

Diciembre 1996

Documento de Trabajo

9610

**LA UNION RESINERA ESPAÑOLA
(1898-1936)**

Rafael Uriarte Ayo (*)

(*) Universidad del País Vasco
Departamento de Historia e Instituciones Económicas

Este trabajo ha sido financiado por la Fundación Empresa Pública

Programa de Historia Económica
FUNDACION EMPRESA PUBLICA. Pza. Marqués de Salamanca, 8. 28006 Madrid.
Tfo.: 577 79 09 - 578 24 50; Fax: 575 56 41

ÍNDICE

	Pág
1.- INTRODUCCIÓN.....	3
2.- CONSTITUCIÓN Y PRIMER DESARROLLO DE LURE (1898-1913).....	6
3.- EL IMPACTO DE LA PRIMERA GUERRA MUNDIAL: ADAPTACIÓN Y NUEVAS OPORTUNIDADES (1914-1918).....	47
4.- LA EXPANSIÓN DE LOS AÑOS VEINTE: CRECIMIENTO Y DIVERSIFICACIÓN (1919-1927).....	58
5.- CRISIS, REAGRUPAMIENTO Y ESTRATEGIAS COLUSIVAS (1928-1936).....	85
6.- CONCLUSIONES.....	100
7.- APÉNDICES.....	104
8.- BIBLIOGRAFÍA CITADA.....	119

1.- INTRODUCCIÓN.

Desde su constitución como Sociedad Anónima en 1898, **LURE** ha sido la empresa líder de un complejo industrial basado en el aprovechamiento de los extensos pinares existentes en la meseta norte castellana y otras zonas del interior de España. Con un patrimonio forestal que en los años veinte se acercó a las 70.000 hectáreas, una superficie incluso más extensa gestionada en arrendamiento, 25 fábricas resineras repartidas en 16 provincias, diversos talleres de aserrío y una compleja red comercial, **LURE** se situó a la cabeza de la industria resinera española y mantuvo una destacada presencia en el sector de la madera. A pesar del escaso conocimiento que todavía tenemos sobre este tipo de actividades, puede afirmarse que **LURE** ha jugado un papel central en el proceso de modernización de las industrias forestales en la España de fines del siglo XIX y en las primeras décadas del XX. Al margen de figurar entre las empresas españolas de mayor dimensión¹, su actuación ha sido decisiva como elemento dinamizador de un sector cuya trayectoria debe de aportar nueva luz sobre la actuación empresarial en la España contemporánea.

En este documento de trabajo se ha pretendido esbozar las principales líneas de evolución que marcaron el desarrollo de **LURE** en el período comprendido desde su constitución hasta el inicio de la Guerra Civil. Las alternativas de periodización eran, obviamente, diversas. La propia dinámica de la empresa o la coyuntura de los sectores en los que se apoyó su actividad principal, podían, sin duda, ofrecer un cuadro coherente para el análisis. Sin embargo, como podrá observarse, la distribución de los distintos apartados se apoya en los grandes espacios

¹ De acuerdo con la relación de las 200 mayores empresas clasificadas según su activo propuesta en A. Carreras y X. Tafunell (1993), pp. 150, 154, **LURE** ocupaba la posición 61 en 1917 y 59 en 1930.

temporales generalmente aceptados como referencia básica de las tendencias de la economía internacional. Ello responde a la necesidad de integrar la dinámica de la empresa en un marco más amplio, precisamente en aquel que, de forma más directa, condicionó su propio desarrollo interno. De hecho, la singularidad y el interés histórico de **LURE** tienen mucho que ver con el carácter exportador de la empresa y las implicaciones que de ello se derivaron: necesaria actuación e integración en mercados y redes comerciales articulados a nivel internacional, inevitable sujeción a precios dependientes de complejas fluctuaciones de los mercados exteriores, apertura a las innovaciones y cambios técnicos procedentes de países competidores, etc. Desvelar los cambios de estrategia y las razones que guiaron en cada momento las decisiones adoptadas desde la dirección de la empresa ha sido, no obstante, el hilo argumental en torno al cual se ha intentado articular el estudio. El resultado, lejos de agotar los objetivos planteados, sigue presentando numerosos elementos que, con mayor espacio y tiempo, deberán ser abordados en una nueva ocasión.

No quisiera cerrar esta breve introducción sin expresar mi gratitud hacia quienes me han facilitado la consulta de los fondos del archivo de **LURE**, especialmente Jose Luis Bordons y Antonio Romero. También debo de agradecer a Begoña y Marisol la ayuda recibida para las consultas en el Archivo Histórico de la Fundación BBV. Las críticas y sugerencias recibidas de los compañeros del Departamento de Historia e Instituciones Económicas de la UPV integrados en el Taller de Historia Económica de la Empresa me han permitido corregir errores y detectar algunas insuficiencias de la investigación. El profesor Felipe Blanco ha sido quien, con muchísima disposición e interés, me ha ayudado en el manejo de los balances de la empresa, lo cual quiero agradecer muy especialmente.

2.- CONSTITUCIÓN Y PRIMER DESARROLLO DE LURE (1898-1913).

La industria resinera española, heredera de una larga y poco conocida tradición campesina, inició su lenta modernización mediado el siglo XIX. Tras algún intento fallido llevado a cabo con anterioridad, fue en la década de los sesenta cuando se impondría con éxito la primera experiencia empresarial en torno a la que se gestaría la definitiva ruptura con el pasado preindustrial. La oportunidad surgió durante la Guerra de Secesión norteamericana, gracias al bloqueo de los principales puertos exportadores de productos resinosos y al espectacular incremento de los precios como consecuencia del desabastecimiento de los mercados europeos. La penetración de las nuevas técnicas extractivas desarrolladas por la industria francesa de Las Landas y su progresiva adopción por parte de los resineros españoles, junto con la reforma de la normativa que regulaba el acceso a los montes públicos, fueron transformando la estructura del sector y sus dimensiones. Nuevas empresas, tecnologías más avanzadas y mercados en expansión, configuraban a fines del siglo XIX los perfiles de una industria cuya renovación avanzaba con rapidez².

La multiplicación de las iniciativas empresariales no tardó en originar los primeros conflictos. La rivalidad existente en las subastas que daban acceso a los aprovechamientos de monte público provocó el encarecimiento de la materia prima. La fragmentación del sector y el reducido tamaño de las instalaciones dificultaba el acceso a los mercados exteriores e impedía una actuación coordinada en la defensa de intereses comunes. En este contexto, a iniciativa de Calixto Rodríguez, propietario de una moderna fábrica instalada en 1882 en Mazarete

² Sobre el desarrollo de la industria resinera española en estas fechas, ver R. Uriarte Ayo (1995a y 1995b).

(Guadalajara), se iniciaron las primeras gestiones encaminadas a la consecución de acuerdos estables entre los productores.

Mediada la década de los ochenta, C. Rodríguez llevó a cabo diversas reuniones con los industriales más importantes del ramo proponiendo "llegar a una unión industrial y mercantil de los fabricantes, mediante la cual cesara la competencia que sostenían entre sí y se aunaran todos los esfuerzos para la mutua defensa"³. La propuesta, tal como fue planteada por su promotor, tenía como objetivo final lograr "una regularización industrial que, a la par que mejorase las condiciones de adquisición de la primera materia y las de fabricación y ventas, preparase y consiguiese, por armónico esfuerzo, un más amplio mercado, bastante a absorber la creciente producción, ya que estaba saturada con exceso la modesta demanda en que forzosamente habíamos de encerrarnos, trabajando, no sólo aislada, sino encontrada y reñidamente"⁴. Finalmente, en 1888, tras diversas reuniones infructuosas, se logró alcanzar un acuerdo entre los principales industriales para la creación de un Sindicato que actuaría bajo la razón social de **La Unión Resinera Española**, cuyo objeto sería la venta de esencia de trementina (aguarrás), uno de los dos productos básicos del sector⁵.

La constitución del Sindicato tuvo, al parecer, efectos decisivos e inmediatos. En el mercado interior, los precios de los productos básicos del sector se elevaron. La competencia existente para adquirir los aprovechamientos forestales fue sustituida por "mutuos convenios", de manera que los precios de acceso a la materia prima se redujeron. La "acción común" de los

³ C. Rodríguez (1908), p. 9.

⁴ C. Rodríguez (1908), p. 9.

⁵ Proceso analizado más detenidamente en R. Uriarte Ayo (1995b).

empresarios concertados, logró que el gobierno modificara su política arancelaria e incrementara los derechos a la introducción de las colofonias extranjeras y que las compañías ferroviarias redujeran las tarifas de transporte. La reestructuración del sistema de ventas, distribuyendo los pedidos en función de la cercanía de las fábricas a los puntos de destino, concentrando volúmenes mayores y logrando fletes más reducidos en el transporte marítimo, mejoró substancialmente la competitividad de los productos españoles. Todo ello permitió recuperar el mercado interior y acceder directamente a los principales mercados europeos, "dejando de estar a merced de los acaparadores de Bayona y Burdeos que hasta entonces lo habían revendido (el producto español) como francés y obteniendo desde luego la utilidad que antes éstos realizaban"⁶.

Mediada la década de los noventa, el Sindicato, inicialmente limitado a la venta de aguarrás, amplió sus acuerdos a la venta de colofonia, "con el propósito ulterior de llegar a la completa fusión de intereses y capitales"⁷. La crisis industrial y el deterioro del mercado van a precipitar el proceso y, a fines de 1897, la fusión se impuso "como la única solución y medio definitivo de consolidar el negocio"⁸. El proyecto de sociedad se abrió a la participación de capitalistas ajenos al sector. En concreto, fueron tres empresarios vizcaínos (Victor Chávarri Salazar, Enrique Aresti Torre y Plácido Allende) "las primeras y únicas personalidades financieras a quienes nos dirigimos con tal fin, cuyo excelente golpe de vista y mucha práctica en toda clase de asuntos mercantiles, nos facilitó en gran manera la terminación del nuestro"⁹. La nueva

⁶ Memoria LURE 1898, p. 14.

⁷ Memoria LURE 1898, p. 15.

⁸ Ibidem.

⁹ Memoria LURE 1898, p. 15. Con posterioridad, el mismo C. Rodríguez justificaba la participación de los empresarios vizcaínos argumentando lo

sociedad quedó definitivamente constituida en Bilbao el 20 de enero de 1898 ante el notario F. Hurtado de Saracho, con la participación de los empresarios vascos citados y los antiguos resineros Victoriano Llorente Martín, Raimundo Ruiz de la Torre (actuando ambos en representación de la antigua sociedad colectiva **Falcón, Ruiz y Llorente**¹⁰), Francisco Javier Gutiérrez Cosío y Calixto Rodríguez García.

El objeto de la empresa será "la explotación de la industria resinera, la explotación de cualquiera otra industria o industrias relacionadas con la anterior o con el aprovechamiento del monte, y en general la explotación de toda clase de negocios u operaciones mercantiles"¹¹. Su capital social quedó establecido en cinco millones y medio de pesetas representado por once mil acciones al portador de quinientas pesetas cada una. El capital suscrito en metálico fue únicamente de un millón de pesetas, destinándose el resto al pago de las distintas aportaciones. La distribución quedó del modo siguiente¹²:

siguiente: "aun cuando no necesitábamos capital alguno, porque largos años ha teníamos nuestras industrias en marcha regular y ordenada y con el suficiente para su explotación, no escapó a nuestra percepción el que llegábamos a la repetida plaza (de Bilbao) con una industria que le era absoluta y totalmente desconocida, razón por la que nos creímos en el deber de sacrificar una parte del negocio, que fijamos en 1.000.000 de pesetas, a algunos capitalistas de aquella invicta villa" (C. Rodríguez, 1908, p. 13).

¹⁰ Dicha sociedad fue previamente disuelta por escritura pública otorgada en la villa de Coca el 31 de diciembre de 1897 ante el escribano E. González del Rey (RMM, Tomo 416).

¹¹ RMM, Tomo 416.

¹² RMM, Tomo 416 y C. Rodríguez, 1908, pp. 13-14.

	Pts
1) Aportaciones de bienes y derechos:	
- Falcón, Ruiz y Llorente,	1.818.000
- Calixto Rodríguez	1.600.000
- F.J. Gutiérrez	582.000
2) Suscripción en efectivo a la par:	
- Plácido Allende	400.000
- Enrique Aresti	250.000
- Víctor Chávarri	150.000
- Calixto Rodríguez	200.000
3) Acciones en cartera:	
- Total	500.000
Total capital social	5.500.000

El primer Consejo de Administración quedó integrado por E. Aresti (Presidente), V. Llorente (Vicepresidente), C. Rodríguez, V. Chávarri, P. Allende, F.J. Gutiérrez, R. Ruiz, S. Llorente y P. Peyret. El cargo de Director Gerente recayó en la persona de C. Rodríguez, quien, como sabemos, fue en todo momento el principal y más entusiasta promotor del proyecto. Su indudable capacidad, protagonismo y prestigio personal le permitieron hacerse con el control prácticamente absoluto de la sociedad¹³. En cualquier caso, la década en la que **LURE** fue gestionada por C. Rodríguez fue realmente la etapa en la que se plantearon y llevaron a ejecución los proyectos más ambiciosos de expansión y desarrollo interno. Durante su primer ejercicio, tras haber visitado personalmente las distintas fábricas e instalaciones

¹³ De hecho, tal como sus propios detractores reconocieron con posterioridad, durante los años iniciales de la empresa, las propuestas de C. Rodríguez tenían "la aprobación inmediata del Consejo, respondiendo no sólo con fe, sino con entusiasmo, a lo que consideraba iniciativas inteligentes y beneficiosas en pro de la Sociedad"¹³. Posteriormente, una dirección excesivamente centralizada y unipersonal, en virtud de las amplísimas atribuciones que los primeros estatutos de **LURE** le confirieron como Director Gerente de la empresa, y que sus detractores no dudaron en calificarla de dictatorial, acabarán provocando, como veremos, fuertes tensiones internas que le obligarán a abandonar la sociedad en la primavera de 1907.

aportadas por cada uno de los asociados, desarrolló una intensa actividad encaminada a su inmediata reestructuración y modernización, "cambiando unos aparatos, modificando otros, adquiriendo los nuevos que fueron precisos y haciendo cuantas obras consideré necesarias para que, al comenzar la vida de la nueva Sociedad, poseyera un material de fabricación completo, útil y práctico"¹⁴.

La mejora en las instalaciones fue acompañada de cambios en la distribución de la miera entre las distintas fábricas, lo cual permitió economizar transportes y mejorar el rendimiento obtenido sobre la materia prima, reduciendo pérdidas por filtración y volatización¹⁵. Asimismo, se prestó atención al problema del envasado de los productos acabados, tratando de reducir los elevados costes que ello implicaba mediante la elaboración de cajas, barricas para la colofonia, barriles y latas para el envasado del aguarrás en serrerías y talleres propios¹⁶. Más adelante, la adquisición de diferentes

¹⁴ C. Rodríguez (1908), p. 16. La entidad de la inversión realizada durante el primer ejercicio quedó reflejada en el inventario realizado a su término, valorando las instalaciones y maquinaria industrial pertenecientes a la sociedad en 63.123 pesetas por encima del valor estimado a las aportaciones iniciales de los diferentes socios.

¹⁵ Memoria LURE 1898, p.19.

¹⁶ "Lo mucho que influye en el aumento del coste de producción el elevado y creciente precio de los envases, tanto para el aguarrás como para las colofonias, ha sido para nosotros objeto de constante estudio, prometiéndonos resultados completamente satisfactorios en la próxima campaña. A este fin responden las dos instalaciones para la construcción de latas que funcionan ya en las fábricas de Valladolid y Almazán, utilizando para las cajas que contienen aquéllas las maderas de los nuevos aprovechamientos de la Sociedad, con lo cual, después de construirlas más sólidas que las que veníamos comprando y daban origen a considerables mermas y constantes reclamaciones, obtendremos una economía que no bajará de 15.000 pesetas.

Los barriles envase obligado para la exportación del aguarrás, los adquiríamos usados, que además de ser malos y caros, escasean más cada vez, o los construíamos con duela americana que resulta a muy elevado precio. Hemos contratado grandes partidas de duelas de roble del país hecha y preparada como la americana por nuestra iniciativa, pudiendo calcularse que con esto hemos de conseguir un ahorro de 30.000 pesetas.

En el envase de colofonias daremos aplicación a la madera de los aprovechamientos adquiridos y aun cargándola, como a las de las cajas, su natural beneficio, no es exagerado apreciar en unas 22.000 pesetas la

explotaciones pobladas de roble permitió la elaboración de duelas para barricas, sustituyendo a las que eran importadas de Nueva Orleans. Para la exportación del aguarrás, a partir de 1901 se empezó a contratar vagones algibes, lo cual fue igualmente un factor de ahorro importante¹⁷.

También se actuó sobre la organización del trabajo, especialmente en lo relativo a la mano de obra empleada en el monte en tareas de resinación. Se reforzó la guardería forestal, nombrando nuevo personal con estrictas instrucciones sobre vigilancia de la labor realizada por los resineros. La empresa se planteó como objetivo lograr una eficaz regularización técnica de los trabajos, "con órdenes severas para que se practicasen con sujeción a las prescripciones reglamentarias"¹⁸. Por otro lado, con objeto de introducir disciplina y regularidad en el trabajo, se planteó la necesidad de "asignar a los resineros que cumplan con su deber, lotes fijos de un número de pinos suficientes para su bienestar, que cuidarán seguramente con mayor esmero cuando sepan que haciéndolo así tienen asegurado el sustento propio y de la familia, convirtiéndose entonces en los mejores guardas del monte y evitándose los daños que son ahora importantes"¹⁹.

La administración de la nueva empresa exigió igualmente un importante esfuerzo organizativo y de gestión. Fueron nombrados nuevos administradores para las distintas fábricas y se elaboraron sus reglamentos internos y sistemas contables, de manera que "se conocen diariamente en la Dirección central todas

economía que por esto hemos de conseguir. Resulta en junto, que reduciremos el gasto por el concepto de envases en unas 67.000 pesetas, aparte del beneficio que corresponda a la madera empleada" (Memoria LURE 1899, pp. 9-10).

¹⁷ Memoria LURE 1901, pp. 31-32.

¹⁸ Memoria LURE 1898, p. 19.

¹⁹ Memoria LURE 1898, p. 20.

las operaciones, hasta en sus menores detalles, quedando comprobadas con rigurosa exactitud"²⁰.

Las reformas internas fueron desde el primer momento acompañadas de una política de agresiva expansión hacia afuera, tratando siempre de alcanzar una posición de virtual monopolio en el sector. Para ello, se absorbieron empresas que podían rivalizar en la venta de los productos básicos y en la adquisición de aprovechamientos estratégicos. De este modo, por el importe de 60.000 pesetas cada una, fueron adquiridas las fábricas y sus correspondientes aprovechamientos pertenecientes a **Sánchez y Cia** y **Ramos y Mesón**, ambas empresas establecidas en la localidad segoviana de Cuellar. Con igual objetivo, la sociedad fue abriendo nuevos establecimientos y adquiriendo más extensos aprovechamientos, en arrendamiento y propiedad. Al cierre del segundo ejercicio (1899) ya se había finalizado la construcción de dos nuevas fábricas en Mombeltrán (Ávila) y Almazán, y se estaba en ejecución el establecimiento de otras dos más en La Adrada (Ávila) y Aguilafuerte (Segovia). Del mismo modo, **LURE** consiguió cerrar un acuerdo para vender la producción de "los dos únicos fabricantes de alguna importancia que antes libraban directamente su producción al consumo"²¹. En el ámbito de la comercialización, se negoció con la casa madrileña **Sucesores de Steinfeldt** para lograr que "la Sociedad sea único arbitro para la designación de los precios que han de regir en la próxima campaña"²².

Los montes incorporados a la Sociedad fueron ampliando su base de actuación, extendiéndose sobre nuevas comarcas y provincias, lo cual, teniendo en cuenta la importancia de la

²⁰ Memoria LURE 1898, p. 19.

²¹ Memoria LURE 1899, p. 11.

²² Archivo LURE, Actas Consejo, 21.3.1898.

climatología y su incidencia en los rendimientos, era la mejor garantía para asegurar una producción menos errática²³. En este terreno, además de participar y promover la puesta en explotación, vía arrendamiento, de importantes extensiones de monte público, la formación de un patrimonio forestal propio, mediante compra, fue desde un principio elemento estratégico básico. Con ello, al margen de permitir ampliar los aprovechamientos y la producción, se perseguía maximizar los rendimientos del monte, soslayando cualquier limitación de orden legal establecida sobre el monte público, regularizar la producción y eliminar la incertidumbre que la dependencia del mecanismo de subastas y arrendamientos implicaba²⁴.

En el plano tecnológico, la empresa incorporará los procedimientos más avanzados de elaboración y tratamiento de las resinas e, incluso, llegará a desarrollar experiencias propias para mejorar los métodos aplicados²⁵. A este nivel, la aportación de C. Rodríguez seguía siendo fundamental. Su formación como ingeniero y los estudios llevados a cabo en la región resinera francesa de Las Landas²⁶, le permitieron diseñar

²³ "Generalmente una mala primavera, es precursora de un verano regular o se compensa por un templado y abundante otoño; o bien, como la Sociedad tiene explotaciones en siete distintas provincias, sucede casi siempre que cuando el temporal reinante es desfavorable en alguna de ellas, se compensa por ser propicio en las demás" (Memoria LURE 1900, p. 8).

²⁴ Tal como se argumentaba, los montes en propiedad "constituyen la base más sólida y segura de futuros beneficios, puesto que al ser dueña absoluta de ellos, puede realizar sin trabas de ningún género su explotación, tanto de resina como de maderas y obtener el rendimiento máximo, por lo cual no debe desaprovecharse la ocasión de ir adquiriendo cuantas nuevas (propiedades) se presenten en idénticas condiciones" (Memoria LURE 1900, p.7).

²⁵ Existía, de hecho, una clara conciencia del papel de la investigación y el desarrollo en una industria, como la resinera, afectada por "los incesantes cambios que con perturbadora frecuencia origina el vertiginoso progreso en las ciencias positivas de que nacen y muy singularmente en la química, entre cuyas derivaciones se clasifica la nuestra" (Memoria LURE 1899, p. 14)

²⁶ C. Rodríguez (1908), p. 9.

instalaciones y maquinaria de patente propia, con rendimientos superiores a los alcanzados hasta entonces²⁷.

Las transformaciones así operadas cerraron un primer ciclo de asentamiento de la empresa, iniciándose el nuevo siglo con estructuras sólidas y bien articuladas. Al término del tercer ejercicio, la empresa contaba ya con diez fábricas equipadas con modernas instalaciones, frente a las seis con las que inició su actividad, tres sierras mecánicas para aprovechamientos madereros y un patrimonio forestal que le permitía mantener en torno a los 4.800.000 pinos en resinación.

En el ámbito mercantil, tal como puede apreciarse en los **gráficos 2 y 3**, la expansión se sostuvo gracias a la conquista del mercado internacional, lo cual compensó con creces el escaso dinamismo del consumo interior²⁸. Sobre la base de unos productos de alta calidad y una activa y eficaz política comercial, **LURE** consiguió garantizar una significativa y creciente presencia en los principales mercados de Europa. De hecho, durante mucho tiempo, tal como queda reflejado en el **cuadro 1**, **LURE** fue la única empresa exportadora del sector²⁹.

²⁷ Memoria LURE 1898, p. 22.

²⁸ Coyunturalmente al menos, la depreciación finisecular de la peseta debió de estimular la competitividad de los productos españoles en el mercado internacional. Simultáneamente, el encarecimiento de determinados productos de importación, en concreto el aceite de coco empleado para fabricar jabones a base de colofonia, acentuó las dificultades en el mercado interior (Memoria LURE 1898, p. 23).

²⁹ En principio, al menos para el período 1907-1911, habría que pensar que las Estadísticas de Comercio Exterior infravaloran en alguna medida lo realmente exportado.

CUADRO 1

EXPORTACIONES MEDIAS DE ESPAÑA Y LURE.

PERIODO	COLOFONIA (kg)		E. TREMENTINA (kg)	
	ESPAÑA	LURE	ESPAÑA	LURE
1907-1911	8.418.060	8.528.405	3.582.340	3.872.408
1922-1923	10.306.950	7.929.405	3.482.000	2.219.136

(Fuentes: Estadísticas de Comercio Exterior y Memorias LURE).

Tal como vimos, la constitución inicial de **LURE** como sindicato de ventas ya había permitido soslayar la dependencia de los intermediarios franceses, mejor asentados y con ventajas de escala en la distribución de sus productos en el mercado internacional. Se establecieron contratos con las principales casas comerciales europeas del ramo (Levita, Speth) y, cuando era posible, se acudía directamente a los mercados, ofertando unos productos que rápidamente se distinguieron por su calidad³⁰. De hecho, tanto por la materia prima, como por las condiciones climáticas y los procedimientos empleados, la calidad de los productos españoles, especialmente de las gamas más claras de colofonia, fue siempre uno de los factores que más contribuyó a garantizar su presencia en mercados foráneos. El volumen y la regularidad de los envíos también permitió pactar tarifas de ferrocarril y fletes más reducidos, abaratando el transporte y aumentando la competitividad de los productos españoles frente a los procedentes de Francia o los Estados

³⁰ Como sabemos, cuando **LURE** se constituye como sociedad anónima llevaba una larga década actuando como sindicato de ventas, lo cual le había permitido consolidar una determinada clientela y, sobre todo, distinguirse por la calidad de sus productos y el crédito de su marca, siendo "preferida por los más importantes consumidores que pagan por ellas (colofonias y aguarrás) precios mas elevados que por las de otras procedencias" (Memoria LURE 1898, p. 26).

Unidos. Los países de destino comprendían las principales economías industriales europeas, donde sectores químicos más avanzados y diversificados que el nuestro llevaban a cabo la elaboración de productos finales que, con frecuencia, volvían a ser introducidos en nuestro mercado. En concreto, las Estadísticas de Comercio Exterior sitúan los principales mercados en Alemania, Bélgica, Gran Bretaña y Francia (**cuadro 2**). Los envíos hacia Francia reflejan en realidad un movimiento de tránsito que se dirige hacia Suiza, Alemania y Bélgica principalmente³¹. El aguarrás era mayoritariamente transportado por ferrocarril hasta la frontera con Francia en vagones cisterna propiedad de **LURE** y después distribuido hacia Suiza, Alemania y Bélgica. En cuanto a la colofonia las exportaciones se realizaban por mar, siendo los principales puertos de embarque Pasajes, Sevilla, Lisboa, Valencia y Barcelona³². En este caso, especialmente para los productos de mayor calidad, el mercado exterior de mayor peso era el británico³³.

³¹ "En Francia no se venden nuestros productos, por las tarifas protectoras elevadas que tiene el Arancel francés respecto a aquellos y que son análogas a las del nuestro: 7,30 pesetas para las colofonias y 15 para el aguarrás.

El transporte en Francia se hace desde la frontera española hasta la de Suiza, Alemania y Bélgica, por un tanto alzado, que se ha conseguido en las llamadas tarifas de tránsito y que viene a representar unos 21 francos" (Anónimo, 1915, p. 5).

³² Anónimo (1915), pp. 5-6.

³³ Con referencia a las exportaciones realizadas por LURE en 1905, el informe consular británico detalla que "The quantity exported abroad was 2,613 tons of turpentine and 5,818 tons of colophony. On the first, 1,352 tons were sent by rail to Switzerland, Italy and Germany in 121 tanks cars, and to London, Liverpool, Glasgow and Goole 15,286 barrels by sea. The greater part of these, however, was of clear colophony. It is foreseen by the company that Spanish colophony will in the near future obtain better prices than the French article owing especially to the diminution of that imported from the United States" (Diplomatic and Consular Reports. N° 3590 Annual Series, Spain, 1905 p. 18)

CUADRO 2

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE ESENCIA DE TREMENTINA Y COLOFONIA (kg/%).

(A) ESENCIA DE TREMENTINA

	ALEMANIA	BÉLGICA	FRANCIA	G. BRETAÑA	OTROS	TOTAL
1910	147.562/3,8	1.424.985/37,3	1.583.383/41,4	143.995/3,7	519.919/13,6	3.819.844
1915	-	-	308.233/10,2	1.782.199/59,2	919.632/30,5	3.010.064
1920	9.133/0,2	2.397.652/56,3	1.402.363/32,9	152.584/3,5	291.253/6,8	4.252.985
1925	797.900	947.400	2.983.700	361.800	?	?
1930	804.600/9,0	6.953.100/78,4	30.400/0,3	-	1.075.200/12,1	8.863.300
1935	2.653.300/32,0	1.181.400/14,2	119.600/1,4	119.600/1,4	4.153.500/50,1	8.286.200

(B) COLOFONIA

	ALEMANIA	BÉLGICA	FRANCIA	G. BRETAÑA	OTROS	TOTAL
1910	215.364/2,1	2.584.994/25,2	62.244/0,6	6.443.174/62,9	931.273/9,0	10.237.049
1915	18.800/0,1	-	50.112/0,3	9.728.162/73,0	3.523.127/26,4	13.320.201
1920	873.942/7,1	6.066.408/49,8	261.232/2,1	2.639.603/21,6	2.340.160/19,2	12.181.345
1925	2.874.200	824.900	1.265.700	5.932.200	?	?
1930	6.543.000/33,1	2.758.000/13,9	1.370.100/6,9	5.979.000/30,3	3.082.300/15,6	19.732.400
1935	10.399.200/51,8	533.200/2,6	102.900/0,5	4.543.800/22,6	4.490.600/22,3	20.069.700

(Fuente: Estadísticas de Comercio Exterior)

A pesar de los importantes logros y del indudable éxito alcanzado, en un espacio de tiempo ciertamente breve, los cambios proyectados a medio plazo eran mucho más ambiciosos. Rebasando el propio ámbito industrial que la dio origen, la empresa y, en especial, su Director Gerente, diseñó una estrategia de ampliación y diversificación con el objetivo de

alcanzar una posición hegemónica en la explotación integral del bosque, incluyendo resinas, maderas, frutos y cortezas³⁴.

Los medios y el camino para la consecución del objetivo señalado quedaron trazados en el, sin duda, "laborioso" ejercicio correspondiente al año 1901. Como en anteriores ocasiones, quien diseñó el proyecto de expansión fue C. Rodríguez, presentándolo al Consejo de Administración en el otoño de 1900. Tras haber acordado su realización, fue convocada una Junta General extraordinaria de accionistas para su definitiva aprobación. La Junta se celebró el 11 de febrero de 1901, quedando autorizado el Consejo de Administración para la ejecución inmediata de las directrices establecidas en el plan propuesto y la necesaria reforma del articulado de los estatutos.

