiliano Vidales Espinosa, un conocido profesor de dibujo local al tiempo que reconocido pintor y diseñador[120].

El segundo y nuevo eje de la estrategia competitiva en la distribución minorista de gasolina por estos años estuvo ligado al cambio en la forma de venta del producto. La distribución del queroseno se llevaba a cabo como hemos visto en cajas de dos latas de 18 litros cada una. Esta forma de envasado, la lata, fue la que en principio había adoptado también la gasolina. Durante los primeros años del desarrollo del automóvil en España, los usuarios adquirían el combustible en latas de 5 litros en los garajes que se fueron instalando a lo largo del país, y que se ocupaban no solo de guardar los vehículos, sino también de su cuidado y mantenimiento[121]. Pero a medida que fue creciendo el parque automovilístico y las distancias recorridas, el uso de las latas se convirtió en una práctica incómoda y enormemente consumidora de la hojalata necesaria para los envases. De esta forma, primero en Estados Unidos y pronto en Europa, irrumpe una nueva forma de distribución, la apertura en ciudades y carreteras de depósitos subterráneos de combustible bombeados a superficie, en lo que se empiezan a llamar postes, surtidores o bombas de gasolina. De esta forma, se proporcionaba mayor comodidad a los automovilistas y se sustituían los costes de envasado por otros muy inferiores de transporte en camiones tanque a los puntos de distribución minorista, que pronto pasarían a ser popularmente conocidas bajo la denominación de gasolineras.

Babé y compañía optará por establecer una red de gasolineras en las provincias de Pontevedra y Ourense, y decidirá hacerlo por cuenta propia con el objetivo puesto en su posterior cesión para su explotación a otros empresarios mediante contratos que garantizasen a la empresa viguesa la exclusiva del suministro. Al finalizar el año 1925 disponían ya de 22 de estas gasolineras y estaban en obras y trámites para alcanzar las 40[122], de las que al año siguiente funcionaban ya 33[123]. Como se puede ver en el Cuadro nº 15, Vigo contaba con 4 (6 si incluimos

Cuadro nº 15: Aparatos distribuidores de gasolina instalados por Babé y cía. a 31/12/1926

Concesionario	Ayuntamiento	Provincia
Rafael Candeira	Ponteareas	Pontevedra
Victoriano Blanco Ramos	Caldas de Reis	Pontevedra
Bienvenido Míguez	Redondela	Pontevedra
Guisasola y compañía	Dena	Pontevedra
Francisco Alonso Prieto	Sanxenxo	Pontevedra
Isaac G. Costal	A Guarda	Pontevedra
Manuel Pérez López	A Cañiza	Pontevedra
Urcesino Avendaño	Porriño	Pontevedra
Urcesino Avendaño	Tui	Pontevedra
Manuel Galbán	Cambados	Pontevedra
José Barreiro	Bueu	Pontevedra
José Antonio Vázquez	Lavadores	Pontevedra
Román Mintegui	Lavadores	Pontevedra
Antonio Alonso Cuenca	Pontevedra	Pontevedra
Antonio Alonso Cuenca	Vigo	Pontevedra
Babé y compañia	Vigo	Pontevedra
Hijos de J. Barreras	Vigo	Pontevedra
Panificadora Viguesa	Vigo	Pontevedra
Rafael Cortés	Ponte Caldelas	Pontevedra
Eduardo Pérez Conde	Arbo	Pontevedra
Alfonso Abeijón	Ribadavia	Ourense
Alfonso Abeijón	Ponte Canedo	Ourense
Alfonso Abeijón	As Mercedes	Ourense
Alfonso Abeijón	Verín	Ourense
Alfonso Abeijón	A Rúa	Ourense
Alfonso Abeijón	Trives	Ourense
Olegario Campos y compañía	Carballiño	Ourense
Olegario Campos y compañía	Noia	A Coruña
Olegario Campos y compañía	Santiago	A Coruña
Olegario Campos y compañía	Santiago	A Coruña
Olegario Campos y compañía	Lalín	Pontevedra
Empresa Guillén	Cée	A Coruña
Francisco Pérez Hermo	Ribeira	A Coruña

FUENTE: CAMPSA, Intervención de la Factoría de Vigo de los Sres. Babé y compañía por D. Miguel Lis y Primo, en Archivo Babé y cía.

120. González Martín (2007), capítulo VIII.
121. U.S. Department of Commerce (1922), pág. 11.
122. AHBC, Memoria de la Junta de 1926 (mecanog.), pág. 5.
123. AHBC, Campsa, Intervención de la Factoría de Vigo, de los Sres. Babé y cía., por D. Miguel de Lis y Primo. Noviembre de 1927.



Gasolinera con servicio de elevador para reparaciones. (Archivo Histórico de Campsa)

Lavadores), seguida de Santiago con 2 y el resto en diversas localidades de las provincias de Ourense, Pontevedra y Coruña. Entre los concesionarios de la explotación de las estaciones de servicio destacaban Alfonso Abeijón, que disponía de 6 de las 7 existentes en la provincia de Ourense, y Olegario Campos y cía., que disponía de 5 repartidas por las tres provincias, incluyendo la de Santiago.

Babé y compañía no fue en todo caso la única empresa que se lanzó a instalar surtidores de gasolina en su área de influencia durante los primeros años veinte. Lo hicieron también, y ya desde que se produce la primera regulación oficial normativizadora de la actividad, empresarios independientes, en no pocos casos propietarios de garajes, las grandes multinacionales del sector e incluso empresas especializadas, como fue en todo el norte de España el caso de la bilbaína Uribe y compañía. Uribe tenía ya en 1927 instalados en la provincia de Pontevedra 8 surtidores[124] (Vigo, Vilagarcía, O Grove, A Estrada, Marín, Bueu y dos en la capital provincial). La Sociedad Marca El León (Deutsch y cía.), asociada a garajes como el de Loredo y cía., y a algún pequeño comerciante local, fue muy activa en Vigo hacia mediados de la década montando gasolineras[125]. En aquellos momentos también lo fue La Sociedad de Comercio Exterior, que en realidad era como El León, ya por aquel entonces del grupo de la Royal Dutch Shell.

Pero el cambio en la forma de venta minorista requería también cambios en el transporte. Si hasta aquel entonces el acarreo de las latas se había realizado en carros para el entorno más inmediato y por ferrocarril para los clientes más lejanos, la irrupción de las bombas de gasolina exigía otras



Primer camión de Babé y cía. destinado al transporte de bidones (Fondo particular de Luis de Arana).

formas de transporte. Porque las gasolineras no se instalaban ni en las estaciones de ferrocarril ni, en muchas ocasiones, en lugares a donde se pudiera llegar fácilmente en carros de mulas. Además, incluso para la distribución en bidones, la competencia obligaba a modernizar su transporte. Babé y compañía adquirirían su primer camión automóvil en el año 1924, un Renault de tres toneladas para el transporte de bidones, al que seguiría al año siguiente otro vehículo de la misma marca ya con "un tanque cilíndrico horizontal, dividido en tres compartimentos separados, siendo el central de 1.000 litros y de 2.000 litros los de los extremos"[126] que sería el primero que se destinaría para "el aprovisionamiento de gasolina a granel a los aparatos distribuidores, instalados hoy en día con profusión en vías urbanas y carreteras"[127]. En el mismo año de 1926 adquirirían también un vagón cisterna construido en Valencia por la casa Devis "para vía normal española" con capacidad de 28.000 litros para transporte igualmente de gasolina tanto en dirección a Ourense como a Santiago. De esta forma, la venta en envases quedaba reducida a la tradicional y menguante de queroseno, así como a las ventas que se realizaban a los marineros en la playa de Guixar, por aquel entonces situada inmediatamente delante de Babé y compañía, para las motoras de gasolina[128].

124. Archivo Histórico de Campsa, Incautación de Materiales y Productos Uribe, S.A.
125. Archivo Municipal de Vigo, cajas Ind/9, 10 y 11.
126. AHBC, Campsa, Intervención de la Factoría de Vigo, de los Sres. Babé y cia, por D. Miguel de Lis y Primo. Noviembre de 1927.
127. Memoria de la Junta de 1926 (mecanog.), pág. 4.
128. AHBC, Carta de Luis de Arana a Campsa de 13/5/1929, en Carpeta azul nº 4.



Primer camión cisterna de la marca Renault, con capacidad de 3.000 litros. 1926 (AHBC).

La estrategia de la Standard de cohesionar al antiguo Sindicato de Refinadores en su torno para evitar el avance de sus competidores tuvo un éxito inmediato pero muy poco duradero. Su cuota de mercado en España pasó del 68 al 72% a finales de 1924, pero dos años más tarde había caído de nuevo, y esta vez a un 57%, habiendo sido la Shell la principal beneficiaria de su caída[129]. Pero en realidad no solo no había conseguido frenar la competencia de la Shell, sino que tampoco había conseguido cohesionar a los antiguos refinadores de la Sociedad de Compras. La correspondencia entre Evaristo Babé Marchori (de Babé y compañía) y José Pan de Soraluce (de Mesa, Marchesi y compañía, Sociedad en Comandita) de noviembre de 1925 explica como los distribuidores locales de Industrias Babel y Nervión y los de Desmarais hermanos utilizaban diversas triquiñuelas para aumentar su cuota de mercado aparentando respetar los precios establecidos por la Sociedad de Compras. Bonificaciones en el coste del transporte, facturando este a precio de vagón a partir de las diez cajas, o cargar las mermas al vendedor en vez de al comprador, como estaba estipulado, eran práctica diaria "reventando" el mercado como decía en una de las cartas el propio Evaristo Babé Marchori.

Pero en todo caso, las quejas mayores eran hacia la actuación del Comité de París, el órgano directivo de Compraflet, por no penalizar los incumplimientos, lo que en opinión de las empresas más pequeñas que no estaban representadas en él era debido a que precisamente el comité estaba controlado por las compañías que violaban los acuerdos de no competencia, especialmente Industrias Babel y Nervión, pero también las francesas. Consecuencia del malestar indicado, en abril de 1925 se produce una reunión a la que no asisten ni IBN ni la Standard Oil, en la que las empresas españolas y francesas deciden sindicar sus acciones con el fin de defender sus intereses comunes. El acuerdo de sindicación conseguirá reunir el 50% de las acciones de la Sociedad de Compras y Fletamentos[130], lo que, con todo, no se traducía para los refinadores españoles en una auténtica influencia en el Comité Directivo de Compraflet. En este último, al que los refinadores se refieren siempre como "Comité de París", la representación estaba constituida por un miembro de la Standard Oil, dos de los refinadores estrictamente españoles (Hijos de R. Martínez, Viuda de Londaiz, Babé, Mesa, Salas, Catasús y Vilella) y tres de los refinadores franceses. Pero de estos últimos, uno de ellos, Babel y Nervión era ya en realidad una subsidiaria de la Standard Oil, lo que unido a la escasa fidelidad de Desmarais y Deutsch a los acuerdos, hacía la sindicación de acciones muy poco efectiva[131].



Vista del garaje Lameiro. Archivo Llanos (Museo etnolóxico de Ribadavia). Según decía la publicidad de la época:

"Espléndido "GARAGE LAMEIRO", situado en la Travesía del Banco de España (al lado del Tiro Nacional). Está dotado de todas las comodidades modernas. Tiene 35 jaulas, gran patio y lavadero.

¿Necesita V. alquilar algún coche de cualquier marca o tipo, o desea una jaula para su auto? Visítelo o pida detalles al teléfono 1025.--Automático 1110.—Domicilio particular 1001.

Se alquilan jaulas con servicio completo, comprendiendo lavabo, engrase, afinación de frenos, dirección y válvulas. Servicios permanentes. Toda clase de reparaciones. Precios económicos. Recogemos y entregamos coche casa cliente."

129. Gibb y Knowlton (1956), pág. 516.
130. Contrato privado para la unión o bloqueo de las acciones en lengua española de San Sebastián, 1/4/1925, en Archivador titulado Babé Histórico, nº2, carpeta 2.d.
131. Contestación al cuestionario, 18/6/1925, en carpeta Babé Histórico 2.D.



Surtidor de Gasolina de la Shell en O Carballiño (Ourense).

La instauración del monopolio y la conversión en distribuidores de Campsa

La creación de la Compañía Arrendataria del Monopolio de Petróleos (CAMPSA) y la incautación de la factoría de Guixar (1928-1930)

República, Guerra y Autarquía: distribuidores de Campsa en circunstancias difíciles

1958-1981: Alimentando la motorización de Galicia



Camión americano marca Reo comprado por Babé y cía. en el año 1950, convertido posteriormente a Diesel en el año 1958. (AHBC).

La creación de la Compañía Arrendataria del Monopolio de Petróleos (CAMPSA) y la incautación de la factoría de Guixar (1928-1930)

Desde que en la década de 1860 se iniciaron las importaciones de petróleo norteamericano en España, sus derivados habían tenido que soportar unos fuertes impuestos de entrada. El objetivo de estos elevados aranceles era en realidad simplemente recaudatorio, de obtención de ingresos fiscales, puesto que no existía una industria propia a la que hubiera que proteger. Los transformados del petróleo eran pues así, por aquel entonces, lo que los hacendistas denominan un artículo de renta[132]. Pero a partir de 1879, y siguiendo la estela francesa, la Hacienda española había introducido ya una fuerte discriminación a favor del crudo y en contra de los transformados, con el objetivo de promover el desarrollo de una industria nacional de refino. Esta industria se había ido desarrollando efectivamente, aunque fuera en una escala modesta, y contaba al estallido de la Primera Guerra Mundial con casi docena y media de establecimientos que convertían el petróleo más o menos crudo en queroseno para alumbrado y en menor medida en gasolina. Una de ellas, además, la catalana Sabadell y Henry, se dedicaba también a la obtención de lubrificantes.

Pero esta política discriminatoria en favor de la industria nacional del refino venía siendo objeto, ya desde la última década del siglo anterior, de fuertes críticas que argumentaban que el mantenimiento de tipos más elevados para el refino que para el crudo tenía un efecto escaso sobre la creación de valor en el sector, puesto que lo que se importaba como crudo era en muchas ocasiones un producto ya semidestilado. Este producto, que los contrarios a esta política arancelaria denominaban Spanish Oil, era, según ellos argumentaban, un compuesto al que se le habían separado en origen algunos de sus elementos que en España tenían poco uso, lo que acortaba el proceso que se desarrollaba en las refinerías españolas. Haciendo pasar este semidestilado por crudo se evadían impuestos aduaneros, aunque la contrapartida era que el valor añadido en España fuera menor y que sus efectos impulsores sobre la industria nacional fueran mucho más limitados que si se tratara de un crudo propiamente dicho[133].

Como además se había formado un cártel entre las compañías refinadoras que había pasado muy pronto a controlar los precios de los hidrocarburos, los precios finales no recogían ninguna ventaja del hecho de que en España existieran instalaciones para la transformación del petróleo; por el contrario, aquellos eran muy elevados en términos internacionales. Esto, que, hacia finales del siglo XIX, en la era del queroseno, representaba ya un problema, se había agudizado a comienzos del siglo XX, porque unos precios de oligopolio en la gasolina resultaban un importante obstáculo para la expansión del transporte automóvil.

Cuadro nº 16: Refinerías de petróleo establecidas en España en 1918

Babé y cía.	Vigo
Desmarais freres	Astillero (Santander)
Deutsch y cía.	Astillero (Santander)
Deutsch y cía.	Alicante
Deutsch y cía.	Badalona
Deutsch y cía.	Sevilla
Fourcade y Provot	Alicante
Fourcade y Provot	Bilbao
Rufino Martínez y cía.	Gijón
Viuda de Londaiz y Sobrinos de L. Mercader	Pasajes
Mesa, Marchesi y cía.	A Coruña
Catasús y cía.	Barcelona
Juan Vilella	Tarragona
Manuel Salas	Palma de Mallorca
Manuel Salas	Sevilla
Hijos de José Ayora	Valencia
Sabadell y Henry	Cornellá de Llobregat

Fuente: Elaboración propia

132. Serrano Sanz (1987), págs. 81-82.
133. Resines (1908); Azcárate (1916).



Camión de transporte de bidones. de la compañia Campsa, comprado por Babé y cía. (1935). (AHBC).

Ambos argumentos, el del Spanish Oil como fraude arancelario, y el de los precios elevados por culpa del cártel, se manejaron casi siempre conjuntamente y con un cierto tinte de escándalo frente a la Sociedad Española de Compras y Fletamentos, a la que se acusaba de una y otra cosa. La del Spanish Oil, no era en todo caso una forma de fraude tan celtibérica como a veces se presentaba, puesto que la práctica de importar el semidestilado procedía en realidad de Francia, donde había sido bastante habitual hasta la reforma arancelaria de 1903. Hasta en la denominación se podía notar la influencia francesa, puesto que allí se denominaba "French Crude"[134].

El origen de esta práctica había estado en las dificultades que los primeros refinadores franceses, que eran previamente y todavía destiladores de aceites vegetales, tenían para competir con el queroseno americano. Llegando el petróleo en buques de carga general y en cantidades limitadas, no existían los estímulos para una inversión que permitiera ni escalas semejantes a las de aquel país en su transformación ni un aprovechamiento completo de los residuos. En estas condiciones de inferior eficiencia, o se abandonaba la actividad o se buscaba algún mecanismo de protección. Finalmente, se implementó un sistema mixto en el que los industriales norteamericanos lo que exportaban a Francia no era exactamente petróleo crudo, sino uno sometido a una ligera destilación que daba un producto, el French Crude, que tenía un menor contenido en volátiles y residuos. Los fletes a Europa de esta sustancia intermedia, de menos volumen y peso que el auténtico crudo, eran más bajos que los de este último, y como todavía no se podía considerar como "lampante", pues podía seguir incluyéndose en el arancel como si fuera crudo. Si el país importador mantenía unos aranceles que gravaran más el refinado que el crudo, los refinadores franceses podían mantener su actividad y los americanos obtenían una parte del negocio. De esta manera, como ha afirmado Gregory Nowell, "los refinadores americanos eran forzados a compartir la diferencia (de productividad y de costes de transporte) con sus competidores franceses".[135] El "french crude" se vio pronto acompañado del "spanish oil", denominaciones que para el producto crearon los propios norteamericanos y sobre cuyo procesado se desarrolló tanto la primera industria francesa como la española del petróleo.

La segunda crítica al régimen vigente en el mercado español del petróleo era la de que existía un cártel que inflaba los precios, pero esta realidad tampoco era exclusiva de España, puesto que el modelo que se había seguido en su constitución era igualmente el que existía previamente en Francia, y porque, además, el sector del petróleo tenía una organización oligopolística en todo el mundo.

En todo caso, de Spanish Oil y del cártel se habló con frecuencia tanto en la prensa como en el parlamento, y en la escena política española se había creado un ambiente contrario a la forma en que se desarrollaba el negocio del petróleo en España. Este ambiente había dado lugar a

134. Murat (1969), pág. 7-10; Rouxel (2007), pág. 11; Nowell (1994), pág. 45-46.
135. Nowell (1994), pág.46.

propuestas de instauración de un monopolio público del hidrocarburo como forma de evitar los males denunciados y proporcionar además al Estado una renta más o menos equivalente al beneficio extraordinario del cártel. En este sentido la propuesta que había adquirido más eco había sido la de Joaquín Sanchez de Toca, autor de un conocido folleto publicado en 1917 muy crítico con la estructura del negocio en el que proponía la instauración del monopolio de la importación, refinado y venta del petróleo en España[136]. La difusión de esta idea coincidió en los años de la Guerra Mundial, y todavía más en los siguientes, con una tendencia general en buena parte de Europa hacia el aumento de la intervención del Estado en este sector.

En este contexto crítico con el status del negocio del petróleo se produce en España la instauración de la Dictadura de Primo de Rivera. José Calvo Sotelo, ministro de Hacienda en aquel régimen político, y su director general del Timbre, Andrés Amado, a la búsqueda de nuevos monopolios fiscales que permitieran mejorar los ingresos del Estado, estudiaron pronto la posibilidad de establecer el del petróleo. No hubo que esperar mucho para que un decreto de 28 de junio de 1927 llevara a efecto aquella idea, modificando de raíz el comercio y la transformación de los hidrocarburos en nuestro país. El nuevo Monopolio de Petróleos afectaría a todo el territorio peninsular, dejando Canarias y las por aquel entonces provincias africanas al margen. Para su administración se establecía un sistema de arrendamiento a una compañía que se crearía al efecto y que debería adoptar la forma de sociedad anónima y ser de nacionalidad española. La Compañía Arrendataria del Monopolio de Petróleos (CAMPSA) percibiría por su labor el 5% de interés del capital y el 4% de la recaudación, aunque estableciendo restricciones a esa proporcionalidad cuando la suma de ambos ingresos superase el 10%[137].

La instauración del Monopolio, tal y como han señalado diversos autores, comportaba un buen número de problemas a resolver. Cronológicamente era el primero de ellos el de la propia nacionalización de las empresas existentes, lo que significaba no solo iniciar un difícil proceso de valoración de sus activos, sino también garantizar las funciones de refino y sobre todo de distribución que anteriormente realizaban aquellas. ¿Ejecutaría CAMPSA todo el proceso desde la importación del crudo hasta la venta al por menor de los refinados o confiaría a las empresas existentes alguna parte del proceso? El segundo problema a resolver sería el de cómo garantizar el suministro de crudo en un mercado internacional casi dominado por dos multinacionales -Standard y Shell- que se sentirían lesionadas por la expropiación y que, probablemente, tratarían de bloquear las ventas a la nueva entidad arrendataria. Ambos problemas se mantuvieron durante al menos un par de años, que serían los que tardaría en consolidarse CAMPSA.

Cuadro nº 17: Expropiaciones pagadas o abonadas en cuenta al 31 de diciembre de 1928 por Campsa

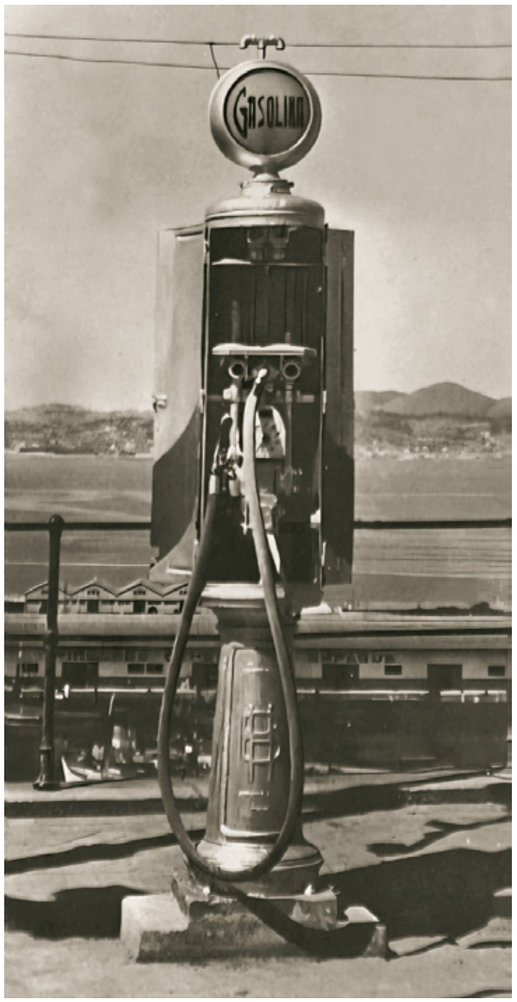
Viuda de Londaiz y Sobrinos de L. Mercader	3.906.449
Hijo de Rufino Martínez	1.633.881
Catasús y cía.	1.938.291
Juan y Cayetano Vilella	2.256.526
Babé y cía.	1.829.343
Mesa, Marchesi y cía.	2.309.751
Manuel Salas Sureda	10.309.449
Sociedad Petrólifera Española	32.584.541

Fuente: Campsa, Memoria 1928

El proceso de nacionalización de las instalaciones existentes se planteó en dos fases. Una primera de incautación, que debería hacerse efectiva en 1º de enero de 1928, tras la cual las antiguas factorías e instalaciones de distribución quedarían en poder del Estado, que situaría a un interventor al frente de cada una de ellas. En la segunda, y en principio casi paralela, que sería propiamente la fase de expropiación, se concluiría la valoración y se realizarían los pagos correspondientes. La expropiación sería rápida en caso de cerrar pronto y en condiciones de consenso la valoración y la forma de pago; si no se llegara a un acuerdo, la entidad encargada de intervenir sería el Jurado Central de Valoraciones.

En el caso de Babé y compañía, el interventor nombrado por el Ministerio fue Miguel de Lis y Primo, que curiosamente era hijo del fabricante de curtidos y propietario de la conocida casa Lis, el gran edificio modernista salmantino. El día 9 de noviembre se presentó en la factoría de Vigo en circunstancias poco propicias a su encargo, puesto que el Expreso de Galicia que había tomado dos días antes en Madrid había descarrilado a la altura de Robledo de Chavela y, aunque leve, había resultado herido[138]. Pero una vez iniciados, los trabajos de inventario de la planta de Guixar fueron muy rápidos, de forma que, hacia finales del mismo mes, y gracias a la colaboración de Arana y González Castillo se disponía ya del inventario provisional de la factoría y de las instalaciones de ella dependientes, tal como gasolineras, mecanismos

136. Sánchez de Toca (1917).
137. Tortella, Ballesteros y Díaz Fernández (2003), pág. 59; Marín Quemada (1979).
138. ABC, 8/11/1927.



Surtidor de gasolina, situado en el paseo de Alfonso XII de Vigo, 1928. Archivo Histórico de Campsa).

de descarga y distribución y otras, aunque todavía sin la correspondiente valoración económica[139].

Al mismo tiempo que la empresa viguesa y las otras empresas petrolíferas privadas asentadas en los puertos españoles iban realizando el traspaso al Monopolio de las instalaciones expropiadas, el grupo español de la antigua Compraflet discutía con Hacienda la posibilidad de que la recepción, manipulación y distribución de los hidrocarburos en cada una de sus antiguas factorías se ejecutara no por administración, sino en régimen de arrendamiento de servicios, y que estas tareas se confiasen a las empresas antiguamente propietarias de las instalaciones incautadas. Las compañías entendían que este arrendamiento era al mismo tiempo una compensación por la incautación sufrida y por la colaboración prestada en el proceso de ésta última, que estaba facilitando las cosas a Hacienda y a Campsa, muy a diferencia de lo que ocurría con las empresas extranjeras que estaban manteniendo una actitud claramente obstruccionista[140].

Campsa aceptaría finalmente la propuesta anterior ofreciendo a las empresas del grupo español el arrendamiento por diez años de las tareas de manipulación y distribución en las factorías anteriormente de su propiedad. Para las empresas era una forma de continuar en el negocio en un momento en el que además la viabilidad del monopolio era puesta por muchos en entredicho; para Campsa era una forma de poder comenzar su actividad el día 1º de enero de 1928, algo que si tuviera que organizar ex novo y sin la colaboración de las empresas antiguas sería imposible[141]. Evaristo Babé firmaría el correspondiente contrato en lo relativo a la de Vigo el 9 de diciembre de 1927, en virtud del cual él mismo adquiría el derecho a la "explotación de los servicios de manipulación en la factoría petrolífera de Campsa en Vigo, y distribución de los productos en las provincias de Pontevedra y Orense".

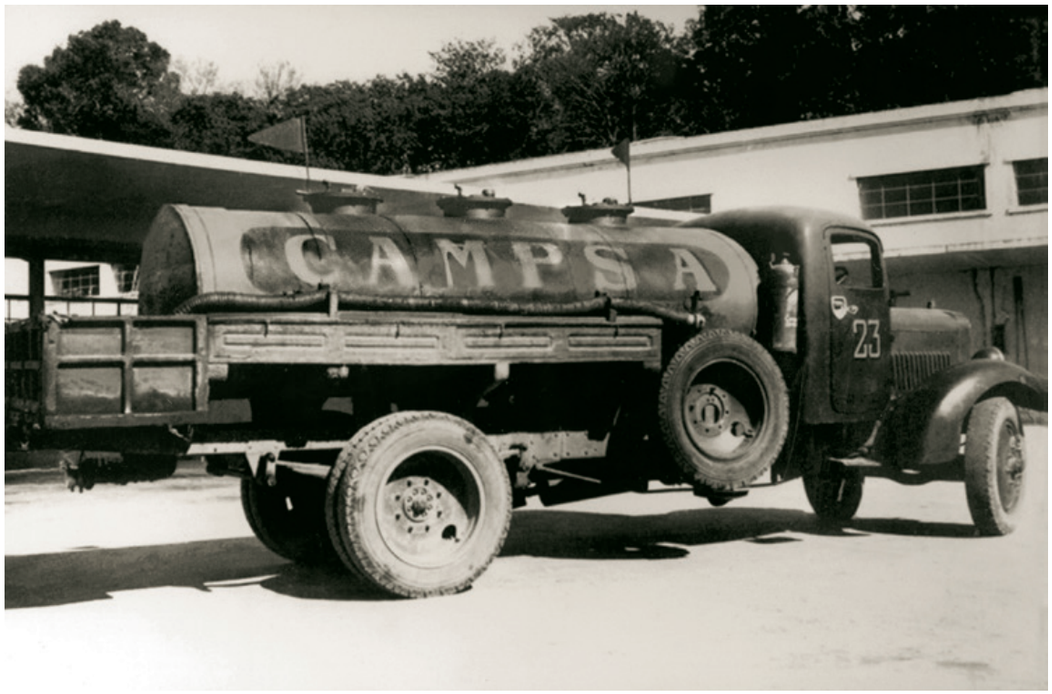
Las factorías cuya manipulación y distribución quedó en régimen de arrendamiento de servicios a sus antiguos propietarios fueron, además de La Viguesa, las de Mesa, Marchesi y cía. (A Coruña), Hijos de Rufino Martínez (Gijón), viuda de Londaiz y sobrino de L. Mercader (San Sebastián), Catasús y cía. (Barcelona) y Juan y Cayetano Vilella (Tarragona) , lo que es decir la mayor parte de las que pertenecían al grupo español de la Sociedad de Compras y Fletamentos, que eran las que habían mostrado una actitud más negociadora, esperando así conseguir una buena indemnización y la continuación en el negocio de la distribución en calidad de arrendatarios. Por el contrario, la administración de aquellos servicios en las antiguas factorías de la marca El León (Deutsch y cía.), de Desmarais y cía y de Standard Oil (Babel y Nervión) así como la mallorquina de Salas quedarían en manos del monopolio que pasaría a administrarlas directamente.

La incautación de la factoría viguesa se hizo efectiva al mismo inicio del año 1928, sin que en realidad se notara mucho en la actividad práctica del día a día. La propiedad de las instalaciones había cambiado, pero los trabajos de manipulación y distribución seguían siendo ejercidos para la Campsa por la misma empresa que desde 1924

139. AHBC, Campsa, Intervención de la factoría de Vigo de los Sres. Babé y compañía por don Miguel de Lis y Primo. 21 de noviembre de 1927.
140. Este era, al menos, el planteamiento que Evaristo Babé presentaba a sus socios en la Junta celebrada en Coruña el 17 de abril de 1928. AHBC, carpeta azul nº 3.
141. La propia Campsa reconocería esta motivación en una publicación posterior al comentar como se organizó el servicio de distribución: "Con miras a la mayor eficacia y economía en el servicio de transporte de productos por carretera, para su distribución desde las Factorías y subsidiarias a los aparatos surtidores , a los mayoristas y a los consumidores directos, encomendose este servicio a transportistas particulares de reconocida solvencia. Se dio preferencia a los de las antiguas compañías petrolíferas, ya que ofrecían mayor garantía de seguridad y eficacia en el servicio por su práctica y experiencia", Cfr. Campsa (1958), pág. 80.

los había tenido arrendados para Compraflet, lo que es decir Babé y compañía. Luis de Arana seguía dirigiendo la actividad de la planta de Guixar, supervisado a distancia por el nuevo jefe de Factoría, Miguel de Lis Primo, y más de cerca por el que antes era su segundo, Fernando González del Castillo. Este último había abandonado Babé y cía. al ser nombrado Ingeniero de Campsa, pero había regresado rápidamente allí, porque la arrendataria del monopolio lo había destinado precisamente a la factoría en la que ya trabajaba antes. González del Castillo había pasado así de estar en Guixar como ingeniero a las órdenes de Arana a hacerlo a las de Campsa en la misma factoría. Las excelentes relaciones entre Arana, Lis y González del Castillo facilitarían las cosas durante la transición[142].

La valoración económica de las instalaciones se prolongaría más de lo previsto. Evaristo Babé procedería en los primeros días de enero de 1928 a la elaboración del inventario, cuyo valor estimaría en 1.870.000 pesetas[143], que sería la cifra que presentaría a Campsa y al Jurado de Valoraciones. La negociación que se realiza para todas las antiguas refinadoras a lo largo del primer trimestre se ve favorecida por la presión internacional realizada por la Standard Oil y la Shell a través de las Embajadas[144] que fuerza a Hacienda a ir consiguiendo acuerdos con las compañías menores, aceptando valoraciones favorables a estas últimas. Babé y compañía alcanzaría un acuerdo que se confirmaría en una visita al ministro realizada el 9 de marzo de 1928 y que establecía la indemnización por la expropiación en 1.538.000 pesetas[145]. El propio Evaristo Babé estimaba la cantidad obtenida como



Camión cisterna de la compañia Campsa comprado por Babé y cía. (1935). (AHBC).

"muy beneficiosa para nosotros, pues ha de tenerse en cuenta que la valoración efectuada el año 20 para el convenio con la Standard se cifró en 1.116.000 pesetas lo que representa una buena subida. Además, no debe olvidarse que este pago se ha de efectuar en Acciones del Monopolio, libres y a la par, y que éstas se cotizan hoy a 140% alrededor, lo que supone un sobreprecio de 40%"[146].

Pero si Campsa cedió en el terreno de las valoraciones de las factorías incautadas, su actuación en lo relativo a las comisiones concedidas por manipulación y distribución no tardó en hacerse más restrictiva. Hacia mediados de 1928 trataba ya de reducir el forfait, y además hacerlo con efectos retroactivos, lo que ocasionó una fuerte contestación de las antiguas refinadoras del grupo español, que finalmente conseguirían que la reducción fuera solamente de un 20% y que se retrasara su entrada en vigor al 1º de enero de 1929. Pocos meses más tarde la Arrendataria establecería una nueva reducción, que exasperó al denominado grupo español, a lo que aquella contestó con una amenaza de reducir la duración del contrato. Mesa, Marchesi y cía, Babé y cía y Manuel Martínez Laviada

142. Carta de Luis de Arana a Evaristo Babé de 19/12/1930, en Carpeta Babé y cía., nº3 . Correspondencia Vigo-Arana.
143. Carta de Evaristo Babé a los socios de 10/2/1928.
144. Schubert (1980); Tortella, Ballesteros y Díaz Fernández (2003).
145. Carta de Evaristo Babé a los socios de 10/3/1928.
146. Idem Idem.



Botadura del petrolero Campalans de la empresa Campsa, construido en Vigo en los Astilleros de Hijos de J. Barreras y entregado en el año 1934.

aceptaron pronto, al ofrecérseles el mantenimiento del contrato y del forfait, con lo que provocaron la indignación de los vascos y la ruptura del grupo.

Una vez percibido el importe de la expropiación (915.343 pesetas en metálico y 1.828 acciones de Campsa), la Junta General de Babé y compañía de 18/3/1929 decide la disolución de la Sociedad fundada en 1887[147]. Una semana más tarde se constituiría una sociedad nueva, ahora bajo la condición de Sociedad en Comandita, con un nuevo objeto social, el de "prestar los servicios que con el Monopolio de Petróleos tiene contratado en la actualidad Don Evaristo (Babé) Marchori"[148]. La nueva sociedad, con un objeto social más limitado, se constituía con un capital otra vez de 300.000 pesetas, manteniendo la proporción existente en la antigua, y sin que los socios tuvieran que desembolsar ninguna cantidad en metálico, puesto que la participación de cada uno se detraería de la cantidad que le correspondía sobre el total de la indemnización por la expropiación de la factoría.

La nueva Babé y compañía nacía para explotar un negocio amparado por un contrato de diez años, el de la manipulación y distribución en las provincias del Sur de Galicia de los hidrocarburos que ahora monopolizaba Campsa. Era este un contrato, semejante a los que habían firmado los otros miembros del antiguo grupo español de la Sociedad de Compras y Fletamientos, y que para varios de los miembros de los órganos directivos de la Compañía Arrendataria representaba una situación, una vez más, transitoria, puesto que conllevaba un régimen de actuación distinto en unas provincias que en otras. De hecho, y como indicó en su día Gabriel Tortella[149] ya en los meses previos a la entrada en vigor del Monopolio se habían producido debates sobre esta cuestión entre los propios consejeros de la Arrendataria.

La caída de la Dictadura primorriverista en enero de 1930 supuso cambios en la cúpula del Ministerio y en la de la propia Campsa y ello llevó a retomar la cuestión de los arrendamientos de servicios. Y uno de los primeros cambios que los nuevos gestores tomaron en consideración fue el de reducir los contratos de arrendamiento a la sola distribución, retirando la actividad de manipulación de las manos de los antiguos refinadores. La decisión la tomaría en firme el Comité Directivo de Campsa del mes de mayo de 1930 que estableció el 1 de enero de 1931 como fecha para comenzar a llevar la administración directa de todas las factorías[150].

Las antiguas refinadoras españolas se quejaron de que la nueva directriz de Campsa rompía unilateralmente los plazos de los contratos de arrendamiento, pero Josep Maluquer, que a la caída de la Dictadura había asumido el cargo de subdirector general[151], consiguió imponer su criterio. Al comenzar el año 1931, Babé y cía., lo mismo que las demás antiguas refinerías, cesó en sus funciones de manipulación.

Evaristo Babé y Luis de Arana tuvieron especial cuidado en que sus empleados no sufrieran por el cambio en el negocio. Dieciocho de ellos marcharon con la nueva Babé y compañía (8 chóferes, 6 ayudantes y 4 peones de carga) pasando a constituir su primera plantilla en la nueva etapa que emprendía la veterana empresa familiar, que empezaría operando desde el garage de Guixar, por el que pasaría a pagar un alquiler mensual a Campsa. La Arrendataria se comprometió a mantener en su sitio a todos los demás. Incluso en el personal técnico los cambios fueron pocos. González del Castillo seguía como director técnico y solo había dos nuevas incorporaciones enviadas por Campsa, la de Fernando Stranich, un ingeniero austríaco como técnico de construcción, y el otro, Juan Maneiro, como jefe de descargas[152].

De esta forma el 31 de diciembre de 1930 se cerraba otra etapa en la historia de Babé y compañía, que se convertía ahora en una empresa igualmente familiar, que conservaba sus principales activos humanos, pero que se iba a centrar a partir del primer día de 1931 y durante más de 50 años a la distribución de los petróleos del Monopolio español en las provincias de Ourense y Pontevedra.

147. RMP, inscripción en 8/5/1929, libro 23, fols. 133-136.
148. RMP, libro 24, fol 174-178.
149. Tortella, Ballesteros y Díaz Fernández (2003), pág. 73.
150 .Ver carta de Maluquer a Babé de 11/9/1930, AHBC, carpeta "Correspondencia con otras casas".
151. Tortella, Gabriel; Ballesteros, Alfonso y Díaz Fernández, José Luis (2003) pág. 97.
152. Carta de Luis de Arana a Evaristo Babé de 29/12/1930, en AHBC, carpeta nº 4, Correspondencia de E. Babé con Luis Arana.



Vista de la Estación Marítima y Aduana de Vigo c. 1930. (Fotografía Roisin, Colección Seoane-Prado).

República, Guerra y Autarquía: distribuidores de Campsa en circunstancias difíciles

El 3 de septiembre de 1931, a los 42 años de edad, fallecía en su casa de Vilaboa (A Coruña) Evaristo Babé Marchori, capitán de artillería y socio gerente de Babé y compañía. Por segunda vez en la historia de la empresa viguesa, los grandes cambios en su orientación coincidían con el fallecimiento del miembro ejecutivo de la familia fundadora. Si la muerte de Evaristo Babé y Gely había coincidido, como ya hemos visto, con el final de la etapa refinadora, la de Evaristo Babé Marchori coincidía prácticamente con el de la actividad de manipulación y con la conversión en distribuidores de Campsa. El incombustible Luis de Arana seguía en una y otra circunstancia como responsable del día a día de la empresa y garantía de continuidad, aunque desde la incautación, su trabajo, desprovisto de las responsabilidades de la fabricación, era mucho más simple, lo que le había permitido abandonar la dedicación exclusiva que desde su llegada a Vigo tenía a Babé y compañía, pasando a compaginarla ahora con otras actividades. De hecho, Luis de Arana había ocupado ya en el momento de la creación de la Jefatura Provincial de Industria de Pontevedra el cargo de Ingeniero Jefe en el verano de 1928[153] y al año siguiente se había convertido además en vocal de la Caja de Ahorros[154].

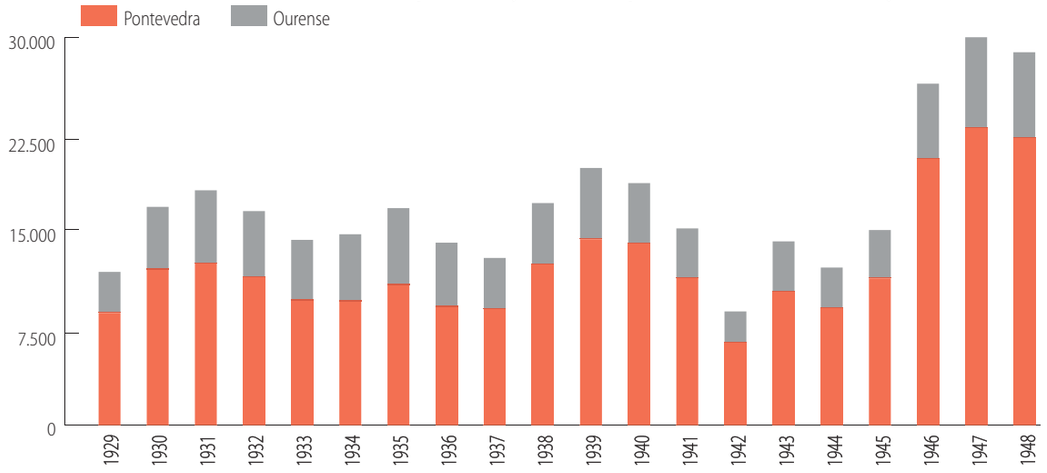
Frente a los importantes cambios en la actividad de la empresa que se habían experimentado durante las dos décadas anteriores al fallecimiento de Evaristo, los cambios accionariales habían sido mucho menores. De hecho, en 1931 Babé y compañía seguía estando en manos de las cuatro familias fundadoras que habían continuado tras la marcha de dos de ellas (Manuel López Rodríguez y Juan Castro Fernández) ocurrida, como ya hemos visto, en 1904. Fallecimientos y herencias habían complicado el ajedrezado de los partícipes (Cuadro nº 18), pero la propiedad de la empresa continuaba en manos de los descendientes de José Mariano González, de Vicente Peña, de Tomás Franco y de Evaristo Babé y Gely. La familia Mariño era la sucesora de Ana González Morris, una de las hijas de José Mariano González; la familia Peña eran los sucesores de otro de los fundadores, Vicente Peña Fernández; las dos ramas de la familia Franco eran las herederas de Tomás Franco Insúa. Y, finalmente, las dos ramas de la familia Babé eran sucesoras de Evaristo Babé y Gely. Los González Babé eran nietos del primer matrimonio de Evaristo con Dolores Gómez, mientras que los Babé Delgado lo eran de su segundo matrimonio con Catalina Marchori.