Una vez concluida la reorganización interna de la empresa, su capital social quedó establecido en veinte millones de pesetas, representado por 80.000 acciones de 250 pesetas cada una. Para su distribución, dados los evidentes progresos y mejoras realizados desde la fecha de constitución, fue necesario, en primer lugar, una nueva estimación del valor real de lo que los primitivos accionistas aportaban a la Sociedad. Esta nueva capitalización fue estimada en once millones de pesetas en acciones canjeadas de la nueva emisión³⁵. Se

³⁴ Tras haber consolidado el negocio de la resina, se consideró que "había llegado el momento de dar una organización seria y completa, como la tenía ya el negocio de resinas, a la explotación de los demás productos forestales, que tan íntima conexión tienen con éstas, especialmente a la de maderas, que urgía no solo organizar, sino pensar seriamente en darle cuanto antes el mayor desarrollo posible" (Memoria LURE 1901, p. 9). Previamente, C. Rodríguez había expuesto ante el Consejo de la Sociedad la necesidad de ampliar el capital de la empresa "para acaparar el negocio de maderas bajo la base de las que posee la Sociedad y otras aportaciones de importancia que podían conseguirse" (Archivo LURE, Actas Consejo, 30.11.1900)

³⁵ "de esta ampliación, fue, realmente, nominal, la de cinco y medio a once millones, porque se dió doble capital en acciones a los antiguos accionistas, fundándonos para ello, en las adquisiciones que se habían

suscribió en metálico un millón de pesetas a la par, a prorrateo entre los accionistas, para atender a los gastos de las nuevas explotaciones. Los ocho millones restantes quedaban en cartera a disposición del Consejo, con destino a la futura adquisición de nuevo patrimonio y realización efectiva del proyecto de expansión aprobado. De ellos, finalmente, se destinó un millón setecientas diez mil pesetas al pago de cuatro nuevas aportaciones ya aprobadas³⁶. Junto con los recursos propios ya definidos, se optó por realizar una emisión de obligaciones por el importe de tres millones de pesetas a un interés anual del 5%³⁷. Mediante la intermediación del Banco de Vizcaya, se colocaron sin dificultad 4.000 de las 6.000 obligaciones emitidas, quedando las 2.000 restantes a disposición del Consejo para su futura enajenación de acuerdo con los fines previstos.

Con la nueva dotación de recursos, la escala y naturaleza de las operaciones se vio rápidamente ampliada, adquiriendo nuevos aprovechamientos forestales que reafirmaban una política activa de compras sostenida sobre el criterio de que "cuanto mayor y de más importancia sean las explotaciones que una entidad posea, mejor puede dominar los mercados y asegurar su predominio en los negocios de mayor cuantía"³⁸. Aunque la resinera era una actividad perfectamente diferenciada, con mercados propios e integrada en el complejo mundo de las industrias químicas, como vemos, **LURE** se planteó una estrategia de aprovechamiento integral de los recursos forestales vertebrada entorno a la resina y la madera, como productos básicos, y a las cortezas y frutos, como productos subsidiarios.

hecho durante esos tres años, y en el desarrollo que se había dado a las ordenaciones aportadas" (C. Rodríguez, 1908, p. 21).

³⁶ Memoria LURE 1901, pp. 11-13.

³⁷ "dada la situación financiera de la plaza, que no era entonces la más apropiada para intentar operaciones de crédito, ni para la venta de acciones de las de cartera" (Memoria LURE 1901, p. 17).

³⁸ Memoria LURE 1901, p. 16.

De este modo, se superponían dos vías fundamentales de ampliación y crecimiento, una basada en la integración horizontal, centrada en el sector resinero, cuyo objetivo no era otro que asegurarse la hegemonía a nivel nacional, y una segunda vía sustentada en una relativa diversificación a través de la penetración en actividades paralelas, en las que su extenso patrimonio forestal y la posibilidad técnica de compatibilizar aprovechamientos, permitía a **LURE** situarse con ventaja en el mercado. Por otro lado, la posibilidad de integrar distintas líneas de producción en las mismas instalaciones, bajo la misma administración y compartiendo los trabajadores, permitiría, según el criterio de la gerencia, un uso más eficiente de los recursos e importantes economías en infraestructuras, edificios y maquinaria³⁹.

Aunque de manera mucho más limitada, la integración vertical tampoco fue descartada. De hecho, la nueva escala de producción alcanzada en las resinas desde la misma constitución de la empresa, permitió que **LURE** pudiera prescindir de antiguos intermediarios, articulando una red de distribución y ventas propia o participada, lo cual, teniendo en cuenta el carácter exportador de la producción, resultó una tarea compleja y laboriosa. En el ramo de la madera, aunque con menor éxito, también se procuró integrar producción y distribución, "uniendo la parte industrial a la mercantil, que hasta entonces vivieron en dicho ramo separadas, obteniendo con tal unión, no solo las utilidades que ambas rinden, sino un beneficio mayor, consecuencia natural del recíproco auxilio que se prestan"⁴⁰. A otro nivel, dentro de lo que podría entenderse como integración hacia atrás, **LURE** puso los medios para elaborar en los talleres de sus propias fábricas los envases empleados en la recogida, manipulación y comercialización de sus productos, lo cual no

³⁹ Memoria LURE 1901, p. 37.

⁴⁰ Memoria LURE 1901, p. 10.

dejaba de ser uno de los elementos que más incidían en los costes finales. La integración hacia adelante, sin duda, una de las posibilidades de mayor interés en una industria que, en definitiva, elaboraba productos intermedios incorporados a una amplísima gama de industrias conexas, no fue, sin embargo, una estrategia que se siguiera con igual intensidad. Lo cual, al margen de lo acertado o no de determinadas decisiones empresariales, tendría que ver con otras variables más complejas y generales, como la escasa diversificación y desarrollo de la industria española en su conjunto, la debilidad del mercado interior, una limitada capacitación científica y tecnológica, etc. De hecho, a pesar de que en un principio se planteó claramente dicha posibilidad⁴¹, fue posteriormente rechazada por considerarla poco viable, optando de manera decidida por la especialización⁴².

Los ejercicios inmediatamente posteriores a la ampliación realizada en 1901 fueron años de intensa actividad. El patrimonio, tanto fincas como instalaciones industriales, fue incrementándose con rapidez. Dadas las características de la actividad, los objetivos hegemónicos que **LURE** se había planteado exigieron una estrategia territorial que obligó a la empresa a buscar asentamiento y garantizar su presencia en todos aquellos espacios donde la miera y, secundariamente, la madera, pudieran ser objeto de explotación industrial. Las fincas que interesaron

⁴¹ Memoria LURE 1898, pp. 22 y 25.

⁴² "Se han fabricado, además, algunas cantidades de diversas clases de aceites, barnices, grasas, etc., elaboración para la que está dispuesta la fábrica de Coca, y a la que sólo dedicamos lo necesario para la permanencia del conocimiento industrial en nuestros operarios, en previsión de que pueda sernos necesario algún día. Por hoy, consideramos más conveniente ceder nuestros productos sin transformar a los fabricantes de esos artículos, por no estar justificada, dados la demanda y precios que estos obtienen, la multiplicación de nuestra industria.

Respondemos con ello a la manera de ser de ésta, que en todas partes y cada día más, se diversifica especializándose, a fin de llegar a su mayor perfeccionamiento por la intensidad de su desarrollo" (Memoria LURE 1903, p. 7)

a la Sociedad estaban por lo general pobladas de pinos resinables. Sin embargo, precisamente para diversificar actividades y garantizar determinados aprovechamientos, también se procuró disponer de otro tipo de arbolado. El roble, material demandado por la propia empresa y destinado a muy diversas aplicaciones ("desde las traviesas para ferrocarriles y minas, hasta las duelas, los entarimados y todos los trabajos de carpintería y ebanistería"⁴³), se encontraba como especie única o dominante en algunas de las fincas adquiridas por la Sociedad. También se incorporaron aprovechamientos de pino laricio o albar, donde los productos maderables y leñosos eran su principal destino⁴⁴.

Aunque la adquisición de nuevos aprovechamientos en régimen de arrendamiento, especialmente cuando se garantizaban períodos prolongados de explotación, fue parte central de la política expansiva de LURE, importantes fincas fueron incorporadas mediante compra. De este modo, la empresa pudo organizar su explotación con el ritmo y la intensidad que mejor se adecuaba a sus propios intereses⁴⁵. Por otra lado, la ampliación del patrimonio forestal seguía siendo, de acuerdo con los criterios de la gerencia, la mejor garantía cara al futuro desarrollo de la empresa y el pretendido dominio del mercado⁴⁶. El cuadro 3

⁴³ Memoria LURE 1901, p. 19.

⁴⁴ En cualquier caso, la hegemonía de las especies resinables es indiscutible. De acuerdo con el inventario realizado hacia 1910, cerca del 90% del arbolado dominante en las fincas pertenecientes a la Sociedad eran de la especie *Pinus Pinaster*. En el porcentaje restante se distribuían las pequeñas superficies de pino laricio, *halepensis*, o distintas especies de *quercus* (Memoria LURE 1910-1911, pp. 26-29).

⁴⁵ "buena parte de las explotaciones se hacen en fincas que pertenecen a la Sociedad, pudiendo realizar en ellas los aprovechamientos con entera libertad, así de resinas como de maderas, y obtener el mayor beneficio posible que convenga; y del resto está en posesión con toda clase de garantías por períodos de 10, 12, 15 y la mayor parte de 20 años" (Memoria LURE, 1901, p. 23)

⁴⁶ "Con estas adquisiciones perseguimos no sólo rodear a la Sociedad de cuantos elementos puedan fortalecer su presente, sino aún aquellos que le

nos muestra el resultado del primer inventario del patrimonio forestal perteneciente a la Sociedad concluido hacia 1910, con una cifra total que supera las cincuenta mil hectáreas de bosque repartido en nueve distintas provincias.

CUADRO 3

SUPERFICIE FORESTAL PERTENECIENTE A LURE C. 1910 (Hectáreas)

PROVINCIA	SUPERFICIE
Guadalajara	17.576
Ávila	12.533
Málaga	7.955
Granada	7.477
Cuenca	2.331
Segovia	2.177
Valladolid	1.486
Teruel	920
Burgos	779
TOTAL	53.234

(Fuente: Elaboración propia a partir de Memoria LURE 1910-1911, pp. 26-29)

Teniendo en cuenta la extensión que había alcanzado la actividad resinera y la presencia de **LURE** en las mejores zonas boscosas del interior peninsular, era evidente que se estaba en inmejorables condiciones para penetrar en un mercado tan específico como el de la madera y "aspirar al dominio de los mercados del Centro"⁴⁷. Por otro lado, tal como ya hemos podido

permitirán llegar al término de alguno de sus contratos en condiciones de bastarse a sí misma, haciendo ilusorios los temores de una competencia a plazo" (Memoria LURE 1903, p. 20).

constatar, el envasado de la colofonia y el aguarrás requería en cada campaña cuantiosos y costosos aprovisionamientos de duelas y tablas, lo cual hacía de la propia empresa un seguro demandante de este tipo de productos. Se aspiraba, en consecuencia, a cubrir las necesidades internas y al desarrollo de un negocio propio con posibilidades ciertas de expansión⁴⁸.

En lo referente a instalaciones industriales, en el ejercicio correspondiente a 1902, al tiempo que se siguen abriendo nuevas fábricas en muy diversas ubicaciones⁴⁹, se mantiene la política de absorciones de empresas competidoras. En concreto, en 16 de febrero de 1902 se firmó el contrato de compra de la **Resinera Arandina**, cuyo importe (43.000 pts.) se pagó parte en efectivo y parte en acciones al tipo de 160 por 100⁵⁰. En 30 de enero de 1903 se llevó a cabo la absorción de **Ibérica de Resinas** (empresa cuyo capital social era de 1.650.000 pts), pagándose por ella 3.300 acciones de **LURE**. Con ella se incorporaban cuatro nuevas fábricas, tres de ellas ubicadas en Cuenca (Cañizar, Vadillos y Arcos) y una en Granada (Almuñecar), junto con importantes aprovechamientos ya adjudicados. De este modo, durante el ejercicio de 1905 se estaba trabajando en 17 resineras y 11 sierras (**cuadros 4 y 5**).

⁴⁷ Memoria LURE 1901, p. 10.

⁴⁸ "había llegado el momento de dar una organización seria y completa, como la tenía ya el negocio de resinas, a la explotación de los demás productos forestales, que tan íntima conexión tienen con éstas, especialmente a la de maderas, que urgía no solo organizar, sino pensar seriamente en darle cuanto antes el mayor desarrollo posible" (Memoria LURE 1901, p. 9).

⁴⁹ Cuatro nuevas fábricas iniciaron su producción: Viana de Cega (Valladolid), Aranda de Duero (Burgos), Almodovar del Pinar (Cuenca) y Fornes (Granada) (Memoria LURE 1902, pp. 9-10).

⁵⁰ Memoria LURE 1902, p. 11.

CUADRO 4

FABRICAS DE RESINAS PERTENECIENTES A LURE EN 1905

PROVINCIA	LOCALIDAD	OBSERVACIONES
Segovia	Coca	aportada en 1898
Guadalajara	Mazarete	aportada en 1898
Ávila	Arévalo	aportada en 1898
Valladolid	Valladolid	aportada en 1898
Soria	Almazán	aportada en 1898
León	Nogarejas	arrendada
Segovia	Cuellar	comprada en 1898-1899
Ávila	Mombeltrán	comprada en 1898-1899
Ávila	La Adrada	fundada en 1899
Segovia	Aguilafuerte	fundada en 1900
Valladolid	Viana de Cega	fundada en 1902
Burgos	Aranda de Duero	comprada en 1902-1903
Granada	Fornes	
Granada	Almuñecar	Ibérica de Resinas, 1903
Granada	Cañizar	Ibérica de Resinas, 1903
Cuenca	Vadillos	Ibérica de Resinas, 1903
Cuenca	Arcos	Ibérica de Resinas, 1903
Valencia	Caraballa	comprada en 1905
Málaga	Estepona	en construcción
Cáceres	Majadas	en construcción

(Memoria LURE 1905, pp. 15-16)

CUADRO 5

SIERRAS PERTENECIENTES A LURE EN 1905

PROVINCIA	LOCALIDAD	OBSERVACIONES
Ávila	Arévalo	establecida en 1903
Soria	Almazán	establecida en 1903
Segovia	Aguilafuerte	establecida en 1903
Guadalajara	Mazarete	establecida en 1903
Segovia	Coca	establecida en 1903
Valladolid	Viana de Cega	establecida en 1903
Ávila	Valle de Iruelas	establecida en 1903
Jaén	Bética	establecida en 1903
Granada	Fornes	establecida en 1903
León	Riaño	establecida en 1904
Santander	Corona	establecida en 1904
Málaga	Estepona	en construcción
Cáceres	Majadas	en construcción

(Memoria LURE 1905, p.16)

Tanto la apertura de nuevas fábricas como la absorción de empresas ya constituidas, seguía respondiendo, según C. Rodríguez, al propósito fundacional de **LURE**, es decir, "reunir y organizar los elementos de producción resinosa que hay en nuestro país a fin de llegar a su total explotación, consiguiendo el dominio del mercado peninsular y la concurrencia en el extranjero en condiciones ventajosas"⁵¹. Para la producción que a pesar de todo se realizaba en empresas independientes, con frecuencia **LURE** seguía actuando como compradora, buscando "solamente la regularización del mercado, y ésta es la única ventaja que de ello obtiene la Sociedad, ya que

⁵¹ Memoria LURE 1902, p. 11.

las demás que pudieran derivarse de la compra, quedan reducidas a una modesta comisión"⁵². Evidentemente, tal como venía ocurriendo desde la etapa primera en la que LURE trataba de constituirse como empresa virtualmente monopolista en el sector, las compras a terceros eran una pieza más del proyecto hegemónico auspiciado desde la dirección de la empresa⁵³.

Mención aparte merece la aprobación en Consejo celebrado en 24 de febrero de 1904 de la creación una empresa filial bajo la denominación de **LA UNION RESINERA ESPAÑOLA Y COMPAÑÍA**. Escriturada en Madrid con fecha de 26 de mayo de 1904 ante el notario Teolindo Soto, se constituye por veinte años con un capital cuyo 60% pertenecía a LURE y el 40% restante a C. Rodríguez. El objeto de la compañía era la explotación de diferentes montes que fueron aportados por ambas partes en el momento de su constitución ubicados en Cádiz, Sevilla y Huelva, además del negocio que C. Rodríguez venía explotando en el coto de Doñana⁵⁴.

Como ya apuntábamos con anterioridad, la intensidad y rapidez del crecimiento experimentado por LURE a lo largo de su primer quinquenio de existencia, junto con la peculiar gestión llevada a cabo por su Director Gerente, desencadenaron fuertes tensiones internas e importantes discrepancias en el seno de la dirección. Transcurridos los primeros años en los que las propuestas de C. Rodríguez eran aprobadas con un amplio consenso, a partir de que ciertas operaciones por él promovidas no respondieran a las expectativas previstas, su figura empezó a

⁵² Memoria LURE 1903, p. 7.

⁵³ Aunque, como veremos, el control monopolista del mercado será un objetivo que deberá ser forzosamente abandonado, a principios de 1903 se consideraba virtualmente alcanzado, "pues solo quedan sin formar parte de la Sociedad pequeñas fábricas de escasa importancia" (Archivo LURE, Actas Consejo, 27.2.1903)

⁵⁴ Memoria LURE 1905, pp. 21-22.

ser cuestionada y determinados miembros del Consejo trataron de reducir su excesivo poder en la toma de decisiones⁵⁵.

Aunque a raíz de la ampliación llevada a cabo en 1901 ya se habían puesto de manifiesto la existencia de criterios enfrentados, en 1904 la intensidad de las disputas obligó a la convocatoria de una Junta General extraordinaria, cuya celebración tuvo lugar el 30 de noviembre de 1904. En ella, tras intensas y enconadas discusiones, finalmente se impuso el criterio de reforzar aún más la estrategia seguida hasta entonces⁵⁶, así como los métodos de gestión que C. Rodríguez venía imponiendo, lo cual, de acuerdo con quienes se encontraban en la oposición, "ratificó la dictadura del Director Gerente"⁵⁷. Tal como se recoge en la Memoria del ejercicio correspondiente, la conclusión de la citada Junta fue "aprobar con entusiasta aplauso la gestión realizada por D. Calixto Rodríguez, ratificar la confianza a los Consejeros dimitentes, y reiterar su conformidad con el criterio predominante en dicha gestión hasta el extremo de acordar por aclamación un voto de confianza extremadamente laudatorio"⁵⁸. Tras el término de la Junta presentaron su dimisión el núcleo inicial de Consejeros bilbaínos (E. Aresti, B. Chávarri, P. Allende), junto con R. García, V. Romero Girón y el Conde de Vilallonga⁵⁹. C. Rodríguez

⁵⁵ "El conocimiento de errores y ligerezas en la gestión atenúa más tarde aquella confianza e inspira la idea de una mayor intervención del Consejo en la Gerencia por medio del Comité permanente, obligando al retorno a Bilbao de parte del personal y de los libros de la Sociedad que, respondiendo a comodidad de la Dirección, se habían trasladado a Madrid, y se llevaban con deficiencia tal, que precisó el cambio que en la Contabilidad se hizo, puntualizándose entonces los errores cometidos en el primer período" (Memoria LURE 1908, p. 21).

⁵⁶ "el incremento creciente de los negocios que nos impulsa a precipitar la ejecución del plan iniciado al constituirse LA UNION RESINERA ESPAÑOLA, si no queremos destruir en breve espacio de tiempo la brillante labor realizada en los años que lleva de existencia" (Memoria LURE 1905, p. 5).

⁵⁷ Memoria LURE 1908, p. 6.

⁵⁸ Memoria LURE 1905, p. 6.

renunció a su cargo de Director Gerente, alegando "la falta de salud, tan precisa esta para poder seguir con la atención debida los asuntos sociales"⁶⁰, siendo posteriormente nombrado Presidente de la Sociedad.

Tras la irrevocable dimisión de C. Rodríguez, el nuevo Consejo no consideró prudente ni oportuno elegir un nuevo Director Gerente sin llevar a cabo una reforma previa de los Estatutos que redujera las excesivas atribuciones que su primera redacción conferían al citado cargo, justificables, a su juicio, únicamente por las especiales circunstancias que recaían sobre la figura del dimisionario y siempre en el contexto del primer desarrollo de la empresa⁶¹. Una vez que la Junta General ordinaria de 28 de febrero de 1905 eligió el nuevo Consejo, su presidencia recayó en C. Rodríguez y, dado que no pudo ser disuadido de su inicial renuncia al cargo de Director Gerente, se nombró un comité que asumiría las funciones de la Gerencia, constituido por el propio C. Rodríguez, V. Llorente y C. Alvira⁶². El hecho de que un importante núcleo de los que componían el nuevo Consejo residían en Madrid, la conveniencia de acercar la administración a las distintas fábricas pertenecientes a la Sociedad y, sobre todo, consideraciones de carácter político debidas a un negocio cuyo desarrollo dependía estrechamente de "su relación continua e inmediata con los Centros de la Administración pública", llevaron al Consejo a aprobar el traslado de sus reuniones de la sede de Bilbao a la

⁵⁹ La dimisión fue presentada en carta fechada en 17.12.1904 (Archivo LURE, Actas Consejo, 27.2.1905).

⁶⁰ Archivo LURE, Actas Consejo, 1.3.1905.

⁶¹ Atribuciones extraordinarias justificadas por quienes apoyaron su gestión argumentando "ser absolutamente precisas para la organización y desenvolvimiento de la industria en la primera época, y por haber de recaer en el Sr. Rodríguez, que por su grande participación en el negocio, su competencia especial en la industria y otra porción de circunstancias que en él concurrían, ofrecían garantía segura de éxito" (Memoria LURE 1905, p. 7)

⁶² Memoria LURE 1905, p. 7.

sucursal de Madrid⁶³. La decisión precipitó que diferentes Consejeros presentasen su dimisión, como fue el caso de J.M. Pinillos, J.A. Jáuregui y M. Taramona, añadiendo nuevos motivos de inquietud entre el accionariado y deteriorando la imagen exterior de la empresa. De hecho, el mercado bursátil reflejó inmediatamente los signos de desestabilización que **LURE** estaba transmitiendo con una importante depreciación de sus acciones.

En el tiempo transcurrido hasta la tumultuosa Junta celebrada en noviembre de 1904 **LURE** había cubierto ampliamente los objetivos que su dirección se había propuesto tras la ampliación llevada a cabo en 1901, lo cual permitía dar por concluido un nuevo y decisivo ciclo en el desarrollo de la empresa⁶⁴. Sin embargo, es evidente que el proceso de diversificación y expansión auspiciado por el grupo de Consejeros que encabezaba C. Rodríguez no estaba exento de contradicciones y que, con frecuencia, se actuaba a remolque de circunstancias que necesariamente escapaban a su control.

El progresivo crecimiento de **LURE** no podía evitar que permanentemente surgieran nuevos competidores dispuestos a ocupar un lugar en el mercado. Las expectativas de beneficio, la existencia de amplias zonas boscosas todavía sin explotar, muchas de ellas pertenecientes al patrimonio público y por lo tanto susceptibles de ser adquiridas en arrendamiento, junto con la escasa inversión inicial requerida para la puesta en marcha

⁶³ Archivo LURE, Actas Consejo, 20.3.1905.

⁶⁴ "Examinadas todas las Memorias que representan la historia del desenvolvimiento de nuestra Sociedad, se deduce de modo evidente que ha terminado el período de organización industrial, puesto que lo mismo la explotación de montes, que la fabricación, que la Administración general y la particular de cada una de nuestras fábricas, marchan con perfecta regularidad, pudiéndose afirmar que gracias a una diligente e incesante actividad hemos logrado ponernos en comunicación directa con todos los mercados de Europa, normalizando la exportación en condiciones de independencia y economía de gastos de comisión y transporte que nos permiten realizar todos los beneficios de que son susceptibles nuestros productos" (Memoria LURE 1905, p. 29).

de una fábrica resinera, eran una inevitable amenaza a las pretensiones monopolistas que guiaban la actuación de LURE. Esta circunstancia obligó a que desde su dirección se desplegara una doble y costosa estrategia. Por un lado se trató de ir incrementando constantemente la base patrimonial, de tal modo que la marcha de la empresa no dependiera de la incertidumbre de los arrendamientos y, en particular, del mecanismo de adjudicación mediante subastas⁶⁵. Por otra parte, se acudía con frecuencia a las subastas de monte público tan sólo como medio para evitar que fueran adjudicadas a posibles competidores, lo cual no dejaba de ser una importante servidumbre en la estrategia expansiva de la empresa⁶⁶.

Lógicamente, a medida que se extendían los bosques en explotación, fue necesario aumentar el número de fábricas transformadoras. En general, la ausencia de medios de transporte adecuados, especialmente notoria en zonas de montaña, encarecía los desplazamientos y obligaba a buscar la máxima cercanía entre monte y fábrica. Esta circunstancia, en la medida en que forzaba una producción fragmentada y dispersa, al margen de incrementar los problemas de gestión, impedirá la consecución de economías de escala en la producción.

Otra dificultad, no menos importante, se puso de manifiesto a la hora de llevar a cabo un aprovechamiento integral de la

⁶⁵ "adquirir una base permanente de explotación, independiente de la formada por los contratos de aprovechamientos forestales de montes del Estado o de los Municipios que sólo pueden obtenerse por subasta pública y por consiguiente de libre licitación cuando se extingan los arrendamientos que se han derivado de las ordenaciones de que somos concesionarios" (Memoria LURE 1905, p. 29)

⁶⁶ "la notoriedad ineludible de los beneficios obtenidos, ha despertado un afán extraordinario de establecer nuestra industria en muchas regiones en donde existen montes que hasta ahora no ha podido ser explotados porque los precios de las mercaderías no compensaban los gastos de producción, y obligado a la Sociedad a desplegar la mayor diligencia y astucia para anticiparse a los impacientes competidores, y esta labor realizada con gran rapidez, medio único de conseguir el monopolio casi total de la industria resinera a que aspiramos" (Memoria LURE 1905, pp. 14-15).

madera tal como se había previsto inicialmente, es decir, no sólo para satisfacer las necesidades internas de la propia empresa, sino, sobre todo, para acudir con productos finales o semimanufacturados a los diferentes mercados del interior peninsular. El mercado de la madera y su explotación demostró mayor complejidad de la prevista, lo cual forzó a que buena parte de la madera se vendiera en pié, evitando asumir los elevados costes y riesgos que su extracción y procesamiento implicaban. Obviamente, los restantes aprovechamientos forestales (frutos, cortezas y pastos), nunca pasaron de tener un carácter meramente residual en los cálculos globales de la empresa.

Los problemas implícitos en el mantenimiento de un objetivo encaminado a la consecución del monopolio, al menos en lo que a la resina se refiere, sin la existencia de una cobertura institucional que lo sancionara, obligaron a que desde la dirección se empezara a reconocer la necesidad de un replanteamiento de la estrategia a seguir en el futuro. En 1906, con un Consejo de Administración profundamente dividido, por primera vez se insinúa la necesidad de contrarrestar los efectos negativos de la competencia mediante acuerdos con los restantes productores⁶⁷. A pesar de todo, y en contra de un sector cada vez con mayor peso dentro de la empresa, se impuso el criterio defendido por quienes consideraban que la consolidación del proyecto empresarial originario únicamente estaba garantizada a través del mantenimiento de una permanente política expansiva en todos los terrenos.

⁶⁷ "con el fin de que nuestro ejemplo sirva de estímulo a aquellos productores que al ver en nosotros un aliado y al tocar las ventajas que de la unión nacen, frente a los perjuicios que hoy sufren, derivados de su débil organización industrial, faciliten en su día el acuerdo de todos que, holgaba decirlo, seremos los primeros en patrocinar" (Memoria LURE 1906, p. 8)

Al margen de las indudables dificultades que implicaba el proyecto defendido desde la gerencia, existían, como se ha visto, problemas derivados de una gestión excesivamente personalista, un "exceso de confianza en el gestor, a quien no solamente se le confirieron por el Estatuto facultades excepcionales, sino que se le consintió llegar a una verdadera dictadura de hecho, dando siempre asenso a todas sus manifestaciones y sanción a sus propuestas, sin la previa comprobación y estudio de unas y otras"⁶⁸. Por otro lado, se insistió en el hecho de que C. Rodríguez, al tiempo que gestionaba LURE, desarrolló a título privado negocios de igual naturaleza en los sectores de la resina y la madera, lo cual, además de generar inevitables conflictos de interés⁶⁹, le había permitido crear una compleja red de interdependencias y, según sería posteriormente denunciado, actuar en su propio beneficio, supeditando los intereses de la sociedad a los suyos propios, actuando como "puente obligado para la adquisición de muchos de sus negocios"⁷⁰.

Junto con errores puntuales cometidos al adquirir diversos aprovechamientos cuyo rendimiento no alcanzó los niveles esperados, C. Rodríguez sería igualmente acusado de sobrecapitalizar la empresa⁷¹, despreocuparse de sanear el

⁶⁸ Memoria LURE 1908, p. 7.

⁶⁹ "Debido a estas imposiciones y a este modo de funcionar se ha llegado en nuestra Sociedad a una verdadera enfermedad, cual es, la de que su gestor explotara por su cuenta los mismos negocios, las mismas industrias, resinera y maderera, a que se dedica la Sociedad; tuviera en arrendamiento explotaciones a ella pertenecientes, que no es circunstancia lo más a propósito para un perfecto deslinde de los derechos y obligaciones de arrendador y arrendataria; y fuera, al mismo tiempo que de esta Sociedad, gestor de otra en la que aquélla tiene un 60% de participación, pudiéndose dar en tal forma el caso de que el mismo, en nombre de esta Sociedad, se rindiera y aprobara cuentas por él presentadas como gestor de la otra." (Memoria LURE 1907-1908, p. 9).

⁷⁰ Memoria LURE 1908, p. 22.

⁷¹ Aspecto que será recogido en el informe consular británico referido a 1907, indicando que "The Unión Resinera (Bilbao), which controls this trade, is suffering from over-capitalisation and, as depending largely on

activo y mantener un fondo de reserva insuficiente. A juicio de quienes se opusieron a su gestión, el incremento en la cotización de las acciones de **LURE** no indicaba más que un "sobreprecio", producto de la obsesión por el reparto de grandes dividendos⁷².

Las difíciles circunstancias en las que las disensiones internas y la propia coyuntura del sector resinero habían situado a **LURE**, precipitaron un desenlace inevitablemente traumático. Con apoyos cada vez más debilitados, en la reunión del Consejo celebrada el 10 de agosto de 1907, C. Rodríguez renunció definitivamente a los cargos de presidente y consejero⁷³. La salida de C. Rodríguez de la que se informó en la Junta General celebrada en septiembre de 1907, supuso un indudable trastorno en la vida interna de la sociedad. Su peso interno e influencia en los círculos políticos y económicos se hizo sentir con fuerza. La prensa especializada de la época (**El Economista**, **El Financiero Hispano-Americano**, entre otros) se hizo eco de la delicada situación en la que quedaba la dirección de **LURE** tras la salida de su antiguo gestor.