Cuadro nº 18: Distribución porcentual del capital de Babé y cía. a 31/12/1931 por grupos familiares

Dolores Babé Gómez, Hermanos González Babé (María Dolores, Ramón, Federico y María del Carmen)	14,91
Hermanos Babé Delgado, Catalina Marchori y hermanos Babé Delgado (Evaristo, Socorro, Carlos, José y Federico)	14,91
Familia Mariño (Herederos de Ana González Morris)	29,83
Familia Franco Formoso	18,22
Familia Franco García	11,60
Familia Peña	10,53
Total	100,00

Fuente: Libro de Inventarios y Balances de la Sociedad Mercantil Comanditaria Babé y cía. Vigo, 1929-1952.

Gráfico nº 7: Petróleo distribuído por Babé y cía. en las provincias de Pontevedra y Ourense



Fuente: Elaboración propia sobre datos AHBC, carpeta azul nº 6

153. El Pueblo Gallego, 14/7/1928.
154. El Pueblo Gallego, 6/7/1929.

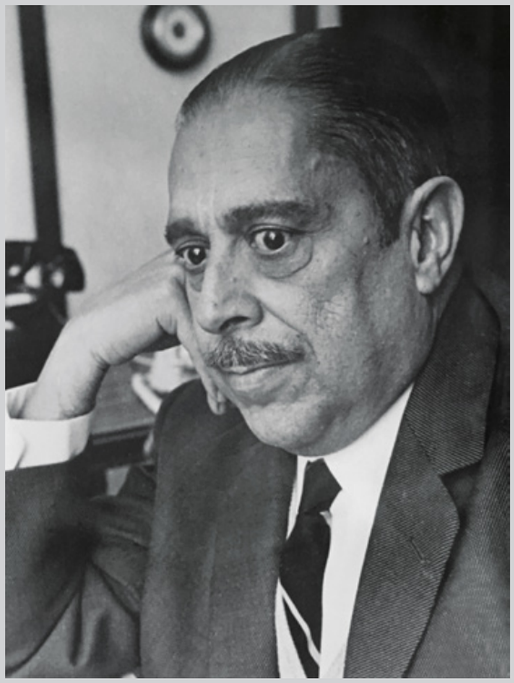
Ramón González-Babé Castro (1905-1984)

Ramón González-Babé Castro nace en Madrid en 1905, siendo uno de los cuatro hijos del médico Julio González Castro y de Evarista Babé Gómez. Estudió Derecho en la Complutense durante los años 1922 a 1927 y vivió en Madrid hasta que en 1931, al fallecimiento de Evaristo Babé Marchori se convirtió en socio gestor de la comanditaria Babé y compañía. Ramón fue el primer miembro de los Babé que estableció su domicilio personal en Vigo, por lo que puede considerarse el fundador de la rama viguesa de la familia. En 1933 se casaría con María del Carmen Ozores Arraiz, que era la hija del jurista y político liberal coruñés José María Ozores de Prado, que había sido también presidente de La Voz de Galicia. Con ella tendría seis hijos: Ramón, Julio, Santiago, María del Carmen, Dolores y Javier.

En los años posteriores a la Guerra Civil, Ramón González Babé, de ideas próximas al carlismo, además de presidir la empresa familiar, tendrá un importante protagonismo en la ciudad, entrando como concejal en la corporación municipal en el año 1940, al lado del alcalde Luis Suárez Llanos y otros industriales como Venancio Albo Ortega, Rafael Portanet o Adolfo Quirós también como concejales. Continuaría como tal durante más de una década, la mayor parte del tiempo como teniente de alcalde, y sería procurador en Cortes durante los años 1943 a 1946 y diputado provincial.

Al frente de Babé y compañía, en una época de escasez y dificultades para todo tipo de suministros relacionados con el mundo del transporte, y en un negocio estrictamente regulado que ofrecía pocas posibilidades de crecimiento orgánico, Ramón González-Babé, se enfrentaría con éxito a las tendencias disgregadoras típicas de cualquier tercera generación de una empresa familiar. Fue mérito suyo el conseguir la concentración del capital, primero en los dos grupos familiares que por aquel entonces componían la familia Babé, liquidando las partes del resto de los descendientes de las familias fundadoras, y en una segunda etapa en la de los González-Babé, lo que alejó a la compañía de la situación próxima a la disolución en la que llegó a estar a finales de los años 1940.

Aunque desde 1958 iría cediendo la gerencia de la empresa a su hijo Ramón González-Babé Ozores, todavía prestaría importantes servicios a la empresa familiar. En efecto, fue él quien impulsó el traslado de Babé y compañía desde las instalaciones que ocupaba en Canceleiro a las actuales de Lodosa (Vilar de Infesta), un traslado que se realiza en 1972 y que venía a resolver los graves problemas de congestión del tráfico a los que se enfrentaba la empresa en unos locales que la expansión urbanística de Vigo había situado prácticamente en el centro de la ciudad.



Ramón González-Babé Castro (1905-1984).

Al fallecimiento de Evaristo Babé Marchori, cuyos hijos -los Babé Delgado- eran todavía menores de edad, el Consejo de Babé y compañía elegiría como sucesor a Ramón González Babé Castro. El nuevo socio colectivo gestor era uno de los hijos de Evarista Babé Gómez, hija a su vez de Evaristo Babé y Gely y su primera esposa, Dolores Gómez. Evarista Babé había fallecido joven, casada con el médico madrileño Julio González Castro, y había dejado 4 hijos: Dolores, Ramón, Federico y Carmen González Babé. Ramón, que era el mayor de los hijos de Evarista, tenía, como la mayor parte de la familia, su domicilio en Madrid. Pero a diferencia de sus antecesores, Ramón decidiría trasladarse y fijar su residencia en Vigo, de forma que fue el primer miembro de la familia Babé que realmente se afincó en la ciudad olívica[155]. Ramón González-Babé Castro había nacido en Madrid en el año 1905, había estudiado Derecho en la Universidad Complutense y en el momento de situarse al frente de la sociedad familiar tenía solo 26 años[156].

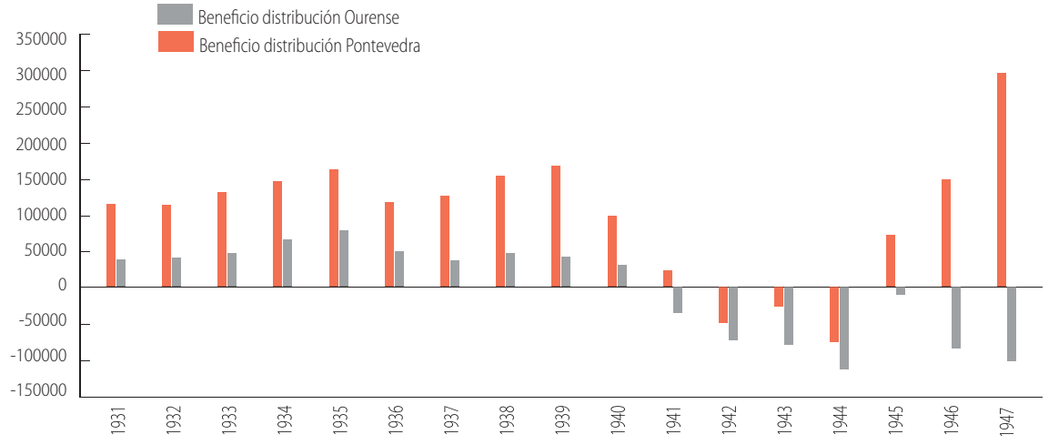
Fue, por lo tanto, Ramón González-Babé Castro, con la colaboración de Luis de Arana, el encargado de iniciar la nueva etapa de la histórica empresa familiar. Y se trataba de un periodo convulso y difícil, que se vería jalonado por una Guerra Civil y por veinte años de autarquía económica y dictadura política que, lógicamente, ejercerían una fortísima influencia en un negocio, el de la distribución de hidrocarburos, dependiente de un monopolio público como era la Campsa.

La marcha de un negocio de distribución en un sector regulado como era este y sometido a monopolio dependería en los años siguientes de tres factores principales: la evolución del consumo de derivados del petróleo, el forfait recibido de Campsa y los costes de almacenamiento y distribución propios. Independientes los dos primeros de la actuación de Babé y cía, la empresa viguesa tenía que prestar atención a sus propios costes para maximizar beneficios.



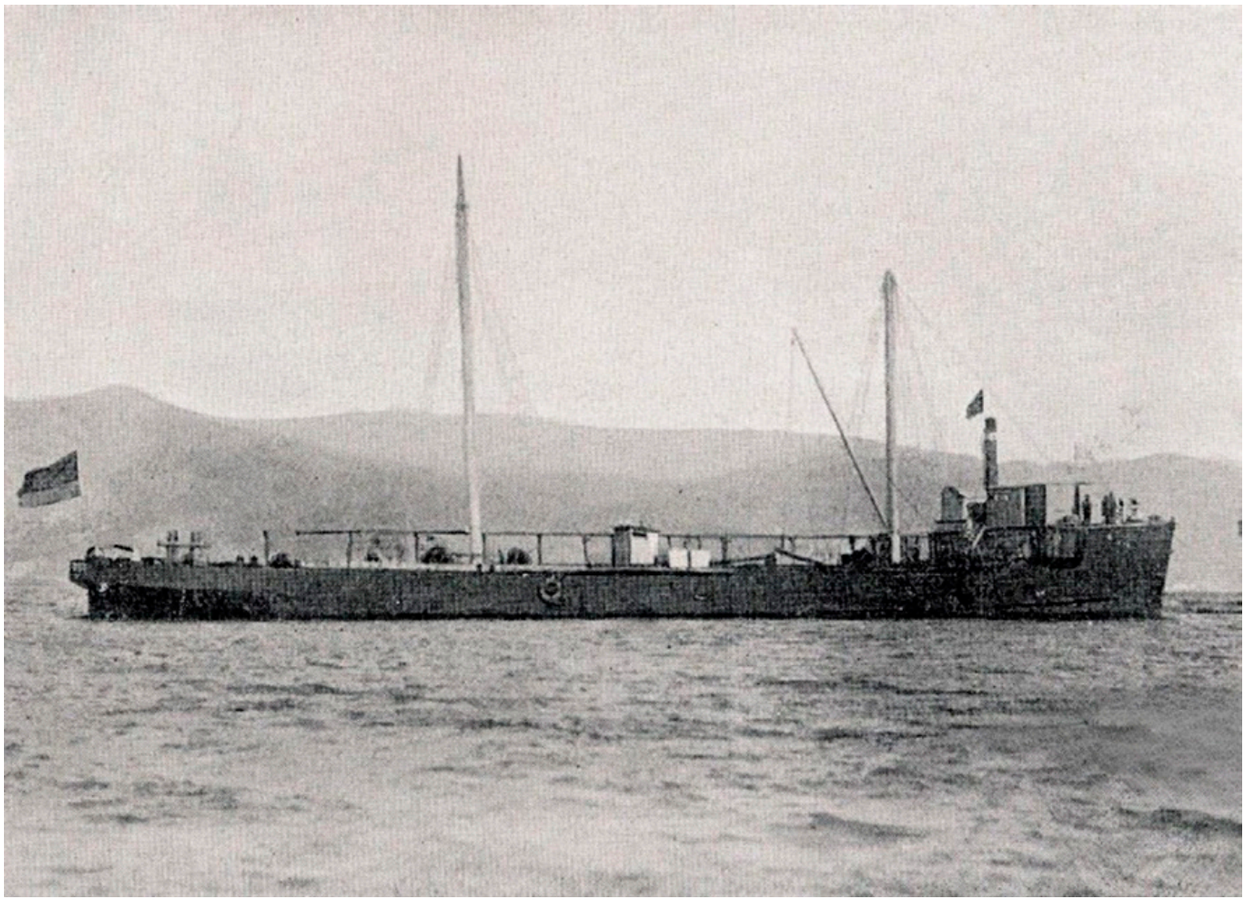
Foto familiar en la finca Villa Babé de Vilaboa (A Coruña). El adulto es Luis Arana, amigo de la familia y director técnico de Babé y cia. entre 1912 y 1948. Los niños son, de izquierda a derecha: Ramón González-Babé Ozores, Jaime Serrano González-Babé, Joaquín Serrano González-Babé , Yago González-Babé Ozores, Fernando González del Castillo González-Babé, Mercedes González-Babé Pita, Julio González-Babé Ozores y José María Serrano González-Babé. Delante María del Carmen González-Babé Ozores

Gráfico nº 8 - Beneficio de explotación de Babé y cía. en Pontevedra y Ourense



Fuente: Elaboración propia sobre datos de AHBC, carpeta Babe Histórico 2C

155. "El año 1931, en el mes de septiembre, se hizo cargo de la gerencia de Babé y compañía, Don Ramón González Babé, el que, rompiendo la tradición familiar de llevar la gerencia de la sociedad desde Madrid, y sin obligación ninguna, ya que la escritura social determina que el gerente puede vivir donde le plazca, trasladó su residencia a Vigo" , "Memoria complementaria de otras anteriores, en AHBC, carpeta azul 1c. Documentos Ramón González-Babé.".
156. "aquí encontró más que un colaborador y un amigo, un padre, D. Luis de Arana Garamendi", idem.



Gabarra/Pontón Texaco 2. (Vida Marítima)

Y dentro de aquellos los principales eran los laborales, los ligados al propio transporte, y los de carga y descarga.

La evolución de la distribución de gasolina y otros derivados del petróleo en el área de servicio de Babé y cia se mantuvo relativamente estable durante toda la década de 1930, incluso durante los años de la Guerra Civil (Gráfico nº 7) . Esto confirma algo que han señalado ya algunos autores, y es que en la parte de España controlada por el ejército de Franco la disponibilidad de combustibles líquidos no sufrió una reducción demasiado significativa, gracias a que durante toda la guerra algunas empresas norteamericanas, especialmente Texaco, mantuvieron el suministro con toda la normalidad que era posible en aquellas circunstancias[157]. El margen de explotación creció durante la Segunda República, y solo se redujo ligeramente durante la primera parte de la Guerra Civil, mientras la nueva Campsa del bando sublevado no reorganizaba la distribución y mientras la propia empresa viguesa se adaptaba a la situación creada por la requisa para el frente de algunos de sus camiones; pero, en todo caso, los dos años finales de la Guerra presenciaron la recuperación tanto de las cantidades distribuidas como del beneficio de explotación (Gráfico nº 8).

Lo que sí que no pudo hacer Babé y cía. durante, la Guerra Civil fue participar en el enorme movimiento de derivados del petróleo que se desarrolló en Vigo durante su transcurso. Porque Vigo y A Coruña fueron los puertos de entrada durante la primera mitad de la contienda de la inmensa mayor parte de los envíos que la Texaco hizo para suministro de los sublevados. La empresa norteamericana, en la que William Brewster, un viejo conocido de Evaristo Babé, tuvo en estos años una importante responsabilidad, estableció un puente marítimo entre Port Arthur y Vigo y A Coruña desde noviembre de 1936 por el que circularían los envíos[158]. Los tanques zarparían desde el puerto citado con destinos a diversos puertos europeos, como por ejemplo el de Amberes, recibiendo un par de días más tarde por radio la orden de cambio de destino hacia algún puerto español. Un periodista norteamericano escribía en diciembre de 1937 que, si la Maritime Commission "husmeara un poco en los muelles de Port Arthur, descubriría que extraño era el número de tanques que partían para algún inocuo puerto europeo, pero que casi invariablemente atracaban en los muelles de Vigo, España, con todas las manos recibiendo una atractiva propina de 50 dólares"[159].

Los puertos gallegos estaban alejados de las principales zonas de combate y por ello fueron elegidos para aquel objeto, aunque a medida que las tropas de Franco iban ampliando su dominio del Cantábrico pasaron otros puertos a participar en la recepción del combustible norteamericano. Fueron Campsa y la Intendencia Militar directamente los que recibieron y expidieron por ferrocarril aquel combustible hacia el resto del territorio ocupado por los insurrectos y especialmente hacia el frente, de forma que Babé y cía. quedaría excluido del negocio que podría haber generado el transporte.

Curiosamente, y este fue también uno de los factores explicativos de una tal relativa estabilidad, Campsa mantuvo durante la mayor parte del período republicano y luego a lo largo de la Guerra Civil el forfait establecido para sus distribuidores. El contrato, cuyo cumplimiento comenzaba en 1º de enero de 1931, establecía un canon de 35 pesetas por cada tonelada o mil litros transportados para la provincia de Pontevedra y 40 para la de Ourense, una comisión que había sido considerada en su momento como favorable por Babé y cía. Esta cifra se reduciría en 1933 a 32,5 y 37,50 respectivamente[160], un nivel solamente un poco inferior, que se mantendría invariable hasta 1941.

Los problemas para Babé y compañía, como para todos los distribuidores de Campsa comenzarían en realidad poco después del final de la Guerra Civil, con el comienzo de la segunda conflagración mundial. Tres fueron los factores que afectaron muy negativamente al negocio del petróleo en España durante los años cuarenta: uno general, como fue el derrumbamiento de los suministros internacionales de petróleo; otros dos, más específicos para el sector de las compañías distribuidoras de Campsa, fueron la escasez de materiales y recambios derivada de la guerra y la drástica reducción del forfait de distribución establecido por la Compañía Arrendataria. Veámoslos brevemente.

Para los países aliados el petróleo fue durante la Segunda Guerra Mundial una importante arma de guerra económica[161]. Puesto que las potencias del Eje tenían una dotación de este hidrocarburo enormemente inferior a la suya, el bloqueo de los suministros de petróleo a Alemania fue para Inglaterra desde su entrada en guerra un objetivo central. Pero evitar que el petróleo de Norteamérica, que era la principal fuente de suministro europea en aquel momento, llegara a Alemania significaba también el bloqueo de las ventas a todos aquellos países neutrales que pudieran reexportarlo hacia los países enemigos. Y España era uno de ellos. Gabriel Tortella ha señalado tres fases en los efectos del bloqueo aliado sobre el abastecimiento de petróleo en la España de la primera mitad de los cuarenta[162]. La primera de ellas, desde el estallido de la guerra hasta la ocupación de Francia en junio de 1940; durante estos primeros meses, los aliados no se preocuparon de impedir las ventas de petróleo a España, puesto que esta última ni estaba en condiciones de entrar en guerra ni existían para ella posibilidades reales de revender el petróleo recibido a Alemania, ya que en medio se encontraba la Francia aliada. Durante esta primera fase, no hubo pues, dificultades de suministro.

Las dificultades de abastecimiento de petróleo para España comenzarían con la ocupación alemana de Francia

157. Tortella, Ballesteros y Díaz Fernández (2003); Martínez Molinos (2008).
158. Martínez Molinos (2008), págs. 675-684.
159. Washington Times, 3/12/1937.
160. Carta de Arana a Evaristo Babé Marchori de 12/1/1931.
161. Caruana y Rockoff (2007).
162. Tortella et al. (2003).

y la capitulación de junio de 1940. En esta segunda fase, los alemanes estaban en la frontera pirenaica, por lo que en caso de que España tuviera disponibilidades de crudo, a los aliados les resultaría imposible evitar su venta a Alemania. De esta forma, y a partir de junio de 1940, Inglaterra primero y Estados Unidos poco más tarde, desplegarían todas sus armas para evitar estas posibles ventas, limitando las suyas a España. Si de hecho no se suprimieron totalmente, fue porque la estrategia aliada se debatía entre la necesidad de restringir los envíos para evitar las reexportaciones y el no poder suprimirlos totalmente, no fuera a ser que al tensar mucho la cuerda España decidiera entrar en guerra. Los mecanismos utilizados por los aliados para mantener en niveles bajos las existencias de petróleo en España fueron principalmente las restricciones al comercio marítimo con destino a puertos españoles, a cuyo efecto utilizaron como herramienta la denegación de los certificados de navegación (navicerts) para los buques petroleros, lo que aumentaba el riesgo de ataques por parte de sus marinas y desincentivaba el transporte. Igualmente, emplearon el establecimiento de listas negras de buques, la negativa a las solicitudes de operar en puertos aliados, y otras diversas, amén de las propiamente militares. El resultado de tales medidas fue una fuerte reducción de las cantidades de petróleo entradas en los puertos españoles, que culminaría en los primeros meses de 1944 con su embargo total por parte anglonorteamericana, en represalia por las reiteradas evasivas del régimen a prohibir de forma efectiva las exportaciones de wolframio a Alemania. La situación de escasez obligó a tomar medidas de racionamiento de los carburantes ya en junio de 1940, que se irían agravando durante los meses siguientes, generando el consiguiente descontento.

Asfixiado el Gobierno español por el embargo del petróleo, terminaría por aceptar a finales de abril de 1944 la mayor parte de las condiciones impuestas por los aliados en lo relativo al comercio de wolframio, levantándose así poco a poco los controles establecidos para las ventas de petróleo a España. Reanudáronse estas en junio de 1945, aunque en todo caso, las llegadas no fueran suficientes como para poder suspender el racionamiento, algo por lo que habría que esperar todavía un año.

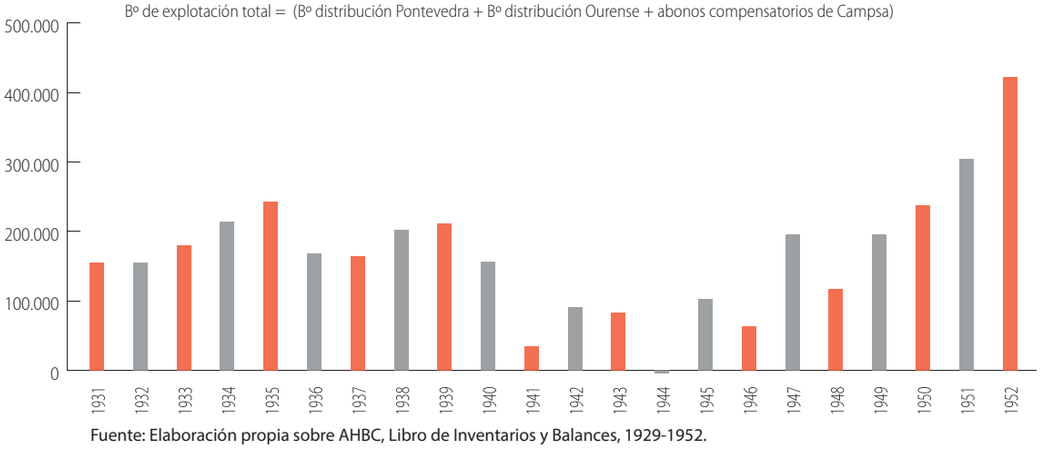
Tal y como se puede ver en el Gráfico nº7, la evolución de las cantidades distribuidas por Babé y cía. se corresponde exactamente con las tres fases indicadas. Unos 1939 y 1940, con una distribución superior incluso a la de la época republicana, con una fortísima caída en los tres años siguientes hasta alcanzar mínimos históricos, y, finalmente, con una fuerte recuperación al final de la conflagración mundial.

Pero si las cantidades de gasolina y otros productos petrolíferos se reduce drásticamente durante la primera mitad de los años cuarenta, la situación desde el punto de vista de los resultados de la empresa se ve agravada por los otros dos factores que citábamos más arriba como más específicos del segmento de la distribución. El primero de ellos sería la enorme dificultad para la reparación y renovación del parque de camiones, que tras la requisa de una parte de ellos durante la Guerra Civil habían sido devueltos en pésimas condiciones de conservación, así como para conseguir recambios y materiales en plena Guerra Mundial. Estas dificultades de renovación obligaron a usar material de transporte ineficiente, lo que elevaría los costes, y forzó a Babé y cía en ocasiones a alquilar camiones de otras empresas para cumplir sus compromisos de suministro. Igualmente, la situación obligaría a Babé y cía. a adquirir 6 camiones nuevos entre 1940 y 1943, lo que en aquellas circunstancias representaba un importante esfuerzo económico que tendría que financiar con endeudamiento.

Finalmente, el último factor negativo durante estos años fue la decisión de Campsa de sacar a concurso en el año 1940 los servicios de transporte y distribución para los años siguientes[163], sin conceder ningún tipo de prelación a los concesionarios históricos. Babé y cía. habían acudido a la subasta manteniendo los forfaits anteriores a ella y ante la falta de competencia se habían vuelto a adjudicar el contrato. Pero el hecho de que en otras provincias

Gráfico nº 9 - Beneficio de explotación total de Babé y cía.

Bº de explotación total = (Bº distribución Pontevedra + Bº distribución Ourense + abonos compensatorios de Campsa)



Fuente: Elaboración propia sobre AHBC, Libro de Inventarios y Balances, 1929-1952.

163. Campsa, Actas Consejo de Administración, 26/3/1940, pág. 2.



Calle de Policarpo Sanz, Vigo, en 1952. Editorial Balmes.

como Vizcaya se hubieran producido reducciones significativas animó a Campsa a forzar la negociación de una reducción a todos los distribuidores[164]. El resultado para la empresa viguesa fue que a partir de enero del año siguiente el forfait se redujo de 32,5 a 22 pesetas por cada 1.000 litros cuando se realizara desde la factoría de Vigo hacia los puntos de recepción situados en la provincia de Pontevedra y de 37,5 a 30,5 cuando fuera hacia la de Ourense[165]. Esto representaba una fortísima caída en los ingresos, precisamente en un momento de contracción de las cantidades distribuidas y de dificultades en la obtención de recambios y neumáticos, lo que condujo al derrumbamiento de los márgenes de explotación, tal como se puede ver en el gráfico nº 9, que llegaron a resultar negativos en el año 1944. Para poder compensar, aunque fuera muy parcialmente, el saldo negativo de la cuenta de explotación del negocio principal, Babé y compañía tuvo durante estos años que llevar a cabo "transportes ajenos", lo que es decir, trabajar como contratistas en esta actividad para empresas de otros sectores[166]. Ello, junto a los denominados "abonos compensatorios" que proporcionó Campsa por problemas de actividad imputables a ella, permitieron amortiguar en cierta medida la caída del margen, evitando el colapso de la empresa viguesa.

La reducción de los forfaits de Campsa unida a las vicisitudes de la guerra mundial, afectó a todos los distribuidores españoles, y provocó fuertes cambios en el sector. En A Coruña, por ejemplo, Mesa, Marchesi y cía., la antigua refinadora, que se había mantenido también como distribuidora tras la instauración del monopolio, quedó completamente descapitalizada, lo que propició la toma de su control por uno de sus accionistas, José Pan de Soraluce, un diplomático que había sido subsecretario de Economía Nacional en las postrimerías de la Monarquía y que ocupaba ahora importantes posiciones en el de Industria. José Luis Abrisqueta, presidente de Viuda de Londaiz y Sobrinos de L. Mercader, otra de las históricas del grupo español de la Sociedad de Compras y Fletamentos, se vio forzado a vender solares de propiedad familiar en Madrid para inyectar capital y mantener a flote la empresa guipuzcoana[167]. Finalmente, Campsa aceptaría en 1946, tras repetidas protestas y presiones de los distribuidores, modificar el sistema, pasando a establecer un sistema más complejo que contemplaba, por una parte, una retribución fija en función del número de camiones utilizados, complementada con una partida destinada a amortizaciones; por otra parte, una retribución variable en función de tres indicadores: las cantidades transportadas, los kilómetros recorridos y el número de viajes realizados[168]. A partir de entonces se mantendría en lo básico este sistema, sometido solo a ligeras modificaciones.

Como empresa familiar que había alcanzado ya la tercera generación, Babé y compañía se enfrentaba en los años cuarenta con el problema de un accionariado numeroso[169]: Las dos ramas de la familia Babé, los Babé Delgado y los González Babé; los descendientes de Vicente Peña; los de Mariano González; y, finalmente, las dos ramas de la familia Franco, los Franco Formoso y los Franco García. Si en su día todas estas familias habían mantenido una relación muy próxima, no tenían ahora otro vínculo que el de la percepción de los dividendos y otros beneficios procedentes

164. "Antecedentes de la situación actual de Babé y cía, S. en Comandita, mayo 1955.
165. Cartas de Ramón González Babé a Campsa, año 1944, en AHBC, carpeta Babé Histórico, 1.C.
166. Con el comienzo de la construcción de los grandes embalses de los ríos Miño y Sil en los años siguientes, una parte de los " transportes ajenos" serían para los trabajos de aquellos que estaba ejecutando Dragados y Construcciones.
167. Memoria complementaria de otras anteriores, pág. 4, en AHBC, carpeta azul 1c. Documentos de Ramón González-Babé
168. AHBC, Contrato de distribución y transportes firmado en 25/1/1946.
169. Se trataba de las cuatro familias que habían quedado en la compañía tras la separación en 1904 de Juan Castro y Manuel López



Gasolinera de la Plaza de América en As Travesas Vigo (1958) (Arquivo Deputación de Pontevedra).

de la empresa. Y esto tenía particular trascendencia porque en Babé y cía., como en la mayor parte de las empresas familiares de la época, existía una evanescente separación entre lo que era el patrimonio de la empresa y el patrimonio de las familias socias. De hecho, aquella asumía muchos de los gastos de estas, lo que fácilmente podía ocasionar sensación de trato desigual entre las familias o falta de una transparencia que evidentemente era imposible de conseguir.

Como tres de las cuatro familias vivían fuera de Vigo, la administración de la empresa se había mantenido en manos de Ramón González-Babé, que era el único con residencia en la Ciudad Olívica, y que había asumido la función empresarial, como socio colectivo de la comanditaria. Y este mantenimiento de la administración en manos de esta rama familiar había ido progresivamente generando cada vez mayores susceptibilidades y desconfianzas en los sucesores de los demás fundadores. En situaciones florecientes como las anteriores al final de la Guerra Civil, en las que la empresa generaba recursos para todos, estas susceptibilidades quedaban aplacadas por el bálsamo del reparto de dividendos y otros pagos diversos; pero en épocas menos boyantes como eran los años cuarenta empezaron a generarse reclamaciones y controversias, de forma que a finales de aquella década la situación interna era difícil.

Este fue el motivo por el que en una Junta General de Accionistas celebrada el día 8 de agosto de 1949, y después de un amplio proceso de negociación durante el cual se había barajado incluso la disolución de la sociedad, los descendientes de las cuatro familias fundadoras llegaron a un acuerdo que debería permitir una importante reestructuración en el accionariado de la empresa: las dos ramas de la familia Babé, los González Babé y los Babé Delgado, lo que es decir los descendientes de los dos matrimonios de Evaristo Babé y Gely, comprarían las partes que en la empresa tenían los miembros de las otras tres



Gasolinera en la calle Pontevedra de Vigo. Arquivo Pacheco.

familias. Ramón González Babé debería comprar en primer lugar la participación de la familia González Morris, y a continuación y de forma conjunta las dos ramas de los Babé comprarían las de las familias Peña y Franco en la cantidad de 850.000 pesetas[170]. A este efecto, hubo que recurrir al crédito de la Caja de Ahorros de Vigo, del Banco Pastor y, en lo que era ya tradición, de algunos de los empleados de cuello blanco de la propia empresa por un importe total de 850.000 pesetas[171], una cifra elevada en una sociedad que seguía manteniendo desde 1929 su capital en las 300.000. Al final de esta primera etapa de reestructuración del accionariado quedaban los González Babé con un 47,80% del capital y los Babé Delgado con un 52,20%.

Pero al poco tiempo volvieron los problemas y los Babé Delgado se mostraron muy críticos con la administración de la empresa durante todo el período posterior a la Guerra Civil. Las críticas de esta última rama de la familia condujeron a un nuevo conflicto que se resolvería con un acuerdo de venta celebrado en 1952 y protocolizado tres años más tarde por el que los Babé Delgado venderían a los González-Babé su parte, quedando estos últimos, los únicos verdaderamente afincados en Vigo, como propietarios del 100% de Babé y cía. Sería entonces, con una situación accionarial más simple y de fácil manejo, cuando Ramón González-Babé Castro buscaría la colaboración del perito mercantil vigués Andrés Martínez Morás y poco más tarde, en 1958, daría las primeras competencias para participar en la gestión de la empresa a su hijo Ramón González-Babé Ozores[172].

170. Aclaraciones a la escritura de compromiso. 1949, AHBC, carpeta azul 1c. Documentos de Ramón González-Babé.
171. AHBC, carpeta azul 1c. Documentos de Ramón González-Babé.
172. RMP, libro 47, fol. 54.



Surtidor de gasolina en la calle Colón, Vigo. Roisin. c. 1960. (Colección Seoane-Prado).

1958-1981 : Alimentando la motorización de Galicia

Los últimos años cincuenta, en los que Ramón González-Babé Ozores se incorpora a la gestión de la empresa, estaban siendo el eje de un cambio de tendencia importantísimo en la historia económica y social de la España contemporánea. Son los años en los que el régimen político comienza una tímida apertura al exterior que será decisiva para el posterior crecimiento económico de los años sesenta. Y la década de los sesenta fue precisamente en España la gran década de la motorización en España. Aunque todavía en un contexto de fuertes aranceles a la importación de automóviles, la existencia en España de varias e importantes fábricas de coches como eran Seat, Renault o Citroën permitían por primera vez a los españoles hacerse con el Seiscientos, el R-4, el Authi, o el 2 CV de sus sueños, e incluso para los mejor situados, con el Seat 1500 o el admirado Dodge Dart[173]. En el ámbito de la fabricación de camiones es la época de oro de los Pegasos o los Barreiros Diesel, también de producción nacional[174]. Y, finalmente, es la época en la que se produce la tractorización de la agricultura, aunque aquí la importación tendría un peso más relevante en la configuración del mercado español[175]. En definitiva, la motorización de la sociedad española que se produce en los años sesenta representa un crecimiento del consumo de combustibles más rápido que en ningún momento anterior y esto se traducía en un mayor movimiento para sus transportistas, como era el caso de Babé y cía.

Los nuevos gestores de la empresa se enfrentaban ahora a una situación nueva. Un fuerte aumento de la distribución, que representaba una excelente oportunidad para la mejora de los resultados, especialmente porque ahora, con el crecimiento de la producción nacional de camiones y la relativa apertura comercial que se produce a partir del arancel de 1961, era menos difícil adquirir nuevas y más eficientes unidades de transporte. El problema era el punto de partida, un parque de camiones mayoritariamente obsoleto y con una reducida capacidad de carga. En el primero de estos sentidos, el de Babé y compañía tenía a finales de 1958 una media de antigüedad en la empresa situada en torno a los diez años, pero si consideramos que algunos de ellos habían sido adquiridos de segunda mano, la media de edad real del parque era todavía mayor. Esto implicaba un elevado consumo de combustible, así como un desproporcionado gasto en cubiertas, recambios y reparaciones. En lo relativo a la capacidad de carga, las aproximadamente 5 toneladas por camión resultaban poco adecuadas para aprovechar el previsible aumento de la distribución en el contexto de la remuneración que figuraba en el contrato con Campsa. Los salarios de conductores y mecánicos no variaban con el tamaño del camión, mientras que las cantidades percibidas de Campsa sí que lo hacían,

Cuadro nº 19: Parque de camiones de Babé y compañía a finales de 1958

Número	Matrícula	Marca	Carga en (Tm)	Antigüedad (años)
4	OR-1571	Dodge Packard	5	24
9	PO-4877	Dodge	5	22
20	PO-5359	Dodge Packard	3	23
31	PO-6448	Dodge	6	11
32	PO-6453	Dodge	6	11
33	PO-6483	Dodge	3	9
34	M-71161	Dodge	5	11
35	PO-6432	Reo-motor Barreiros	5	8
36	PO-6877	Dodge	3,5	8
37	PO-6953	G.M.C.	5	7
38	PO-7608	Ford	5	4
39	PO-7584	Pegaso	8	4
40	PO-8952	Magirus	5	2
41	M-57329	Chevrolet	3	2
42	PO-13171	Pegaso	6	1
Promedio de capacidad de carga y antigüedad			4,9	9,8

Fuente: Elaboración propias sobre AHBC, Libros de Inventarios y Balances.

173. Catalán (2000); García Ruiz y Santos Redondo (2001).
174. García Ruiz (2001).
175. Esperante (2023).



Vista aérea de Guixar y La Guía. Depósito de combustible en las instalaciones de Babé y cía. (1967) Archivo Factorías Vulcano.

puesto que camiones mayores permitían una mayor distribución de combustible. De esta forma existían unas importantes economías de escala en el transporte que solo se aprovecharían en caso de sustituir los camiones existentes a finales de los años cincuenta por unidades de mayor tamaño.

Babé y compañía encararía la renovación de su parque en paralelo a la liberalización económica del país y el crecimiento económico de los sesenta, dentro de las restricciones de una estructura financiera caracterizada por la limitación de los recursos propios, y especialmente de su capital, que continuaba siendo el mismo de treinta años atrás, en el momento de su transformación en sociedad comanditaria: 300.000 pesetas. Y lo haría en dos fases. En un primer momento, entre 1958 y 1963, la empresa que dirigía Ramón González-Babé se plantearía un objetivo relativamente modesto, el de reducir averías y sobre todo la factura del combustible. A tal efecto emprendería un plan de sustitución de los motores originales de los camiones más antiguos, todos ellos a gasolina, por motores nuevos Barreiros Diesel. La empresa viguesa instalaría el primero en el año 1958 en un antiguo camión marca Reo, un vehículo americano habitual en usos militares que habían adquirido de segunda mano en 1950; a partir de ahí y entre 1958 y 1963, Babé y cía. instalaría en sus camiones nada menos que 13 motores Barreiros, mayoritariamente del tipo EB-6. El EB-6 era el segundo modelo de fabricación propia que desarrolló el industrial orensano -el primero había sido el EB-2 en 1953- y había sido diseñado para su inclusión en los camiones de la marca GMC, que habían llegado a España en el marco de los acuerdos hispanos norteamericanos, cuyos motores de gasolina no admitían su transformación en Diesel.[176] Uno de ellos había sido adquirido precisamente por Babé y compañía.

A esta primera fase de la modernización de la flota de camiones de Babé y compañía la podríamos denominar

Gráfico nº 10 Evolución del inmovilizado de Babé y cía., 1958-1970



Fuente: Elaboración propia sobre AHBC, Libro de Inventarios y Balances, 1958-1970



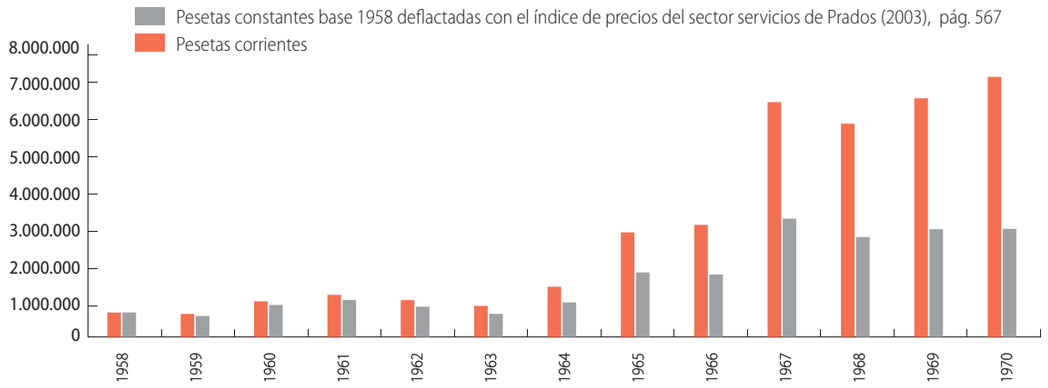
Vista de las instalaciones de Babé y cía. en Vilar de Infesta en los años 70.

176. Gimeno y Roca (1997), págs. 24-27



Gasolinera en la Plaza de España de Vigo propiedad de Rafael Portanet (1970) Paisajes Españoles.

Gráfico nº 11 Evolución del beneficio de explotación de Babé y cía., 1958-1970



Fuente: Elaboración propia sobre datos de AHBC, Libros de Inventarios y Balances.

como de "barreirización", porque de los 15 camiones con los que en 1958 contaba la empresa se le instalaron los nuevos motores Diesel, nada menos que a 10; los únicos que quedaron al margen de la barreirización lo fueron porque se vendieron en ese período o porque acababan de incorporarse a la empresa y su antigüedad era inferior a dos años. Esta intensiva adopción de los motores Barreiros, que, por otra parte, no es excepcional en la época, puede presumirse que se relaciona con el temprano conocimiento que en la empresa viguesa deberían haber tenido de la actividad del empresario orensano. Y es que disponiendo Babé y cía. de garaje y taller en Ourense para el servicio de la distribución de hidrocarburos en la provincia, es de presumir que tendrían conocimiento de las transformaciones de motores de gasolina en Diesel que realizaba Barreiros en la ciudad del Miño, antes de que este se trasladase a Villaverde (Madrid), donde establecería la enorme factoría en la que se fabricarían no solo los motores y camiones Barreiros sino también el mítico Dodge Dart[177].

Pero el aumento del consumo de combustible para automoción y para industria durante los sesenta desborda las previsiones iniciales y, a partir de 1965, Babé y cía. se ve obligada no solo a sustituir los motores, sino también a ampliar su flota de camiones, adquiriendo ahora unidades nuevas. De la amplitud del crecimiento de la flota de la empresa viguesa que se inicia entonces, puede dar idea el hecho de que los 19 camiones del final de 1963 se han convertido en 53 en 1976, y que de estos últimos sólo dos formaban parte en la primera fecha del activo de la empresa. Babé y compañía ha comprado a lo largo de estos 13 años 51 camiones nuevos y ha ido vendiendo o simplemente dejando de utilizar los antiguos. Ha habido pues, una completa renovación de la flota y una fuerte ampliación de su volumen, que se ha concentrado durante los años 1965 a 1968, como demuestra el gráfico de evolución del inmovilizado (Gráfico nº 10). Aunque en la etapa anterior, la previa al primero de los años citados, aquella primera modernización que había afectado a los motores se había hecho de la mano de la empresa de Eduardo Barreiros, en esta segunda etapa, la de la ampliación de la flota, Babé y cía. no optaría por la compra de los vehículos de la marca del industrial orensano, sino por los populares Pegaso, fabricados por la empresa pública ENASA y distribuidos en Vigo por Galicia de Automoción, S.A. (Galasa). De aquellos 51 camiones nuevos adquiridos entre 1954 y 1976, más de las dos terceras partes fueron Pegasos[178].