La crisis de **LURE** rebasó el ámbito restringido de su dirección, llegando a afectar al colectivo obrero de diferentes fábricas. Un amplio movimiento huelguístico, en el que aparentemente se reclamó la vuelta del presidente dimisionario⁷⁴, se extendió a lo largo de las campañas de 1907 y

export, from the fall in exchange" (Diplomatic and Consular Reports. N° 4157 Annual Series, Spain, 1907, p. 121).

⁷² Memoria LURE 1908, p. 7.

⁷³ Aparentemente, la decisión de C. Rodríguez se produjo tras no conseguir imponer sus criterios de gestión, ahora como presidente del Consejo de Administración, una vez que se reformaron los estatutos de **LURE**, precisamente para evitar que en lo sucesivo las decisiones fueran adoptadas de forma unilateral, sin contar con el criterio de los restantes componentes del Consejo (Memoria LURE 1907-1908, pp. 9-10).

⁷⁴ "Nos referimos con ello a las huelgas y conflictos provocados por empleados que pertenecían a la Sociedad y que abandonando sus puestos y los

1908, "protestas y reclamaciones tumultuarias" a las que se les imputó los incendios ocurridos inicialmente en dos fábricas (Aranda de Duero y Fornes). Posteriormente, en el ejercicio que concluye en junio de 1909, se daba cuenta de nuevos incendios en las fábricas de Coca, Fornes y Caraballa, en pinares pertenecientes a la sociedad en Fornes y Las Navas del Marqués, así como la inundación de la fábrica de Oña, hechos calificados de accidentales, aunque más tarde, con referencia a los frecuentes incendios que estaban afectando a los montes de la empresa, se reconocía que la mayoría se consideraban intencionados⁷⁵. Aunque la conflictividad obrera tendió a remitir, en 1909 todavía se registraban "torpezas y desobediencias" que afectaban negativamente a los rendimientos. Por otro lado, C. Rodríguez fue acusado veladamente de actuar ante los poderes municipales con objeto de entorpecer el normal desarrollo de los aprovechamientos, así como de instigar una campaña de prensa "tratando de provocar el pánico entre los que poseían nuestras acciones y que sufrieran éstas un brusco retroceso"⁷⁶. Los resultados negativos reflejados en los balances de situación de los años 1907-1908 y 1908-1909 indican las dificultades por las que se atravesaba.

intereses que se les habían confiado trataron de llevar la perturbación, el desorden y la indisciplina a todas las fábricas y montes, invocando para la realización de esos actos el nombre del que hasta entonces fuera Presidente de ella y demandando una acción común, un paro total hasta conseguir que volviera el aludido señor a la Presidencia" (Memoria LURE 1907-1908, p. 7).

⁷⁵ Memoria LURE 1909-1910, p. 9.

⁷⁶ Memoria LURE 1907-1908, p. 8. En realidad, en los montes y fábricas de Guadalajara, donde la influencia de C. Rodríguez y, posteriormente, de su viuda, era más notable, los problemas tardarán décadas en resolverse; en 1919, en medio de los intensos conflictos sociales que sacudían al mundo obrero y campesino, el encargado de la fábrica de Mazarete informaba a la gerencia de que "parte de aquel vecindario ha entrado en el monte pinar y ha procedido a destrozarlo todo, cortando los pinos y amenazando con su destrucción", sugiriendo la intervención de la viuda del antiguo Director gerente, a la que se le suponían dotes especiales "por virtud de los cuales con un solo movimiento hecho por ella todo el mundo se aquietaba en aquella región" (Archivo LURE, Actas Consejo, 29.11.1919)

La profunda crisis interna de LURE y el relevo en sus cargos de dirección, coincidiendo con una intensa crisis de la industria a nivel internacional, se tradujo en "un cambio radical en la orientación del Consejo y de su Gerencia"⁷⁷. El nuevo planteamiento partía de la asunción del fracaso, por inviable, del monopolio como objetivo estratégico de la empresa⁷⁸ y rechazaba la dinámica de implantación "total", que había obligado a realizar inversiones de dudosa rentabilidad o deficitarias⁷⁹. La gestión de los años posteriores irá encaminada a reducir gastos generales y costes de producción, racionalizado los procesos, introduciendo nuevas formas de retribución de los trabajadores e iniciándose el progresivo abandono de los aprovechamientos considerados marginales o de escaso rendimiento.

En los trabajos de resinación, se logró imponer el destajo ("que es la forma de trabajo más beneficiosa para el interés social, por estar en ella interesado el obrero en que el árbol produzca la mayor cantidad posible de la tan repetida primera materia"⁸⁰), lo cual tuvo que vencer la tenaz resistencia de aquellos operarios que siempre habían trabajado a jornal. También se llevaron a cabo modificaciones en la organización interna del trabajo en las fábricas, tratando de reducir los gastos de personal. La contratación a terceros de los servicios

⁷⁷ Memoria LURE 1908, p. 5.

⁷⁸ Tal como defendió ante el Consejo V. Llorente, socio fundador y empresario con profundas raíces en el sector, había "llegado ya el momento de comprender claramente la imposibilidad de alcanzar aquel (el monopolio)" (Archivo LURE, Actas Consejo, 1.9.1908).

⁷⁹ "se ha renunciado al prurito monopolizador que tanto tiempo caracterizó a esta Sociedad, dando lugar a que la industria se implantase en zonas de difícil y antieconómica explotación; y consecuentes con ello, se han abandonado en la campaña en curso, por su excesivo coste, la gran cantidad de pinos que se expresa en el estado número Y, y se irán abandonando los que se encuentren en análogo caso a medida que los contratos vigentes lo consientan" (Memoria LURE 1908-1909, p. 9).

⁸⁰ Memoria LURE 1909-1910, p. 6.

de arrastre de la miera desde los montes, permitió la venta del ganado, carros y otros medios de transporte de que se disponían, "estableciendo así un servicio regular, a precio estipulado, y sin los riesgos, conocidos de todos, que entraña para una Sociedad como la nuestra la práctica de aquél por administración"⁸¹.

Otro aspecto que destaca en la nueva política de **LURE** es la renuncia a liderar el sector de la madera, lo cual no hace sino confirmar lo que el propio C. Rodríguez, probablemente muy a su pesar, había ya reconocido con anterioridad. La visión integradora de la explotación forestal diseñada en la primera etapa de la empresa tuvo que ser progresivamente abandonada, para reafirmar su objetivo central y originario: la producción y transformación de la resina. Aunque **LURE** siguió teniendo una importante presencia en determinadas ramas de la compleja industria maderera (elaboración de traviesas para ferrocarril y madera en rollo para entibación de minas principalmente), se apartó de aquellas actividades que requerían mayor especialización y equipamiento. Siempre que fue posible, tanto el arbolado no resinable como la madera resultante de los montes en resinación, se vendía en pie o se optaba por la contrata a terceros de las operaciones de extracción y acarreo, "tanto para simplificar el trabajo y dedicar la mayor atención al negocio de resinas, cuanto para obtener mayor normalidad e igualdad en los beneficios"⁸². Al margen de las cortas por mejora, a partir de ahora, el arbolado en resinación únicamente será reducido a madera como opción final, una vez que su ciclo productivo esté concluido, o haya sido inutilizado por algún incendio, derribado por el viento, la nieve, etc. De esta manera se procurará llevar al límite el aprovechamiento de la resina, renunciando, salvo excepciones, a la explotación regularizada de la madera, que

⁸¹ Memoria LURE 1909-1910, pp. 6-7.

⁸² Memoria LURE 1911-1912, p. 9.

quedará más subordinada a factores coyunturales o a contingencias de muy diversa naturaleza.

En cuanto a los pastos y frutos la alternativa fue semejante. El piñón, procedente sobre todo del pino albar, tenía una importante salida comercial como sustituto de la almendra, de manera que su precio dependía "principalmente de que sea mayor o menor la cosecha de almendra"⁸³. En este caso, al margen de los problemas que para la empresa pudieran representar las tareas de recogida, transporte, extracción, etc, impedir que los vecinos llevaran a cabo un aprovechamiento fraudulento representaba una dificultad añadida difícil de evitar sin incurrir en nuevos gastos de guardería. Todo ello justificó que se tratara de eludir la participación directa de la empresa en las labores descritas mediante contratos con terceros. Con los pastos, a pesar de constituir un potencial productivo nada desdeñable, en lo que a los montes pertenecientes a la Sociedad se refiere, **LURE** tuvo que centrar su esfuerzo en evitar la entrada de ganado ajeno en sus fincas y, sobre todo, que ello no se tradujera en la proliferación de incendios provocados por los mismos pastores. En los montes arrendados a los municipios, donde los pastos aparecían integrados en los proyectos de ordenación, existía una presión aún mayor por parte de aquellos que se resistían a renunciar a un aprovechamiento considerado como vecinal y libre, lo cual motivó que muchos de ellos fueran subarrendados a particulares⁸⁴.

⁸³ Memoria LURE 1909-1910, p. 13.

⁸⁴ "por ser la forma más conveniente, por no decir única, que tiene la Sociedad de no sufrir perjuicios, toda vez que no siendo ganadera han de ser los vecinos de los pueblos propietarios de los predios los que con sus ganados aprovechen este producto, por lo que de no llegar al subarriendo de él, tendríamos que aumentar mucho el servicio de guardería para evitar el que se aprovecharan de los pastos sin satisfacer cantidad alguna, obligándonos además a continuas denuncias y castigos que nos crearían un ambiente de hostilidad grande" (Memoria LURE 1911-1912, p. 11).

En contraposición con las posiciones conservadoras impuestas hacia dentro, fue en estos momentos cuando la dirección de **LURE** se planteó la posibilidad de llevar a cabo nuevas inversiones en países donde la resinación tenía posibilidades efectivas de desarrollo. En 1908 E. Nardiz, director técnico de la Sociedad, informó al Consejo del viaje realizado a Argelia con motivo del ofrecimiento de adquisición de una importante masa de pinos para la resinación, "bajo la base de descuajar parte de ellas con el fin de dedicar esa parte al cultivo agrario, dejando el resto para el establecimiento de la industria resinera"⁸⁵. Aunque en su informe no ocultó las posibles dificultades financieras y de carácter legal que el proyecto acarrearía, planteó la posibilidad de crear una Sociedad filial con participación de capital francés o argelino. El Consejo, no obstante, decidió desestimar la propuesta "teniendo en cuenta la situación de la Sociedad, las dificultades que entrañaba ese negocio y que en realidad no está capacitada para realizarlo por tratarse de una nación extranjera"⁸⁶. Más adelante, en el último Consejo celebrado en 1911, de nuevo el director técnico expuso "las gestiones hechas y tratos iniciados sobre la posibilidad de ampliar la resinación a nuevos países, dando a conocer las ofertas que a la Sociedad se habían hecho para resinación en Turquía, Cuba y Méjico"⁸⁷. Posteriormente se informaría de "todos los datos que se han ido recopilando relacionados con explotaciones resinosas en Baleares y Turquía"⁸⁸. En cualquier caso, a pesar de que las gestiones podían haber alcanzado algún fruto y al igual que ocurrirá en ocasiones posteriores, lo cierto es que no se producirá ninguna inversión productiva en el extranjero.

⁸⁵ Archivo LURE, Actas Consejo, 18.10.1908.

⁸⁶ Archivo LURE, Actas Consejo, 18.10.1908.

⁸⁷ Archivo LURE, Actas Consejo, 22.12.1911.

⁸⁸ Archivo LURE, Actas Consejo, 20.4.1912.

Aunque parece que fueron variables internas las que desencadenaron el proceso de ajuste que hemos descrito, en una empresa profundamente imbricada y dependiente de los mercados exteriores, como es el caso de **LURE**, las decisiones y los resultados alcanzados estuvieron, sin duda, muy condicionados por la marcha de la industria resinera internacional. De entrada, la apreciación de la peseta en 1905-1906 afectó de forma intensa a los ingresos procedentes de las exportaciones, obligando a la dirección de **LURE** a adoptar medidas para reforzar su presencia en los mercados de contratación⁸⁹ y, simultáneamente, evitar la caída de los precios en el mercado interior⁹⁰.

Por otro lado, en el otoño de 1907, el conjunto del sector se vio seriamente afectado por la intensa crisis de sobreproducción que se desató en la industria americana y el acusado descenso de las cotizaciones en los principales mercados. Esta circunstancia, en la medida en que coincidía en el tiempo con la salida de C. Rodríguez y el cambio en la dirección, contribuyó a incrementar la incertidumbre en torno al futuro de **LURE**. A principios de 1910 las circunstancias fueron normalizándose, los mercados se recuperaron con rapidez y los precios pronto rebasaron los niveles anteriores a la crisis⁹¹ (**gráficos 6 y 7**). A nivel interno, **LURE** estaba logrando

⁸⁹ "The fall in the rate of exchange has adversely affected this company's profits on sales abroad, but on the other hand, the cost of production has been reduced by improved methods. The company has invested 250,000 fr. In a society formed in Antwerp to control the French production, which is the principal competitor in Europe up to now of the Spanish company, and by this arrangement to regulate prices it expects to diminish speculation" (Diplomatic and Consular Reports. N° 3846 Annual Series, Spain, 1906, p. 21).

⁹⁰ "This company, which does a considerable export business, has suffered severely from the fall in exchange, and it appears that during 1906 the Unión Resinera have been taking steps to steady prices in the Peninsula" (Diplomatic and Consular Reports. N° 3957 Annual Series, p. 137).

recomponer con éxito su nueva estrategia. Sin embargo, en la primavera de 1911 una nueva caída en las cotizaciones, producto sobre todo de movimientos especulativos de operadores americanos y británicos, provocó la inevitable inquietud entre los productores⁹². Posteriormente, durante los años de pre-guerra, la coyuntura estuvo marcada por el impacto de la guerra de los Balcanes y la quiebra, en abril de 1913, de la compañía americana **American Naval Stores Company**⁹³. La guerra en los Balcanes desestabilizó los mercados financieros y dificultó las operaciones comerciales en las regiones centroeuropeas⁹⁴. La liquidación de **American Naval Stores** y la venta de sus stocks, dada su posición hegemónica en el comercio mundial de productos resinosos, supuso un inesperado incremento de la oferta y una brusca caída de las cotizaciones, siendo responsable del "desbarajuste en que se desenvuelve el mercado de productos resinosos, falta de orientación y pesimista ante la falta de entidad suficientemente poderosa que lo regule y encauce"⁹⁵. Sin embargo, la intervención de la administración americana consiguió restablecer con prontitud el equilibrio y la confianza en los mercados. Se constituyó una comisión de arbitraje formada por los principales banqueros y empresarios implicados en el sector y para fin de año la normalidad había sido restablecida, una vez que cinco nuevas compañías independientes se hicieran cargo de los negocios de la primitiva **American Naval Stores**⁹⁶.

⁹¹ Lo cual confirmó las optimistas impresiones extraídas por el Consejero Alvira en el viaje que a mediados de 1909 realizó por las principales plazas europeas para conocer la situación real de los mercados (Archivo LURE, Actas Consejo, 8.6.1909).

⁹² R. Uriarte Ayo (1995b), p. 538.

⁹³ "by far the largest firm engaged in the naval stores business" (Diplomatic and Consular Reports. N° 5333 Annual Series, United States, 1913, p. 5).

⁹⁴ R. Uriarte Ayo (1995b), p. 538-540.

⁹⁵ Archivo LURE, Actas Consejo, 26.6.1913.

⁹⁶ "By the end of the year the affairs of the American Naval Stores Company were almost wound up. Confidence in the market had already been fully restored, four or five new companies having been formed to carry on the

La estrategia que la nueva dirección de **LURE** logró imponer a partir de 1907-1908 y las dificultades observadas en el mercado internacional durante los años críticos que precedieron a la Primera Guerra Mundial, tuvieron un reflejo inmediato en los principales indicadores productivos de la empresa. Como puede comprobarse en el **gráfico 4**, el número de pinos resinados, después de haber experimentado una continua progresión desde que la Sociedad se fundara, a partir de 1909 refleja una acusada estabilización que se prolongará por espacio de una década. Sin embargo, el total de pinos resinados en montes públicos mantendrá una firme tendencia expansiva, lo cual indica que la industria resinera española en su conjunto crecía más rápidamente que su principal empresa, **LURE**. La extensión del sector, la aparición de nuevos empresarios y la "temeraria y perturbadora competencia suscitada por algunos fabricantes en regiones y pueblos que hasta ahora habían sido respetados por virtud de los convenios que teníamos con ellos"⁹⁷, encareció y dificultó el acceso al monte público⁹⁸. Las cifras de producción y ventas de colofonia y esencia de trementina (**gráficos 1, 2 y 3**), también señalan en igual fecha un claro cambio, cerrando la dinámica de permanente expansión que **LURE** había logrado mantener desde su constitución en 1898. En cuanto a la madera, aunque sus ventas responden, como sabemos, a factores mucho menos predecibles, en 1910 se alcanza un máximo que no volverá a repetirse (**gráfico 5**).

business of the old one, and these new firms having by their judicious measures been steadiness to the market and averted all further danger of any general collapse" (Diplomatic and Consular Reports. N° 5333 Annual Series, United States, 1913, p. 5).

⁹⁷ Archivo LURE, Actas Consejo, 19.4.1911.

⁹⁸ De hecho, los intentos de introducirse en países como Méjico, Cuba o Turquía no eran otra cosa que una posible respuesta al encarecimiento de la materia prima obtenida en los montes españoles debido a la intensa competencia desatada en los arrendamientos de monte público. La búsqueda de acuerdos con otros empresarios también se intentó, con mayor o menor éxito, en numerosas ocasiones.

GRAFICO 1

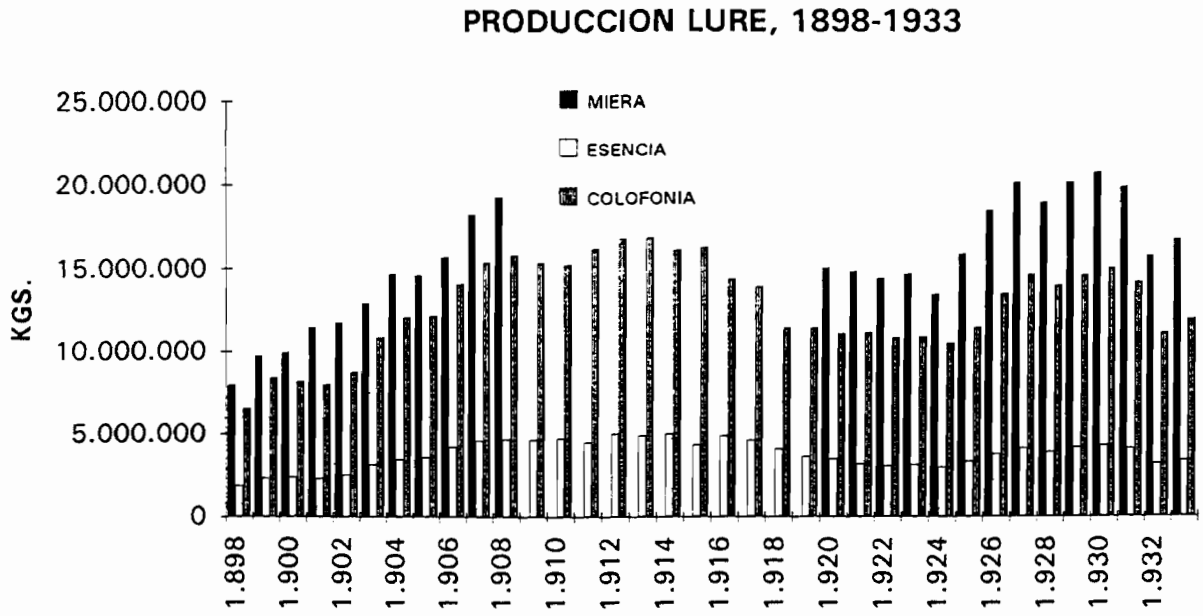


GRAFICO 2

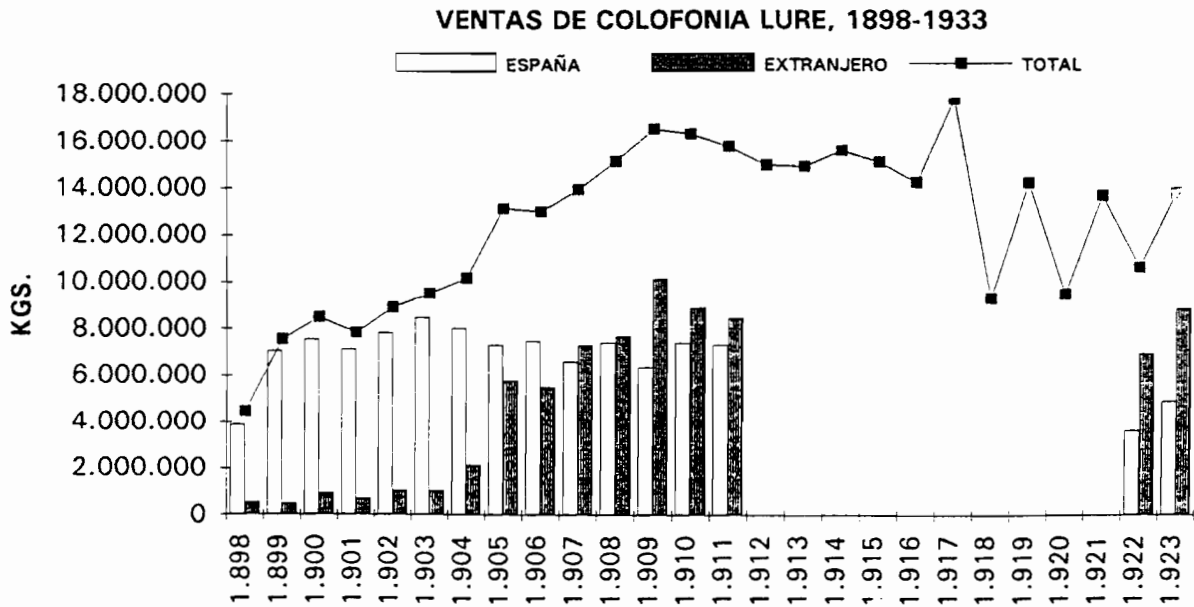


GRAFICO 3

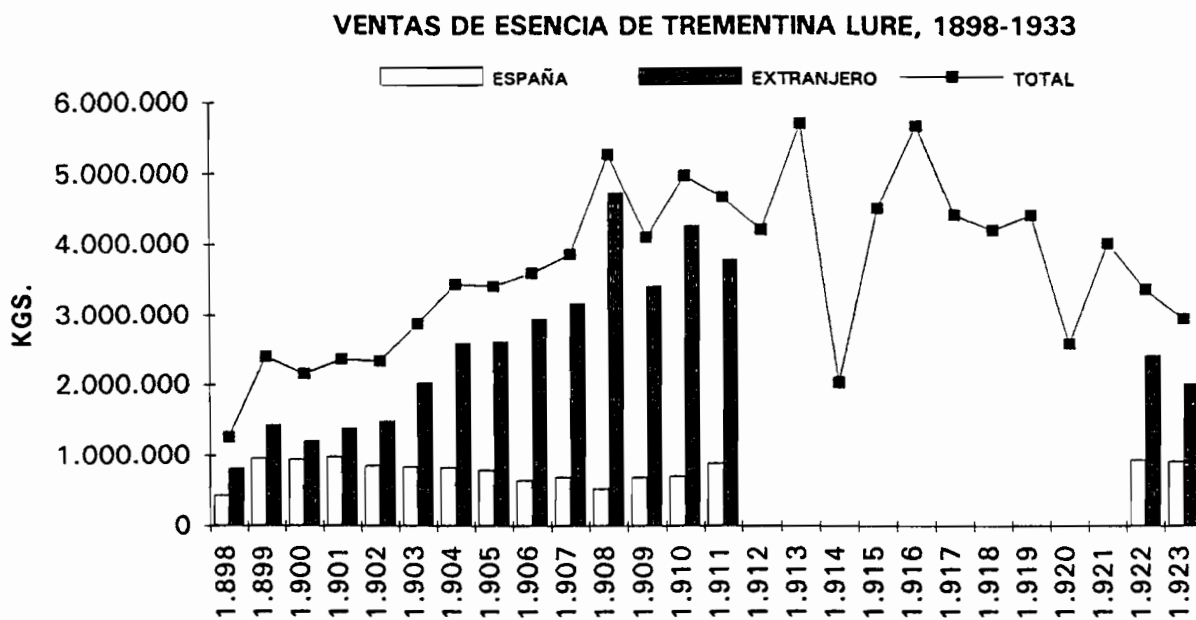


GRAFICO 4

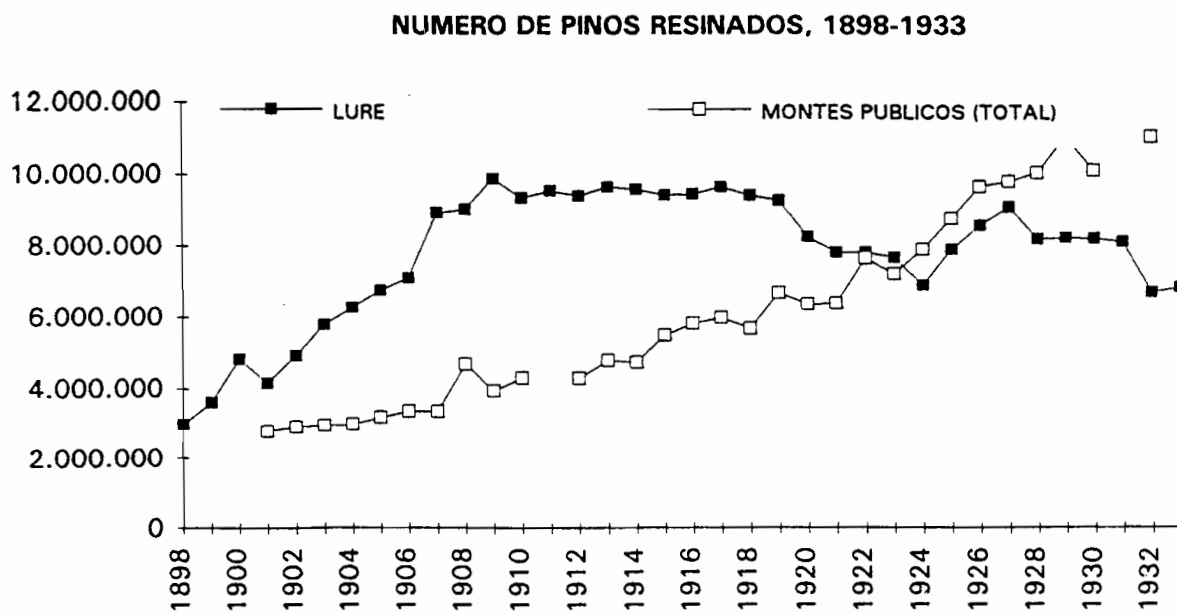


GRAFICO 5

LURE. VENTAS Y AUTOCONSUMO DE MADERA DE PINO, 1904-1939.

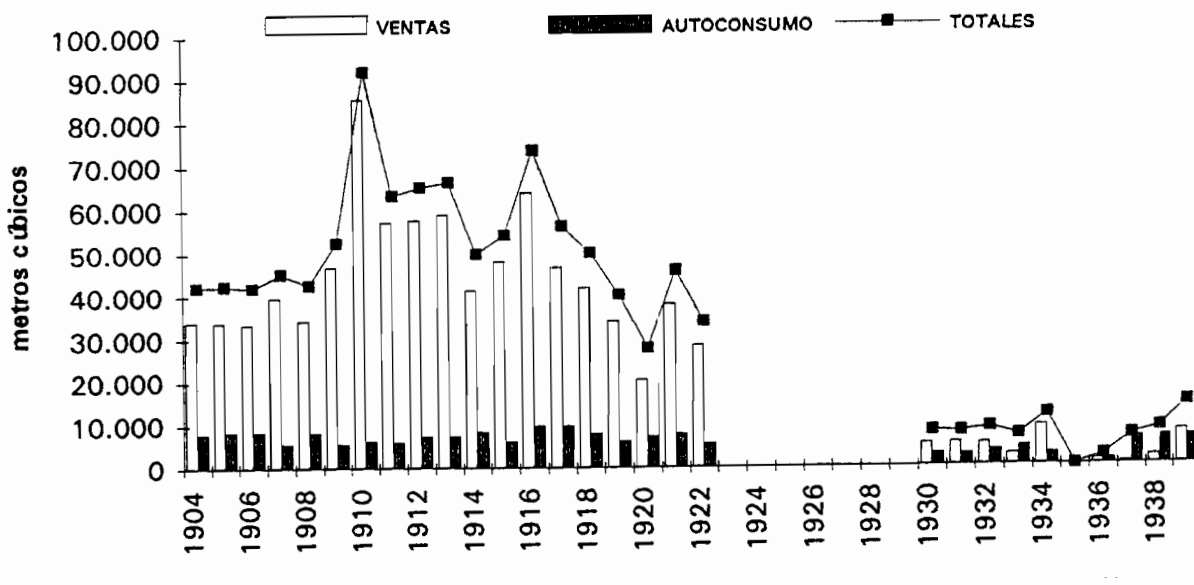


GRAFICO 6

INDICE DE LAS COTIZACIONES MEDIAS DE LA ESENCIA DE TREMENTINA EN DIFERENTES MERCADOS (1907-1913 = 100)

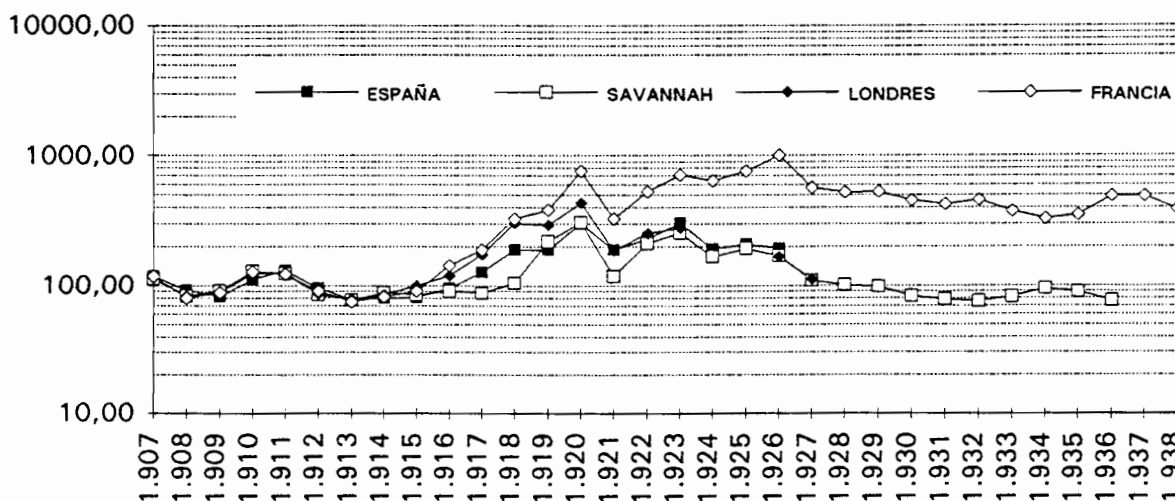
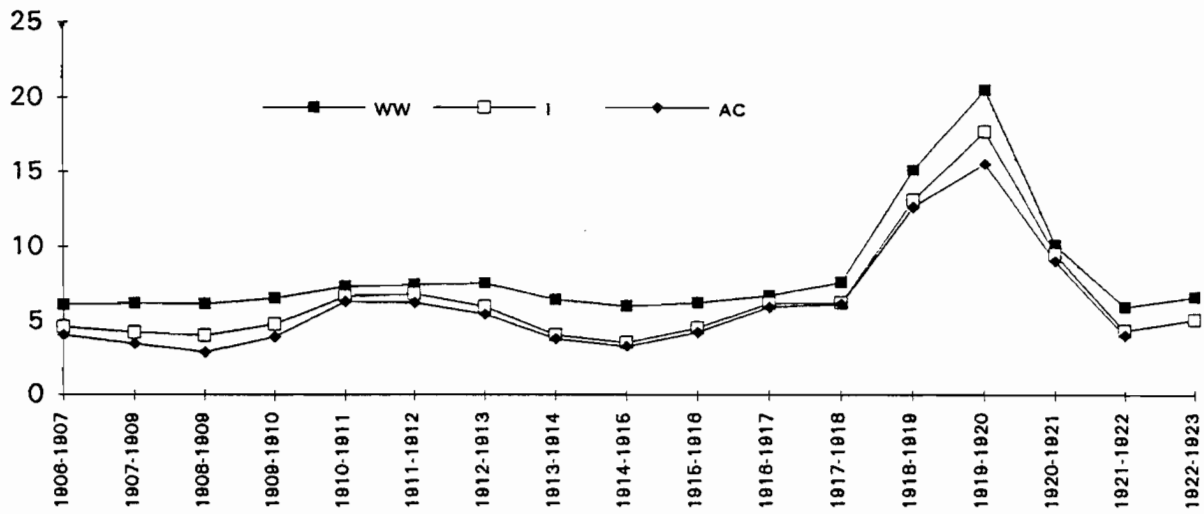


GRAFICO 7

COTIZACIONES MEDIAS DE DISTINTAS CALIDADES DE COLOFONIA EN EL MERCADO DE SAVANNAH



3.- EL IMPACTO DE LA PRIMERA GUERRA MUNDIAL: ADAPTACIÓN Y NUEVAS OPORTUNIDADES (1914-1918).