El manejo de una flota de transporte creciente implicaría, como era de esperar, un aumento de la plantilla de la empresa, que más que se duplicaría entre los años finales de la Autarquía y la crisis de los setenta. El número de trabajadores de la empresa viguesa se había mantenido relativamente estable, en torno a unos veinte, desde el final de la Guerra Civil hasta 1958. Con ligeras variantes, el personal de Babé y compañía estaba constituido en aquellos años por una primera categoría de entre tres y cinco conductores-mecánicos, que percibían los mayores salarios; por unos seis o siete denominados simplemente como conductores y por otro tanto de conductores ayudantes. A su lado había siempre un capataz, un carpintero y un electricista, así como un par de peones, que eran evidentemente los menos remunerados. Esta estructura laboral se ampliaría notablemente durante los años del desarrollismo, sobre todo con la contratación de un amplio grupo de nuevos conductores que deberían hacerse cargo de los vehículos adquiridos por aquellos años. Con las nuevas incorporaciones la empresa sobrepasaba ya en 1972 el medio centenar de trabajadores y los 75 cuatro años más tarde[179].

El crecimiento del parque de camiones que se produce en la segunda mitad de los sesenta dejaría pequeñas

177. García Ruiz y Santos Redondo (2001); Thomas (2007).
178. Libro de Inventarios y Balances, varias fechas.
179. Servicio Sindical de Estadística, Directorio de empresas con más de 50 productores, Madrid, 1972, vol. 2, págs. 333 y 1976, pág. 506.

Ramón González-Babé Ozores (1935-2002)

El mayor de los hijos de Ramón González-Babé Castro y María del Carmen Ozores estudió en el colegio Jesuíta vigués de Bellavista, marchando posteriormente a estudiar la carrera militar en la Academia Militar de Zaragoza. La enfermedad de su padre le obligó a regresar a Vigo antes de terminar sus estudios para trabajar a su lado en la empresa familiar. En 1966 se casaría con Amparo Iglesias Berenguer, de cuyo matrimonio nacerían cuatro hijos: Ramón, María, Federico y Ana.

A diferencia de sus hermanos, Santiago, Julio y Javier, que tuvieron en la investigación y el ejercicio de la Medicina su ocupación principal, Ramón González-Babé Ozores se volcaría desde muy joven en la gestión de la empresa familiar en la que entraría a trabajar en 1958. Primero como director general, y a partir del fallecimiento de su padre como presidente, tendría que enfrentarse a situaciones de una gran dificultad, la más grave sin duda la ocasionada por el fin del monopolio de petróleos en España y la transición a la competencia, una situación en la que pocos apostaban por la supervivencia de la compañía viguesa.

Ramón fue también en el ámbito empresarial presidente del Consejo de Administración del Centro Médico Gallego, S.A. , la sociedad que se hizo cargo, impulsó y gestionó la clínica viguesa de Nuestra Señora de Fátima, que había fundado años antes el doctor Troncoso y en la que sus hermanos Julio y Javier desarrollaron su trabajo asistencial. Fue presidente también de Cisternas de Galicia (Cigasa) y mantuvo participaciones en otras empresas de diversos sectores como Tons, Granitos Ibéricos, Abrasivos Mapelli o Autoservicios Galicia.

Con una importante presencia en la vida económica y social de la ciudad, Ramón fue presidente del Club de Campo y vocal del Consejo de Administración de la Caja de Ahorros Municipal de Vigo.



Ramón González- Babé Ozores (1935-2002).

las antiguas instalaciones de la empresa en el barrio de Canceleiro, unas instalaciones que ahora resultaban estar situadas en el centro de un Vigo que empezaba a tener ya la densidad del tráfico típica de las ciudades de la época desarrollista. Una empresa que había triplicado en poco tiempo su parque móvil no podía continuar en aquellas viejas y céntricas instalaciones, lo que obligaría a buscar un nuevo emplazamiento. A tal efecto, Ramón González-Babé Ozores adquiere en 1970 un amplio terreno de 10.000 m^2 en la carretera de Peinador a Redondela, en la parroquia de Vilar de Infiesta, en el que durante los dos años siguientes levantarán almacenes y oficinas a las que trasladarán su actividad poco más tarde.

El esfuerzo inversor en la modernización de la flota de camiones fue financiado con una combinación de fondos propios y ajenos, en la que las principales partidas responsables de ella fueron tres. Por una parte, los amplios fondos de amortización con los que se fue dotando Babé y compañía merced a la mejora en los beneficios de explotación que se inicia a partir de 1962[180]; por otra, el crédito de los proveedores que en varios casos permitieron aplazar el pago de los camiones adquiridos; y finalmente, el crédito bancario, donde destaca la financiación concedida por la Caja de Ahorros de Pontevedra. El resultado de la modernización de la flota, que se emprendió durante los años 1958 al 1968 y que se concentró como ya hemos dicho en los años 1964-1968, se tradujo de forma muy positiva en los resultados de explotación de la compañía viguesa (gráfico nº11) y consiguió cambiar completamente las perspectivas del negocio.

El crecimiento de la flota en términos de número de unidades continuará hasta aproximadamente 1974, estabilizándose desde entonces. Sin embargo, su capacidad de carga sí que continuaría creciendo durante el quinquenio siguiente, tal como se puede ver en el Gráfico nº 12. Camiones cisterna cada vez mayores permitirían atender la demanda de transporte con unos costes proporcionalmente menores, mejorando así la operativa de la distribución sin necesidad de aumentar el número de unidades. En este sentido, hay que indicar que Babé y compañía fue siempre propietaria de su flota, y solo de modo muy marginal utilizaría durante los años 1980 dos camiones en régimen de alquiler.



Vista de la base logística de Babé y cía. en los años 70.

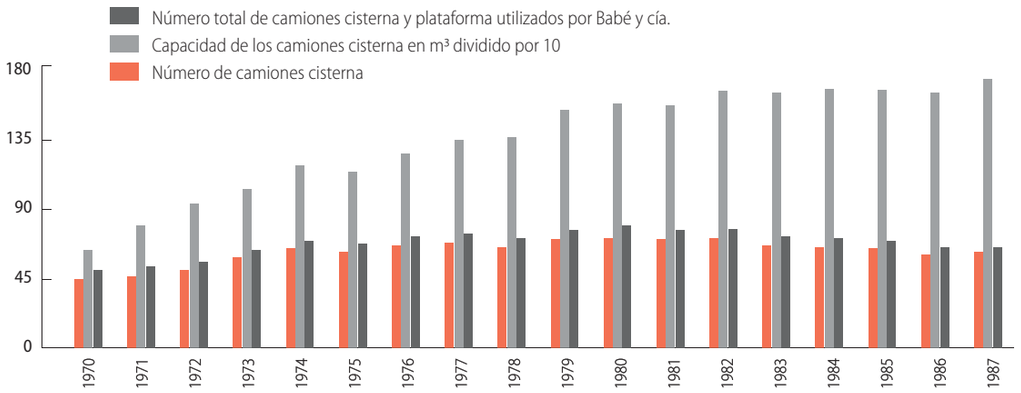
El crecimiento de la capacidad de carga se ralentizaría, sin embargo, a partir de 1979, estabilizándose poco más tarde. Los motivos de esta estabilización probablemente hay que buscarlos en varios factores. El primero de ellos, la previsión de un ajuste en la demanda a consecuencia de la escalada de precios derivada de la crisis del petróleo, que animaría a aplazar decisiones de inversión. En segundo lugar, a la situación de incertidumbre respecto a la renovación del contrato de distribución con Campsa, que terminaba el 30/6/1981, que se presentaba como muy problemática por dos motivos. Un primero, de carácter general, y es que a la altura de los últimos años setenta, una vez restablecida la democracia y con la perspectiva del posible ingreso en la Comunidad Económica Europea, el régimen de monopolio de petróleos establecido en 1927 empezaba a aparecer como escasamente homologable a los existentes en nuestro entorno, lo que anunciaba próximas transformaciones en él. Otro, más inmediato, era el hecho de que la continuidad como distribuidores de Campsa no estaba garantizada, ni siquiera, aunque continuara el monopolio, puesto que el nuevo contrato saldría a concurso público. Pero además de las dudas sobre la posible continuidad del contrato, la primera de las perspectivas, la de la integración europea, exigiría

180. Hay que indicar también que una parte importante de estas dotaciones se realizaron utilizando las ventajas que establecían las leyes de 26/12/1957 y de 4/1/1964 de Reforma del Sistema Tributario, que ofrecían ventajas fiscales a la creación de un denominado Fondo de Previsión de Inversiones, tanto en el sentido de eximir la práctica totalidad de la base imponible del Impuesto de Sociedades para las cantidades detraídas de los beneficios anuales con destino a un tal Fondo como en el de permitir aumentar sin prácticamente limitaciones las cantidades totales destinadas a amortizaciones.



Gasolinera de R. Pérez Rumbao en la calle Progreso de Ourense (1970). (Gentileza de Pérez Rumbao).

Gráfico nº 12: Evolución parque de vehículos de Babé y cía. durante los últimos años del Monopolio de Petróleos



Fuente: Elaboración propia sobre datos de AHBC, Libros de Inventarios y Balances de los años correspondientes

también una homologación en los standards de seguridad en el sector, puesto que en España la única normativa aplicable al transporte por carretera de mercancías peligrosas era la derivada del Reglamento de 1925 sobre establecimientos clasificados en incómodos, insalubres o peligrosos. Hallábase este complementado con un reglamento de 30/11/1961 que permitía la extensión del objeto de la norma desde el "establecimiento" , lo que dificultaba su aplicación a objetos en movimiento., a la "actividad", que sí lo permitía[181]. Serían aquellas necesidades de homologación las que llevarían al legislador a desarrollar a partir de 1979 una consideración específica del transporte de mercancías peligrosas por carretera. La primera de estas normas sería el Real Decreto 1999/1979, que se completaría con otros de 1981 y 1984. Esta normativa exigiría unas inversiones en seguridad y elevaría algunos de los costes de transporte (reducción de jornada, horas extraordinarias), lo que en una situación de incertidumbre sobre la continuidad del contrato de arrendamiento no animaba precisamente la inversión en inmovilizado[182].

Lo que sí haría Babé y compañía por estos años de la segunda crisis del petróleo y de incertidumbre sobre la renovación del contrato sería comenzar a buscar alternativas a la distribución exclusiva de los productos de Campsa, lo que es decir, tratar de ir entablando relaciones de contratación de transportes para otros operadores que estaban empezando a entrar en el sector en España al tiempo que extender su actividad al vecino Portugal. Como esta ampliación de la actividad no cabía dentro de los estrictos límites de exclusividad que marcaba el contrato con Campsa, la empresa viguesa promovería una nueva en el año 1980 bajo la denominación de *Cisternas de Galicia, Sociedad Anónima (Cigasa)*.

En vísperas del concurso de 1981, Babé y cía. disponía de un parque móvil de 74 camiones cisterna y 6 plataformas con una capacidad de carga de algo más de 1.500 metros cúbicos y 55 toneladas respectivamente, distribuidos tal y como se puede ver en el Cuadro nº 20. En Ourense trabajaban 26 empleados, dos de ellos de carácter administrativo y el resto mecánicos conductores, mientras que en Vigo las categorías estaban más diversificadas, incluyendo 1 Jefe de Taller, 7 oficiales de 1ª, dos oficiales administrativas de 2ª, cuatro de 3ª, así como una mayoría de mecánicos conductores y una cúpula que aparece referenciada como de Jefes de Sección Administración, en la que además del propio Ramón González-Babé Ozores aparecen José Luis Díaz González y Francisco Sánchez Vázquez. María Pilar Montes Anllo, Concepción Fariña Rodríguez y María Piedad Chao González desarrollaban labores administrativas, la última como Oficial de 2ª y las dos primeras como Auxiliares. Ellas tres, junto a una empleada que se ocupaba de la limpieza, eran las únicas mujeres en nómina.

En aquel año de 1980, el 70% de los hidrocarburos distribuidos por Babé y cía. lo eran en la provincia de Pontevedra. Si desglosamos por productos, resulta que la proporción en la distribución de fueloil era todavía

Cuadro nº 20: Parque de camiones de Babé y cía. en el año 1980

	Número de unidades		Capacidad en m³ y en Tm	
	Pontevedra	Ourense	Pontevedra	Ourense
Camiones cisterna	49	25	1.103	538
Camiones plataforma	5	1	50	5

Fuente: Campsa. Concurso para la adjudicación de los servicios de distribución y transporte, mayo 1981. Documentación presentada por Babé y cía.

181. Ojeda Marín (1982).
182. Real Decreto 1999/1979, de 29 de junio, por el que se aprueba un nuevo texto del Reglamento Nacional de Transporte de Mercancías Peligrosas por Carretera (TPC) y se dictan normas complementarias al mismo. Real Decreto 1468/1981, de 22 de mayo, sobre normativa de carga y control de la cantidad cargada en el transporte de mercancías peligrosas por carretera.



Vista aérea de las instalaciones de Babé y cía. en Vilar de Infesta (1970). (AHBC).

muy superior, alcanzando el 86%. Esto último era lógico si tenemos en cuenta que estamos comparando una provincia interior con otra litoral, que disponía de un fuerte consumo por parte de la flota marítima. La diferente entidad industrial de las dos provincias era igualmente un factor decisivo en este diferente consumo, y no solo porque en la provincia litoral hubiera más empresas consumidoras, sino también porque en ella se asentaban algunos grandes consumidores como la Empresa Nacional de Celulosas, Tafisa, el Grupo de Empresas Álvarez o la misma Citroën Hispania.

Finalmente, las reformas en el régimen de la producción y distribución de petróleo realizadas en torno a 1980 no confirmaron los temores de Babé y cía., de forma que en 1981 ganaron de nuevo el concurso para la distribución en las provincias de Pontevedra y Ourense. Lo hicieron en realidad por incomparecencia de posibles competidores, puesto que los tipos de la subasta establecían precios que no recogían la galopante inflación presente en la España de la época, lo que desanimó a otros posibles concurrentes. De esta forma, Babé y compañía obtendrían un nuevo contrato de distribución por otros ocho años, lo que es decir, hasta junio de 1989. Pero en el contexto de una economía que no se relanzaría hasta la segunda mitad de la década y de la tijera entre unos costes más rápidamente crecientes que los ingresos, la empresa viguesa mantendría una política relativamente conservadora durante toda la década[183].

Desde el punto de vista societario, el principal cambio en Babé y compañía durante los años finales del monopolio fue la adquisición en 1986 por parte de los hermanos González-Babé Ozores (Ramón, Santiago, Julio, Javier, María del Carmen y María Dolores) y de su tía María del Carmen González-Babé Castro del 15,31% del capital que había pertenecido a la hermana de esta última, María Dolores, y su marido Rodolfo Serrano de la Parte, y que ahora pertenecía a sus sucesores los hermanos Serrano González-Babé[184]. De esta forma, quedaban los descendientes de Ramón González-Babé Castro y María del Carmen Ozores Arraiz con la totalidad del capital social de la empresa.

Cuadro nº 21: Datos de tráfico por grupos de productos y origen de carga en el año 1980

	Pontevedra		Ourense	
	Tm	Tm Km	Tm	Tm Km
Fuel oil	106.623	6.505.650	17.702	816.712
Resto	289.190	17.244.979	123.540	10.093.364

Fuente: Campsa. Concurso para la adjudicación de los servicios de distribución y transporte, mayo 1981. Documentación presentada por Babé y cía., en AHBC



Bodas de oro de Ramón González-Babé Castro y María del Carmen Ozores Arraiz con sus hijos Ramón, Julio, Santiago, María del Carmen, María Dolores y Javier (1982).

183. El empeoramiento de los resultados se agudizó cuando en el año de 1980 un camión cisterna cargado de fuel-oil derrapó en las proximidades de la villa pontevedresa de Combarro vertiendo una parte de su carga en un arroyo que vertía a la ría. El accidente de ocasionaría fuertes pérdidas que se traducirían en los resultados de 1981.
184. Este 15% era el resultado de sumar el 7,34% que había pertenecido a su madre por derecho propio más el 7,96% que esta había adquirido por herencia de la tercera parte de la participación de su tía Dolores Babé Gómez.



Vista del Puente de Rande, que cruza la ría de Vigo, forma parte de la Autopista del Atlántico AP-9 (2018)(J.Marcet).

Babé y compañía: una empresa logística en un entorno competitivo

La desaparición de Campsa y la adaptación a la competencia

La sexta generación: profesionalizando la gestión y ampliando horizontes

La crisis de 2008 y la consolidación de la empresa familiar

El resurgimiento de una empresa centenaria (2013-2026)

Cepsa: una larga historia al margen del monopolio

Cepsa (Compañía Española de Petróleos, S.A.) era a la altura de 1992 una empresa con más de seis décadas de antigüedad. Había nacido en 1929, cuando al quedar las Islas Canarias excluidas del ámbito del monopolio concedido por Calvo Sotelo a Campsa, un grupo de empresarios desarrolló el proyecto de adquirir yacimientos de petróleo en Venezuela y establecer una refinería en Santa Cruz de Tenerife para vender sus productos refinados en España. Cepsa se mantuvo durante los años siguientes a la Guerra Civil y empezó a crecer durante la década de 1960, cuando construye una segunda refinería en Algeciras y una planta de productos asfálticos en Tarragona, al 50% con Campsa. En la década siguiente, de modo pionero en la empresa privada española, se orienta hacia la petroquímica, impulsando la constitución de Petroquímica Española (Petresa) e Intercontinental Química (Interquisa). La primera se dedicaría a la fabricación de primeras materias para detergentes y conseguirá suministrar pronto la mayor parte de la demanda española de benceno, mientras que la segunda, se dedicará a a la fabricación de fibras químicas para el sector textil. Ambas sociedades, creadas en asociación con capital norteamericano, Continental Oil y American Oil respectivamente, no sólo dominaron el mercado español en los años siguientes, sino que exportaron una parte notable de su producción . El enorme esfuerzo inversor realizado derivó en la entrada en el capital de Cepsa en el año 1988 de la International Petroleum Investment Company, una compañía originaria de Abu Dhabi, que en la actualidad posee la totalidad de su capital. Finalmente, en 1991 adquiriría la refinería de Huelva a Ertoil, lo que le permitiría reforzar su posición ante la liberalización del mercado español del petróleo, que se consolidaría unos meses más tarde.



La desaparición de Campsa y la adaptación a la competencia (1981- 2002)

El largo statu quo de la distribución de petróleo en España, presidido por la figura de un monopolio de estado arrendado a una empresa semiprivada como era la Campsa, se empezaría a resquebrajar desde finales de la década de 1970, cuando la vieja aspiración española de ingresar en la Comunidad Económica Europea comience a tener visos de realidad próxima. Pero homologar nuestro sector petrolero al de nuestros futuros socios europeos no significaba únicamente la abolición del monopolio en la distribución; era preciso también reorganizar el resto de la cadena del petróleo en la que coexistían una rama de exploración igualmente perteneciente al sector público con otra de refino que contaba con empresas tanto privadas como públicas o mixtas. La abolición del monopolio afectaría, por fuerza, a todas ellas, provocando una transformación de enorme calado en la industria.

El primer paso para la reorganización del sector fue la creación en el año 1981 del Instituto Nacional de Hidrocarburos (INH), en el que el Estado pasaba a agrupar todas las participaciones públicas en exploración y refino. Este primer paso tuvo su continuidad con el denominado Protocolo de 1983 por el que el Ministerio, Campsa, el INH y las empresas refinadoras (Enpetrol, Petroliber, Cepsa, Petronor y Explosivos Rio Tinto) acordaron las bases para ir adecuando el sector a las exigencias del marco europeo[185].

Esta adecuación se produjo en dos fases principales. La primera de ellas se desarrollaría a partir de la Ley de Reordenación del Sector Petrolero de 1984 y en un nuevo Protocolo establecido en 1985 entre todos los agentes presentes en el sector. De acuerdo con ello, Campsa, que hasta aquel momento venía siendo, como su nombre indicaba, una "arrendataria" de los activos de almacenamiento y transporte de petroleo, cuyo propietario era el Estado (oleoductos, instalaciones, contratos de distribución, etc.), pasaría a adquirir aquellos activos. Una vez Campsa convertida en propietaria de ellos, el INH lanzaría una OPA sobre el 46,5% de las acciones de Campsa que todavía estaban en manos privadas. Con todo el sistema de distribución ya en manos del INH, este cedería, como efectivamente lo hizo, a las refinadoras la mayoría de su capital, al tiempo que estas últimas cedían a Campsa sus estaciones de servicio y contratos de abanderamiento. De esta forma, Campsa pasaba a ser una empresa privada (aunque participada en un 16% por INH, que era público), que se convertía en el único distribuidor en el mercado nacional de los carburantes y combustibles elaborados por las refinadoras. El resultado de esta reestructuración del sistema era doble, tal y como han señalado algunos autores[186]. Por una parte, estimulaba a Campsa a invertir en la modernización de sus nuevos activos; por otra, integraba verticalmente el sector, puesto que Campsa pasaba a distribuir hasta el eslabón del consumo final los productos de sus propios accionistas, las empresas españolas de refino.