El estallido de la Primera Guerra Mundial, cuando el sector apenas se habían recuperado de la crisis anterior, supuso un nuevo cambio radical e inesperado en los mercados. Inicialmente, al igual que ocurrió en otras actividades, se extendió "el pánico y la desorientación en el comercio de resinosos"⁹⁹. Del lado de la demanda, el inicio de la guerra supuso el cierre inmediato de los principales mercados continentales del norte de Europa, Alemania y Bélgica principalmente. En especial durante los dos primeros años de la guerra, las restricciones gubernamentales¹⁰⁰, la situación caótica de los servicios, la escasez de medios de transporte, la carestía de los fletes¹⁰¹, la permanente incertidumbre en los mercados y las constantes variaciones de los precios retrajeron las ventas¹⁰². El incremento de los costes

⁹⁹ Anónimo (1930), p. 32.

¹⁰⁰ "los Gobiernos británico y francés, olvidando los Tratados internacionales y las conclusiones de la Conferencia de Londres, han declarado contrabando absoluto de guerra el aguarrás y la colofonia. El de Francia ha prohibido la exportación de estos productos y el tránsito de ellos por sus líneas férreas; el de Italia ha dictado análoga resolución, aunque no impide el tránsito, y el de Holanda ha sido igualmente obligado a prohibir la exportación de los mismos y de sus derivados. Por último, el bloqueo acordado recientemente por el Gobierno alemán de los mares por donde han de atravesar forzosamente nuestros productos para situarlos en los mercados de mayor consumo, han dificultado de tal manera su exportación que el Consejo ha de meditar seriamente sobre las contingencias que pueden sobrevenir y prevenirse contra ellas" (Archivo LURE, Actas Consejo, 24.2.1915).

¹⁰¹ En el ejercicio 1915-1916 los fletes se habían incrementado, con respecto al último año de paz, entre un 58 y un 152 por ciento para la esencia de trementina y entre un 60 y un 166 por ciento para la colofonia (Memoria LURE 1915-1916, p. 8). Las dificultades del transporte obligarían a que la empresa se viera forzada a organizar nuevamente su propia infraestructura, adquiriendo ganado, edificios, contratando nuevo personal, etc. Incluso fue necesaria la compra de dos pequeños barcos para garantizar el transporte por mar en el Mediterráneo.

¹⁰² "Basta para vuestro juicio que sepáis, que tras un período en que fue en absoluto imposible toda exportación, inició ésta con contrariedades tales, como las de ver cargamentos devueltos al puerto de salida, después de satisfechos fletes y demás gastos; que otros, consignados y vendidos en

de fabricación (materias primas, inputs intermedios y mano de obra), la escasez de numerario y la contracción del crédito, elemento clave en una coyuntura en la que las dificultades del comercio impedían la obtención normal de recursos mediante la venta de la producción, fueron factores que de manera decisiva afectaron a la industria resinera española y, en particular, a **LURE**, su principal empresa exportadora¹⁰³. La desorganización del sistema monetario internacional y la apreciación de la peseta durante la guerra, hasta el punto de que "puede reputarse en la actualidad como la (moneda) más cara del mundo"¹⁰⁴, tampoco facilitaban las exportaciones. En cuanto a la madera, aunque orientada, como sabemos, al consumo interno, las dificultades iniciales se debieron a los problemas en los sectores exportadores de la economía española, principalmente la minería y la agricultura del Levante, donde, para la entibación y el embalaje, la madera tenía uno de sus principales consumos¹⁰⁵. En

un país neutral, no hayan podido llegar a su destino y han tenido que dejarse en distintos lugares, ocasionando gastos de almacenaje, manipulación y seguro de la mercancía en el nuevo destino, a sumar a los enormes fletes y primas de seguro que ya se habían satisfecho, y obligándonos a la rescisión de los contratos de ventas a que respondían estas expediciones; tener que sufrir los aumentos casi mensuales, de todos los fletes y los quebrantos de todas las monedas; vivir en incomunicación con nuestros Agentes vendedores, ya que los telegramas no circulaban en muchos casos y la comunicación postal sufría retrasos de quince y veinte días; padecer los decomisos hechos por las fuerzas y Gobiernos beligerantes, que nos han obligado a constantes reclamaciones, algunas atendidas y otras en curso, ante los Tribunales de presas o por la vía diplomática; y, por último, la variabilidad de órdenes y contra órdenes respecto a la circulación de estos productos, como consecuencia de disposiciones de los Gobiernos extranjeros, que se han traducido en un continuo cambio de destinos para nuestra mercancía, con el deterioro y mermas consiguientes" (Memoria LURE 1913-1914, p. 7).

¹⁰³ "Conviene recordar, como antecedente, el pánico producido por el cierre de las Bolsas, las leyes de moratoria, suspensión del intercambio con el extranjero y la restricción del crédito en nuestros Bancos, que tanto daño produjo, obligando a la paralización de algunas industrias y al conflicto subsiguiente; y aunque en nuestro país no tuvieron lugar los primeros hechos, hemos tenido que sufrir sus consecuencias, y asimismo, por los aplazamientos de pagos y rescisión e incumplimiento de algunos contratos en la Península" (Memoria LURE 1913-1914, p. 6)

¹⁰⁴ Memoria LURE 1915-1916, p. 8.

¹⁰⁵ "Como no podía menos de suceder, la guerra ha afectado también a este negocio, paralizando en sus comienzos y reduciendo después las exportaciones de frutos y minerales, en cuyas explotaciones tan gran

este contexto, el Consejo de LURE llegó a plantearse la posibilidad de paralizar la actividad de sus fábricas y la suspensión de los trabajos de resinación en los montes mientras durase el conflicto¹⁰⁶.

Sin embargo, tras el desconcierto inicial y gracias a la neutralidad española, LURE, al igual que otras empresas y sectores de nuestra economía, conseguiría sacar amplio provecho de la nueva situación de los mercados internacionales¹⁰⁷. Aunque, con respecto a las resinas, el volumen de ventas realizado en el exterior no pudo crecer debido a las circunstancias de la guerra¹⁰⁸, el espectacular incremento de precios permitió la realización de extraordinarios beneficios industriales, especialmente en 1917-1918¹⁰⁹. Dentro del desorden existente,

aplicación tiene la madera. Consecuencias de la anormalidad en que viven esas industrias han sido los aplazamientos de pago y de cumplimiento de contratos, que nos han retrasado en la realización de las existencias disponibles, obligándonos en algunos casos a buscar otros mercados, no tan convenientes, y a efectuar gastos con la instalación de nuevas sierras para transformar la madera, antes destinada a su venta en rollo" (Memoria LURE 1914-1915, p. 10).

¹⁰⁶ Archivo LURE, Actas Consejo, 10.8.1914.

¹⁰⁷ "pasada que fue esa primera fase de estupor, ese lapso de tiempo de forzada inacción, nació bien pronto un estado de relativo equilibrio, -sin gran estabilidad como es natural, ya que en todo momento podían variar las bases que constituían su asiento, pero equilibrio al fin por grande que fuera su inestabilidad- que permitió, dentro del desorden existente y con las dificultades y riesgos a él inherentes, reanudar unas relaciones, crear otras, acomodarse, en fin, al medio ambiente, para por ley de vida proseguir la que fue truncada por el fenómeno producido" (Memoria LURE 1915-1916, p. 6).

¹⁰⁸ Sabemos que, de manera general, durante el conflicto lo que se incrementó fue el valor de las exportaciones españolas más que su cuantía (J.Fontana y J. Nadal, 1980, p. 96).

¹⁰⁹ "Por fortuna, esos quebrantos y aumentos, del mismo modo que los relativos al gasto de personal y al costo de materiales de todas clases, y en especial al de envases, que ha sufrido un alza enorme, y que lo que se peor, escaseó en tales términos, que hubo momentos en que pudo provocarse un serio conflicto a la Sociedad, encontraron compensación, más que sobrada, en los precios de venta de nuestros productos, que alcanzaron, por la situación de los mercados y la dificultad de transportes, límites algunas veces excepcionales. Pero preciso es confesar que por no haberse podido aumentar el volumen de ventas al extranjero, especialmente en el aguarrás, tanto por el déficit de envases, que nos obligó a la adquisición

LURE logró sustituir los mercados exteriores que habían quedado cerrados diversificando las ventas e introduciéndose en nuevos espacios tradicionalmente ocupados por los productos procedentes de EE.UU. y Francia. Mientras el aguarrás fue un "producto sin aplicación apreciable en la guerra"¹¹⁰, las colofonias fueron tratadas como "producto de guerra" y sometidas a diferentes controles gubernamentales, actuando sobre la producción, la distribución o los precios, dependiendo de cada circunstancia¹¹¹. El retroceso de la industria francesa, directamente afectada por la guerra¹¹², y las dificultades comerciales de la americana, con elevadísimos fletes hacia Europa, facilitaron la estrategia de los empresarios españoles. Las gestiones llevadas a cabo por los poderes públicos y la eficaz actuación de la organización de ventas en el extranjero, contribuyeron también a la consecución de los objetivos marcados. La disminución de la competencia extranjera, uno de los elementos clave que permitió el desarrollo de la industria química española en su conjunto¹¹³, en este caso se producía en el ámbito internacional. Precisamente el carácter exportador de la industria, hizo que la fortaleza de la peseta y las continuas oscilaciones del mercado cambiario, fueran uno de los problemas de más compleja gestión y de mayor impacto en las ventas y en los resultados finales de la empresa. Aunque son aspectos poco conocidos, para paliar "los quebrantos

de tres vagones cisternas y gran cantidad de bidones y barriles de roble, cuanto, primero, por el paro y después por las difíciles circunstancias por que han atravesado, y aún atraviesan, los transportes interiores, como asimismo, por la escasez de tonelaje de marina mercante destinada al movimiento comercial, no hemos llegado, en la cifra de beneficios, con ser éstos de gran entidad e importancia, al límite que habríamos alcanzado de no mediar esas desfavorables circunstancias" (Memoria LURE 1917-1918, pp. 5-6).

¹¹⁰ Memoria LURE 1918-1919, p. 3.

¹¹¹ Memoria LURE 1918-1919, p. 8.

¹¹² Ver J. Lacoste (1943), pp. 130-147.

¹¹³ J. Fontana y J. Nadal (1980), pp. 98-99.

causados por la depreciación de la moneda extranjera"¹¹⁴, se tuvieron que introducir medidas compensatorias, cerrando operaciones de venta en diferentes monedas, tratando de jugar con los márgenes cambiarios para lograr los tipos más favorables.

En cuanto a la madera, producto orientado al consumo interno, la guerra impuso un serio desabastecimiento del mercado debido a la caída de las tradicionales importaciones procedentes del norte de Europa. Esta circunstancia, unida al aumento de la demanda como consecuencia de la intensificación de la minería del carbón y del movimiento comercial en general, dio lugar a un notable incremento de precios. En este caso, sin embargo, **LURE** apenas tuvo oportunidad de beneficiarse de ello, debido a la carestía y dificultades de los transportes y, sobre todo, a que, como hemos visto, los aprovechamientos más importantes habían sido cedidos en pie a terceros.

Las circunstancias de la guerra fueron también motivo de que se intensificara la conflictividad social como consecuencia del distanciamiento de los salarios percibidos por los resineros con respecto a los precios de las subsistencias y de la propia resina¹¹⁵. Por lo que sabemos, las huelgas afectaron tanto al personal de monte como a los empleados de las fábricas, planteándose, en algún caso, conflictos que se prolongaron más de dos meses¹¹⁶. Al margen de los medios habituales de reivindicación obrera, los trabajadores del sector, "no estando compensados en la proporción necesaria para realizar el trabajo y las necesidades siendo mayores"¹¹⁷, hicieron uso de otros

¹¹⁴ Memoria LURE 1917-1918, p. 4.

¹¹⁵ Sobre la evolución de los salarios durante la contienda, ver J. Maluquer de Motes (1987), pp. 90-97.

¹¹⁶ Memoria LURE 1917-1918, p. 6.

¹¹⁷ ASTMAOT, Segovia, G-01/01-II.

mecanismos de resistencia, vendiendo directamente la miera extraída a particulares, defraudando en la recogida del producto o descuidando ciertas tareas¹¹⁸. Pese a que, del lado de la empresa, no hubo más alternativa que atender las reclamaciones planteadas por el personal de fábrica, monte y proveedores¹¹⁹, en realidad las dificultades de contratación, los conflictos y enfrentamientos no remitieron hasta mediados los años veinte, durante la Dictadura de Primo de Rivera.

En cualquier caso, y a pesar de las indudables dificultades de gestión que la guerra impuso a todos los niveles, las ganancias acumuladas durante este período permitieron asegurar la solidez de la empresa. En este sentido, el criterio mantenido por el Consejo de Administración estuvo en todo momento guiado por la prudencia y la restricción en el reparto de dividendos¹²⁰, lo cual permitió liquidar deudas contraídas con entidades bancarias, amortizar obligaciones de la Sociedad, incrementar su patrimonio forestal, renovar y ampliar sus instalaciones fabriles, etc. Por otro lado, ciertamente, los beneficios de la guerra abrieron las puertas a nuevos industriales que, a medio

¹¹⁸ "se han dedicado a la venta de mieras a los particulares, habiendose llegado a pagar según noticias extraoficiales 12 pesetas por 16 Kilogramos de miera y además (esto hemos tenido ocasión de presenciarlo personalmente) se dedican a no colocar los potes en dedida forma con lo cual se pierde una cantidad considerable de miera, que cayendo sobre montones de brozas (aguja del pino, y virutas de los remondes) son luego recogidas por los mismos para la producción de pez, con lo cual obtienen bastante más utilidad, aparte de que no se trabaja los ocho meses y medio concedidos, ni tampoco se lleva a efecto muchas veces la raedura" (ASTMAOT, Segovia, G-01/01-II).

¹¹⁹ "la crítica situación política y económica de la Nación, nos ha obligado a hacer importantes concesiones a empleados y obreros, y a aumentar todos los precios de transportes, material de fábrica, envases y demás elementos industriales, lo cual forzosamente ha de elevar, de modo considerable, los gastos de producción" (Archivo LURE, 21.12.1918).

¹²⁰ "la Sociedad debe aprovechar las circunstancias favorables de la parte Comercial para crear el capital circulante necesario, con el fin de hacer frente a las contingencias del porvenir y desenvolver desahogadamente la industria sin usar, si fuera posible, del crédito. A los propósitos indicados anteriormente, insistió en la conveniencia de limitar el dividendo anual al cinco por ciento, para aumentar las reservas" (Archivo LURE, Actas Consejo, 28.6.1917)

plazo, como veremos, erosionarían la indiscutible hegemonía alcanzada por **LURE** durante la primera década del siglo.

Salvo las necesarias adaptaciones a la coyuntura impuestas por la guerra, la estrategia general de la empresa siguió el curso establecido con anterioridad al estallido del conflicto. Así, con respecto a la madera, se mantuvo "el mismo criterio de reducir el capital invertido en el negocio"¹²¹ y supeditarlo siempre a la extracción de resina¹²². La búsqueda de un patrimonio forestal más extenso también continuó siendo un elemento estratégico básico. De acuerdo con el criterio siempre reiterado de que la situación de la Sociedad "será tanto más privilegiada cuanto mayor sea el número de árboles que de su propiedad pueda hacer objeto de trabajos de resinación"¹²³, una parte de los beneficios extraordinarios alcanzados durante la contienda se reinvirtió en la adquisición de nuevas fincas¹²⁴. De hecho, los mismos beneficios declarados por **LURE** estaban estimulando "el afán de lanzarse a la industria a numerosos propietarios de montes y capitalistas avecindados en las regiones pobladas de pinos resinables", lo cual acentuaba la competencia en el sector, encarecía los arrendamientos y anulaba "toda esperanza de llegar a una conciliación de intereses que

¹²¹ Memoria LURE 1914-1915, p. 9.

¹²² "no nos cuidamos de sacar de cada monte de nuestra Sociedad la renta anual de madera que la finca puede rendir, sino que por constituir nuestra primordial explotación la de resinas, extendemos, como es lógico y conveniente, el aprovechamiento de éstas cuanto la masa arbórea lo permite, dentro de lo que la más perfecta y perpetua conservación de la misma consienta; deduciéndose así, que el disfrute maderable no se a otros árboles, que a los que se sequen o incendien y queden por estas causas inútiles para ser resinados; a los caídos por los vientos y las nieves y a los que por haber terminado el ciclo de resinación y hallarse repoblada con árboles nuevos la parte del predio donde vegetan, no se alcanza utilidad alguna manteniéndolos en pie." (Memoria LURE 1915-1916, p. 11).

¹²³ Memoria LURE 1917-1918, p. 6.

¹²⁴ Lo cual, en una coyuntura en la que la dinámica de las subastas estaba provocando un fuerte incremento de los arrendamientos, teóricamente debía situar a **LURE** en una posición ventajosa frente a los industriales que carecían de patrimonio forestal propio.

convendría a todos"¹²⁵. En este contexto, la opción que se impuso era la de consolidar las posiciones ya alcanzadas, aprovechando la ventaja del patrimonio acumulado y resistiendo la presión de la creciente competencia hasta la normalización del mercado, momento en el que se "verá consumarse la ruina de la mayor parte de los temerarios que habrán adquirido pinos a precios absurdos, en cuyo caso será posible la sindicación de los que queden para la adquisición de primera materia y venta de productos y una regulación prudente de los tipos de subastas"¹²⁶.

Desde otra perspectiva, aunque el proyecto no llegaría a prosperar, en estas fechas también se planteó la posibilidad de crecer integrando la elaboración de productos derivados de las resinas, para lo cual existieron conversaciones con **La Papelera Española** "a fin de asociarse para la fabricación del colodiato, producto que contenía un sesenta o setenta por ciento de colofonia, de enorme consumo, y por lo tanto, que puede interesar mucho a nuestra industria y de acuerdo ambos Señores Directores consideraron digno de estudio el negocio para prevenir la competencia que nos amenaza, así como la fabricación de betunes, tintas y otros derivados en que tienen aplicación nuestros productos"¹²⁷.

¹²⁵ Archivo LURE, Actas Consejo, 21.12.1918.

¹²⁶ Archivo LURE, Actas Consejo, 21.12.1918.

¹²⁷ Archivo LURE, Actas Consejo, 22.12.1917.

GRAFICO 8

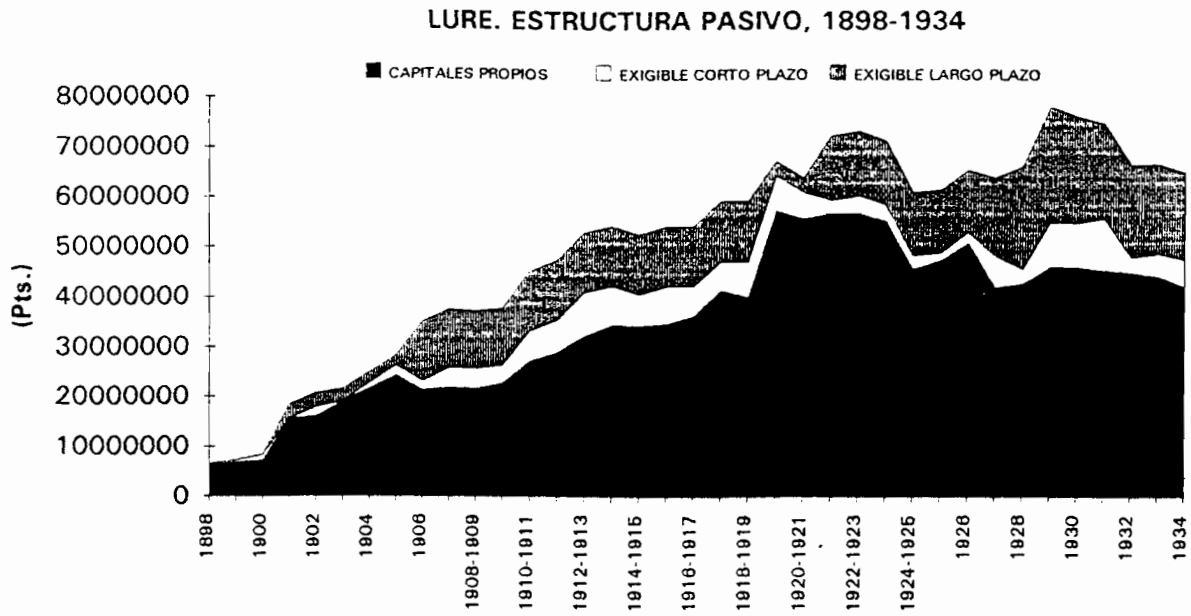


GRAFICO 9

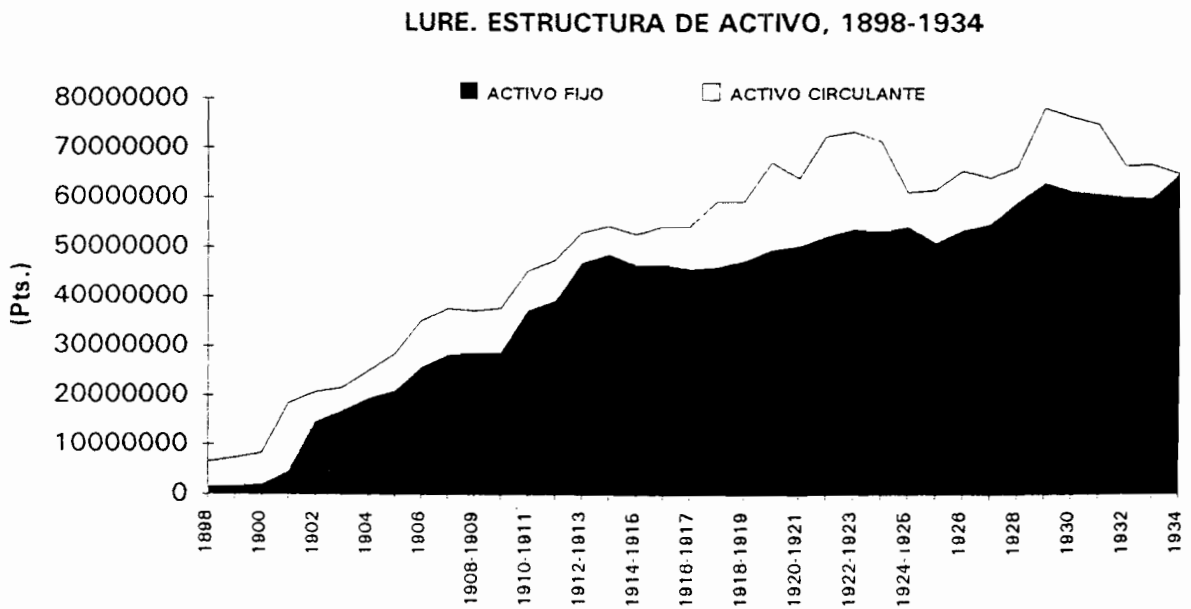


GRAFICO 10

LURE. RATIOS DE RENTABILIDAD FINANCIERA Y ECONOMICA (1898-1934)

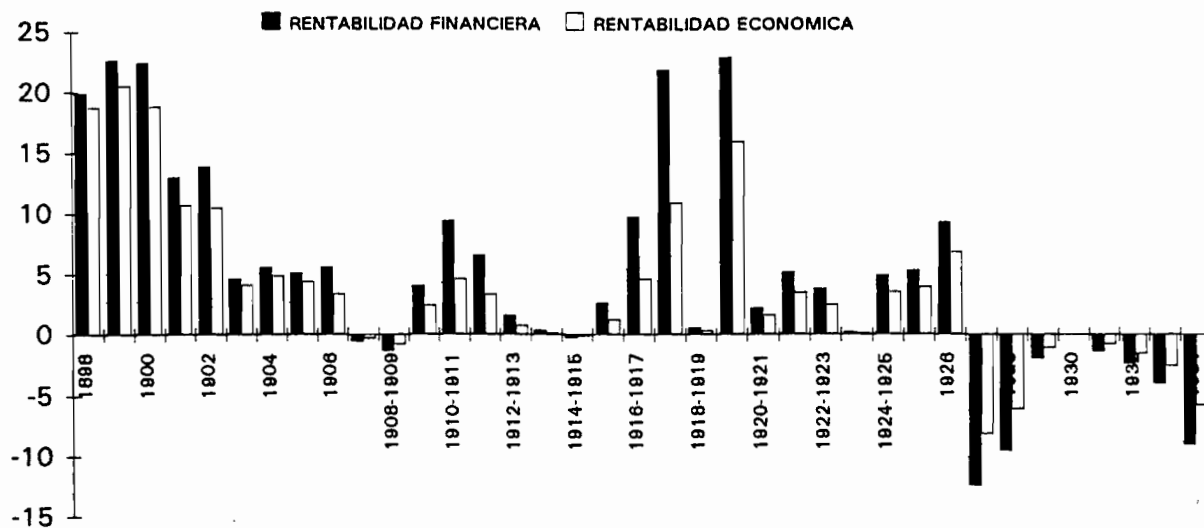


GRAFICO 11

LURE. FONDO DE MANIOBRA (1898-1934)

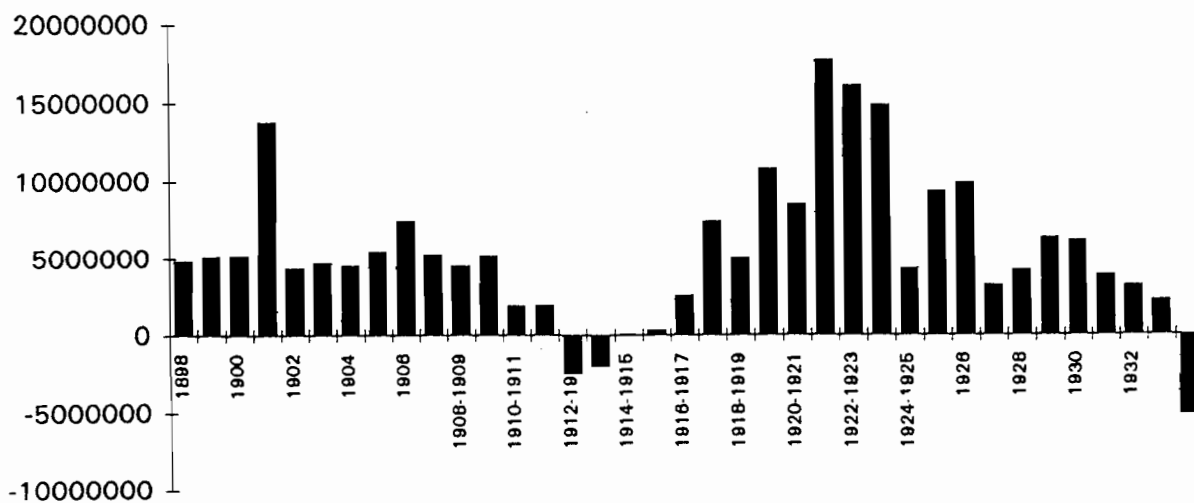


GRAFICO 12

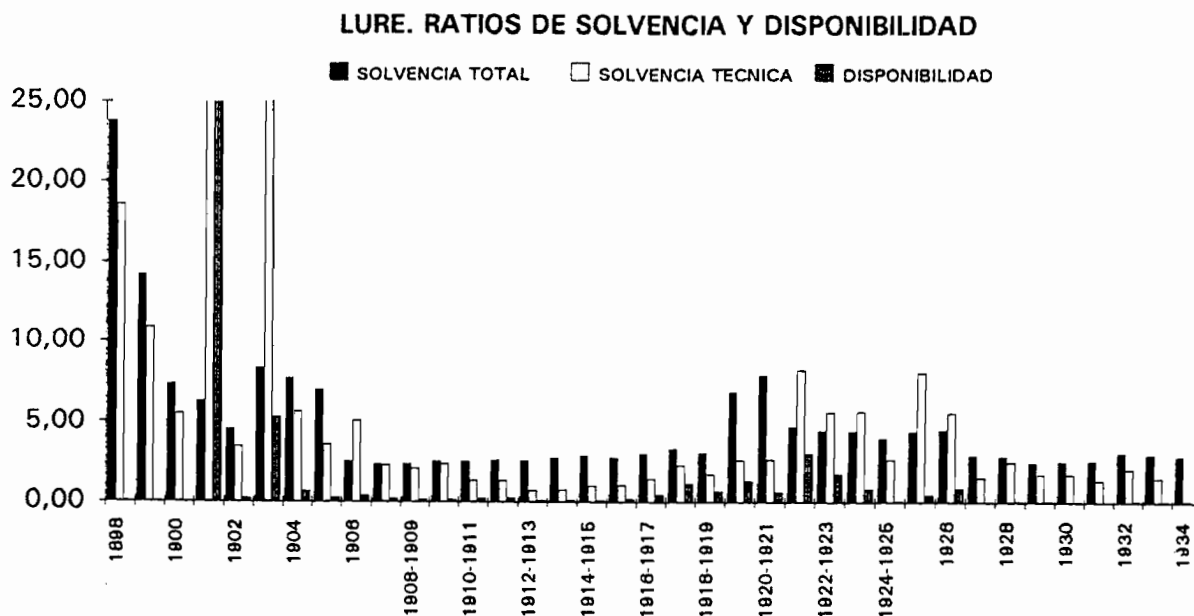
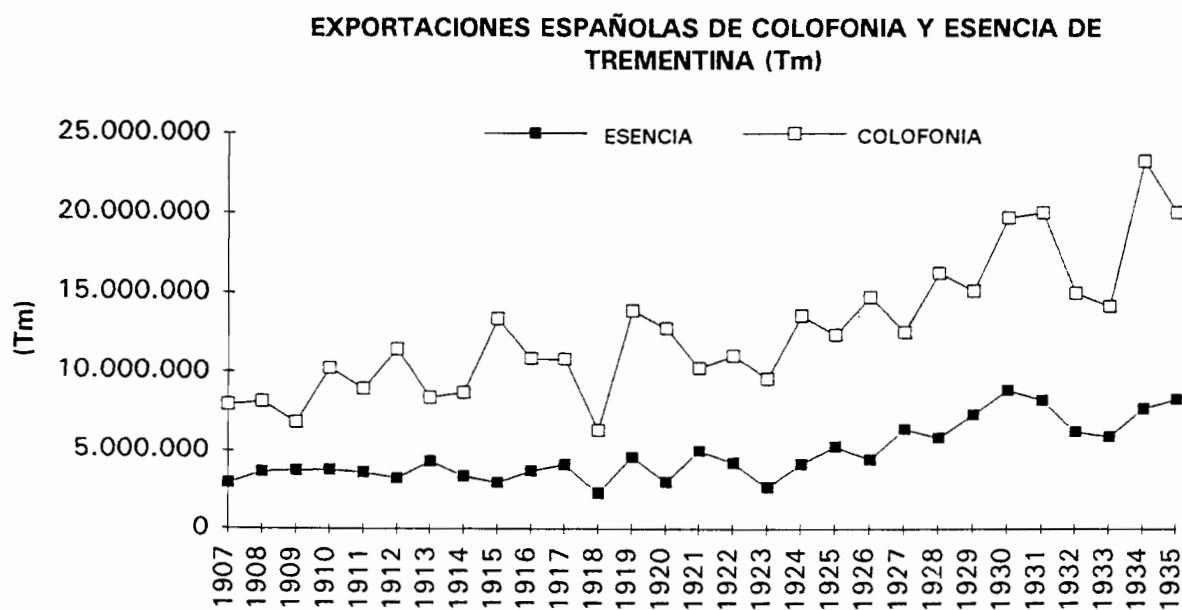


GRAFICO 13



4.- LA EXPANSIÓN DE LOS AÑOS VEINTE: CRECIMIENTO Y DIVERSIFICACIÓN (1919-1927).