La efectiva integración de España en la Comunidad Económica Europea, formalizada con la firma del Tratado de Adhesión de julio de 1985 y efectivizada a partir de 1º de enero del año siguiente, obligaría a dar nuevos pasos en la reforma del sector destinados a la eliminación definitiva del Monopolio de Petróleos. El Tratado de Adhesión incorporaba un artículo (el nº48) por el que la administración española se comprometía a suprimir todo tipo de monopolios nacionales de carácter comercial antes del 31 de diciembre de 1991, y el del petróleo, que en aquel momento todavía ejercía Campsa, era uno de ellos. Seis años era el plazo, pues, establecido para liquidar un monopolio que había durado en España seis décadas.

Toda esta cadena de cambios regulatorios creaba una situación de fuerte inseguridad en las empresas dedicadas, como era el caso de Babé y compañía, a la distribución por carretera de los productos de Campsa; pero en todo caso, hacia mediados de la década de 1980, Campsa seguía existiendo como tal, y seguía ostentando cifras en torno al 90% de los hidrocarburos vendidos en España. La única diferencia, y no pequeña para sus distribuidores, era que, como ya hemos visto en el apartado anterior, sus últimos contratos habían salido a concurso y, por consiguiente, Babé y cía. había tenido que acudir a ellos en concurrencia con otros operadores. Con éxito, puesto que había ganado el de las dos provincias del sur de Galicia. La idea de que las arrendatarias de servicios de Campsa disfrutaban también ellas de un monopolio, al margen de

185 Contín (1996); Tortella, Ballesteros y Díaz Fernández(2003), págs- 423-439; Quiroga, Gloria (dir.) (2022)
186 Tortella, Ballesteros y Díaz Fernández (2003), pág. 439

Los orígenes gallegos del gigante portugués Galp

La petrolera portuguesa Galp, cuyos productos distribuye actualmente Babé y compañía, es el resultado de la privatización de la compañía pública Petrogal, que se había formado en 1975, al nacionalizarse las 3 refinerías y las redes de distribución que existían en aquel momento en el país vecino.

Pues bien, en la constitución de dos de aquellas tres refinerías había jugado un papel determinante, y conservaba importantes participaciones, Manuel Cordo Boullosa, un empresario hijo de gallegos de Caritel (Ponte Caldelas). Boullosa, nacido en Lisboa pero educado en Galicia, era en la década de 1920 concesionario de la Shell en Portugal y, como tal, hombre introducido ampliamente en el negocio de distribución de combustibles. Aprovechando su posición se asociaría en 1930 con un importante hombre de negocios lisboeta, Manuel Queiroz Pereira, con el que fundaría en 1933 la Sociedad Nacional de Petróleos (SONAP), que contaba también como socio a Steaua Française, propietaria de una refinería en Rumanía, que sería la suministradora de la nueva empresa portuguesa.

Tras un intento frustrado de establecer una refinería de petróleos en la ría de Vigo en los años 1950 y hacerse con la mayoría de Sonap en la misma epoca, Boullosa fundaría, asociado con la Compagnie Française des Pétroles y con el conocido político Jorge Jardim, una refinería en Maputo (Mozambique) bajo la denominación de SONAREP, que entraría en funcionamiento en 1961 y que distribuiría sus productos en varios países del Africa Austral. En 1963 SONAP se asociaría a la refinería SACOR, la única que existía en aquel momento en el Portugal continental, con el objeto de construir una segunda refinería en Leça de Palmeira, cerca de Oporto. A comienzos de la década siguiente conseguiría, en asociación con la empresa química CUF, la concesión del estado para construir otra refinería en el Sur de Portugal, en Sines.

Boullosa participaba pues en dos de las tres refinerías que existían en el Portugal continental cuando el sector fue nacionalizado en 1974, así como en la única que existía en Mozambique. Todas ellas pasarían a formar parte de la nueva empresa pública que se crearía al año siguiente bajo la denominación de Petrogal, que sería quien lanzaría la marca Galp en 1976. En 1999 se agruparán los negocios de Petrogal y de Gas de Portugal para formar una nueva empresa Galp Energía, que se privatizará en los años siguientes, dando lugar a una compañía que hoy es líder en toda la cadena de valor de la energía en Portugal, que posee una importante presencia en la distribución de combustibles en España e importantes participaciones en producción y refino en diversos países.

cualquier competencia, no se ajustaba ya por aquel entonces a la realidad.

Esta misma inseguridad la compartían el resto de las empresas contratistas de la distribución, algunas de las cuales eran las continuadoras del grupo de compañías españolas miembros de la antigua Compraflet, que en 1928 habían pasado a distribuidoras de la Compañía Arrendataria del Monopolio. Se trataba, además de Babé y cía, de la gijonesa Viuda de Martínez Laviada (que era la sucesora de Rufino Martínez y compañía) , de la coruñesa Hijos de J. Pan de Soraluce, S.A. (sucesora de Mesa, Marchesi y compañía), de la balear Transportes Salas (sucesora de Manuel Salas Sureda), de la guipuzcoana Viuda de Londaiz y Sobrinos de L. Mercader, S.A. y de la catalana Pablo Vilella y cía, S. en C.

La segunda fase de la reforma destinada a la eliminación del monopolio comenzaría cuando a finales del año 1990 Campsa y las empresas refinadoras firmaron un nuevo protocolo que permitiría la segregación de los activos comerciales de Campsa del resto de sus activos, con el objeto de poder distribuir aquellos de forma proporcional entre sus socios. Al estilo de los viejos cárteles, el capital de Campsa se redistribuyó de manera que la proporción en aquel coincidiera con la fracción de las entregas que cada refinadora cediese a la antigua Arrendataria, y en esta misma proporción se repartirían los activos comerciales. Este acuerdo se plasmó en el Real Decreto Ley de 29 de noviembre de 1991 sobre medidas urgentes para la progresiva adaptación del sector petrolero al marco comunitario y en la Ley 34/1992, de 22 de diciembre de 1992 de Ordenación del Sector Petrolero, publicada en el B.O.E. el día de Nochebuena. El conjunto de ambas normas consagraban el desmantelamiento del Monopolio de Petróleos en España y la liberalización de las actividades del sector.

Tras la escisión de sus activos comerciales Campsa abandona las actividades de transporte y distribución, y en 1992 cambia su denominación por la de Compañía Logística de Hidrocarburos, convirtiéndose en lo fundamental en un gestor de las infraestructuras fijas de transporte (la red de oleoductos que se había ampliado sustancialmente en la década anterior) y almacenamiento de tales productos, al servicio de los operadores autorizados que requieran su utilización. El transporte por carretera entre los centros de almacenamiento y los puntos de consumo minorista pasaban a ser ahora una cuestión cuya organización, internalizada o externalizada, decidiría cada una de las empresas refinadoras[187]. Y esto sí que representaba un cambio esencial en las perspectivas de empresas como Babé y compañía, que tendrían que negociar con interlocutores completamente diferentes en una situación de incertidumbre que se prolongaría durante varios años.

Después de arduas negociaciones con las diversas refinadoras, Babé y compañía llegaría a un acuerdo con Cepsa. Era esta una empresa privada que se había mantenido como tal desde su fundación en 1929, fuera por tanto de la disciplina de Campsa. Disponía de refinerías en Santa Cruz de Tenerife (desde 1930), Algeciras (desde 1968) y se haría además con la de Huelva en 1991 al adquirir el 100% de la compañía Ertoil[188]. En 1989 había unificado sus activos comerciales en una empresa denominada Cepsa Red y en 1991 en el proceso de escisión de los activos comerciales de Campsa había pasado a ser propietaria del 25% de aquellos. En 1994 Cepsa disponía de 1.500 gasolineras de las 5.940 que existían en España[189].

Babé y compañía contrataría entonces con Cepsa, hasta mayo de 1998, la distribución de sus productos en el conjunto de Galicia. Perdía por una parte , porque Cepsa distribuía menos hidrocarburo que Repsol, que era la refinadora que había quedado con una parte mayor de los activos de la antigua Campsa. Pero en contrapartida, ampliaba su área de negocio, puesto que el nuevo contrato extendía la actividad de Babé y compañía a las provincias de A Coruña y Lugo, que se venían ahora a añadir a las de Pontevedra y Ourense en las que la empresa viguesa se venía ocupando ya de este servicio.

La principal servidumbre del nuevo contrato era la condición exigida por Cepsa de que las empresas transportistas lo fueran en exclusividad para ella misma y, en todo caso, para las empresas integradas en la Compañía Logística de Hidrocarburos[190], lo que impedía trabajar con las empresas extranjeras que estaban empezando a entrar directamente en el mercado español. Otra de las exigencias de Cepsa era la de que la carga del combustible se realizara en la refinería de A Coruña, lo que obligaría a erigir instalaciones propias en las inmediaciones de esta última trasladando allí una parte de la actividad. Fue este último el motivo de que Babé y compañía adquirieran en el año 1992 una nave industrial en el polígono de Sabón (Arteixo) en la que localizaron una parte importante de la actividad desde entonces, a cuyo efecto una parte de su personal se vería forzado a trasladarse allí. La principal ventaja, que más que compensaba los inconvenientes, era la seguridad que ofrecía el contrato y la posibilidad de ampliar la zona de operaciones desde el histórico reducto de Pontevedra y Ourense.

187 Tortella, Ballesteros y Díaz Fernández (2003); Quiroga (2022).
188 Idem, idem., págs. 531-2
189 Valencia (1995).
190 Archivo CLH, carta de Felix Lalinde a Babé y cía., de 22/6/1993



Vista de A Coruña y la terminal portuaria de la refinería de petróleos de Repsol, (2008)(Guillermo González).

De esta forma, como distribuidora de una empresa de un tamaño inferior al de la antigua Campsa, pero también en un espacio más amplio, comenzaba Babé y compañía la nueva etapa de la historia del sector español de los hidrocarburos. El objetivo estratégico de la nueva Babé y compañía era el de aumentar el volumen de hidrocarburos movilizados consiguiendo nuevos contratos dentro del nuevo mapa de operadores del sector que se iba dibujando tras la ruptura del monopolio, al tiempo que diversificar los productos transportados aprovechando las capacidades que había desarrollado en su larga trayectoria de movilización de mercancías peligrosas. Para cumplir el primero de aquellos objetivos necesitaba negociar el abandono de la exclusividad con las compañías accionistas de CLH, algo que lograría a la renovación del contrato de Arrendamiento de Servicios de Distribución y Transporte que se produce en enero de 1998, que autorizó a la ya centenaria empresa viguesa a realizar actividades de transporte para Shell, BP-Oil, Petrogal Española, Fina Ibérica, Continental Oil y Agip[191]. Como parte del proceso de adaptación a las nuevas circunstancias definidas por la integración europea y la liberalización del sector, Babé y cía. realizaría un importante esfuerzo en la mejora del control y la monitorización de toda su cadena logística, un esfuerzo cuyos resultados se tradujeron en el hecho de que Babé y cía. fue la primera empresa del sector de transporte y distribución de productos petrolíferos y residuos industriales en obtener la certificación de calidad ISO-9002 del Lloyd 's Register of Quality Assurance[192].

Durante este largo período de transición del monopolio a la competencia en el sector de los hidrocarburos, Babé y compañía experimentó, diversos cambios desde el punto de vista societario. El primero de ellos, aún en los años finales del monopolio, fue la adquisición en 1986 por parte de los hermanos González-Babé Ozores (Ramón, Santiago, Julio, Javier, María del Carmen y María Dolores) y de su tía María del Carmen González-Babé Castro del 15,31 % del capital que había pertenecido a la hermana de esta última, María Dolores , y su marido Rodolfo Serrano de la Parte, y que ahora pertenecía a sus sucesores, los hermanos Serrano González-Babé[193]. De esta forma, quedaban los descendientes de Ramón González-Babé Castro y Maria del Carmen Ozores Arraiz con la totalidad del capital social de la empresa.

En enero de 1992, la empresa viguesa abandonaría la forma comanditaria para transformarse en Sociedad Limitada, elevando su capital a la cifra de 500.000 pesetas. Los socios continuarían siendo los mismos, el grupo familiar que había adquirido seis años antes la totalidad de la compañía, lo que es decir Ramón González-Babé Ozores, que asumiría la presidencia, sus hermanos Julio, Santiago, Javier, María del Carmen y Dolores y la tía de todos ellos María del Carmen González-Babé Castro.

Pero si el momento de la transición del monopolio a la competencia en el sector petrolífero era ya de por sí difícil, vendría también a coincidir con una etapa de transición en la dirección de la firma viguesa. En 1996 Ramón González-Babé Ozores tiene que abandonar la gestión directa de la empresa por motivos de salud. Su hermano Santiago, llamado a ejercer interinamente la presidencia, era un prestigioso científico, profesor de investigación del Consejo Superior de Investigaciones Científicas en Madrid, que había sido además director general de Zeltia y lo era todavía de BIC Galicia[194]. Pero Santiago fallecería pronto, en 2001, y ello forzó a Ramón a asumir de nuevo la presidencia, cargo que desempeñaría solo unos meses, pues, a su vez, también fallecería al año siguiente, el 30/8/2002. Al fallecimiento de Ramón, asume la presidencia su hermano Julio, traumatólogo y cirujano ortopédico formado en Oxford, que había dedicado su carrera profesional y su actividad empresarial a la Clínica de Nuestra Señora de Fátima. Esta clínica se había convertido, tras su adquisición al Dr. Troncoso en 1976, en el segundo más importante hospital privado de Galicia, y de él había sido Julio director desde un principio. En Babé y cía., Julio González Babé mantendrá la confianza en el director ejecutivo externo a la familia, manteniéndose el mismo como presidente no ejecutivo.

191 Archivo CLH, carta de Matías Pérez Alejo a Babé y cía, de 12/3/1998
192 La Voz de Galicia, 5/7/1996
193 Este 15% era el resultado de sumar el 7,34% que había pertenecido a su madre por derecho propio más el 7,96 que esta había adquirido por herencia de la tercera parte de la participación de su tía Dolores Babé Gómez
194 Santiago había sido director general de BIC-Galicia desde su fundación en 1992 hasta su fallecimiento en el 2001. Una de las realizaciones más notables de aquel periodo había sido la creación del Parque Tecnológico de Ourense.



El Consejo de Administración de Babé y cía., presidido por Javier González-Babé Ozores (2025).

La sexta generación: profesionalizando la gestión y ampliando horizontes (2002- 2008).

El fallecimiento en tan breve plazo de tiempo de Ramón y de Santiago González-Babé Ozores daría lugar en los meses siguientes a la entrada de sus hijos en el consejo de la compañía, lo que significaría una importante renovación de un organismo en el que se llevaban sentando los mismos miembros desde la época del monopolio. Ramón González-Babé Iglesias fue el primero en incorporarse al consejo, y lo hizo en el año 2002 en sustitución de su recién fallecido padre, Ramón González-Babé Ozores; poco más tarde entraría su hermano Federico, así como Yago González-Babé Mateos, hijo de Santiago. De esta forma, comenzaba una primera etapa de renovación del consejo, en la que, bajo la presidencia de Julio González-Babé Ozores, entraba en él una nueva generación de la saga. Si, como es bastante común en la reciente literatura sobre la empresa familiar, hablamos, no de empresas familiares, sino de familias empresarias, estaríamos entonces ante la llegada de la sexta generación, puesto que, aunque Gregorio J. Babé, el padre de Evaristo Babé y Gely, no había estado todavía en la constitución de la empresa que construyó la refinería de Guixar, había sido él el fundador de la familia empresaria, pues como hemos visto en el capítulo 2, había ejercido ya en su tiempo varias actividades de tal cariz.

La primera ocasión de ampliar tanto el tráfico de ligeros como de entrar en otros nuevos se presentaría muy pronto. La adquisición en 1999 de la compañía belga Petrofina por la francesa Total, y la posterior fusión de la resultante de aquella con la francesa Elf Aquitaine, que disponía del 45% de la española Cepsa, obligaron a aquellas a plantearse la cesión de una parte de su red española de gasolineras[195]. De esta manera, en el año 2002 TotalFinaElf realizaría un intercambio de activos con la italiana Agip y la portuguesa Galp por medio de los que transfirió a estas últimas las 186 gasolineras de que disponía en España. Galp, que hasta aquel entonces tenía entre nosotros una presencia muy limitada, poco más del 2% del número de estaciones de servicio existentes en España[196], mejoraba su posición de forma sustancial. Tras esta mejora de posición en el mercado español de hidrocarburos, Galp convocó en el año 2005 un concurso para el transporte de sus productos, exigiendo que en este se incluyera la gama completa de su oferta, incluyendo también los pesados (fuel oil y betunes asfálticos). La compañía viguesa, a pesar de su larga trayectoria con los ligeros, nunca había entrado en aquellos. Pero en una época en la que, abierto ya en 1996 el oleoducto A Coruña-Vigo, el tráfico por carretera de los ligeros iba a disminuir, entrar en el transporte de los pesados como fuel y betunes asfálticos era una garantía de trabajo, puesto que estos no iban a sufrir la competencia de la tubería, que no se adaptaba al transporte de los hidrocarburos pesados[197]. La solución que se buscó fue la de formar una Unión Temporal de Empresas (U.T.E.) con una empresa que sí tenía aquella experiencia, Transportes Aragunde e hijos. Con ella concurriría al concurso convocado para la distribución de la petrolera portuguesa en el que conseguiría la adjudicación del transporte de su gama completa de hidrocarburos en Galicia en el año 2005[198].

Bencina Inversiones

La adjudicación del transporte de los hidrocarburos de Galp suponía una importante expectativa para la actividad en ligeros, y tanto esta como la citada entrada en nuevos tráficos de la que pronto hablaremos representaban un reto que exigía una mayor flexibilidad organizativa y financiera. Fue por este motivo que en 2004 se decidió la creación de una sociedad de cartera (holding) que detentara los títulos de las participaciones de la empresa centenaria en las diversas sociedades nuevas que se establecieran con otros socios. El negocio tradicional quedaría en manos de Babé y cía., y las participaciones en los nuevos en una sociedad de cartera (holding) que se constituiría al efecto. Esta nueva sociedad se hizo efectiva en el mes de enero de 2004 bajo la denominación de Bencina Inversiones, S.L. , y a partir

195 El País, 11/07/2002.
196 Ministerio de Economía. Dirección General de Defensa de la Competencia. Informe del Servicio de Defensa de la Competencia, N-276 Agip/Petrogal. (Consultado en septiembre 2023 en https://www.cnmc.es/sites/default/files/15974.pdf)
197 Masseron, J. (1990).
198 Alimarket, 1/5/2005



Terminal de contenedores de Vigo (Termavi) 2018 (J. Marcet).

Cuadro nº 22: Las seis generaciones de Babé, familia empresaria

1ª generación	Gregorio José Babé Ochoa
2ª generación	Evaristo Babé y Gely
3ª generación	Evaristo Babé Marchori; Evarista Babé (casada Javier González de Castro)
4ª generación	González-Babé Castro
5ª generación	González-Babé Ozores
6ª generación	González-Babé Iglesias; González-Babé Mateos; González-Babé Villaverde; Pascual González-Babé

Fuente: Elaboración propia

de aquel momento se convertiría en el instrumento por cuya vía se canalizaría la inversión de la familia. Igualmente, y dentro de la misma estrategia de flexibilizar para crecer, resultaba necesaria la creación de alguna compañía que, al estilo de las transitarias del sector marítimo, permitieran atender a aquellos nuevos clientes, cuyo servicio no pudiera ser satisfecho a causa de compromisos previos de la empresa matriz.

La entrada en el tráfico de pesados de la mano de Galp no sería la única entrada en nuevos transportes de la compañía viguesa. Babé y compañía ya había entrado poco antes, a finales de 2004, en el transporte por camión de contenedores marítimos, asociándose con Marítima Consiflet, una empresa dedicada desde 1989 al transporte de contenedores y que formaba parte del grupo vasco Erhardt. Transportes Portuarios Gallegos, que así se denominaría el resultado de esta colaboración, comenzaría operando en el puerto vigués pero pronto se extendería también a los de A Coruña y Vilagarcía. TPG nacía como una empresa que disponía inicialmente de cinco plataformas portacontenedores propias, cantidad que se fue incrementando hasta cincuenta plataformas en el año 2010. TPG mantendrá un mínimo de personal propio, subcontratando con otras empresas del grupo o externas y pasará muy pronto a trabajar con las principales operadoras de la terminal viguesa de contenedores, de forma que en el año indicado representaba el 20% del negocio de transporte terrestre de su ramo. Percibiendo el progresivo crecimiento del comercio de contenedores dentro del eje atlántico, TPG constituiría también en 2008 una empresa específica en Portugal, denominada Transportes Portugueses e Galegos, Lda.

En el mismo año 2004 Babé y compañía participaría en la constitución de Lavigrani, una firma especializada en el transporte de granito en bloque y chapa, en asociación con el grupo suizo Marble & Quartzite, que se convertiría en poco tiempo en la principal firma de logística operativa en el puerto de Vigo en el ámbito de aquel sector. Bencina Inversiones, S.L. sería el titular de las acciones del grupo Babé en esta dos empresas. Si en la sociedad de la que hablábamos en el párrafo anterior, Transportes Portuarios Gallegos, la sociedad de cartera de la familia empresaria había entrado con el 50% del capital, en Lavigrani, su participación sería superior, alcanzando el 80%.

Pero los acuerdos de asociación no fueron la única fórmula utilizada por Babé y cía. para crecer durante estos años. También lo fue la compra de participaciones en empresas ya existentes, como fue el caso de Trasnosa (Transportes Asfálticos, S.A.). Era esta una empresa de transporte de betunes y fuel sometida a una fuerte estacionalidad y una baja utilización de sus camiones y cisternas durante parte del año. Las pérdidas habían consumido el capital social, motivo por el que sus propietarios ofrecieron a Babé y cía. el 51% de participación, una operación que se sustanciaría a cambio de un simbólico euro. El director general de Babé y cía confiaba en que con un cambio en los procedimientos administrativos, una mayor actividad fuera de temporada y la informatización de la compañía se generaría un mayor control de lo servicios y un mayor ingreso, lo que llevaría a la senda de la rentabilidad.





Carretera Nacional 120 entre Ourense y Monforte de Lemos.

La crisis de 2008 y la consolidación de la empresa familiar

Esta etapa de expansión fue importante porque supuso la ampliación de la cartera de clientes y la entrada en nuevos negocios, pero , en lo relativo a resultados, distó mucho de lo esperado, por tres tipos de motivos. El primero y telón de fondo para todos los demás, la crisis financiera iniciada en Estados Unidos en el año 2007 con ocasión del hundimiento de las hipotecas subprime y rápidamente trasladada al resto de los sectores económicos, ocasionó una fuerte caída del tráfico de mercancías por carretera[199]. Dentro de la crisis general, la construcción fue uno de los sectores peor parados, y su paralización se mantuvo durante más de seis años. Una de las empresas participadas por Bencina Inversiones (80%) era la sociedad limitada Lavigrani, que se ocupaba precisamente del transporte de bloques de granito, piedra elaborada y hormigón, en cuyo tráfico era líder en el puerto vigués. La caída de la demanda de materiales de construcción provocó la reducción de su demanda de transporte y Lavigrani sufrió pérdidas durante los tres años siguientes.

La crisis generó igualmente una fuerte inestabilidad en el mercado del petróleo . Las intensas fluctuaciones del precio de los productos petrolíferos que se producen durante los años 2007 y 2008 afectarían severamente a los distintos escalones de la cadena de valor de los hidrocarburos. Porque, en efecto, los precios del gasóleo que a comienzos de 2007 se situaban en España en torno a los 0,9 euros/litro habían pasado en julio del año siguiente a 1,3 euros/litro. Tras este máximo, la crisis de las hipotecas subprime produjo un fuerte retraimiento de la demanda de hidrocarburos, y en el mes de diciembre siguiente, en sólo cinco meses, el precio del combustible utilizado por los camiones de las empresas transportistas se redujo otra vez al precio de partida[200]. La dificultad para repercutir estas fluctuaciones -a pesar de la existencia de cláusulas de revisión- al precio del transporte, precisamente en un momento de crisis, afectaría a los resultados de las empresas, y Babé y cía. no sería una excepción.

En alguna de las empresas en las que Babé y compañía había entrado en los años anteriores a la crisis, los problemas producidos por esta última vinieron a agravar otros que ya existían. Fue el caso de la ya citada Trasnosa, en la que las expectativas de recuperación se vieron lastradas tanto por el fuerte endeudamiento en el que se había incurrido como por la crisis financiera. La situación exigió medidas drásticas que se llevaron a efecto bajo la guía de Julio González-Babé y un nuevo director financiero, que sería Juan José Benavides. Se refinanciaría la deuda en base a un lease back de la nave que Babé y cía. tenía en hipoteca en A Coruña y la inversión ulterior de aquellos fondos en un ERE extintivo para el 95% de la plantilla de Trasnosa. Solamente tras estas medidas, puestas en marcha a finales de 2008, y tras más de un año de trabajo, comenzaría una nueva etapa en la hasta aquel momento transportista de asfaltos y betunes.

El último de los motivos por los que los resultados iniciales de la estrategia definida a comienzos de siglo había dado magros resultados era que la renovación iniciada en la gestión de la empresa, con la entrada de los primeros miembros de la sexta generación de la familia, era todavía incompleta a la altura del año 2007. La plantilla administrativa era la heredada de la época del monopolio, y no se había realizado una auténtica adaptación a las nuevas demandas del sector; por parte de la dirección, tampoco se había completado una auténtica profesionalización de la gestión. De hecho, las decisiones se tomaban en reuniones informales de los miembros de la familia.

En medio de la crisis, el fallecimiento de Julio González-Babé Ozores en noviembre de 2008 dejaba además semidescabezada a la empresa. La Junta General de Accionistas celebrada en 2/12/2008 hace frente a la situación y nombra casi de inmediato a Javier González-Babé Ozores, también traumatólogo y cirujano ortopédico formado como su hermano en Oxford, nuevo presidente de la compañía centenaria. Como consejeros, además de Ramón y Federico González-Babé Iglesias y Yago González-Babé Mateos que ya lo eran, pasarían a serlo otros dos jóvenes miembros de la sexta generación familiar: Julio González-Babé Villaverde y José María Pascual González-Babé.

La nueva dirección de la compañía, presidida por Javier González-Babé Ozores, era consciente de la dificilísima situación del grupo, y de la necesidad de imprimirle un fuerte viraje, a cuyo efecto contarían con la colaboración del IESE y dos asesores externos a la familia, que entrarían en enero de 2009 en el consejo de administración y que colaborarían en la elaboración de un protocolo de actuación.

Una de las primeras medidas tomadas fue la de

199 Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana. Observatorio del Transporte y la Logística en España, Informes Anuales 2012, 2013 y 2014, Madrid.
200 "Evolucion del precio del gasóleo en España durante el último medio siglo", en Economia Industrial, nº387 (2013). Sobre la evolución de los precios del petróleo en general en aquellos años, véase Merino García y Garcia Ramírez (2015)



Carga de bloques de granito en O Porriño (2005)(Guillermo González).

reforzar el papel del consejo de administración, que hasta entonces mantenía una situación de práctica irrelevancia en la toma de decisiones. Se determinó el cese del ejecutivo externo a la familia, responsable de la gestión hasta aquella fecha, estableciéndose un objetivo claro de profesionalización de la gestión aprovechando la formación y las capacidades de los miembros de la sexta generación de la familia empresaria. En 2009 se incorpora al consejo de administración Cristina González-Babé Mateos, con gran experiencia financiera y ejecutiva, que asumirá el cargo de CEO al año siguiente. La nueva responsable de la empresa centenaria, primera mujer en ejercer una tal responsabilidad, se rodeará de ejecutivos de primer y segundo nivel de su confianza y establecerá un nuevo organigrama adaptado a la nueva etapa de la empresa que se inauguraba.

Con estos cambios ya avanzados, aunque todavía no completados, y aún dentro del año 2009, Babé y cía. se verá enfrentada a un nuevo reto. Galp y Agip fusionan sus negocios en España y lanzan un concurso de unificación a todos sus transportistas. Babé, transportista de Galp, se enfrenta a otros iguales, también transportistas en otras zonas de Galp o del propio Agip, en un concurso que incrementa sus volúmenes y que supone un nuevo cara o cruz para la empresa viguesa, puesto que la pérdida del contrato da Galp podría provocar una situación dificilísima para ella. Babé y cía demostrará una vez más su enorme capacidad de supervivencia presentando una oferta en la que, aprovechando la capacidad que le daban los equipamientos de Trasnosa, incluye también el transporte de fuel, un mercado al que hasta entonces había dedicado poca atención.

De esta manera, en agosto de 2009, Galp asigna a Babé y compañía el transporte de gasolinas y fueles en toda la zona resultante de su unificación de negocio con Agip. Todavía, al año siguiente, la empresa viguesa continuaría firmando contratos con otros operadores, y así lo haría con Disa, distribuidora de la multinacional Shell, demostrando así, frente a los agoreros y a un ambiente difícil por la crisis económica y financiera del momento, que todavía era posible crecer en el ramo de la distribución de hidrocarburos.

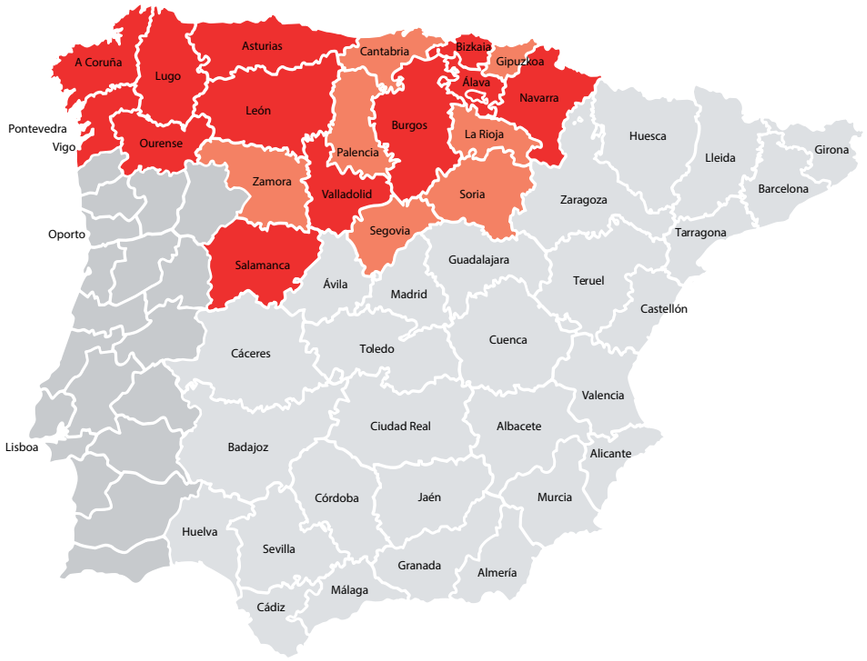
En la otra línea de crecimiento, la de la política de entrada en nuevos tráficos, Babé y cía tratará en el año 2009 de aproximarse al transporte de congelados, un negocio importantísimo en el puerto de Vigo, que por aquel entonces estaba creciendo y transformándose con el avance de la contenerización, y muy especialmente, del tráfico reefer. A este efecto se asociará en febrero de aquel año con Acotral, S.A., interproveedor de Mercadona y con la transportista vasca Tudefrigo para ocuparse del transporte de los congelados que la cadena de supermercados adquiría en Galicia. La nueva



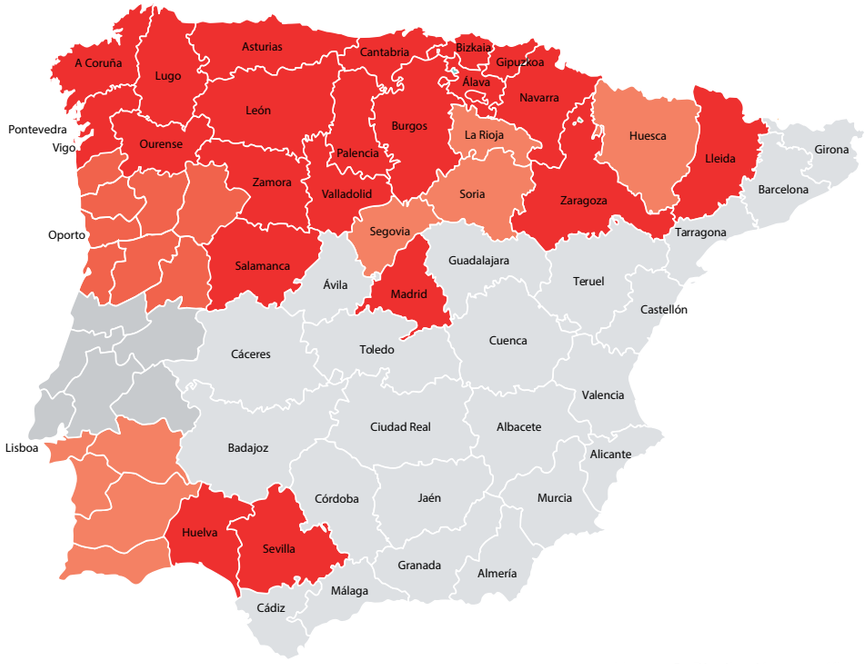
empresa tomaría la denominación de Frío Pandión .

Finalmente, y dentro de la misma línea, Bencina Inversiones buscará alianzas que permitan a Cigasa (Cisternas de Galicia, S.A.), una sociedad que había sido creada en 1980 por los propios socios de Babé y cía., pero que había sido liquidada en 2002, volviera otra vez a la actividad. A este efecto se asociarán en 2010 con P&J Carrasco, una veterana consignataria, estibadora y agencia de aduanas de Vilagarcía de Arousa, en una *joint venture* que permitirá reaparecer a Cigasa en el negocio de transporte, logística y almacenaje. Lo hará en formatos muy variados, incluyendo desde el tradicional en lona hasta una gama muy amplia de transportes especiales.

El año 2013 puede considerarse como el del final de un largo proceso de reestructuración, que sentaría las bases corporativas para el notable período de crecimiento que se iniciaría al año siguiente. En enero de 2013, poco después del fallecimiento de María del Carmen González-Babé Castro, su hijo Fernando González del Castillo González-Babé transmitirá las acciones heredadas de su madre a Bencina Inversiones, S.L. . Los socios de Bencina Inversiones deciden entonces transferir sus acciones a esta última, que se convierte así en el principal accionista de Babé y cía, con casi el 90% de la titularidad de las acciones de la histórica compañía viguesa. De esta manera, Bencina Inversiones pasa a representar el vehículo inversor de las cuatro ramas de la familia González-Babé en todas las empresas de Babé Logística, que era la denominación que había adoptado el grupo empresarial en su conjunto.



Mapa nº1 : Distribución geográfica de la actividad de Babé y cía. en 2017.



Mapa nº2 : Distribución geográfica de la actividad de Babé y cía. en 2025.

Fuente: Informe Babé y cia. diciembre 2025.

El resurgimiento de una empresa centenaria (2013-2026)

De esta manera, a comienzos de 2014 Babé Logística estaba constituido por 7 sociedades (Cuadro nº 23). La principal, que era la histórica Babé y cía., que había ya cumplido los 125 años de actividad, representaba el 60% de la actividad del grupo, dedicándose al transporte de hidrocarburos para diversas empresas del sector, y siendo sus clientes principales Cepsa y Galp, que representaban cada uno de ellos un 35% de su facturación; muy por debajo de ellos, Disa y BP con un 10% y un 3% respectivamente. La propiedad y la gestión de Babé y compañía correspondía a la familia González-Babé, que finalmente acababa de unificar ambas. La empresa insignia del grupo era, a su vez, propietaria y gestora de Trasnosa. El resto de las compañías del grupo estaban todas gestionadas por Babé y cía, aunque su participación fuera mayoritaria solo en Lavigrani y al 50% en TPG. En Cigasa y Frío Pandión la participación accionarial era minoritaria.

Transportes Portuarios Gallegos, dedicada al transporte de contenedores entre los puertos del arco atlántico, era la segunda empresa del grupo en términos de facturación y sus clientes principales eran compañías como Boluda, Marítima Consiflet o WEC Lines. Su filial portuguesa, con la denominación de Transportes Portuarios Portugueses e Galegos, Lda. era al 100% de su propiedad.

Las otras tres sociedades estaban a la altura de los primeros meses de 2014 todavía tratando de superar situaciones críticas. Lavigrani, reorientándose hacia otros transportes como los de bobinas de acero, chapa naval o madera que le permitieran compensar la caída del transporte de granitos. Cigasa estaba reconvertida a agencia de transportes de tipo generalista. Frío Pandión, que estaba gestionaba por Babé y cía. aunque en ella no tuviera mas que el 25% del capital, subcontrataba una parte de su actividad, y esta subcontratación le costaría su negocio de transporte con Mercadona, puesto que la Ley de Ordenación del Transporte Terrestre de 2013 forzó a la cadena de supermercados a prohibir la subcontratación a sus contratistas. La empresa de transporte de congelados se reorientaría entonces hacia el negocio del grupaje y camión completo de pescado hacia Italia que empezaba a dar resultados ya a comienzos del 2014, contando entre sus clientes a algunas de las principales compañías pesqueras viguesas.

Como se puede ver en el Cuadro nº 23, la subcontratación a autónomos tenía un peso distinto en las diversas sociedades en las que participaba el grupo. Mientras que en la matriz, Babé y cía., resultaba minoritaria, en el resto el empleo de autónomos era superior al propio.

Tras un largo periodo de reorganización y consolidación financiera, ejecutado en plena crisis económica, Babé y compañía comenzaría a partir de 2014 una etapa de crecimiento como no había experimentado desde su época inicial de refinadores en Guixar (Gráfico nº 13).

Entre 2015 y 2024 la facturación de Babé y cía. se ha multiplicado prácticamente por cuatro. El número de empleados se disparó igualmente de los 80 del primero de los años citados a los 318 del último ejercicio y los resultados antes de impuestos (Ebitda) se multiplicaron por siete[201].

Los factores de este crecimiento han sido tanto la ampliación del transporte de combustibles ligeros como la entrada y aumento de actividad en otros tráficos. Dentro del primero de esos ítems, el elemento principal ha sido el trabajo realizado para Cepsa y a su lado para Galp y Disa, compañías con las que ya se trabajaba, así como para otras con las que se contrataba por primera vez, como ha sido el caso de BP y la propia Repsol. El fuerte crecimiento del trabajo con Cepsa tuvo su razón principal en la importante ampliación del área geográfica en la que Babé y cía. distribuía los ligeros de la compañía

Cuadro nº 23: Empresas y empleo directo del grupo Babé Logística en 2014

	Parte del capital propiedad de Bencina, S.L.	Empleo propio	Empleo autónomos
Babé y cía.	85,95 %	76	37
Transportes Portuarios Gallegos (TPG)	50,00 %	7	66
Lavigrani, S.L.	80,00 %	7	0
Cisternas de Galicia, S.A.	45,00 %	3	69
Frío Pandión	25,00 %	14	-
Transportes Asfálticos del Noroeste, S.A.	100,00 %	1	27
Transportes Portugueses e Galegos (TPGL)	50,00 %	10	27

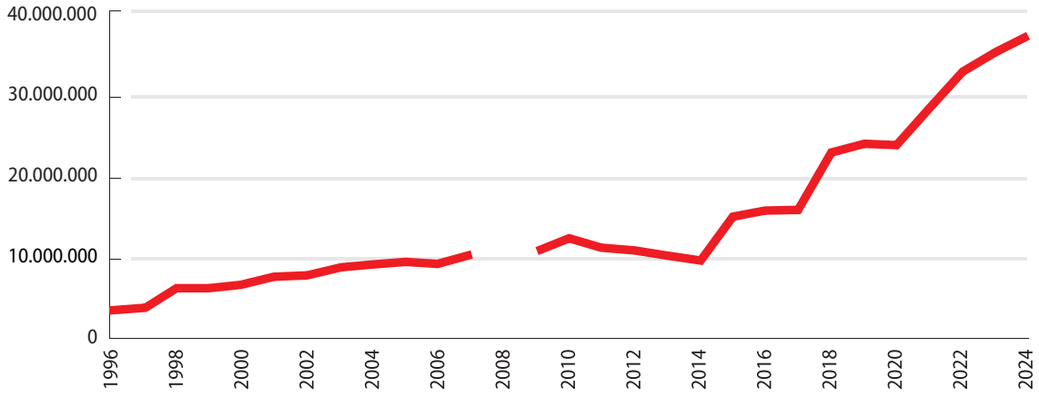
FUENTE: Elaboración propia

201 Los datos proceden de SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibérico), empresa Babé y cía.



Vista de la Plaza de España de Vigo con las Islas Cies al fondo (2023)(Guillermo González).

Gráfico nº 13: Evolución de los Ingresos de Explotación de Babé y cía., 1996-2024



Fuente: Elaboración propia sobre datos del Registro Mercantil tomados de SABI.

canaria. Esta ampliación comenzó en 2015 con la extensión a Asturias, Cantabria y Castilla-León, que continuaría en el 2018 a Aragón y Cataluña, a País Vasco al año siguiente, y a la Rioja y Huelva comienzos de la tercera década del siglo (Véase Mapas nº1 y 2). El negocio de las primeras regiones citadas estaba en 2013 en manos de la empresa leonesa Gonfiesa (González Fierro, S.A.). Cuando Cepsa, siguiendo la tendencia existente en el sector, comienza a hablar de la unificación de zonas de distribución, se inician conversaciones entre la empresa leonesa y la viguesa, como concesionaria del transporte de la petrolera en Galicia, con vistas a posibles fórmulas de coordinación de ambas. Fracasados estos intentos, Cepsa lanza en 2015 su concurso para la renovación del transporte de forma conjunta para todo el Noroeste peninsular, incluyendo en ella el de una gama de productos que incluye los hidrocarburos pesados (betunes, asfaltos, fuel). Este requisito y en general unas mejores condiciones de conjunto decide a Cepsa a decidirse por Babé y cía. Lo mismo ocurrirá cuando dos años más tarde Cepsa prescinda de Tradisa Logipetrol, S.L., que era su transportista en Aragón y Cataluña y busca quien pueda sustituir a aquella en un plazo brevísimo (15 días), un reto que Babé y cía. consigue solventar con éxito. El éxito en el concurso convocado por Cepsa para la distribución en el País Vasco cierra este fortísimo crecimiento de la actividad de la centenaria viguesa como concesionaria del transporte de la originalmente compañía canaria.