Una vez concluida la contienda, las necesidades de la reconstrucción y el hecho de que la industria resinera siguió estando vinculada básicamente a la demanda civil, evitó un brusco e inmediato descenso de las ventas, semejante al que pudo afectar a sectores más relacionados con los suministros de guerra. Esta circunstancia, unida a problemas monetarios y a las dificultades que retrasaron la normalización de las industrias americana y francesa, prolongó la subida de los precios internacionales hasta final del año 1920. De este modo, a pesar de que la inestabilidad monetaria dificultaba enormemente los intercambios exteriores¹²⁸, el ejercicio 1919-1920 pudo alcanzar un excepcional resultado, "ya que sobre ser el mayor y mejor durante los veintidós años de vida social, sobrepasa, casi en el ciento por ciento, al superior logrado hasta el día"¹²⁹. Por otro lado, tras el término de la guerra se iniciará una nueva etapa de importantes transformaciones en la gestión de la empresa. Accionistas y consejeros residentes en Bilbao plantearon la estrategia que les permitiría recuperar el control de sus

¹²⁸ D.H. Aldcroft (1985), pp. 128-129. Para **LURE** el problema era, como sabemos, decisivo pues "en lo que a la parte realizada por nosotros en el extranjero afecta, tenía que sufrir forzosamente un coeficiente de corrección, toda vez que cotizándose tales valores en moneda extranjera, y teniendo ésta un demérito grande en relación con la nacional, por causas que hoy son de común sentir, no era humanamente factible precaver a la Sociedad del quebranto, que bien puede calificarse de enorme, y cuyo importe es más del 850 por ciento del sufrido en ejercicio anterior, que sus beneficios, obligada como está a darlos en nuestra moneda, tenía que experimentar de modo ineludible" (Memoria LURE 1919-1920, pp. 4-5). Una parte importante de la moneda extranjera acumulada por **LURE** estaba compuesta por francos belgas y franceses, cuya depreciación aconsejó retrasar su cambio a moneda nacional en espera de una mejora en los tipos (Archivo LURE, Actas Consejo, 26.4.1920).

¹²⁹ Memoria LURE 1919-1920, p.3. El descenso en los ratios de rentabilidad registrado en 1918-1919 (**gráfico 10**) es debido, como puede observarse en el apéndice correspondiente a la estructura del activo, a la capitalización realizada con vistas a la posterior ampliación del capital social que tendrá lugar en el siguiente ejercicio.

órganos de dirección. De hecho, tal como señalará más tarde un observador anónimo, a partir de la profunda transformación interna de la Sociedad aprobada en el ejercicio 1923-1924, era ya evidente que **LURE** había dejado de estar dirigida por los propios industriales que la dieron origen o sus sucesores, pasando a manos de un Consejo de Administración donde la banca, especialmente el Banco de Bilbao, lograría imponer sus criterios¹³⁰.

Previamente, tras la importante capitalización llevada a cabo en el ejercicio 1918-1919, el capital social fue ampliado para situarlo en cincuenta millones de pesetas representado por 200.000 acciones de 250 pesetas. Cada título antiguo fue canjeado por dos nuevos y se mantuvieron en cartera los restantes diez millones nominales de pesetas¹³¹. Se trató de modificar la gerencia, reforzando su carácter unipersonal, con el fin de agilizarla y evitar que "pudieran producirse en la dirección a seguir dualismos siempre perjudiciales"¹³². Se estableció un servicio técnico-forestal con el fin de que "lleve a nuestras importantísimas y valiosas propiedades montuosas una ley de vida que las conduzca lo más rápidamente a la máxima producción posible, mediante un plan metódico de aprovechamientos, y, sobre todo, de mejoras"¹³³. Finalmente, se optó por disolver la Sociedad colectiva domiciliada en Amberes bajo la denominación **Levita y Compañía-La Unión Resinera**.

¹³⁰ "Concentrado el papel de la U.R.E. en manos de bancos e industriales bilbaínos, corrió la suerte de las operaciones financieras y bursátiles de aquellos, que iniciaron una nueva era de ideas, contrarias a las que venía practicando la sociedad por entonces" (Anónimo, 1930, p. 35).

¹³¹ Archivo LURE, Actas Consejo, 29.11.1919.

¹³² Memoria LURE 1919-1920, p.6. Curiosamente, el cambio parece querer recuperar una gerencia cercana a la que había sido encabezada por C. Rodríguez durante la primera etapa de la empresa, lo cual, como hemos visto, fue motivo de duros ataques por parte de quienes se hicieron con el control de **LURE** tras la crisis interna desatada en el verano de 1907.

¹³³ Memoria LURE 1919-1920, p. 6.

Española¹³⁴, para sustituirla por la anónima domiciliada en España **La Comercial Resinera**, con una participación del 31,25% del antiguo socio G.J. Levita y del 68,75% restante de **LURE**. Todo ello, en un contexto de indisimulado optimismo y plena confianza en el futuro. Como vemos en el **cuadro 6**, hacia 1920 **LURE** estaba implantada en 14 provincias y disponía de 25 fábricas, con lo que se aseguraba en torno al 60% de la producción total española¹³⁵. Su patrimonio forestal, distribuido en 12 provincias, se situaba en torno a las 67.000 hectáreas, lo cual, con respecto a la situación de 1910 (**cuadro 7**), suponía un incremento superior a las 14.000 hectáreas. Ciertamente, **LURE** podía afirmar que era "propietaria casi seguramente después del Estado, de mayor extensión de patrimonio forestal que ninguna otra persona o entidad"¹³⁶.

¹³⁴ Cuyo objeto era "la venta en comisión de nuestros productos en el extranjero y la intervención en los mercados resinosos mundiales, con el fin de lograr mejoras en sus cotizaciones" (Memoria LURE 1918-1919, p. 6).

¹³⁵ M. Vèzes y G. Dupont (1924), p. 26.

¹³⁶ Memoria LURE 1921-1922, p. 5.

CUADRO 6

FABRICAS DE RESINAS PERTENECIENTES A LURE C.1920

PROVINCIA	LOCALIDAD	INSTALACIONES
Segovia	Coca	3 alambiques a vapor
Segovia	Aguilafuerte	3 alambiques a vapor
Segovia	Cuellar	2 alambiques a vapor
Avila	Arévalo	2 alambiques a vapor
Avila	Navas del Marqués	3 alambiques
Avila	Arenas de S.Pedro	2 alambiques
Avila	La Adrada	1 alambique
Guadalajara	Mazarera	3 alambiques
	Torrezilla	4 alambiques
Burgos	Aranda de Duero	2 alambiques
Burgos	Oña	1 alambique a vapor
Soria	Alamazán	1 alambique a vapor
Cuenca		1 alambique a vapor
Cuenca	Almodovar	1 alambique a vapor
Cuenca	Cañizares	1 alambique a vapor
Cuenca	Caraballa	1 alambique a vapor
Cáceres	Majadar	1 alambique a vapor
Granada	Fornes	2 alambiques a vapor
Valladolid	Viana	1 alambique a vapor
León	Nogarejas	1 alambique a vapor (mixto)
Castellón	Caudiel	1 alambique a fuego directo
Málaga	Estepona	1 alambique a vapor (parado)
Guadalajara	Zaorejas	1 alambique a fuego directo
Madrid	Robledo de Chavela	1 alambique a fuego mixto
Teruel		2 alambiques

(Fuente: M. Vèzes y G. Dupont, 1924, p. 276)

CUADRO 7

SUPERFICIE FORESTAL PERTENECIENTE A LURE C. 1920

PROVINCIA	HECTAREAS
Guadalajara	18.244
Avila	13.013
Granada	10.481
Málaga	6.931
León	5.917
Cuenca	4.782
Segovia	2.525
Valencia	1.685
Valladolid	1.496
Teruel	920
Burgos	779
Madrid	481
TOTAL	67.254

(Fuente: Memoria LURE 1921-1922)

Sin embargo, en el primer semestre de 1921 concluía el breve pero intenso boom económico que siguió a la firma del armisticio¹³⁷, produciéndose una fortísima contracción en las ventas y un rápido descenso de los precios¹³⁸. La oferta se vio

¹³⁷ D. H. Aldcroft (1985), pp. 84-99.

¹³⁸ Mientras que al comenzar el año 1920 se afirmaba que "la situación de los mercados y precios, que eran inmejorables, que los mercados estaban firmes, tanto en el aguarrás, como en las colofonias" (Archivo LURE, Actas Consejo, 28.1.1920), un año más tarde la situación "era verdaderamente lamentable, pues existía una contracción enorme de ventas como consecuencia de la crisis industrial y financiera porque atraviesa el mundo entero" (Archivo LURE, Actas Consejo, 7.1.1921).

ampliada con la recuperación de las producciones de los Estados Unidos y Francia. Del lado de la demanda, además de haber desaparecido los consumos de guerra, la crisis económica y la inestabilidad que seguía afectando a numerosas naciones europeas, redujo la capacidad de compra de mercados de la importancia de Alemania, Austria, etc. En este contexto, la demanda exterior se vio afectada por "lo que podríamos llamar 'sabotaje de compra', que se tradujo en una paralización verdaderamente alarmante de ventas, en una casi completa abstención de adquisiciones, provocada por la crisis financiera e industrial por que el mundo atravesaba, que, restringiendo créditos concedidos al amparo de 'stocks' de productos, evaluados a los altos precios que habían sido corrientes, trajo como secuela obligada suspensiones y quiebras de Casas antiquísimas y respetables que en el Continente se dedicaban al tráfico de resinosos, y que dieron como resultado el lanzamiento a los mercados, y a precios mucho más inferiores de los oficiales y vigentes, de mayores cantidades de productos que los que, de momento, podían aquellos absorber y el consiguiente demérito de los valores de cotización de los mismos"¹³⁹ .

A nivel interno, la contracción de la demanda tenía que ver con la crisis industrial que la pérdida de los mercados exteriores, tras su gradual vuelta a la normalidad, produjo en determinados sectores de la economía española. Por otro lado, **LURE** continuó estando sometida a una intensa presión por parte de sus operarios, siendo frecuentes los paros, los problemas de disciplina e, incluso, la emigración de resineros, preferentemente hacia Francia, en busca de mejores condiciones de trabajo¹⁴⁰ . El avance de la sindicación en el campo¹⁴¹ y la

¹³⁹ Memoria LURE 1920-1921, p. 4.

¹⁴⁰ "por las incesantes reclamaciones, y más aún los continuos y repetidos paros, tanto del personal dedicado a las operaciones de producción de primera materia, cuanto en el ocupado en el arrastre de la misma, que haciendo caso omiso de los contratos firmados y sin parar mientes en los

rivalidad entre los propios industriales debido a la escasez de operarios¹⁴², favoreció la consecución de las reivindicaciones planteadas por los trabajadores. A nivel general, las movilizaciones obreras y campesinas decayeron a partir de 1921¹⁴³, sin embargo, el "déficit enorme de resineros que existía"¹⁴⁴, y la necesaria adecuación a la legislación laboral en lo referente a salarios, duración de jornadas, etc., siguió presionando sobre los costes laborales hasta la campaña de 1921-1922. A partir de entonces, el cambio de la coyuntura y las nuevas circunstancias políticas permitieron que los fabricantes alcanzaran acuerdos que contuvieron el alza de los salarios.

Otro factor que planteó serios problemas fue el constante aumento de la competencia en las subastas de monte público, fruto de la aparición de nuevos fabricantes con escaso patrimonio propio y dispuestos a disputar el acceso a la materia prima procedente de los predios municipales. Como sabemos, la situación ya se había hecho sentir con fuerza durante la Primera Guerra Mundial, cuando los extraordinarios beneficios empresariales estimularon la aparición de nuevas iniciativas. Las excepcionales circunstancias de la guerra y la política

perjuicios a que con su proceder daban lugar y que repercutían en ellos mismos, ni esperar siquiera el resultado de sus peticiones, cesaban en el acto en los trabajos, que ya por iguales causas comenzaron con dejadez y sin deseo de obtener el rendimiento debido en primera materia (...). De otro lado, el déficit grande que existió de personal resinero, que emigró a países extraños, con el señuelo de encontrar en ellos condiciones de trabajo excepcionales, a juzgar por lo que agentes especiales les aseguraban, fué causa de grandes dificultades" (Memoria LURE 1920-1921, p. 8).

¹⁴¹ Desde la fábrica de Majadar (Cáceres), se informaba que "el problema se presenta también complicado, puesto que los obreros del campo y los resineros han formado un grupo de mal carácter" (Archivo LURE, Actas Consejo, 7.1.1921).

¹⁴² "lo que constituía una verdadera lucha entre los distintos fabricantes para poder llegar a resinar la totalidad del número de pinos de propiedad o arrendados" (Archivo LURE, Actas Consejo, 28.2.1920).

¹⁴³ D. Ruiz (1988), pp. 513-514.

¹⁴⁴ Archivo LURE, Actas Consejo, 10.3.1922.

conservadora que se impuso en LURE permitieron romper el virtual monopolio que nuestra empresa había logrado imponer desde principios de siglo. A través de las subastas de monte público, nuevos empresarios y sociedades penetraron en el sector¹⁴⁵, modificando radicalmente las condiciones en las que la industria venía desarrollándose desde la formación del *trust*. La intensificación de la competencia en las subastas y el aumento de los precios de la materia prima, debieron reducir significativamente los márgenes de ganancia, sobre todo cuando las rentas se comprometían por períodos de cinco o diez años, sin que pudiera existir ninguna garantía sobre la evolución del precio final de los productos elaborados¹⁴⁶.

Aunque en el seno del Consejo no siempre existió unanimidad de criterios, estas circunstancias retrajeron a LURE, que renunció a intervenir en importantes licitaciones de monte público, reforzando, como alternativa, su estrategia de incrementar el patrimonio forestal de la Sociedad¹⁴⁷. Lo cual, indirectamente, abría paso y facilitaba la consolidación de una parte de los nuevos empresarios¹⁴⁸. Como puede apreciarse en el

¹⁴⁵ Entre los cuales cabría mencionar, Nicolás Rodríguez en Valladolid, Basilio Mesa y Benito Muñoz en Segovia, V. Zapatero en Soria, etc (Anónimo, 1930, p. 32).

¹⁴⁶ "resultando así tipos de renta por precios que en algunos casos pasan de 3,25 pesetas, y ello constituye un fenómeno verdaderamente inexplicable, puesto que aún hoy, a los tipos actuales, es imposible beneficio alguno, siendo de presumir que los diez años que dura el contrato no podrán mantenerse los que rigen actualmente en los mercados" (Archivo LURE, Actas Consejo, 28.2.1920).

¹⁴⁷ El argumento, insistentemente reiterado por E. Nárdiz, se apoyaba en que "no siendo baratas las adquisiciones de fincas, eran mucho más convenientes que las subastas que la Administración realizaba y más a los tipos altos en que se anunciaban, (...) puesto que con el importe que habría que pagarse por rentas en diez años, por ejemplo, de esos cuatrocientos mil pinos, se obtenía el valor de la finca en compra" (Archivo LURE, Actas Consejo, 30.4.1921).

¹⁴⁸ Empresarios que podían actuar con relativa ventaja frente a LURE a la hora de comprometer su escaso capital en las subastas, "porque La Unión Resinera Española no puede, en un momento dado, abandonar la subasta o rescindir un contrato con solo perder el depósito, sino que compromete todos los intereses sociales y todos los depósitos de todas las subastas; al paso que un particular puede, en cualquier tiempo, hacer la declaración

gráfico 4, a pesar de la adquisición de extensas y pobladas fincas, desde 1917 el número de pinos resinados por **LURE** fue en continuo retroceso hasta 1.924. En cierto modo, durante el citado período, parece que se asume la pérdida de posiciones relativas, en beneficio de garantizar la solidez y seguridad de la Compañía, reinvirtiéndose las ganancias de la guerra en la compra de monte y en la modernización de las instalaciones. En cualquier caso, el alza de los salarios y el encarecimiento de la materia prima estaban provocando un lógico incremento en los costes que, en la coyuntura descrita, difícilmente podía ser trasladado a los precios de venta en el mercado.

En este contexto, ante la necesidad de dar salida a la producción y con un planteamiento de integración y diversificación de actividades, se planteó la posibilidad de implantar la fabricación de algunos de los derivados básicos de la colofonia y de la esencia. Con ello se pretendía absorber internamente los excedentes de unas materias básicas cuya comercialización se realizaba con dificultad, elaborando productos finales de los que España había sido siempre deficitaria¹⁴⁹. Un proceso de integración vertical hacia adelante donde los problemas de la industria centroeuropea y la propia capacidad empresarial de **LURE** ofrecían un margen real de posibilidades importante.

de insolvencia y, perdiendo la fianza, queda exento de toda clase de responsabilidad material" (Archivo LURE, Actas Consejo, 9.10.1922).

¹⁴⁹ "De este modo, además de dar salida a esa superexistencia en buenas condiciones y lograr el beneficio que aquella suponga, se obtendría también el dimanante de la transformación de los productos primarios citados, realizada en circunstancias más favorables que las de las Naciones donde hoy se efectúa dicha transformación, que han de importar esas materias primas para ejecutarla, y padecen además la situación que les ha creado la guerra; y logramos, por otro lado, el que nuestro país deje de ser tributario del extranjero en una porción de materias, que hasta aquí se ha visto obligado a importar" (Memoria LURE 1920-1921, p. 6)

En la coyuntura de la inmediata posguerra se habían estudiado diversas posibilidades para penetrar en la elaboración de productos secundarios. El jabón, producto en cuya elaboración intervenía la colofonia como elemento básico, fue una de las alternativas más firmes. El proyecto quedó en estudio, a la espera de una coyuntura en la que no estando "asegurada la venta de sus colofonias, se implantase entonces la fabricación de jabón en las condiciones más viables económicamente"¹⁵⁰. En los primeros meses de 1921, a través de los contactos comerciales regularmente establecidos con industriales alemanes, se entró en negociaciones con los grupos Ruth y Ruder. La idea inicial era implantar en España una fábrica de barnices, pinturas y copales, consumidora de los productos básicos suministrados por LURE. Posteriormente, el proyecto incluyó la elaboración de alcanfor sintético, industria desconocida hasta entonces en España y escasamente implantada en Europa. Tras alcanzar los acuerdos básicos, se constituyó **La Industrial Resinera Ruth, S.A.**, empresa que actuaría como filial de LURE. El emplazamiento definitivo de la nueva factoría, después de haber estudiado muy diversas posibilidades (Gijón, Palencia, León, Burgos, Guipúzcoa, etc.), fue Nueva Montaña, en terrenos ganados al mar a las afueras de la ciudad de Santander¹⁵¹. La vinculación alemana permitió, sin duda, un mejor acceso a la tecnología. De hecho, la factoría que el nuevo grupo acabaría construyendo se levantó sobre la base de instalaciones procedentes de una fábrica de destilación situada en Blumenthal. Para la financiación del proyecto indicado y la continuación de la política de adquisición de fincas e instalaciones se llevó a cabo una nueva emisión de obligaciones, "con resultado altamente satisfactorio, consecuencia de la garantía y solidez del crédito de la Sociedad y la situación privilegiada de la misma"¹⁵².

¹⁵⁰ Archivo LURE, Actas Consejo, 28.6.1920.

¹⁵¹ Archivo LURE, Actas Consejo, 16.8.1921.

¹⁵² Memoria LURE 1921-1922, p. 5.

En cuanto a la industria de la madera, a pesar de que había quedado definitivamente supeditada a la resinera, nunca llegó a ser desatendida en la gestión de **LURE**. El valiosísimo patrimonio forestal que poseía, la situaba en condiciones de intervenir e, incluso, liderar ciertos niveles del complejo mercado de la madera. De hecho fue **LURE** quien, tras entrar en contacto con "los elementos dispersos que constituían la producción maderera nacional", promovió la creación de la **Agrupación Forestal y de la Industria de la Madera**, cuyo objeto no podía ser otro que el de actuar como órgano de presión "cerca de los elementos directivos de la nación" para la defensa de los intereses específicos del sector¹⁵³.

A partir del ejercicio 1923-1924, coincidiendo con la recuperación de los mercados, **LURE** llevará a cabo una profunda reestructuración interna y un cambio de orientación que se impuso como objetivo fundamental recuperar el espacio perdido desde que en 1908-1909 se abandonaran las ambiciones monopolistas perseguidas desde la misma fundación de la empresa. Como sabemos, desde aquella fecha y, de forma especialmente acentuada, a partir de la I Guerra Mundial, en términos relativos **LURE** crecía mucho más lentamente que el conjunto de la industria resinera española. A falta de datos globales sobre la producción, el número de pinos resinados (**gráfico 4**) podría ser un fiel indicador de lo ocurrido. **LURE** vio cómo, progresivamente, la competencia encarecía y dificultaba los arrendamientos del monte público, debilitando su posición relativa e, incluso, cuestionando su presencia en zonas donde hasta entonces había ejercido un dominio indiscutible. El caso de Coca, localidad situada en el corazón de una de las más importantes zonas productoras de España y origen del núcleo

¹⁵³ Memoria LURE 1921-1922, p. 6.

empresarial donde se gestó **LURE**, es un claro ejemplo de lo que estaba aconteciendo. La extensión de la industria resinera, dada la lógica limitación del espacio forestal, difícilmente podía realizarse sin una merma para **LURE**¹⁵⁴ .

De acuerdo con la nueva orientación, se trataba de "colocar a esta Sociedad en el rango que por su categoría merece"¹⁵⁵ , para lo cual era imprescindible frenar el crecimiento de las demás empresas del sector, incrementando el número de pinos en resinación y disputando al máximo el acceso a la materia prima, vía arrendamiento de montes particulares o a través de subastas de monte público¹⁵⁶ . Pese a que inicialmente se creyó que la firmeza en las pujas iba a retraer a los competidores más débiles¹⁵⁷ , lo cierto es que hasta que la crisis de los años treinta forzara una completa reorganización del sector, la intensidad de la competencia impidió el abaratamiento de los arrendamientos¹⁵⁸ . Esta circunstancia obligó a que se tuvieran que buscar otro tipo de alternativas.

¹⁵⁴ "Como el número de pinos es limitado, no han podido verificarse dichos incrementos sin la merma consiguiente en la producción de la UNION RESINERA ESPAÑOLA, y citaremos solamente como ejemplo la fábrica de Coca, enclavada en el corazón de una extensísima zona de pinos, que en tiempo le perteneció íntegramente, y hoy, íntegramente pertenece a la competencia" (Memoria LURE 1924-1925, p. 12).

¹⁵⁵ Memoria LURE 1924-1925, p. 3.

¹⁵⁶ "Si se quiere que esta empresa recupere su antiguo esplendor no hay más remedio que reconquistar la masa de pinos perdida (...).

A este respecto, se ha dado un gran paso durante el último ejercicio, consiguiendo aumentar los pinos en resinación en 1.082.000 adquiridos, unos en arrendamiento a varios particulares; tomados otros en traspaso de la competencia y adjudicados, en fin, el resto, en subastas públicas.

Pero aún esto no es suficiente y aspiramos ir ampliando esta cifra hasta conseguir saturar de miera a nuestras fábricas, único medio de que el rendimiento de estas sea el que corresponde" (Memoria LURE 1924-1925, p. 11).

¹⁵⁷ "la situación actual de nuestros competidores y el desaliento que la actitud de la Sociedad ha producido en el ánimo de los mismos, hasta el punto que algunos de los más importantes se han acercado ya a la Dirección de la Resinera para ofrecerle los pinos que actualmente llevan en arrendamiento" (Archivo LURE, Actas Consejo, 31.10.1924).

¹⁵⁸ La situación, ciertamente, había cambiado de manera radical, tal como la dirección de **LURE** lo expresó con claridad, "épocas ha habido en que,

Por un lado, aunque sin demasiado éxito, se trató de "llegar, en donde fuera posible, a una inteligencia con los principales competidores de cada región, con el fin de ver si era posible por mutuas concesiones, llegar a que las subastas se nos adjudicasen a los precios de tasación"¹⁵⁹. Los acuerdos, cuando se consiguieron, fueron siempre de ámbito muy local, subsistiendo el problema de fondo debido a la imposibilidad de imponer ningún tipo de disciplina en las subastas.

Otra posibilidad que se exploró con relativo detenimiento, tratando siempre de abaratar el coste de acceso a la materia prima, fue la penetración en regiones no explotadas y en países con abundantes recursos forestales¹⁶⁰. A nivel nacional, Canarias, que durante la gestión de C. Rodríguez ya había sido objeto de un intento fallido, fue nuevamente desechado en 1920, una vez que los informes del ingeniero Vélez de Medrano pusieron de relieve los inconvenientes debidos a la ausencia de mano de obra y a la carestía de los transportes¹⁶¹.

En el plano internacional fue en Portugal donde las gestiones llegaron más lejos. En 1921 el Consejo rechazó una oferta para la adquisición de diversas fincas pobladas de pinos

mientras los industriales realizaban pingües beneficios, las entidades propietarias de montes percibían rentas miserables y viceversa, en la época actual los propietarios ingresaban en sus arcas rentas cuantiosas, mientras los industriales se aruinaban" (Archivo LURE, Actas Consejo, 30.1.1929).

¹⁵⁹ Archivo LURE, Actas Consejo, 7.10.1926.

¹⁶⁰ "en vista de la competencia desenfadada se ha pensado en buscar otras zonas de resinación, desplazando nuestra explotación a otros países, como Méjico, Canarias y Chile, y en esta progresión de ideas surgió el asunto de Portugal. (...) En resumen, se trata de que en vista de que el rendimiento del negocio de resinas es antieconómico en algunas zonas de España, se pretende desplazar la explotación hacia otras regiones, sin mirar si pertenecen o no a otro país" (Archivo LURE, Actas Consejo, 22.2.1927).

¹⁶¹ Archivo LURE, Actas Consejo, 30.3.1920.

resineros¹⁶². Posteriormente, hacia 1926, se volvió a plantear dicha posibilidad tras haber recibido una nueva oferta para la compra de mieras o pinos en el país vecino¹⁶³. La propuesta se consideró de interés y en Consejos posteriores la Dirección reiteró "la conveniencia de no abandonar nuestro propósito de introducirnos en Portugal, donde existe una considerable masa de pinar particular que se podría adquirir o arrendar a bajo precio, asunto de gran interés para esta Sociedad, pues de esta forma llegaríamos a reducir el promedio de rentas que anualmente se va elevando debido a la enorme competencia que existe en este negocio"¹⁶⁴. Se establecieron sólidos contactos institucionales y personales con propietarios, empresarios y financieros portugueses (Froes, Burnay, conde de Pinhel, etc). Con la eficaz intermediación del conde de Pinhel, se llegó a concretar una oferta de compra de la fábrica Santa Comba Dao, "única importante que existe actualmente en el país, por contar con una base importantísima de contratos de miera"¹⁶⁵. No faltaron argumentos y opiniones contrarias a cualquier ampliación del negocio fuera de nuestras fronteras. Sin embargo, el abandono definitivo del proyecto se produjo como consecuencia del cambio de coyuntura y la caída de los precios en el primer semestre de 1927, acordándose "por unanimidad, en vista de las actuales cotizaciones de los productos, desistir por completo del negocio"¹⁶⁶.