Si bien el crecimiento de la facturación con Cepsa fue el principal componente del crecimiento de Babé y cía. desde el año 2015, no fue el único elemento de esta rápida expansión de la empresa centenaria. Dentro del área de hidrocarburos, y tal como hemos ya visto, además del trabajo que desde el comienzo de este periodo se hacía para Cepsa, Galp y Disa, en los años siguientes se comenzaría a trabajar también para BP y Repsol. A este efecto ha sido preciso desarrollar una fuerte ampliación de la flota de camiones y remolques dedicados al transporte de hidrocarburos que en 2024 alcanza las 130 cisternas dedicadas al transporte de gasolinas y gasóleos, 20 para fuel y 70 vehículos rígidos para el transporte capilar de gasóleos.

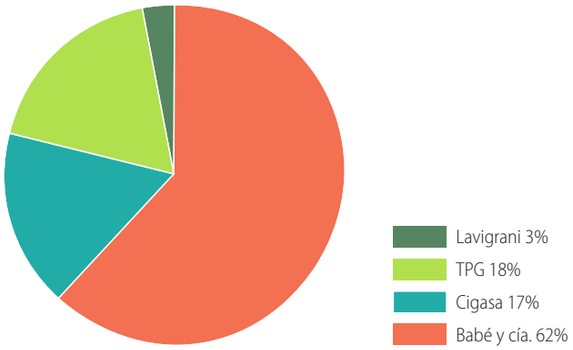
La absorción de Trasnosa en el año 2018, condujo a la postre también a una ampliación de la gama de actividades de la propia Babé y cía.. Trasnosa, que había sido en su día uno de los principales quebraderos de cabeza de la empresa centenaria, una vez reestructurada y llevada a beneficios en sus dos últimos años de existencia independiente,





(2020)(Nando Iglesias)

Gráfico nº 14: Facturación de las empresas de Babé Logística en porcentaje del total del grupo. Año 2024



Fuente: Elaboración propia sobre Babé y cía. Informe 2024.

fue absorbida por la centenaria viguesa. Trasnosa aportó a Babé y cía. su negocio de betunes asfálticos y emulsiones en el que la competencia es escasa y que constituye un complemento estratégico para el negocio de Babé y cía.. De hecho, esta última se ha consolidado recientemente como transportista de betunes para clientes como Repsol, Ditecpesa o Probisa.

Finalmente, otros dos renglones contribuyeron en esta última década al crecimiento de Babé y cía.. El primero de ellos fue la entrada en 2016 en el transporte de gases industriales y medicinales, en el que comenzaría a trabajar con Air Liquide y otros importantes operadores del sector. El segundo la entrada en el segmento del transporte de los denominados Sandach (subproductos de origen animal no destinados al consumo humano).

En el 2024 el transporte de combustibles ligeros sigue siendo el principal renglón de la actividad de Babé y cía., seguido del transporte capilar y del gas y el sandach.

Si atendemos no a la sociedad matriz, Babé y cía. sino al grupo, ahora denominado Babé Logística, el crecimiento ha sido todavía más importante Cigasa, transformada en agencia de transportes de carga general, ha crecido también con fuerza, durante todo el periodo 2014 a 2022, situándose en términos de facturación solo por detrás de la propia Babé y cía. Con una importante flota de semiremolques de cortina de apertura lateral (Tauliner) y de plataformas abiertas para el transporte de granitos realiza transportes además de para esta última industria, para la metalúrgica (aluminio, acero), cartonaje y envases de alimentación, madera o textil.

Transportes Portuarios Gallegos, que es la tercera en términos de facturación, ha sido siempre una sociedad muy dinámica tanto en España como en su filial portuguesa TPGL. En el año 2025 Bencina Inversiones ha adquirido la parte que detentaban sus socios en TPG, de forma que en la actualidad pertenece 100% al Grupo Babé Logística. Lavigrani, después de la crisis de 2008 ha conseguido estabilizar ventas, siendo adquirido el 100% en el año 2025 y se ha reconvertido su actividad a agencia de tracción especializada para el grupo en mercancía seca. Frío Pandión, que hacia 2015 mantenía una prometedora actividad de transporte de grupaje a Italia, fue vendida a Acotral y finalmente, Tracción del Noroeste (Tracnor), constituida en 2015 para ocuparse del transporte de residuos, tanto líquidos en cisterna como sólidos en contenedor o bañera, con domicilio en la localidad leonesa de Onzonilla, consiguió un no despreciable nivel de facturación aunque los resultados no fueran del todo satisfactorios.

A 138 años de su constitución, Babé y cía. es una sociedad completamente distinta de la que se estableció con el objeto de producir queroseno en la viguesa playa de Guixar en un lejano año de 1888. Nacida como una de las primeras y pequeñas refinerías de petróleo que se establecieron en España en una época en la que en este sector todavía se podía ser pequeño, fue experimentando pronto las consecuencias del proceso de formación de los grandes cárteles internacionales del petróleo, que fueron eliminando, absorbiendo o situando en su órbita a todos los demás precursores. En los primeros años veinte Babé y cía., como la mayor parte del otro puñado de empresas españolas del sector, dejó de refinar, y se convirtió en distribuidora de la Standard Oil, a través del cártel de la Sociedad Española de Compras y Fletamentos. La creación del monopolio español de petróleos (Campsa) en el año 1928 pareció inicialmente dejar a Babé y cía. sin objeto social, pero finalmente, Evaristo Babé Marchori y Luis de Arana, presidente y director de la antigua factoría de Guixar, consiguieron convertir a la empresa en concesionaria del transporte de hidrocarburos del monopolio en las provincias de Pontevedra y Ourense. Y esta fue la actividad de la empresa durante más de seis décadas, las que duró la Campsa.

El ingreso en la Unión Europea en el año 1985 supuso un cambio histórico para el sector español de los hidrocarburos de un calado semejante al que había representado la creación de la Campsa. La Unión Europea cambiaba casi todo, y entre otras cosas significaba el fin del monopolio de petróleos. Y



Personal de la oficina central (2025)(Nando Iglesias).

Babé y cía. sufrió para adaptarse a un marco nuevo, el de la competencia. Con mucho esfuerzo, y con no pocos tropezones, entendió que disponía de una experiencia y unas capacidades en el transporte de mercancías peligrosas que otros no tenían, y que esa debía ser la palanca para iniciar una etapa de crecimiento. Una nueva generación de la familia, la sexta o la quinta, según entendamos que la saga comienza con los negocios del primero de los Babé o con la construcción de la refinería de Guixar, entendió que su competencia central era el transporte de hidrocarburos, y que ahí se podía crecer. Y lo han hecho en estos últimos años, ampliando la gama de clientes de ese tipo de transporte y, sobre todo el área en el que este se extiende, de dos provincias a casi veinte. Y han entendido también que su ventaja en el transporte de hidrocarburos la podían extender a otro tipo de mercancías peligrosas o de cierta complicación en su manejo, e incluso a mercancías en general. De esta forma, han constituido o tomado parte en diversas sociedades, en las que, con mayor o menor éxito, se han ocupado, y lo siguen haciendo en transportes que van desde el granito o los asfaltos a los contenedores y los gases industriales. El objeto de la sociedad ha cambiado. Del refinado de petróleo a la logística de transporte. Pero los sujetos del cambio han sido y son la misma familia empresaria. Seis generaciones de la familia Babé que empezaron en la playa de Guixar para disponer a día de hoy de una sede central en las cercanías del aeropuerto de Vigo, pero con instalaciones y actividad en más de veinte localidades españolas. Seis generaciones de una familia que han conseguido conjurar uno de los motivos más comunes de desintegración de las empresas familiares, el de la dispersión del capital entre las distintas ramas en las que se van dividiendo las familias fundadoras. Y que, con ello, se han convertido en la más antigua de las familias empresarias de Galicia.

Y es que en estos últimos años, en un sector muy competitivo como es el del transporte por carretera, Babé y cía., el núcleo de Babé Logística, no solo ha conseguido mantenerse sino que ha crecido con fuerza y ha enfrentado con éxito los problemas financieros heredados del pasado. Si situamos a la empresa viguesa en un contexto general, diríamos que estamos delante de una pequeña/mediana empresa, pero si lo hacemos dentro del sector de transporte por carretera, en el que la concentración es muy baja, donde el 95% de las empresas ocupan a menos de diez trabajadores[202], la caracterización sería distinta. De hecho, en el año 2021, el último para el que la base de datos Ardán ofrece datos comparativos, Babé y cía. resulta ser la mayor empresa gallega del sector del transporte por carretera atendiendo al valor añadido bruto generado, segunda en empleo directo y quinta en cuanto a ingresos[203]. Si tenemos en cuenta que la que le precede en empleo y primera también en ingresos es una empresa propiedad del enorme grupo alemán Dachser, se puede decir muy fundamentadamente que Babé y cía. era en aquel año la principal empresa gallega de su especialidad. El crecimiento de la facturación desde entonces hasta el 2025 ha sido el más fuerte del sector por lo que en estos años su posición todavía se ha reforzado.

202 Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana. Observatorio del Transporte y la Logística en España, Informe Anual 2022, Madrid, febrero 2023.
203 Consorcio de la Zona Franca de Vigo, Ardán, Referencias Sectoriales. Sistema productivo logística y transporte. Transporte de mercancías por carretera. Año 2021. (www.zfv.es/referencias. Consultado 28/09/2021)



Carga de contenedores refrigerados en la terminal de contenedores de Vigo (Termavi) (2015)(Guillermo González).

Bibliografía

Alvarez Blázquez, José María (1980), "La prensa periódica viguesa en el siglo XIX", en VVAA, *Vigo en su historia*, Vigo, Caja de Ahorros Municipal de Vigo.

Azcárate, Gumersindo (1916), "Los artículos de Renta", *El Liberal*, 29/8/1916.

Beltran, Alain (ed.) (2011), *Oil Producing Countries and Oil Companies: From the Nineteenth Century to the Twenty-First Century*, Bern: Peter Lang.

Cabana, Francesc (2001), *Fabriques i empresaris. Els protagonistes de la Revolució Industrial a Catalunya*, Barcelona, Diputació de Barcelona.

Cabanelas, José Ramón (2013), Vía-Vigo. *La historia del Cable Inglés y Cable Alemán, Vigo*, Instituto de Estudios Vigueses.

Cabrera, Mercedes (2011), *Juan March (1880-1962)*, Madrid, Marcial Pons.

Campos, Emilio (1892), *Memoria de Valoraciones para el año 1890*. Provincia de Pontevedra, Madrid, Imprenta de Ribadeneyra.

Campsa, 1928-1958 (1958), Madrid, Gráficas Reunidas.

Carreras, Albert y Tafunell, Xavier (coords.) (2005), *Estadísticas históricas de España. Siglos XIX-XX*, Bilbao, Fundación BBVA.

Caruana, Leonardo y Rockoff, Hugh (2007), *"An Elephant in the Garden: The Allies, Spain, and Oil in World War II"*, European Review of Economic History, vol. II, págs. 159-187.

Catalán, J.ordi (2000), "La creación de la ventaja comparativa en la industria automovilística española, 1898-1996" , *Revista de Historia Industrial*. nº18.

Chandler, Alfred (1987), *La mano visible. La revolución en la dirección de la empresa norteamericana*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Chandler, Alfred (1996), *Escala y diversificación: la dinámica del capitalismo industrial*. Zaragoza, PUF, 2 vols.

Contín Pilart, Ignacio (1996), "La desregulación en el sector del petróleo. Consecuencias empresariales y efectos sobre la competencia", tesis doctoral Universidad Pública de Navarra.

Díaz Morlán, Pablo (1999), *Horacio Echevarrieta, 1870-1963. El capitalista republicano*, Madrid, Editorial Lid.

Elps, Lorenzo (1900), *Memoria sobre la refinería de petróleos de La Coruña*, *Gaceta de Madrid*, 12/4/1900.

Esperante, Bruno (2023), "La motorización de una agricultura atlántica y ganadera de pequeños propietarios: la difusión de los tractores agrícolas en Galicia, 1939-2000", *Revista de Historia Agraria*, nº 90.

Fernández Caamaño, José María (2007), *La Coruña vista desde sus libros de Actas*, Madrid, Visión Libros.

Filgueira, Marta (2007), "La Alameda de Vigo en el siglo XIX", *Minius*, nº 15.

Filgueira, Marta (2011), "La arquitectura teatral de los Sesmero en Vigo: el Rosalía Castro y el Tamberlick", *Glaucopis*. Boletín de Estudios Vigueses, nº 16.

García Ruiz, José Luis y Santos Redondo, Manuel (2001), *¡Es un motor español! Historia Empresarial de Barreiros*, Fundación Eduardo Barreiros, Madrid, Editorial Síntesis.

Gibb, George Sweet and Knowlton, Evelyn H. (1956), *The Resurgent Years,1911-1927*, New York, Harper and Brothers.

Gimeno Valledor, Pablo y Roca Maseda, Ramón (1997), *Los Dodge españoles. La prodigiosa aventura de Eduardo Barreiros*, Madrid, CIE Inversiones Editoriales.

Giráldez Rivero, J. (1996), *Crecimiento y transformación del sector pesquero gallego (1880-1936)*, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

Giráldez Rivero, Jesús (2009), "Eugenio Fadrique González, 1879-1971. A capacidade para os negocios", en Carmona Badía, Xoán (coord.), *Empresarios de Galicia, volumen 2*, A Coruña, Fundación Caixa Galicia.

González Fernández, Juan Miguel (2003), *Teis: Memoria histórica dunha parroquia do litoral (Vigo/ Lavadores)*, Concello de Vigo.

González Martín, Gerardo (1995), *Gallegos al volante, 1900-1930*. Orígenes del automovil en la provincia de Pontevedra, Vigo, Instituto de Estudios Vigueses.

González Martín, Gerardo (2007), 1887-1981. *Titanes del viguismo en una ciudad discriminada, Vigo*, Instituto de Estudios Vigueses.

Hidy, Ralph Willard (1955), *Pioneering in big business, 1882-1911*, (History of Standard Oil of New Jersey), New York, Harper and Brothers.

Instituto de Reformas Sociales (1919), *Informes de los Inspectores de Trabajo sobre la influencia de la Guerra Europea en las industrias españolas (1917-1918), vol. 2*, Madrid.

Jonker, Joost & van Zanden, Jan Luiten (2007), *From Challenger to Joint Industry Leader, 1890-1939: A History of Royal Dutch Shell (vol. 1)*, Oxford, Oxford University Press.

Laux, James M. (1992), *The European Automobile Industry*, New York, Twayne.

Le Dez, Morgan (2012), *Pétrole en Seine (1861-1940). Du négoce transatlantique ao coeur du raffinage français*, Bruxelles, P.I.E. Peter Lang.

Lindoso Tato, Elvira (2006), "A la sombra del Arsenal: la oferta empresarial ferrolana en el siglo XIX", *Cuadernos de Estudios Gallegos*, LIII N.o 119, enero-diciembre (2006).

López Morell, Miguel Angel (2005), *La casa Rothschild en España (1812-1941)*, Madrid, Marcial Pons.

Marín Quemada, José M. (1979), "Política petrolífera de la Dictadura", *Cuadernos Económicos de ICE*, nº10.

Martínez, Alberte et al. (2009), *La industria del gas en Galicia: del alumbrado por gas al siglo XXI, 1850-2005*. Madrid: Lid Editorial y Fundación Gas Natural.

Martínez Molinos, Guillem (2008), "Ríos de petróleo: el abastecimiento de esencias y grasas durante la guerra civil", en Fuentes Quintana, Enrique y Comín, Francisco (coords.), *Economía y economistas en la guerra civil, Barcelona*, Círculo de Lectores, vol. 1.

Masseron, J. (1990), *Petroleum Economics*, Paris, Editions Technip.

Menjaud, Henri (1961), *Desmarais Frères. Un siècle d'industrie française du pètrole, 1861-1971*, Paris.

Merino García Antonio y Garcia Ramírez, Rodnam (2015), "El mercado del petroleo: una revision del último ciclo y perspectivas a medio y largo plazo", en *Información Comercial Española*, nº886.

Mestre, Ricardo (1884), *Memoria de Valoraciones de la Provincia de Pontevedra* redactada por Don. , vista primero de la Aduana de Vigo.

Murat, Daniel (1969), *L'intervention de l'État dans le secteur pétrolier en France*, Paris, Éd. Technip.

Nowell, Gregory P. (1996), *Mercantile States and the World Oil Cartel, 1900-1939*, Cambridge U. P., Ithaca and London.

Ojeda Marín, Alfonso (1982), "La regulación administrativa en el transporte de mercancías peligrosas por carretera", *Revista de Administración Pública*, nº 98.

Parejo Barranco, Antonio, (1997), *La producción industrial de Andalucía (1830-1935)*, Sevilla, Instituto de Desarrollo Regional.

Pérez Nieva, Alfonso (1900), *Por las Rías Bajas* (Notas de un viaje por Galicia), A Coruña, Andrés Martínez Editor.

Prados de la Escosura, Leandro (2003), *El progreso económico de España, 1850-2000*, Madrid, Fundación BBVA.

Prados de la Escosura, Leandro (2017), *Spanish Economic Growth, 1850-2015*, Londres, Palgrave Macmillan.

Puig, Nùria y Torres, Eugenio (2008) , *Banco Urquijo. Un banco con historia*, Madrid, Editorial Turner .

Quiroga, Gloria (dir.) (2022), Energía y Política. *Una historia del petróleo en España*, Madrid, Los Libros de la Catarata.

Resines, Carlos (1908), "El abaratamiento de la gasolina", España Automóvil. *Revista Técnica de automovilismo y sus aplicaciones industriales*, Año II, nº 7.

Rivera, Césareo (1883), *Guía de Galicia: itinerarios, descripciones, historia*, Madrid.

Rouxel, Christian (2007), *D'Azur à Total. Desmarais Frères, le premier grand pétrolier français*, Toulouse, Editions Drivers.

Sánchez de Toca, Joaquín (1917), *El petróleo como artículo de primera necesidad para nuestra economía nacional*, Madrid.

San Martín, Juan, *Memoria sobre Valoraciones de la Provincia de la Coruña* redactada por ....., vista primero de la aduana de La Coruña, declarada trabajo especial de la Renta de Aduanas y mandada publicar por R.O. de 4/6/1884.

Sarthou, Rafael (1888), *Memoria redactada en cumplimiento del art. 26 de la Ley Provincial vigente*, Pontevedra.

Sassi, Mohamed(2004) , "Evolution of the Structure of the French Oil Economy between the Wars: Towards a French Holding Company", *Business and Economic History*, vol. 2.

Schubert, Adrian (1980), "Oil Companies and Governments: International Reaction to the Nationalization of the Petroleum Industry in Spain: 1927-1930", *Journal of Contemporary History*, vol. 15, págs. 701-720.

Seixas Llerena, Daniel (2006), "Evaristo Castromil Otero (1876-1969). O empresario dos coches de liña" en Xoan Carmona (direc), *Empresarios de Galicia* (Volume I), A Coruña.

Serrano Sanz, José María (1986), "La política arancelaria española al término de la primera guerra mundial: proteccionismo, Arancel Cambó y tratados comerciales", en García Delgado, J.L. (ed.), *La crisis de la Restauración en España, entre la primera Guerra Mundial y la Segunda República: II Coloqui de Segovia sobre Historia Contemporánea de España*.

Serrano Sanz, José María (1987), *El viraje proteccionista en la Restauración. La política comercial española, 1875-1895*, Madrid, Siglo XXI.

Slocun, Joshua (1900), *Sailing alone around the world*, New York, The Century Company.

Sudrià, Carles (1990), "El consum de petroli en la indutrialització catalana (1860-1936)", *Recerques*, nº 23.

Tarbell, Ida M. (1905), *The History of the Standard Oil Company*, New York, Maclure.

Thomas, Hugh (2007), *Barreiros. El motor de España*, Barcelona, Planeta.

Tortella, Gabriel; Ballesteros, Alfonso y Díaz Fernández, José Luis (2003), *Del Monopolio al Libre Mercado. La historia de la industria petrolera española*, Madrid, Editorial Lid.

U.S. Department of Commerce (1922), Supplement to Commerce Reports, october 16, Trade Information Bulletin nº 72, *Spanish Trade in Petroleum Products*.

Williamson, Harold F. & Daum, Arnold R. (1959), *The American Petroleum Industry: The Age of Illumination 1859-1899*, Evanston, Northwestern U.P.

Abreviaturas

AHBC	Archivo Histórico Babé y cía.
AHUS	Arquivo Histórico Universidade de Santiago
RMC	Registro Mercantil de A Coruña
RMP	Registro Mercantil de Pontevedra
AHPP	Arquivo Histórico Provincial de Pontevedra
AHFPBM	Archivo Histórico Fundación Pedro Barrié de la Maza

Agradecimientos

Arquivo da Autoridad Portuaria de Vigo

Arquivo Deputación Provincial de Pontevedra

Arquivo Histórico Municipal de A Coruña

Arquivo Histórico Municipal de Vigo

Arquivo Histórico Provincial de Pontevedra

Arquivo Histórico da Universidade de Santiago de Compostela

Fundación Barrié de la Maza

Biblioteca Nacional de España

Colección Seoane-Prado

Comisión Nacional de la Competencia. Archivo Histórico de Campsa

Concello de Vigo. Arquivo Pacheco

Familia González del Castillo

Félix Lalinde

Fundación Penzol

Guillermo González Vázquez

Alberto Rivas Santiago

Antonio Fernández de la Gándara

Museo Etnolóxico de Ribadavia

Pérez Rumbao

Registro Mercantil de A Coruña

Registro Mercantil de Pontevedra

Viuda de Londaiz y Sobrinos de Mercader, S.A.

BABÉ

TRANSPORTES DESDE 1888



ISBN-13: 978-8409899135