A nivel organizativo, **LURE** tuvo que hacer frente a las dificultades de gestión y control impuestas por la propia dimensión de la empresa, el elevado número de fábricas y la

¹⁶² También se rechazó una oferta para la adquisición de alguna finca en la región francesa de la Gironde (Archivo LURE, Actas Consejo, 16.8.1921).

¹⁶³ Archivo LURE, Actas Consejo, 7.10.1926.

¹⁶⁴ Archivo LURE, Actas Consejo, 8.11.1926.

¹⁶⁵ Archivo LURE, Actas Consejo, 22.2.1926.

¹⁶⁶ Archivo LURE. Actas Consejo, 10.5.1927.

extensión y dispersión de su patrimonio. Para ello se diseñó una nueva estructura administrativa mediante la agrupación de las fábricas y explotaciones forestales en nueve zonas diferenciadas, cada una de las cuales al cargo de un ingeniero de montes y todas ellas bajo la dirección de un ingeniero jefe. La contratación de profesionales altamente cualificados, cercanos a los problemas cotidianos de cada zona, perseguía mejorar la eficiencia en la organización del trabajo y una explotación "científica" de montes y fábricas¹⁶⁷.

En el monte, se puso especial cuidado en evitar que los resineros maltrataran los árboles, buscando incrementar su rendimiento por medio de entalladuras de dimensiones superiores a las establecidas en la normativa vigente. También se abordó un detallado plan de mejora del arbolado, mediante limpiezas, cortas de aclareo y repoblaciones. La viabilidad de todo ello exigía un servicio de vigilancia que **LURE** parecía haber desatendido¹⁶⁸ y que fue necesario reconstruir. Para ello se mejoraron las condiciones laborales de los guardas y se contrataron los servicios de un oficial procedente de la Guardia Civil que reorganizaría el cuerpo "sometiéndola a un reglamento parecido al de la Guardia Civil, en condiciones tales, que hoy día, nuestro Cuerpo de Guardería, puede citarse como modelo entre los de su clase"¹⁶⁹.

En cuanto a las condiciones de trabajo de los operarios, tanto de fábrica como resineros, después de haber sido motivo de

¹⁶⁷ Memoria LURE 1923-1924, pp. 4-5.

¹⁶⁸ "El Cuerpo de Guardería, base sobre la cual se asienta la conservación y custodia de nuestras propiedades, se hallaba en un estado lamentable. Mal retribuidos, con la disciplina relajada, sin jefes directos que los atendieran y dirigieran, vivían en el monte en condiciones tales, que la eficacia de su servicio es casi nula, y de cuya situación no se han derivado mayores males, gracias a la honorabilidad de la gran mayoría de sus individuos" (Memoria LURE 1924-1925, p. 20).

¹⁶⁹ Memoria LURE 1924-1925, p. 20.

una prolongada situación de enfrentamiento e inestabilidad, en un contexto de retroceso general de la conflictividad obrera, se optó por una estrategia de consenso y fomento de la "labor social"¹⁷⁰. Con criterios abiertamente paternalistas, se transmitió a encargados y jefes de servicio que "dentro de la más severa disciplina, traten a sus subordinados con cariño paternal, de tal modo que infundan en sus corazones el amor a la empresa y obedezcan y cumplan su cometido más por afecto y convencimiento del deber que por temor al castigo"¹⁷¹. En esta línea, se constituyó un fondo de previsión para la atención del personal, se construyeron diferentes escuelas y, dada la frecuente lejanía de las fábricas a los núcleos urbanos, se propuso la creación de cooperativas de venta administradas por la propia empresa.

Los cambios de mayor alcance afectaron, no obstante, a la fase propiamente industrial. Hemos visto cómo la expansión de la empresa había exigido multiplicar el número de fábricas, acercándolas a los montes, como única alternativa a la escasez y carestía de los transportes. La dispersión de la producción creó serias dificultades administrativas y de gestión, e impidió alcanzar las economías de escala características de otras industrias basadas precisamente en técnicas de destilación y refino¹⁷². Por otro lado, en determinados casos, dado el régimen de acceso a la materia prima, se corría el riesgo de mantener fábricas trabajando por debajo de su capacidad e, incluso, paralizadas, debido a la pérdida de aprovechamientos

¹⁷⁰ "Firmemente persuadidos de que una labor social bien orientada y dirigida, además de ser obra de humanidad y justicia y misión impuesta por ley natural a las clases directoras, redundará siempre en beneficio de la empresa que la practique, pues evita las luchas entre el capital y el trabajo, con su secuela de huelgas, violencia, malestar, etc., nos hemos ocupado también con gran cariño e interés de ello" (Memoria LURE 1924-1925, p. 18).

¹⁷¹ Memoria LURE 1924-1925, p. 20.

¹⁷² A.D. Chandler, Jr. (1987), pp. 356-362.

estratégicos¹⁷³. De hecho, en el ejercicio 1924-1925, se mantenían 22 fábricas en activo y las posibilidades reales de suministro de materia prima estaban claramente por debajo de la capacidad instalada, lo cual incidía muy directamente sobre los costes unitarios¹⁷⁴.

Para hacer frente a todo ello, en el citado ejercicio, se elaboró un plan para la reducción del número de fábricas y la concentración de la producción. Tal como se insistió, no se trataba de limitar los niveles de actividad: "la disminución del número de fábricas no supone disminución en la producción, sino tan solo abaratamiento de ésta. La producción depende del número de pinos y el cierre de fábrica no altera el número de éstos, de modo que insistimos en decir que con esta reforma se elaborará igual cantidad de miera en menor número de fábricas"¹⁷⁵. Aunque, en el futuro, la dinámica de las subastas podía obligar a introducir modificaciones con respecto al cierre o mantenimiento de determinadas instalaciones¹⁷⁶, inicialmente se planteó reducir a 15 el número de fábricas en activo, siendo suprimidas las de

¹⁷³ "La dificultad de los transportes que hasta hace muy pocos años existía por la carencia de vías de comunicación, así como por la falta de elementos mecánicos de transporte por carretera, exigió la multiplicidad de fábricas, instalándose una allá donde un núcleo de pinos algo importante pudiese darla vida, resultando de ello que si bien alguna fábrica en sus principios tenía pinos en número suficiente para una explotación racional y económica, a la vuelta de algunos años pasaron estos pinos a otras manos y la fábrica quedó desequilibrada" (Memoria LURE 1924-1925, p. 8).

¹⁷⁴ "excepto tres o cuatro de nuestras fábricas, todas pueden elaborar con el mismo personal y los mismos elementos con que actualmente cuentan, cantidades de miera muy superiores a las que en principio de este ejercicio disponían, y este es uno de los puntos más esenciales que se precisa tener en cuenta para conseguir la disminución del precio de coste (Memoria LURE 1924-1925, p. 12).

¹⁷⁵ Memoria LURE 1924-1925, p. 9.

¹⁷⁶ "Es de advertir, que tal vez el resultado de las subastas en años sucesivos modifique este plan, pues es natural que el desplazamiento del centro de gravedad de las masas de pinares que se adquieren, obliguen a utilizar una u otra fábrica, pero nuestra tendencia, clara y decidida, hija de un detenido y profundo estudio, es la de reducir el número de fábricas todo lo posible, concentrando la producción en un número determinado de ellas montadas con todos los adelantos" (Memoria LURE 1924-1925, p. 10)

Aguilafuerte, Arévalo, Arenas, Almodóvar, Cañizares, La Torrecilla, Teruel y Ramacastañas. Con posterioridad se fijó como objetivo final del programa llegar a "Elaborar en 12 fábricas la miera procedente de 12.000.000 de pinos"¹⁷⁷, lo cual nunca llegará a lograrse.

La viabilidad del plan estaba, sin duda, condicionada por una modernización en la red de transportes interiores, principalmente por carretera. Coincidiendo con la primera "explosión automovilística" en España¹⁷⁸ y la mejora en la red de carreteras promovida por la Dictadura¹⁷⁹, LURE pudo llevar a cabo una progresiva incorporación de camiones cisterna y otros vehículos de motor industriales¹⁸⁰, sustituyendo transportes tradicionales (carretas o similares). Esta nueva situación permitió diseñar y coordinar con éxito la nueva estrategia de localización y dimensión de las plantas productoras, reduciendo costes y aumentando la eficiencia de las instalaciones.

Las mejoras previstas también incluían cambios técnicos en los sistemas de destilación. En concreto, durante el ejercicio 1922-1923, fue introducido por primera vez en España el nuevo sistema de destilación al vacío, patente Castell-Larran, en la fábrica de Las Navas del Marqués¹⁸¹. Los positivos resultados alcanzados, en lo que se refiere al ahorro de mano de obra,

¹⁷⁷ Memoria LURE 1925, p. 6.

¹⁷⁸ J.L. Hernández Marco (en prensa).

¹⁷⁹ La apertura y ampliación de carreteras afectó principalmente a las de ámbito vecinal (L. Rodríguez Saiz, 1979, pp. 452-454), lo cual era particularmente ventajoso para instalaciones como las de LURE, cuya principal dificultad era precisamente el alejamiento con respecto a las principales arterias de tráfico y al ferrocarril.

¹⁸⁰ Memoria LURE 1906, p. 7.

¹⁸¹ La destilación al vacío fue utilizada por primera vez en Las Landas en torno a la I Guerra Mundial, siendo su principal ventaja el reducir la temperatura requerida para la destilación y la presión del aire, consiguiendo una menor oxidación de la colofonia y mejorando su coloración (R. Uriarte Ayo, 1995b, p. 519).

combustible y mejora en la calidad de los productos secos, hizo que en el siguiente ejercicio se iniciara la instalación del mismo sistema en la fábrica de Mazarete, la más importante de la Sociedad en términos productivos. Asimismo, se preveía llevar a cabo un ambicioso plan general de modernización en las fábricas que se mantuvieron activas tras los cierres anunciados¹⁸². Por su parte, **La Industrial Resinera Ruth**, filial que, como sabemos, se instaló en Santander, proseguía el montaje de sus instalaciones, de manera que en el ejercicio 1924-1925 ya se había podido iniciar la producción en la sección de barnices, pinturas y esmaltes, estando en proceso de montaje la maquinaria para la fabricación del alcanfor. En el mismo ejercicio se planteó la nacionalización de la empresa, mediante la adquisición de las acciones que en su día fueron liberadas en favor de los socios alemanes (Gustavo Ruth, S.A.), de modo que **LURE** obtenía el 75 % del capital social y el número de consejeros necesarios para lograr los beneficios previstos en la nueva Ley de Protección de Industrias dictada por Primo de Rivera en abril de 1924¹⁸³.

Finalmente, desde el punto de vista comercial, se abandonó la filial **La Comercial Resinera, S.A.**, constituida al término de la I Guerra Mundial y, en su lugar, **LURE** fue creando agencias propias en Londres, Milán y Hamburgo, con lo cual se recuperó la "libertad de acción para la venta en los mercados extranjeros, con éxito por entero satisfactorio"¹⁸⁴.

Las discrepancias que inevitablemente surgieron a raíz de los cambios que se estaban produciendo, forzaron la dimisión del

¹⁸² Aunque no se dan muchos detalles sobre el particular, (dado que "la más elemental prudencia aconseja la mayor reserva en este aspecto, por tratarse de verdaderos secretos de fabricación"), se pretendían introducir cambios con los que "estaremos en técnicas de elaboración a mayor altura que nuestros competidores extranjeros" (Memoria LURE 1924-1925, p. 11).

¹⁸³ Memoria LURE 1924-1925, p. 21.

¹⁸⁴ Memoria LURE 1925, p. 8.

que fuera Director Gerente, E. Nárdiz, que será sustituido por el ingeniero industrial L. Pombo y Polanco, quien hasta entonces había ejercido como Director Gerente de la filial **La Industrial Resinera Ruth**¹⁸⁵. Consecuencia de ello fue la decisión adoptada en 1925 de trasladar las oficinas de la Sociedad a Bilbao "por ser en donde se hallaban domiciliadas la mayoría de las acciones y en donde residía la mayor parte del Consejo"¹⁸⁶.

Como puede apreciarse en los **gráficos 4 y 1**, el incremento del número de pinos resinados y del volumen de producción reflejaron con rapidez la nueva estrategia de la empresa. En lo que se refiere a la nueva línea de productos elaborados en **La Industrial Resinera Ruth**, una vez concluido el montaje definitivo de las instalaciones, hubo que desarrollar un importante esfuerzo para salvar barreras tecnológicas y penetrar en los diferentes mercados, superando "las dificultades propias de la introducción de una nueva marca y de una nueva organización en la que ha sido preciso crear personal, tanto para la fabricación del producto, como para la venta del mismo"¹⁸⁷. La producción del alcanfor y sus primeros derivados (ácido clorhídrico, sulfato de sosa, canforina, extracto de cromo, etc), exigió un riguroso proceso de aprendizaje y adiestramiento del personal, "tanto de Ingenieros como de obreros, pues es preciso no olvidar que, tratándose de una industria de alta técnica química, nueva en España, era necesario para ello invertir tiempo y trabajo en mejorar y completar la maquinaria y procedimiento de fabricación"¹⁸⁸. Por otro lado, se trataba de productos que tenían "un reducidísimo o nulo consumo en España"¹⁸⁹, lo que

¹⁸⁵ Memoria LURE 1923-1924, p. 4.

¹⁸⁶ Memoria LURE 1925, p. 4.

¹⁸⁷ Memoria LURE 1925, p. 11.

¹⁸⁸ Memoria LURE 1926, p. 19.

¹⁸⁹ Memoria LURE 1926, p. 20.

obligaba a competir con los principales productores internacionales de alcanfor natural (Japón) o sintético (Alemania). Por el contrario, la producción de las pinturas, esmalte y barnices estuvo orientada al mercado nacional, "en el que ha habido que luchar con una competencia formidable, con marcas conocidas desde hacía mucho tiempo"¹⁹⁰. En consecuencia, fue prioritario llevar a cabo un detenido estudio de las condiciones de mercado, "para adaptarse a sus usos y costumbres", y desarrollar "una potente organización comercial", con delegaciones en las principales regiones de consumo y personal de ventas con la preparación adecuada¹⁹¹.

En suma, mediados los años veinte, **LURE** estaba inmersa en un ambicioso proceso de búsqueda de nuevas vías de expansión y crecimiento. No se trataba, tal como hemos podido comprobar, de un crecimiento meramente "extensivo", sobre bases tecnológicas y de organización ya conocidas o practicadas. Existían, ciertamente, objetivos novedosos y se iban a asumir las pautas que la innovación industrial exigía en el complejo mundo de la química contemporánea. En este sentido, debemos resaltar, por su indudable carácter innovador en el contexto de la industria española -aunque "factor decisivo en la prosperidad de la industria extranjera"¹⁹² -, la incorporación del trabajo de laboratorio a las rutinas de la producción fabril. En concreto, se crearon dos laboratorios, uno aplicado a las necesidades de la factoría santanderina de **La Industrial Resinera Ruth**, y otro a los productos básicos que **LURE** obtenía en sus restantes fábricas. En el primero de ellos, con una orientación marcadamente centrada en las necesidades

¹⁹⁰ Memoria LURE 1925, p. 11.

¹⁹¹ "viajantes escogidos que reciben instrucciones de la Central al rendir sus viajes y estudian en el Laboratorio de la fábrica, la aplicación y resultados de las diversas clases de pintura" (Memoria LURE 1925, p. 12).

¹⁹² Memoria LURE 1925, p. 12.

inmediatas de la industria y del mercado, "se ensayan las diversas clases de pintura; se analizan muestras, se estudian las diversas clases solicitadas por los clientes, llegándose, por síntesis, a satisfacer toda clase de demandas"¹⁹³. En el laboratorio vinculado a la producción clásica de esencia de trementina y colofonia, el objetivo era "poder estudiar la técnica de la destilación de nuestros productos y constituir, por decirlo así, el cerebro de nuestras fábricas"¹⁹⁴. De forma más explícita, se perseguían los siguientes fines primordiales: 1) llevar a cabo un control de calidad permanente de la producción, 2) investigar posibles medios para "mejorar la calidad de los productos, aumentar el rendimiento y abaratar con ello las operaciones de fabricación"¹⁹⁵ y 3) desarrollar nuevas vías para incrementar las aplicaciones de la resina mediante "la investigación sobre la utilización de sub-productos y aplicación de los derivados que de aquellos puedan obtenerse, buscando constantemente nuevas orientaciones y mercados"¹⁹⁶.

El modelo a seguir no podía ser otro que el aplicado en la industria química alemana, donde los procesos de fabricación estaban siendo permanentemente transformados gracias al trabajo desarrollado en los laboratorios industriales. De hecho, se hace mención explícita a BASF¹⁹⁷, empresa considerada pionera en la aplicación del conocimiento

¹⁹³ Memoria LURE 1925, p. 12.

¹⁹⁴ Memoria LURE 1926, p. 11.

¹⁹⁵ Memoria LURE 1926, p. 11.

¹⁹⁶ Memoria LURE 1926, p. 11.

¹⁹⁷ "Desde hace tiempo, tiene la industria alemana organizado el servicio en esta forma, e incluso posee Laboratorios distintos, unos para el control de la fabricación y otros para estudios e investigaciones, existiendo fábricas como BADISCHE ANILIN UND SODA FABRIK que posee hasta 300 químicos y a ellos se debe siempre la creación de nuevos productos que constantemente esas grandes firmas están lanzando al mercado y que les ha dado la fuerza enorme que actualmente poseen" (Memoria LURE 1926, p. 11).

científico al trabajo industrial¹⁹⁸. La estrecha relación entre la sección comercial y los laboratorios, tal como fue planteada en LURE, también formaba parte de la estrategia seguida por las más destacadas firmas del sector¹⁹⁹. Aunque no podemos establecer en qué medida los trabajos de laboratorio pudieron contribuir a la consecución de los objetivos previstos, los resultados iniciales parece que confirmaron las expectativas²⁰⁰. A nivel oficial, la administración había intentado en diversas ocasiones establecer un centro de investigaciones vinculado al sector forestal, inicialmente denominado **Instituto Central de Experimentación Técnico Forestal** (1907), de características semejantes a los existentes en otros países²⁰¹. Aunque la sección de resinas siempre estuvo presente en los distintos organismos promovidos por el estado, las aplicaciones prácticas que de ello se derivaron debieron ser bastante limitadas, al menos hasta épocas más recientes.

¹⁹⁸ R.G. Stokes (1994), pp. 19-20; ver, asimismo, G. Meyer-Thrurow (1982).

¹⁹⁹ "Linkages between the sales organization and other parts of the companies were also extremely important. Technical services to customers were a common feature. In addition, cooperation between sales offices and industrial laboratories helped to increase sales of chemical products throughout the world and provided a stimulus for invention." (R.G. Stokes, 1994, p. 20).

²⁰⁰ "de las experiencias y estudios que en el mismo se han practicado, se han derivado modificaciones en el régimen de trabajo de nuestras fábricas, aumentando los rendimientos, sobre los cuales, comprenderéis, no podemos extendernos en detalles por referirse a modalidades de fabricación que conviene mantener secretas.

Al propio tiempo, este Laboratorio, sirve de enseñanza a nuestros destiladores y nos ha sugerido ideas sobre utilización de sub-productos y obtención de derivados que, en su día, cuando la ocasión sea oportuna, podrán convertirse en realidades de gran provecho y utilidad para esta Empresa" (Memoria LURE 1926, p. 12)

²⁰¹ Sobre las diversas tentativas realizadas en este terreno, ver J. Gómez Mendoza (1992), pp. 152-157. Para la industria resinera española, la referencia más inmediata procedía, sin duda, de la región landesa, donde, vinculado a la universidad de Burdeos y con financiación procedente de las administraciones locales y de los propios industriales interesados, fue creado en 1899 un laboratorio orientado a las necesidades específicas del sector resinero (Anónimo, 1910).

Hacia 1927, cuando apenas se había concluido el proceso de reorganización y cambio que hemos descrito y tras unos años de intenso proceso expansivo, el brusco descenso de los precios anticipó el inicio de la depresión de los años treinta. Inicialmente, el cambio fue atribuido a la saturación de los mercados debido al incremento coyuntural de la oferta procedente de los Estados Unidos²⁰². Sin embargo, existían razones más complejas y duraderas, que se derivaban tanto de la peculiar estructura productiva del sector en España, como de la situación internacional y de la propia evolución tecnológica de la industria química.

Desde 1923-1924, el aumento sostenido de la demanda internacional y del consumo interno había creado expectativas de negocio que acentuaron los niveles de competencia, tanto en la adquisición de la materia prima como en la venta de los productos transformados. Debido a ello, la agresiva estrategia de **LURE** tuvo que enfrentarse a una intensísima rivalidad que no dejaba de crecer, surgiendo "fabricantes entre los simples resineros y mercaderes de mieras"²⁰³, lo cual, al encarecer la materia prima, contribuirá al estrangulamiento de los beneficios unitarios²⁰⁴.

²⁰² "La causa de ello ha sido la considerable baja que experimentó el precio de los productos resinosos y que obedeció, singularmente, al aumento de producción en los Estados Unidos, que algunas estadísticas hace ascender al 40%. Este exceso parece debido, en su gran parte, a las excepcionales condiciones climatológicas que disfrutó aquel país durante el pasado año, y al incremento en el número de pinos en resinación" (Memoria LURE 1927, p. 8).

²⁰³ Anónimo (1930), p. 35. "Los resineros libres habían ido multiplicándose en estos últimos años, llegando a alcanzar una cifra considerable a causa de una competencia desenfrenada, tanto en la adquisición de la materia prima, como en la venta de los productos en el mercado interior. Esto determinó un alza de consideración en el precio de arriendo de los montes y al propio tiempo fue causa también de que no se aprovechase el margen de 30 pesetas oro para el aguarrás y 12 pesetas para la colofonia con que el vigente Arancel de Aduanas protege las ventas en la Península" (Archivo LURE, Actas Consejo, 30.1.1929).

²⁰⁴ "Si fuerte y enconada fue la competencia en 1925, no ha sido menor en el año último, prodigándose de tal modo los concurrentes a las subastas y

Por otra parte, del lado de la oferta, la aparición de fuentes alternativas más baratas para la obtención de la colofonia y esencia de trementina presionaba permanentemente a la baja sobre los precios. Con la esencia de trementina, la situación era especialmente difícil debido a la expansión de la industria petroquímica y a la aparición en el mercado del llamado *white spirit*²⁰⁵. La misma secuencia de cambio técnico dio lugar a una nueva geografía industrial. Aunque la producción americana pudo continuar creciendo y su hegemonía mundial nunca estuvo amenazada, las técnicas de destilación de la madera permitieron el crecimiento de nuevas áreas de producción, especialmente en países nórdicos y del este de Europa. Sobre bases tecnológicas más precarias, pero con importantes recursos y bajos costos salariales, la diversificación geográfica de la industria resinera también se debió al desarrollo del sector en países como Portugal, Grecia o Méjico.

Todo ello debió contribuir a que la sobreproducción se alcanzara más fácilmente. Sin embargo, como ocurre con la mayor parte de los productos básicos, resulta realmente difícil probar que la saturación de los mercados y el descenso de los precios tuvieran su origen en un exceso de oferta. Es posible, incluso, que la caída de los precios internacionales iniciada en 1927 tuviera más que ver con una disminución de costes vinculada al cambio técnico y que un incremento del volumen comercializado

presentándose en ellas con tal brío y pujanza, que al observador desinteresado en esta clase de negocios, le hace creer en un margen de beneficios que bordea la quimera y que forzosamente ha de ocasionar crueles desengaños.

Excitada la codicia de Municipios y Comunidades por este espectáculo, elevan el tipo de tasación de sus montes hasta términos tales, que, en algunos casos, han llegado a sobrepasar las cifras de rendimiento económico" (Memoria LURE 1926, p. 10). Sobre la evolución de los precios de la resina, ver J. Sanz Fernández (1986), pp. 151-153.

²⁰⁵ Sobre los cambios técnicos que en estas fechas afectaron al mercado de productos resinosos, ver R. Uriarte Ayo (1995b), pp. 520-521.

compensase en algunos casos el impacto negativo de las bajas cotizaciones²⁰⁶. Aunque desconocemos de qué modo evolucionaron los costes en las distintas fábricas de LURE, lo cierto es que la caída de los precios, iniciada hacia el mes de abril de 1926 para la esencia²⁰⁷ y en 1927 para la colofonia, supuso una ostensible disminución de los ingresos brutos totales generados, a pesar de que, ciertamente, hubo un incremento en los volúmenes de venta²⁰⁸. El brusco e inesperado cambio de coyuntura frustró el propósito de fortalecer el fondo de reserva y acumular cierta liquidez, lo cual restringirá enormemente las posibilidades de hacer frente a los desequilibrios financieros impuestos por la crisis del sector. La caída de los precios internacionales, por otra parte, acentuaba las dificultades planteadas por la sobreevaluación de la peseta en el período de euforia especulativa de 1925 a 1927²⁰⁹. En cualquier caso y al margen de movimientos más coyunturales, parece claro que a partir de 1929 los problemas de la industria resinera mundial aparecen vinculadas a un problema básico de demanda. La crisis económica internacional limitaba la capacidad de absorción en los sectores y países donde tradicionalmente se había apoyado el consumo de productos resinosos.

²⁰⁶ D.H. Aldcroft (1985), pp. 273-274.

²⁰⁷ Descenso atribuido en parte a la "acentuadísima baja de la moneda francesa, sin que la subida de los productos en Las Landas llegara a compensar aquella depreciación, dándose el caso singular de que los mercados americano e inglés no correspondieran a esta baja francesa, señalándose durante toda la campaña una notoria desproporción entre los precios de aquellos mercados con relación al francés que ha alcanzado diferencias hasta de 50 pesetas en cien kilogramos" (Memoria LURE 1926, p. 14).

²⁰⁸

	<u>Ventas (Kgs)</u>	<u>Ingresos (Pts)</u>
1926	17.426.060	17.803.182
1927	18.065.014	12.747.658
1928	20.966.458	12.136.769

(Fuente: Memoria LURE 1928, p. 7)

²⁰⁹ F. Eguidazu (1979); para un análisis más pormenorizado de la evolución del tipo de cambio en España, ver P. Martínez Méndez (1983).

La disminución de los ingresos planteó de forma inmediata el riesgo que implicaba mantener una estructura financiera y del activo condicionada por un inmovilizado técnico sobredimensionado y una muy escasa disponibilidad (ver apéndices 10 y 11). Lo cual era el necesario resultado del extensísimo patrimonio forestal acumulado debido a la activa política de compras sostenida, con distinta intensidad, desde la misma fundación de la empresa. Esta circunstancia, aunque garantizaba un poder de mercado indiscutible, reducía el margen de maniobra de la empresa, daba lugar a constantes problemas de tesorería y obligaba a la utilización de recursos ajenos para hacer frente a los gastos previos al inicio de cada campaña (fianzas, pago de rentas, adquisición de materiales, etc). En situaciones de normalidad los créditos se cancelaban sin dificultad al término de la campaña correspondiente, de forma similar a otras industrias agrarias de carácter estacional, como la del azúcar²¹⁰. Sin embargo, cuando el flujo de caja se vio limitado por los problemas ya expuestos, resultó imposible amortizar los créditos asumidos e, inmediatamente, los bancos acreedores, alarmados "por los rumores y comentarios que ha padecido esta Empresa, gran parte sin fundamento y muchos de ellos insidiosos"²¹¹, exigieron la consolidación de la deuda y el establecimiento de garantías hipotecarias.

²¹⁰ Memoria LURE 1927, p. 10.

²¹¹ Memoria LURE 1927, p. 10.

5.- CRISIS, REAGRUPAMIENTO Y ESTRATEGIAS COLUSIVAS (1928-1936).

La reacción frente a la crisis, cuyo carácter meramente coyuntural y fortuito quedó rápidamente descartada, se dio en el doble frente de la reforma interna y la reorganización del sector hacia afuera. A nivel interno, el objetivo prioritario fue tratar de mejorar la situación financiera de la empresa. El factor decisivo no podía ser otro que la renegociación de la deuda ya acumulada y las condiciones en las que la banca acreedora estaría dispuesta a seguir financiando a **LURE**. Al iniciarse la campaña de 1928 el dilema se planteaba con toda crudeza: o se decretaba una suspensión de pagos o se accedía a la consolidación de la deuda²¹². Aunque, ciertamente, una valoración más pesimista del activo podía haber alterado en parte la imagen de la Sociedad, tal como fue defendido por la Dirección, **LURE** contaba con un patrimonio más que suficiente para "satisfacer todas las cargas, incluso las de Irrsa, y pagar a las acciones la casi totalidad de su valor nominal"²¹³. Los ratios de solvencia reflejados en el **gráfico x** parecen reafirmar esta valoración, ubicando el problema en la escasa disponibilidad con la que, salvo en momentos muy concretos, venía funcionando la empresa.

La deuda que **LURE** y su filial **IRRSA** habían acumulado ascendía 7.100.000 pts, siendo sus acreedores el Banco de Bilbao, el Santander y el Español de Crédito. Después de un intenso debate en el que se enfrentaron quienes defendían la suspensión de pagos, argumentando la inviabilidad del negocio, y los que, a pesar de todo, optaban por la continuidad, el Consejo

²¹² "El dilema planteado por los Bancos que exigen el afianzamiento de sus créditos o la realización de los mismos. Como para esto último no disponemos de numerario suficiente, forzosamente tendríamos que presentarnos en suspensión de pagos, salvo que los asuntos solicitados del Gobierno se nos presentasen con la antelación debida" (Archivo LURE, Actas Consejo, 10.1.1928).

²¹³ Archivo LURE, Actas Consejo, 10.1.1928.

aprobó finalmente la aceptación de los nuevos créditos hipotecarios bajo las condiciones ofertadas por los bancos y el mantenimiento de la empresa. La compleja situación financiera de la Sociedad aconsejó la búsqueda del asesoramiento especializado de una persona "de capacidad financiera reconocida que pudiera coadyuvar con el personal de esta empresa a la formación del plan de reconstitución económica de la misma y pareciendo a todos oportuno buscar esta colaboración en el Banco de Bilbao, no solo por la competencia de sus técnicos, sino también por los intereses que la ligan con esta empresa"²¹⁴ .

La necesidad de incrementar el capital circulante disponible movió al Consejo a aprobar la puesta en circulación de 32.000 acciones de las 40.000 que se mantenían en cartera (10.000.000 de pesetas nominales provenientes de la ampliación realizada en 1920). A pesar de los incentivos que se concedieron a los accionistas (dividendo acumulativo del 7%, voto preferente, etc), sólo fueron suscritas 17.338 acciones por un importe total de 4.334.500 pts, lo cual obligó a concertar una nueva operación de crédito bajo garantía hipotecaria con el Banco de Bilbao²¹⁵ . El acuerdo pactado con el banco le permitirá introducir dos representantes en el Consejo de **LURE**.

Los problemas financieros que amenazaban la continuidad de **LURE** obligaron al cierre de **IRRSA**, filial a través de la cual se había confiado en poder abrir una importante y novedosa vía de expansión y diversificación productiva. El proyecto, sin embargo, no encontró la coyuntura apropiada para su consolidación. La delicada situación de la empresa matriz, privó a la filial del tiempo y los recursos necesarios para que la iniciativa pudiera madurar. El Consejo de **LURE**, finalmente, adoptó la drástica decisión de clausurar las instalaciones y

²¹⁴ Archivo LURE, Actas Consejo, 13.11.1928.

²¹⁵ Archivo LURE, Actas Consejo, 21.2.1929.

ponerlas en venta²¹⁶. En octubre de 1927 se detuvo la producción de alcanfor y en enero de 1928 concluyó la de pinturas y barnices. La operación de venta se negociará con **Cros, S.A.**, una de las empresas centrales de la química española del momento, y otros grupos empresariales, tanto nacionales como extranjeros. Inicialmente, las gestiones concluyeron en mayo de 1928 con un acuerdo según el cual **Cros** se hacía cargo de la empresa, "a título de ensayo", hasta el 31 de diciembre de 1929, fecha en la cual, y en función de los resultados, se adoptaría una decisión definitiva al respecto. Sin embargo, transcurrido el plazo, **Cros** abandonó el proyecto y fue necesario proseguir la búsqueda de nuevos capitales dispuestos a reflotar la fábrica santanderina de Nueva Montaña. A pesar de las innumerables gestiones realizadas con distintos grupos, la operación no llegará a cerrarse con éxito y **LURE** tuvo que arrastrar en solitario la pesada carga financiera que suponía sostener la deuda contraída por la factoría de Nueva Montaña, lo cual hipotecó en gran medida la propia trayectoria de la empresa matriz.

Hacia afuera, la estrategia de **LURE** se desarrolló en una doble dirección. Por un lado, se trató de presionar a las administraciones municipal y estatal (ministerios de Hacienda y Fomento) con objeto de que se arbitraran las medidas políticas necesarias para corregir los desequilibrios que planteaba el régimen y precios de los arrendamientos del monte público en una coyuntura de hundimiento en los precios de los productos finales. Por otra parte, aunque en estrecha conexión con las propuestas dirigidas a los poderes públicos, **LURE** trató de liderar un laborioso proceso de negociaciones con los restantes industriales del ramo, tratando de alcanzar algún acuerdo que

²¹⁶ "dada la situación de la Resinera y el tiempo que tardaba en normalizarse el funcionamiento de nuestra filial, le era imposible a nuestra Empresa seguir por más tiempo sosteniéndola, decidió la clausura total de la misma y realizar gestiones para buscar nuevos elementos que pudieran colaborar en esta Empresa o bien proceder a la venta o arriendo de la misma" (Memoria LURE 1927, p. 14).

permitiera reagrupar el sector, reducir la competencia interna y fijar los precios.

Durante la crisis de 1921-1922 ya se habían producido contactos entre los principales fabricantes con objeto de constituir un "Consortio de ventas" capaz de fijar precios y evitar la caída en las cotizaciones de los productos resinosos²¹⁷. Con un planteamiento semejante, convocados por la dirección de **LURE**, el 7 de julio de 1927 se celebró una reunión en la Cámara de Comercio de Segovia en la que los fabricantes de mayor importancia discutieron la propuesta de crear un Sindicato o Asociación de todos los productores "cuya primera finalidad sería la defensa de los intereses comunes y sirviese, dentro de los límites de la más estricta equidad, para la regularización de precios de venta y coste de adquisición de materia prima"²¹⁸. En la reunión de Segovia, la representación de **LURE** trató de hacer ver a los restantes industriales "que nuestra desarticulación comercial y nuestra absurda competencia en el mercado interior nos obligaba a realizar ventas a precios ruinosos, sin aprovechamiento del margen arancelario, llevando al convencimiento de los reunidos la necesidad de esta unión que jamás se había podido lograr"²¹⁹. Al parecer, inicialmente, los criterios fueron unánimes, nombrándose una comisión que redactaría las bases generales sobre las que se constituirían **La Unión de Fabricantes de Resinas** y la **Central Resinera de Ventas**. Tras diversas reuniones celebradas en Madrid y Bilbao, debido a las dificultades para consensuar una distribución equitativa de la representación que, en función de las cuotas de producción, correspondía a cada fabricante, hubo que admitir que "Pudieron

²¹⁷ Archivo LURE, Actas Consejo, 7.1.1921, 28.3.1921.

²¹⁸ Memoria LURE 1927, p. 14.

²¹⁹ Archivo LURE, Actas Consejo, 30.7.1927.

más las razones de orden egoísta y particular que las de conveniencia general"²²⁰, y el proyecto finalmente fracasaría.

De manera mucho menos formal, los diferentes industriales trataban de pactar puntualmente acuerdos con el fin de evitar la competencia en las subastas, llegándose a producir situaciones abiertamente fraudulentas, con la connivencia de las autoridades de numeros municipios²²¹. Para la campaña de 1928, el descenso de los precios internacionales ya estaba siendo reflejado en una notable disminución de la concurrencia en las subastas, quedando muchas de ellas desiertas²²².

El ministro de Fomento, Rafael Benjumea (Conde de Guadalhorce), se entrevistó en diversas ocasiones con representantes de los principales empresarios del sector, tratando de consensuar una alternativa que permitiera salvar la crítica situación por la que atravesaba la industria resinera española²²³. Instó a que definitivamente se produjera la unificación y reagrupamiento de todos los empresarios implicados, haciendo presente que "si no se llegaba a una

²²⁰ Anónimo, (1930), pp. 35-36.

²²¹ "Yo recomiendo a los que por estos problemas se interesan, que estudien con todo esmero los pactos celebrados por los fabricantes -en esta época en que se dan cuenta del desastre que se avecina- para el reparto de pinos en las subastas; otros para trasposos y cánones a cambio de otras ventajas; en todos ellos con detrimento manifiesto de los intereses de los propietarios de montes públicos y particulares; algunas veces no han sido ajenos a los convenios los propios funcionarios municipales; pero de todas suertes se veían en pleno desamparo los intereses de los pueblos cuyos pinares se subastaban a merced de los deseos de los industriales" (Anónimo, 1930, p. 36).

²²² "No acudimos a subasta alguna porque los tipos a que se anunciaban no correspondían a los precios de venta que regían en los distintos mercados, hasta el extremo de que en gran parte de ellas la tasación determinaba ya una pérdida inicial y en el resto el margen de beneficio no permitía correr el riesgo de explotación durante un quinquenio. Fue causa esto de que gran número de subastas quedaran desiertas y otras tuvieron que adjudicarse a tercer remate con la consiguiente rebaja en el precio del arriendo" (Memoria LURE 1928, p.6)

²²³ Sobre la implicación de Guadalhorce en la problemática forestal, ver J. Gómez Mendoza (1992), pp. 155-156.

inteligencia en unos días, resolvería el asunto de plano en un plazo brevísimo"²²⁴ .

Ante el fracaso de las negociaciones y la crítica situación de la Sociedad, se optó por continuar en solitario las negociaciones con el gobierno, con el propósito de que fuera la misma administración la que impusiera el reagrupamiento del sector²²⁵ . Tras intensas gestiones realizadas cerca del Conde de Guadalhorce, finalmente, la administración impuso la creación del **Consortio Resinero** según Real Decreto Ley de 13 de septiembre de 1928²²⁶ . La finalidad perseguida no era otra que eliminar el mercado, tanto para las materias primas como para los productos finales, tratando de "armonizar" los intereses de los diferentes sectores implicados mediante "la unión de los elementos homólogos y la coordinación de los grupos representativos de las distintas fases, productores de primeras materias, de transformación o preparación y de distribución

²²⁴ Al parecer existían dos posturas básicas, la defendida por **LURE** y la que patrocinaba el empresario Romero Girón. **LURE**, planteaba la completa fusión de todas las empresas, constituyendo, bajo su liderazgo, "una entidad que concentre en una sola mano la producción resinera", advirtiendo que "en modo alguno pretendíamos hegemonía en la nueva Entidad u organización que se creara"; el resto de fabricantes, guiados por R. Girón, celosos de su independencia y siempre amenazados por la hegemonía de **LURE**, eran más partidarios de una mera "sindicación de industriales en la que estos conservan su personalidad como fabricantes" (Archivo LURE, Actas Consejo, 19.6.1928).

²²⁵ Aunque no dispongamos de cifras más precisas, en estas fechas, de acuerdo con estimaciones de la propia empresa **LURE** podía llegar a representar el 50% de la producción nacional, lo cual, unido a los sólidos contactos políticos que siempre había mantenido, garantizaban una capacidad de presión, sin duda, importante.

²²⁶ A pesar de que las circunstancias y medios empleados eran bien distintas, el éxito alcanzado hizo recordar el contexto en el que se produjo la fundación de **LURE**: "la constitución del Consorcio resinero es similar a lo que en 1898 realizó Don Calixto Rodríguez, fundiendo en una sola Entidad los diversos industriales resineros que en aquel entonces existían, pero como no pudo obtener la exclusiva de explotación de los montes públicos, andando el tiempo vio frustrados sus propósitos por la aparición en el mercado de nuevos industriales. Esta es la gran ventaja que ofrece el Consorcio; la de monopolizar la explotación de resinas de montes públicos durante 20 años formando una entidad dentro de la cual cada industrial conserva su propia personalidad" (Archivo LURE, Actas Consejo, 30.1.1929).

comercial, en tal grado de armonía y equilibrio, que puedan constituir un todo único, un sistema de agrupación molecular, tan homogéneo, que pueda luchar contra el flujo y reflujo de los mercados"²²⁷. Tal como es reconocido por la propia empresa el **Consorcio** introducía importantes y ventajosos cambios, que resumidos serían:

"La supresión de las subastas de pinos; anulación de la competencia en el mercado interior; señalamiento de la renta de los pinos en función del precio de venta de los productos; facilidades para el pago de las rentas de los contratos vigentes; la exclusiva de explotación de montes públicos concedida al Sindicato de Resineros por 20 años; la distribución de los pinares entre los distintos fabricantes por zonas y proporcionalmente a la producción de cada uno de ellos; el abaratamiento de los transportes por el señalamiento a cada fábrica de su radio de acción propio; reducción del número de estas aumentando el rendimiento de las que quedan; la tutela del estado, puesto que con él se establece el CONSORCIO, etc"²²⁸.

Sin embargo, sin llegar a cumplirse el segundo año de vida del **Consorcio**, cuando todavía no se había ni siquiera llegado a concluir su propia organización interna, será disuelto por Real Decreto publicado en la Gaceta de 8 de febrero 1931. Los problemas que, al parecer, hicieron inviable la continuidad de la institución se derivaron del enfrentamiento de intereses entre los propios industriales y entre éstos y las entidades propietarias de monte público. Ayuntamientos y Diputaciones vieron mermados sus ingresos, al tiempo que perdían el control sobre uno de sus más importantes recursos²²⁹.

²²⁷ Disposiciones Oficiales (1929), pp. 6-7.

²²⁸ Memoria LURE 1928, p.9.

²²⁹ "La actitud que vienen demostrando las Diputaciones y Ayuntamientos dueños de montes públicos contra el Consorcio, coloca a los fabricantes en una situación que lamentan, porque rompe las relaciones armónicas que deben existir entre el dueño del monte y el aprovechatario" (Archivo LURE, Actas Consejo, 21.1.1931).

Una vez disuelto el **Consorcio**, se entró nuevamente en un laborioso proceso de negociaciones con los restantes industriales con vistas a la creación de un organismo que, cuando menos, regulara los precios del mercado interior. Después de largas discusiones, cuando parecía imposible alcanzar ningún acuerdo, se consiguió reunir el 70% de la producción en lo que se denominaría **Cooperativa Resinera Española**, cuyo objetivo era "la ayuda entre los fabricantes para evitar competencias en la venta de los productos"²³⁰. Muy pronto, sin embargo, se puso de manifiesto la inoperancia del grupo debido a la ausencia de algunos de los empresarios individuales más importantes²³¹. Finalmente, en marzo de 1932 se acordó la disolución de la **Cooperativa**, "en vista de la imposibilidad de que entraran en ella varios fabricantes y de los gastos que originaba su sostenimiento sin resultado practico alguno"²³².

Los reiterados fracasos ponen de relieve, en cierto modo, que la crisis del sector se percibía muy desigualmente y que, a nivel empresarial y a pesar de las evidentes dificultades, todavía existían márgenes de ganancia y posibilidades de crecimiento en el seno de una estructura fragmentada y competitiva. De hecho, en 1932, una vez reimplantado el sistema de subastas, las pujas volvieron a intensificarse, situando el precio de la miera a niveles que no se correspondían con la trayectoria que seguían los transformados en el mercado internacional: "como consecuencia de la desenfrenada competencia

²³⁰ Archivo LURE, Actas Consejo, 20.5.1931.

²³¹ La evidencia del fracaso no tardó en ser reconocida por la dirección de **LURE**, cuyo Consejo acordó que "de no ingresar en esta asociación los dos o tres fabricantes importantes que hoy perturban el mercado interior y hacen imposible la consecución del fin que se persiguió con su constitución, se hiciera presente a la Cooperativa que la Resinera dejaría de formar parte de la misma recabando su libertad para las ventas de sus productos" (Archivo LURE, Actas Consejo, 17.2.1932).

²³² Archivo LURE, Actas Consejo, 16.3.1932.

(se ha vuelto) a una situación en que el valor de la miera en el árbol y de las labores de recolección participan de un modo tan exagerado en el precio de venta, que bien puede decirse, sin temor a error, que una alteración perjudicial de los precios o del cambio internacional haría inexplotables económicamente la mayoría de los montes de España"²³³ .

La aparente contradicción de la divergente trayectoria de los precios interiores de la materia prima y los internacionales de la colofonia y la esencia de trementina tiene, sin embargo, su explicación en la evolución de los tipos de cambio de la moneda española. La depreciación de la peseta a partir de 1928 y hasta finales de 1932, mantuvo a la economía española aislada de la deflación internacional y permitió que los niveles de actividad interna fueran superiores a los que se registraban en los países que se mantenían bajo el patrón oro²³⁴ . Por otro lado, la orientación exportadora de **LURE** se vio fuertemente favorecida por la mejora en la competitividad que implicaba el deterioro de los tipos de cambio de la peseta²³⁵ y la caída de las exportaciones francesas²³⁶ . De este modo, pudo mantenerse un nivel de ventas e ingresos en el exterior que compensaba en parte el encarecimiento de la materia prima en el interior.

²³³ Memoria LURE 1932, p. 4.

²³⁴ J. Palafox (1991), pp. 148-158.

²³⁵ Las referencias a la ventaja derivada de la evolución del tipo de cambio de la peseta son claras y reiteradas: "Si la deplorable situación del mercado internacional no se ha reflejado todavía más en los ingresos de las ventas del Consorcio Resinero español, ello es consecuencia de la depreciación de la peseta; el cambio medio del franco y del dollar, de 26,74 y 6,82 en 1929, fue, respectivamente, de 33,81 y 8,60 en 1930" (Memoria LURE 1930, p. 8); "La deplorable situación del mercado internacional no se ha reflejado más intensamente en los ingresos de las ventas, a consecuencia de la depreciación de la peseta" (Memoria LURE 1931, p. 9).

²³⁶ Ver R. Sargos (1949), p. 628.

La situación de los mercados cambió radicalmente a partir de finales de 1933, como consecuencia de la "depreciación competitiva" practicada sobre el dolar y otras monedas de países potencialmente competidores²³⁷. A la dificultad de competir con los productores cuya capacidad exportadora estaba siendo estimulada por razones monetarias, habría que añadir las numerosas trabas que las políticas de contingentes y de reserva de mercados imponían al desarrollo del comercio internacional²³⁸. Asimismo, el desarrollo técnico, tanto en lo que se refiere a los derivados del petróleo (*white spirit*), como al tratamiento directo de la madera (*wood naval stores*) en países con enormes reservas forestales, seguía contribuyendo a la caída generalizada de los precios, introduciendo en el mercado productos sucedáneos mucho más baratos que los originales²³⁹. Por su parte, la Administración, al contingentar en 1933 la importación de copra y otras materias grasas destinadas a la elaboración de jabones, tratando con ello de proteger al aceite de oliva nacional, redujo indirectamente las posibilidades de consumo interno de colofonia.

²³⁷ "España que venía colocando sus productos en los mercados de Italia, Bélgica, Suiza y sur de Alemania al amparo de las cotizaciones francesas, siempre más elevadas que las americanas, ha visto sucumbir este mejor precio ante la intensa competencia portuguesa y rusa, que al amparo de sus monedas depreciadas y de sus costes reducidos han desplazado sus productos a la conquista de nuevos mercados" (Archivo LURE, Actas Consejo, 17.10.1933).

²³⁸ "Sobre la adversidad general que representan para todo negocio de exportación las innumerables trabas y restricciones impuestas al consumo, al comercio y al pago en el extranjero, la caída del dolar, moneda en que, como sabéis, se hacen las cotizaciones internacionales de nuestros productos por ser los Estados Unidos el principal productor y exportador, ha ocasionado un descenso en los precios en sus equivalencias en pesetas hasta límites que en algunos momentos han llegado a 92 pesetas por los 100 kilogramos de aguarrás y unas 30 pesetas por los 100 kilogramos de colofonias finas, sobre vagón puerto español" (Memoria LURE 1933, pp. 5-6).

²³⁹ Incluso CAMPSA sería denunciada por importar libre de todo derecho hasta 2.000 Tm de *white spirit* "que se emplea como adulterante y sustitutivo del magnífico aguarrás español" (Memoria LURE 1933, p. 6).

A nivel interno, la nueva legislación laboral implantada por la República, la presencia de los Jurados Mixtos²⁴⁰, el encarecimiento de la mano de obra, la extensión de la conflictividad obrera, los frecuentes enfrentamientos y pérdidas de jornadas de trabajo, fueron factores que, sin duda, afectaron al normal desarrollo de las actividades en fábricas y montes. La amenaza de la reforma agraria también fue motivo de alarma, pues de ella se desprendía "una desvalorización muy acentuada en el capital que representaban nuestras fincas"²⁴¹.

El persistente deterioro de la industria hizo multiplicar los contactos entre los principales grupos empresariales. En mayo de 1933, con la ausencia de importantes empresas como **La Compañía de Productos Resinosos, Zapatero, Suarez, Hernanz**, etc, se logró articular la **Agrupación de Fabricantes de Resinas**, grupo que venía a representar en torno al 75% de la producción nacional. La participación, aun siendo importante, volvía a resultar insuficiente, "a causa de los elementos perturbadores que quedaban fuera de la Agrupación y el proceder poco correcto de algunos otros que formaban parte de la misma"²⁴².

Sin abandonar los esfuerzos por alcanzar acuerdos más amplios y rigurosos, **LURE** siguió insistiendo ante la nueva administración republicana sobre la necesidad de imponer una sindicación obligatoria para todos los empresarios del sector²⁴³. A pesar de que los responsables del Ministerio de Industria y

²⁴⁰ Organizaciones rechazadas por la empresa debido, según su criterio, a "la intervención oficinesca y desconocimiento que de la vida industrial tienen los Jurados mixtos" (Memoria LURE 1932, p. 5).

²⁴¹ Memoria LURE 1932, p. 15.

²⁴² Archivo LURE, Actas Consejo, 17.10.1933.

²⁴³ "gestiones que parecen ir cristalizando y ofrecen una perspectiva de posibilidad a la que se ayuda tratando de constituir un grupo parlamentario resinero" (Archivo LURE, Actas Consejo, 30.1.1934).

Comercio parece que se mostraron receptivos a la propuesta²⁴⁴, la lentitud en la adopción de una resolución definitiva obligó a mantener abiertos los contactos con los restantes empresarios²⁴⁵. Fruto de estos últimos fue la constitución, en mayo de 1934, de una nueva organización de vida igualmente efímera, se trataba del **Sindicato Resinero Español**, logrando reunir en esta ocasión al 90% de la producción nacional. Aunque la ausencia del 10% restante redujo la operatividad de la nueva organización patronal, se logró una mejora de precios tanto en el interior como en el extranjero, pues "los grandes negociantes forzosamente tenían que tratar con un solo vendedor"²⁴⁶.

La constitución del **Sindicato**, no obstante, además de ralentizar el desarrollo general de las operaciones, supuso "un nuevo quebranto momentáneo para la situación de nuestra Tesorería, ya que si las ventas se realizan a un precio menos malo, cada fabricante se halla privado de su libertad de acción y ha de atenerse, para realizar las operaciones, al porcentaje que con relación a los demás fabricantes asociados corresponda"²⁴⁷. De hecho, a pesar de la gravedad de la crisis, hasta 1932 **LURE** no tuvo excesivas dificultades para hacer frente a los créditos concertados para cada campaña, saldándolos con regularidad dentro del ejercicio para el que se concedían. En el citado año quedó un remanente sin cancelar que se arrastraría en los ejercicios posteriores, de manera que la campaña de 1934

²⁴⁴ "en las diversas entrevistas sostenidas con el Ministro de Industria y Comercio y el señor Director general de Industria, ambos han expuesto reiteradamente su opinión favorable para resolver este asunto conforme a nuestros deseos" (Archivo LURE, Actas Consejo, 27.3.1934).

²⁴⁵ "por si las gestiones a que antes se ha aludido no dieran el resultado apetecido y no se lograra la sindicación obligatoria de esta industria se está laborando con todo entusiasmo para lograr una sindicación voluntaria que parece va por buen camino, habiendose acordado en la última reunión de fabricantes llevarla a cabo y se confía en que en una próxima reunión quedase constituida y aprobado el reglamento que actualmente se está redactando" (Archivo LURE, Actas Consejo, 27.3.1934).

²⁴⁶ Memoria LURE 1934, p. 4.

²⁴⁷ Memoria LURE 1934, p. 4.

tuvo que iniciarse con muy escasas disponibilidades de numerario, "ya que las entidades bancarias, ante la imposibilidad en que nos habíamos visto de cumplir nuestras obligaciones anteriores, restringían la concesión de créditos, y únicamente pudieron obtenerse pequeñas cantidades en relación con las necesidades a que era preciso hacer frente"²⁴⁸. La precaria situación financiera de la empresa se veía agravada por la acumulación de otras deudas, jornales no satisfechos, rentas por abonar, intereses de obligaciones pendientes de pago, etc.

Las presiones del Banco de Bilbao, principal acreedor de la empresa, forzaron la aceptación de un acuerdo consistente en la constitución el 22 de septiembre de 1934, ante el notario de Bilbao C. Herrán Torriente, de una nueva sociedad bajo la denominación de **Resinas Españolas, S.A.**, cuyo objeto será gestionar en arrendamiento y por espacio de tres años los bienes pertenecientes a **LURE**, manteniendo sus mismos fines productivos. El capital social de la nueva empresa quedó establecido en 4.000.000 de pesetas, representado por 1.000 acciones preferentes con un valor nominal de 500.000 pesetas suscritas por el propio Banco de Bilbao, y 7.000 acciones ordinarias valoradas en 3.500.000 pesetas suscritas por **LURE** como pago de sus aportaciones de montes, fábricas, productos, envases, etc. De este modo, habiendo recuperado la solvencia de la que carecía **LURE** y tras haber renegociado las deudas pendientes con el Banco de Bilbao, quedó abierta la posibilidad de concertar nuevos créditos "que permitiesen la continuación de la industria en los montes que venía explotando La Unión Resinera Española, lo que implica una continuación de la vida social y una garantía para sus accionistas y acreedores"²⁴⁹.

²⁴⁸ Memoria LURE 1934, p. 4.

²⁴⁹ Memoria LURE 1934, p. 6.

Como hemos visto, la campaña de 1934, al margen de marcar una traumática inflexión en la vida social de **LURE**, estuvo también condicionada por la constitución del **Sindicato Resinero Español**, organización que agrupó en torno al noventa por ciento de la producción. Ello no colmaba las aspiraciones reiteradamente manifestadas por la dirección de **LURE**, en el sentido de lograr que la administración impusiera la sindicación obligatoria de todos los industriales del sector, "cuya necesidad se hacía sentir en términos agobiadores ante el pavoroso aspecto que presenta el mercado, con una carencia absoluta de demanda y una más acrecentada depreciación del dólar"²⁵⁰. De hecho, a pesar del escaso peso de los industriales disidentes, su cuota productiva era suficiente para incidir de manera muy apreciable en el mercado interior, desatando una guerra de precios que repercutía muy negativamente sobre los beneficios empresariales del conjunto²⁵¹.

Finalmente, los poderes públicos, presionados por determinados intereses industriales, volvieron a intervenir el sector creando la **Central de Resinas Españolas**, según Real Decreto de 28 de Junio de 1935. El nuevo organismo, vinculado a los Ministerios de Agricultura e Industria y Comercio, contaba con representación de los industriales resineros, Cámara de Industrias Químicas, Oficina del Aceite y Entidades propietarias de monte. El nuevo organismo centralizó las ventas, unificó los precios en el mercado interior y persiguió la completa

²⁵⁰ Memoria LURE 1934, p. 8.

²⁵¹ "La constitución del Sindicato implicó un ligero alivio en el desarrollo de la operaciones de venta, no obstante la intensa perturbación que en su normal desenvolvimiento producía el pequeño sector de fabricantes disidentes, que virtualmente estaban anulados, por su escasa importancia, con relación al mercado exterior; pero es preciso tener en cuenta que el 10 por 100 que su producción representaba en relación a la nacional, suponía un 40 por 100 del consumo interior, lo que les permitía operar a precios más ventajosos que los de exportación e inferiores a los fijados para el mercado español por el Sindicato, acaparando así este mercado, único en el que era posible obtener un precio por venta de productos ligeramente remunerador" (Memoria LURE 1934, p. 8).

ordenación del sector. Obviamente, el estallido de la Guerra Civil truncaría este nuevo proyecto. Formalmente, la **Central** sería sustituida por Orden de 30 de octubre de 1939 por la rama de las resinas, colofonias y derivados de la **Comisión Reguladora de la Industria Química**.

En esta etapa final, como hemos visto, **LURE** había abandonado toda actividad directamente productiva, delegando la explotación de sus activos en manos de su filial **Resinas Españolas, S.A.** Esta situación se mantuvo hasta que en 31 de diciembre de 1939 se dio definitivamente por concluido el contrato de arrendamiento que unía a ambas empresas y se procedió a la liquidación de la filial. En cualquier caso, la Guerra Civil nos había introducido ya en una nueva etapa cuyo análisis desborda el espacio temporal que nos habíamos impuesto en este trabajo. A partir de este momento, la industria resinera española y **LURE**, su empresa líder, entrarían en una nueva dinámica muy marcada por la política económica seguida por el régimen surgido tras la guerra, la coyuntura internacional y los, cada vez más rápidos, cambios tecnológicos en el mundo de la industria química. La contrastada capacidad de adaptación de **LURE**, con sucesivos y, en ocasiones, sorprendentes, cambios de estrategia, la ha permitido, cuando menos, mantenerse en el mercado y estar próxima a transformarse en empresa centenaria. Actualmente mantiene su tradicional presencia en el sector forestal y en la química, pero, apoyándose en su valioso patrimonio de suelo, ha podido diversificar su actividad hacia el sector agropecuario, industria alimentaria y a la promoción inmobiliaria.

6.-CONCLUSIONES

El desarrollo de las industrias resinera y de la madera en España durante la segunda mitad del siglo XIX tuvo lugar sobre una base empresarial inicialmente dispersa y fragmentada. El acceso a la materia prima impuso una geografía de la producción marcada por el distanciamiento de los principales centros de consumo y la progresiva multiplicación de las instalaciones para el procesamiento de la resina y la madera. El incremento de la demanda de productos forestales, vinculado al crecimiento de industrias y actividades de muy diversa naturaleza, sostuvo una pujante actividad que, en el caso de la resina, permitirá la consolidación de un sector con una importante proyección internacional.

Al finalizar el siglo XIX, tras laboriosas negociaciones, los principales empresarios resineros propiciaron un amplio proceso de concentración horizontal del que surgiría en 1898 **La Unión Resinera Española, S.A.** El objetivo que se persiguió con la fusión fue alcanzar un poder de mercado cercano al monopolio, de manera que, inicialmente, **LURE** diseñó su estrategia y actuó prioritariamente en función del citado objetivo. En el largo plazo, sin embargo, la dirección de la empresa fue adaptando sus decisiones estratégicas en función de la cambiante coyuntura económica (general y sectorial), así como en respuesta a los diferentes criterios de gestión que en cada momento se impusieron en su seno. Al margen de aspectos estrictamente vinculados a la personalidad y particular visión del negocio de los propios directivos, a los relevos "generacionales", etc (cuestiones difíciles de valorar pero de importancia indudable), hemos podido constatar el peso político de los diferentes grupos de poder, principalmente bancarios, estructurados con fuerza una vez que la empresa perdió capacidad de autofinanciación y tuvo

que recurrir al mercado crediticio para la obtención de fondos a medio y largo plazo.

La extracción y procesamiento de la resina será en todo momento el eje central de la actividad productiva de **LURE**. No obstante, en diferentes etapas y circunstancias, se plantearon, con distinta proyección, intensidad y éxito, estrategias de integración y diversificación. El hecho de que en el seno de la empresa se llevaran a cabo las tareas necesarias para la obtención de la materia prima, su posterior procesamiento y comercialización, implicaba ya un importante nivel de integración. Asimismo, la dispersión o "diversificación" geográfica vino en todo momento impuesta por la propia naturaleza de la actividad, la disponibilidad de los recursos, la problemática de los transportes y la necesidad de vencer a competidores instalados en nuevas áreas. Crecimiento extensivo que determinará una estructura multiestablecimiento, relativa diversidad tecnológica y de dimensión entre las distintas plantas e importantes barreras para la consecución de economías de escala en la producción. La distribución de los productos finales, sin embargo, se vio favorecida por la posibilidad de negociar grandes volúmenes de mercancía, accediendo directamente al mercado internacional en el caso de los productos resinosos y tratando siempre con los principales grupos empresariales demandantes.

La primera opción en la que **LURE** quiso apoyar su estrategia expansiva fue, como hemos visto, la explotación del bosque contemplado como recurso global. La madera, junto con otros productos más marginales (frutos, cortezas o pastos) se sumaban a la resina para articular un aprovechamiento integral del monte. La complejidad y el relativo fracaso del negocio de la madera (a pesar de que **LURE** siguió ocupando una posición clave en el sector) impidió que se cumplieran las expectativas

iniciales. De hecho, las dificultades para avanzar diversificando la producción e integrando procesos, acabarán reforzando la especialización como base de la futura expansión de la empresa. La industria resinera en su fase más básica (destilación y obtención de colofonias y esencia de trementina) será la actividad en la que **LURE** mantuvo siempre una posición competitiva relativa más alta. Alcanzar el monopolio en este terreno fue, como sabemos, el objetivo central de la empresa, al menos hasta la dimisión en 1907 de su fundador y principal gestor, C. Rodríguez.

La imposibilidad de evitar la entrada de nuevos competidores, tanto debido a la escasa complejidad tecnológica de la industria, como a las facilidades de acceso a la materia prima a través de las subastas de monte público, obligó a modificar la estrategia, renunciando a un monopolio imposible de alcanzar. A partir de 1907, con un nuevo equipo directivo, **LURE** tratará de consolidarse como empresa líder del sector, llevando a cabo una profunda reforma en su organización interna.

La nueva orientación, aunque posiblemente garantizaba mayor estabilidad y menores riesgos, permitió que la industria resinera en su conjunto creciera a un ritmo más intenso del que **LURE** estaba dispuesta a asumir. El estallido de la Primera Guerra Mundial y los extraordinarios beneficios alcanzados, atrajeron nuevos y mejor dotados competidores, lo cual, sin poner en peligro el liderazgo de **LURE**, acentuó su debilitamiento relativo en el global de un sector en franca expansión.

Sin embargo, la Gran Guerra había permitido una fortísima acumulación de beneficios que, además de permitir un saneamiento del pasivo, posibilitó el reinicio de una ambiciosa política de inversiones. En este contexto, en la primera mitad de los años veinte, **LURE** volvió a conocer un nuevo giro estratégico

encaminado, en esta ocasión, a recuperar el poder de mercado que inexorablemente venía perdiendo desde que se había renunciado a la monopolización de la industria. Junto con la introducción de importantes mejoras tecnológicas y de organización, se apostó con fuerza por la ampliación de las explotaciones, vía subastas de monte público y mediante nuevas adquisiciones. Por otro lado, tras haber estudiado diversas alternativas, con la creación de **IRRSA** se optó por impulsar una nueva vía de diversificación a través de la elaboración de algunos de los productos finales en los que la colofonia y la esencia intervenían como materias primas.

En un entorno intensamente competitivo, tanto en el acceso a la materia prima como en la venta de la producción, los beneficios unitarios tendieron a decrecer, llegando a cuestionar la viabilidad económica de la empresa. El fracaso de la filial **IRRSA** no hizo sino agravar los desequilibrios financieros en los que la empresa matriz fue incurriendo a partir de finales de los años veinte. La depresión internacional de los años treinta, con una intensa caída en los precios, obligaron a que **LURE** se viera nuevamente forzada a cambiar de orientación. Sin perder en ningún momento el predominio del sector y precisamente por su carácter de empresa líder, desde **LURE** se encabezarían reiterados intentos para lograr alianzas, coaliciones y formas de cooperación con los restantes empresarios del sector. Los sucesivos fracasos a la hora de alcanzar acuerdos estables, ponen en evidencia las dificultades de la colusión empresarial y los importantes costes de coordinación organizativa que implicaban.

7.- APENDICES.

APENDICE 1				
LA UNION RESINERA ESPAÑOLA. NUMERO DE PINOS EN RESINACION, 1898-1933				
	PROPIOS	ARRENDADOS		TOTAL
		PARTICULARES	PUBLICOS	
1898				3.000.000
1899				3.600.000
1900				4.800.000
1901				4.140.000
1902				4.892.000
1903				5.785.693
1904				6.278.485
1905				6.758.537
1906				7.103.400
1907				8.930.066
1908				9.014.700
1909				9.874.300
1910				9.337.500
1911				9.541.600
1912				9.400.100
1913				9.637.700
1914				9.575.300
1915				9.406.000
1916				9.437.900
1917				9.643.700
1918				9.408.100
1919				9.265.200
1920				8.254.100
1921				7.810.800
1922				7.822.900
1923				7.672.900
1924				6.893.000
1925				7.900.000
1926	2.377.531			8.587.579
1927				9.091.388
1928	2.410.772	1.680.909	4.105.548	8.197.229
1929	2.416.728	1.591.486	4.238.310	8.246.524
1930	2.412.482	1.537.271	4.265.895	8.215.648
1931	2.377.816	1.498.445	4.250.997	8.127.258
1932	2.407.408	1.329.856	2.979.436	6.716.700
1933	2.423.885	1.353.776	3.084.346	6.862.007

Fuente: Memorias LURE, 1898-1933; Archivo LURE, Actas Consejo 1907

APENDICE 2		
NUMERO DE PINOS RESINADOS, 1898-1933		
	LURE	MONTES PUBLICOS
1898	3.000.000	
1899	3.600.000	
1900	4.800.000	
1901	4.140.000	2.781.368
1902	4.892.000	2.910.822
1903	5.785.693	2.956.060
1904	6.278.485	2.993.864
1905	6.758.537	3.188.569
1906	7.103.400	3.374.446
1907	8.930.066	3.374.812
1908	9.014.700	4.674.171
1909	9.874.300	3.942.046
1910	9.337.500	4.298.814
1911	9.541.600	
1912	9.400.100	4.281.685
1913	9.637.700	4.768.785
1914	9.575.300	4.721.599
1915	9.406.000	5.481.821
1916	9.437.900	5.813.156
1917	9.643.700	5.970.333
1918	9.408.100	5.669.476
1919	9.265.200	6.677.579
1920	8.254.100	6.361.656
1921	7.810.800	6.391.314
1922	7.822.900	7.659.442
1923	7.672.900	7.220.526
1924	6.893.000	7.903.081
1925	7.900.000	8.776.182
1926	8.587.579	9.656.325
1927	9.091.388	9.799.845
1928	8.197.229	10.051.083
1929	8.246.524	11.064.322
1930	8.215.648	10.119.816
1931	8.127.258	
1932	6.716.700	11.064.322
1933	6.862.007	
Fuente: Estadística(s) General(es) de la producción de los montes de utilidad pública; Apéndice 1.		

APENDICE 3	LA UNION RESINERA ESPAÑOLA. VENTAS REALIZADAS, 1898-1923, (kg)										
	ESENCIA DE TREMENTINA		EXTRANJERO		TOTAL		ESPAÑA		COLOFONIA		DIVERSOS
	ESPAÑA	EXTRANJERO	EXTRANJERO	TOTAL	ESPAÑA	EXTRANJERO	ESPAÑA	EXTRANJERO	TOTAL	TOTAL (ESPAÑA)	
1.898	439.358	817.127		1.256.485	3.903.202	552.649		4.455.751			
1.899	966.335	1.434.682		2.402.916	7.068.545	486.365		7.554.910			
1.900	943.653	1.208.430		2.153.983	7.563.824	939011		8.502.835			
1.901	976.748	1.382.398		2.361.047	7.143.276	716.343		7.859.619			
1.902	856.455	1.482.202		2.340.559	7.863.809	1.083.674		8.947.483			
1.903	834.951	2.033.259		2.870.013	8.492.162	1.032.477		9.524.639			
1.904	831.952	2.597.981		3.431.837	8.039.280	2.155.102		10.194.382			
1.905	789.897	2.613.453		3.405.355	7.342.679	6.818.967		13.161.546			47.119
1.906	651.010	2.938.797		3.592.713	7.501.098	6.533.448		13.034.542			72.517
1.907	693.366	3.171.009		3.866.282	6.617.826	7.348.367		13.966.183			87.414
1.908	629.981	4.742.699		5.274.580	7.432.864	7.725.668		15.158.532			79.726
1.909	693.633	3.401.943		4.097.485	6.400.270	10.169.123		16.569.393			91.042
1.910	704.957	4.286.430		4.973.297	7.413.143	8.018.536		16.331.679			54.611
1.911	890.857	3.779.959		4.672.727	7.329.562	8.480.343		15.806.895			89.210
1.912				4.198.089				15.008.245			51.635
1.913				5.695.061				14.958.883			37.955
1.914				2.031.456				15.942.812			34.432
1.915				4.504.281				15.153.998			53.647
1.916				6.670.763				14.273.563			71.635
1.917				4.414.481				17.669.470			39.786
1.918				4.198.807				9.321.734			34.182
1.919				4.408.147				14.257.651			
1.920				2.577.704				9.483.316			
1.921				4.008.840				13.711.888			
1.922	938.181	2.418.670		3.357.851	3.644.783	6.988.027		10.632.810			
1.923	921.281	2.018.602		2.939.883	4.933.666	8.870.783		13.804.449			

Fuente: Memorias LURE, 1898-1923

APENDICE 4				
LA UNION RESINERA ESPAÑOLA. PRODUCCION, 1898-1936 (Kgs ´)				
		ESENCIA DE		
	MIERA	TREMENTINA	COLOFONIA	DIVERSOS
1.898	7.962.000	1.866.821	6.534.661	
1.899	9.726.000	2.336.288	8.375.535	
1.900	9.912.000	2.379.301	8.167.005	
1.901	11.438.000	2.287.671	7.972.650	
1.902	11.748.000	2.549.309	8.706.474	
1.903	12.952.000	3.146.896	10.825.256	
1.904	14.722.000	3.440.815	12.090.555	
1.905	14.633.000	3.589.324	12.157.241	
1.906	15.700.000	4.204.342	14.115.222	31.284
1.907	18.252.461	4.610.756	15.350.547	73.362
1.908	19.262.624	4.684.712	15.766.465	75.686
1.909		4.652.594	15.369.629	94.431
1.910		4.727.873	15.235.741	98.575
1.911		4.477.355	16.214.797	70.395
1.912		4.971.161	16.820.258	31.491
1.913		4.892.395	16.842.460	55.937
1.914		4.977.652	16.077.709	47.032
1.915		4.331.429	16.239.545	25.857
1.916		4.868.871	14.364.773	48.419
1.917		4.599.066	13.918.298	60.829
1.918		4.101.384	11.397.619	48.262
1.919		3.647.656	11.397.619	96.129
1.920	15.026.362	3.498.162	11.050.924	58.985
1.921	14.822.582	3.189.686	11.147.117	85.986
1.922	14.380.879	3.073.921	10.802.610	45.950
1.923	14.686.364	3.154.847	10.836.818	66.265
1.924	13.458.038	3.002.609	10.455.429	47.277
1.925	15.856.556	3.357.306	11.428.516	57.212
1.926	18.466.077	3.799.302	13.491.237	47.471
1.927	20.123.909	4.147.580	14.629.162	42.749
1.928	18.940.817	3.930.992	13.996.315	72.938
1.929	20.126.841	4.171.333	14.608.898	
1.930	20.749.891	4.289.576	15.005.207	
1.931	19.855.067	4.092.190	14.174.026	
1.932	15.751.347	3.192.961	11.076.277	
1.933	16.732.618	3.366.122	11.950.771	

Fuente: Memorias LURE, 1898-1933; Archivo LURE, Actas Consejo, 1898-1933.

APENDICE 5				
LA UNION RESINERA ESPAÑOLA. PRODUCCION DE MADERA, 1904-1922				
(metros cúbicos)				
	EN MONTE		EN SIERRAS	
	Pino	Roble	Ingresado	Producido
1904	42.066	2.434	22.697	15.259
1905	52.646	1.761	19.120	12.879
1906	50.120	5.840	11.411	7.177
1907	38.838	2.108	13.308	9.380
1908	27.103	9	10.278	6.996
1909	99.125	382	16.663	11.342
1910	94.942	2.802	13.988	8.171
1911	59.767	7.560	14.328	9.846
1912	66.040	10.838	13.400	9.144
1913	59.676	5.631	14.335	9.450
1914	50.595	5.516	14.326	9.158
1915	38.630	4.301	13.658	9.011
1916	66.136	13.546	17.483	11.031
1917	58.746	8.826	18.094	11.840
1918	52.348	0	16.565	11.756
1919	45.043	14.950	14.842	10.046
1920	44.754	6.752	16.930	11.155
1921	49.987	4.788	17.759	11.887
1922	29.848	4.809	11.436	7.881

Fuente: Memorias LURE, 1904-1922.

APENDICE 6						
LA UNION RESINERA ESPAÑOLA. VENTAS DE MADERA DE PINO, 1904-1939 (metros cúbicos)						
	VENTAS AL MERCADO	CONSUMO PROPIO			TOTALES	
		envases	obras	combustible		
1904	34.010	2.247	450	5.347	42.054	
1905	33.909	2.630	289	5.520	42.348	
1906	33.406	1.796	701	6.047	41.950	
1907	39.642	2.412	557	2.667	45.278	
1908	34.330	2.179	450	5.643	42.602	
1909	46.739	1.563	163	4.009	52.474	
1910	85.447	1.786	327	4.293	91.853	
1911	57.259	2.201	431	3.495	63.386	
1912	57.810	1.955	221	5.302	65.288	
1913	59.035	2.177	123	5.087	66.422	
1914	41.326	1.785	130	6.616	49.857	
1915	48.099	1.825	224	4.264	54.412	
1916	64.129	2.477	351	6.965	73.922	
1917	46.703	2.632	241	6.881	56.457	
1918	41.959	1.870	696	5.547	50.072	
1919	33.989	1.712	358	4.204	40.283	
1920	20.452	2.243	292	4.763	27.750	
1921	37.945	2.203	355	5.323	45.826	
1922	28.326	1.410	168	3.895	33.799	
1923					0	
1924					0	
1925					0	
1926					0	
1927					0	
1928					0	
1929					0	
1930	5.231	1.159	86	1.680	8.156	
1931	5.399	1.207	73	1.406	8.085	
1932	5.278	1.203	194	2.257	8.932	
1933	2.553	1.235	120	3.166	7.074	
1934	9.249	1.318	22	1.392	11.981	
1935					0	
1936	1.082	395	19	858	2.354	
1937	458	670	75	5.727	6.930	
1938	2.016	1.406	0	5.175	8.597	
1939	7.888	940	87	5.598	14.513	

Fuente: Memorias LURE, 1898-1939 (de 1930 en adelante no se diferencia el tipo de madera)

APENDICE 7						
LA UNION RESINERA ESPAÑOLA. VENTAS DE MADERA DE ROBLE, 1905-1922 (metros cúbicos)						
	VENTAS AL MERCADO	CONSUMO PROPIO			TOTALES	
		envases	obras	combustible		
1905	2.109	0	32	782	5.032	
1906	548	0	83	497	1.129	
1907	1.086	0	18	0	1.104	
1908	1.200	0	0	0	1.200	
1909	1.356	0	0	0	1.356	
1910	1.017	0	8	0	1.026	
1911	5.911	0	14	0	5.925	
1912	12.760	1	363	0	13.124	
1913	6.185	0	0	0	6.185	
1914	5.662	0	0	0	5.662	
1915	4.301	0	0	0	4.301	
1916	13.546	0	0	0	13.546	
1917	8.826	0	0	0	8.826	
1918	0	0	0	0	0	
1919	14.950	0	0	0	14.950	
1920	6.572	0	0	0	6.572	
1921	4.788	0	0	0	4.788	
1922	4.809	0	0	0	4.809	

Fuente: Memorias LURE, 1905-1922

APENDICE B LA UNION RESINERA ESPAÑOLA. BALANCE/ACTIVO (1898-1934)												
	IMMOBILIZADO FICTICIO B I	IMMOBILIZADO INMATERIAL B II	IMMOBILIZADO MATERIAL B III	IMMOBILIZADO FINANCIERO B IV	ACCIONES EN CARTERA	CARTOS DIF. VAL. R.E.C. C	EXISTENCIAS D II	DEUDOS D III	INVER. FINAN. TEMP. DIV	TERCERA D VI	TOTAL	
1898	0	0	1.418.010	0	358.000	0	1.202.687	3.878.181		4.243	6.860.121	
1899	0	0	1.700.487	0	333.500	0	1.232.331	4.373.216		6.540	7.846.084	
1900	0	0	2.027.502	0	302.500	0	1.424.831	4.864.780		4.054	8.613.647	
1901	0	0	4.599.604	0	6.290.000	0	2.824.110	10.195.608		1.002.838	24.711.858	
1902	8.948.613	8.196.884	6.196.884	409.106	6.873.000	0	4.046.434	1.871.439		384.154	28.525.528	
1903	8.907.962	8.223.803	6.223.803	418.608	3.040.500	270.042	3.806.720	587.081	24.488	318.753	24.648.775	
1904	10.196.220	7.241.050	7.241.050	1.477.048	1.866.500	400.847	4.358.987	486.988		646.318	26.803.074	
1905	9.681.819	9.677.861	9.677.861	1.244.220	800.760	212.138	6.486.182	507.877	6.223	498.406	29.089.042	
1906	3.709.000	20.583.180	1.287.180	1.287.180	900.760	100.894	7.840.412	869.736		720.417	36.801.378	
1907-1908	3.988.074	21.374.480	21.374.480	1.898.526	168.250	981.459	8.084.110	527.549		719.230	37.547.877	
1908-1910	4.068.773	20.834.644	20.834.644	1.722.764	194.500	1.778.888	8.898.643	1.331.147		621.865	37.247.122	
1909-1910	4.293.204	21.704.088	21.704.088	1.245.874	194.500	1.378.623	7.185.133	1.167.589		583.682	37.270.483	
1910-1911	2	34.612.377	34.612.377	1.288.041	194.500	1.432.311	6.238.472	1.211.692		1.394.583	46.271.878	
1911-1912	2	38.378.819	38.378.819	1.308.016	194.500	1.328.842	6.184.908	1.534.746		1.671.898	47.483.831	
1912-1913	2	43.623.031	43.623.031	1.418.287	194.500	1.864.343	3.772.136	1.396.862		868.590	53.016.840	
1913-1914	2	46.684.913	46.684.913	1.497.606	194.500	1.368.109	3.672.361	1.348.269		727.448	54.291.185	
1914-1916	2	43.093.796	43.093.796	1.161.148	194.500	1.987.162	3.868.213	1.882.230		531.577	52.708.626	
1916-1918	2	42.834.288	42.834.288	1.332.308	194.500	2.064.436	4.099.699	2.349.847		1.398.872	64.364.820	
1918-1917	2	42.446.217	42.446.217	1.262.688	194.500	1.898.732	3.817.042	2.063.925		2.871.104	54.341.208	
1917-1918	2	42.388.738	42.388.738	1.406.700	194.500	2.178.072	3.336.837	3.030.068		8.894.498	59.426.406	
1918-1918	2	43.386.110	43.386.110	1.521.274	0	2.218.285	5.407.453	1.902.618		4.748.703	59.185.446	
1918-1920	2	43.831.412	43.831.412	1.894.328	10.000.000	3.621.843	4.719.828	3.284.482	515.818	9.133.002	77.000.611	
1920-1921	2	43.816.000	43.816.000	2.093.244	10.000.000	4.029.839	7.264.893	2.981.766	202.678	3.277.280	73.766.491	
1921-1922	2	44.283.420	44.283.420	2.848.478	10.000.000	4.939.233	6.553.336	7.061.964	117.693	7.605.301	82.187.317	
1922-1923	2	44.832.226	44.832.226	4.036.308	10.000.000	4.687.187	6.713.586	7.627.790	128.084	6.158.645	83.162.837	
1923-1924	2	45.052.669	45.052.669	4.257.420	10.000.000	3.879.908	7.291.339	8.056.503	162.287	2.680.887	81.270.195	
1924-1926	2	45.194.582	45.194.582	3.608.866	10.000.000	6.268.046	4.657.318	2.193.989	46.881	160.016	71.016.686	
1925*	2	45.398.432	45.398.432	3.767.368	10.000.000	1.807.931	7.899.377	2.184.803	46.881	611.688	71.485.391	
1926	2	45.808.693	45.808.693	6.032.688	10.000.000	1.482.336	8.213.664	1.959.478	46.881	1.868.880	76.408.519	
1927	2	45.609.265	45.609.265	7.873.880	10.000.000	1.022.208	8.321.493	988.860	16.000	121.393	73.932.262	
1928	2	45.609.216	45.609.216	8.348.880	10.000.000	1.018.642	8.271.629	671.100	16.000	217.226	76.136.662	
1928	2	47.861.892	47.861.892	9.863.832	10.000.000	1.047.476	1.805.124	13.010.671	6.700	382.207	83.898.654	
1930	2	3.762.146	47.263.114	8.258.132	5.686.500	868.222	1.848.893	12.941.881	6.700	297.018	81.786.703	
1931	2	3.653.137	47.127.808	9.065.281	5.686.500	813.180	1.684.727	12.241.037	6.700	218.765	80.484.916	
1932	2	3.344.129	46.586.341	9.308.717	5.686.500	813.278	6.260.236	898.468	6.700	169.829	72.132.186	
1933	2	3.136.121	46.340.481	8.803.824	5.686.500	789.257	6.179.826	333.348	6.700	176.886	72.239.081	
1934	2	2.926.113	42.820.431	12.586.773	5.686.500	6.206.886		239.708	6.700	18.838	70.468.048	

(*) Segundo semestre 1926
Fuente: Memorias LURE_1898-1934

AÑO	LA UNION RESINERA ESPAÑOLA. BALANCE/PASIVO (1898-1934)									
	CAPITAL EMITIDO AJ	RESERVAS AV	RESULTADOS EJERC. ANT. AV	PÉRDIDAS Y GANANCIAS AV	PROVISIONES C	DEUDA ENT. CREDITO DI	DEUDAS EMPR. GRUPO DM	OTROS ACREEDORES DV	ACREEDORES CORTO PLAZO E	TOTAL
1898	5.500.000			1.026.179	61.266			0	273.898	6.860.121
1899	5.500.000	325.178		1.243.531	61.663			0	515.711	7.648.084
1900	5.500.000	651.110		1.312.562	15.956			0	1.134.030	8.613.647
1901	20.000.000			1.773.418	0	2.822.500		0	15.840	24.711.858
1902	20.000.000			1.853.888	0	2.806.000		0	1.785.843	26.525.529
1903	20.000.000	1.421.584	-284.350	860.135	0	2.511.000		0	60.398	24.548.775
1904	20.000.000	2.577.553		1.154.995	0	2.248.000		0	989.701	26.803.074
1905	20.000.000	3.850.410	-147.175	1.195.731	0	1.972.000		0	208.080	29.089.042
1906	20.000.000	842.211		1.124.988	0	12.000.000		0	183.169	36.801.378
1907-1908	20.000.000	1.968.021		-138.285	0	11.830.000		0	4.088.941	37.547.877
1908-1910	20.000.000	1.874.831		-311.455	8.908	11.431.000		0	4.143.737	37.247.122
1910-1911	20.000.000	1.131.861		878.798	0	11.222.000		0	3.748.210	37.720.483
1911-1912	20.000.000	2.968.483		1.488.157	4.272.158	12.000.000		0	6.897.433	46.271.878
1912-1913	20.000.000	4.374.830		386.288	7.700.985	12.000.000		0	6.294.506	47.483.631
1913-1914	20.000.000	4.691.010		88.743	8.784.874	12.000.000		0	8.554.828	53.015.840
1914-1915	20.000.000	4.741.754		-72.558	9.782.408	12.000.000		0	7.718.558	54.291.185
1916-1917	20.000.000	4.518.188		832.247	8.692.116	12.000.000		0	6.247.023	52.708.625
1917-1918	20.000.000	4.688.177		2.378.917	9.311.480	12.000.000		0	7.522.258	54.384.820
1918-1919	20.000.000	11.062.077		172.892	8.747.384	12.000.000		0	6.964.834	54.341.208
1919-1920	50.000.000	0		8.184.536	8.075.076	12.000.000		127.805	577.3154	59.426.405
1920-1921	50.000.000	6.500.000		1.010.790	8.181.601	2.768.500		140.530	7.062.562	59.185.448
1921-1922	50.000.000	6.500.000		2.385.444	7.057.018	12.768.500		134.280	6.205.052	73.765.491
1922-1923	50.000.000	6.500.000		1.755.826	8.518.328	12.768.500		109.548	246.3739	82.197.317
1923-1924	50.000.000	6.500.000		87.880	8.581.951	12.768.500		127.248	3.492.936	83.182.837
1924-1925	50.000.000	1.864.887		2.068.958	1.785.688	12.568.000		118.549	3.203.516	81.270.195
1925*	50.000.000	3.364.887		2.305.308	1.802.188	12.568.000		124.549	2.848.808	71.016.686
1926*	50.000.000	4.864.887		4.181.865	1.777.648	12.330.500		128.549	1.328.659	71.485.391
1927	50.000.000	5.864.687		6.718.945	1.802.610	12.081.500		82.121	2.171.887	75.408.519
1928	50.000.000	5.327.901		-4.335.063	1.772.387	11.838.000		78.125	6.212.286	73.932.262
1929	50.000.000	892.837		-927.823	1.748.484	11.568.500		70.550	2.881.377	76.136.652
1930	50.000.000	65.013		-25.259	1.718.878	11.285.000		1.125.082	8.816.481	83.698.554
1931	50.000.000	39.754		-648.788	1.667.084	10.983.000		897.344	8.677.453	81.786.703
1932	50.000.000	38.754		-1.084.296	1.818.884	10.663.000		69.471	10.255.056	80.484.916
1933	50.000.000	38.754		-1.804.296	1.630.121	10.212.000		77.898	3.098.487	72.132.185
1934	50.000.000	38.754		-4.039.212	1.508.802	9.734.000		81.189	4.450.818	72.238.061
1934	50.000.000	38.754		-4.039.212	1.508.802	9.734.000		77.251	5.444.101	70.468.046

(*) Segundo semestre
Fuente: Memorias LURE, 1898-1934.

APENDICE 10					
LA UNION RESINERA ESPAÑOLA. ESTRUCTURA DE ACTIVO Y PASIVO (1898-1934)					
	ACTIVO FIJO	ACTIVO CIRCULANTE	CAPITALES PROPIOS	EXIGIBLE CORTO PLAZO	EXIGIBLE LARGO PLAZO
1898	1.418.010	5.086.111	6.230.435	273.886	0
1899	1.700.497	5.812.087	6.798.873	516.711	0
1900	2.027.502	6.283.846	7.177.117	1.134.030	0
1901	4.599.604	13.822.254	15.483.419	15.940	2.922.600
1902	14.551.502	6.101.027	16.080.888	1.766.843	2.808.000
1903	16.772.222	4.736.063	18.936.879	60.396	2.511.000
1904	19.371.080	5.478.494	21.829.873	989.701	2.248.000
1905	20.796.028	7.492.264	24.235.391	2.080.901	1.972.000
1906	25.680.064	9.320.564	21.168.459	1.834.169	12.000.000
1907-1908	28.048.538	9.330.889	21.662.488	4.086.941	11.830.000
1908-1909	28.403.087	8.649.555	21.477.886	4.143.737	11.431.000
1909-1910	28.819.699	8.906.284	22.557.773	3.746.210	11.222.000
1910-1911	37.232.731	7.844.647	27.179.946	5.897.433	12.000.000
1911-1912	39.017.578	8.271.553	28.994.828	6.294.505	12.000.000
1912-1913	48.795.863	8.025.877	32.266.711	8.554.829	12.000.000
1913-1914	48.450.829	5.846.068	34.380.127	7.718.558	12.000.000
1914-1915	48.252.106	6.262.020	34.267.102	8.247.023	12.000.000
1915-1916	48.321.012	7.849.308	34.648.062	7.522.258	12.000.000
1916-1917	45.604.637	8.542.071	36.192.074	5.964.634	12.000.000
1917-1918	45.970.512	13.281.393	41.330.848	5.773.154	12.127.906
1918-1919	47.128.871	12.056.774	39.982.353	7.082.562	12.140.530
1919-1920	49.347.585	17.853.026	57.259.811	6.838.220	2.902.780
1920-1921	50.038.885	13.718.808	55.872.391	5.205.052	2.878.048
1921-1922	51.989.134	20.228.183	56.852.480	2.463.739	12.881.118
1922-1923	53.534.723	19.828.114	56.774.152	3.492.936	12.895.749
1923-1924	53.189.399	18.080.796	55.179.631	3.203.515	12.887.049
1924-1925	64.069.496	6.947.191	45.689.331	2.646.806	12.680.549
1925*	50.763.734	10.721.667	47.472.183	1.328.659	12.684.549
1926	53.323.598	12.084.923	50.824.001	2.171.897	12.412.821
1927	64.606.468	9.426.806	41.950.352	6.212.285	15.769.625
1928	59.054.798	7.080.854	42.785.225	2.881.877	20.508.550
1929	62.824.352	15.208.702	46.149.008	8.818.481	23.067.585
1930	61.232.613	14.888.590	48.091.133	8.677.453	21.362.817
1931	60.649.186	14.150.229	45.391.539	10.258.055	19.149.821
1932	60.151.463	6.315.222	44.899.852	3.098.487	18.468.348
1933	59.878.693	6.894.868	44.102.223	4.450.819	18.020.519
1934	84.538.302	284.244	41.841.844	5.444.101	17.518.601

(*) Segundo semestre

Fuente: Apéndices B y B.

APENDICE 12				
COTIZACIONES MEDIAS DE LA ESENCIA DE TREMENTINA EN DIFERENTES MERCADOS(*)				
	ESPAÑA(1)	SAVANNAH(2)	LONDRES(3)	FRANCIA(4)
1.907	114,09	57,64	44,54	96
1.908	89	41,98	31,61	64,65
1.909	78,75	46,8	33,95	71,4
1.910	108,38	65,65	47,54	103,5
1.911	126,74	62,97	47,57	99,5
1.912	92,54	43,23	33,06	73
1.913	74,16	39,28	30,03	60,85
1.914	77,05	44,96	32,45	66
1.915	77,86	43,12	38,17	73
1.916	92,21	46,16	45,9	116
1.917	121,68	44,42	66,55	153
1.918	182,88	53,1	116,52	266
1.919	181,88	112,1	112,27	313
1.920	288,88	157,09	165,38	619
1.921	183,27	60,62	71,47	265
1.922	220,32	108,31	97,36	430
1.923	293,68	129,92	106,15	576
1.924	185,19	85		523
1.925	202,89	98,86		614,7
1.926	186,46	86,46	64,05	814,55
1.927		56,01	42,67	459,25
1.928		51,43		424,7
1.929		49,8		433
1.930		42,01		367
1.931		39,98		343,9
1.932		38,51		371,6
1.933		41,57		304,75
1.934		48,29		265,65
1.935		45,41		285,95
1.936		39,02		399,55
1.937				397
1.938				316
(1) En pesetas por unidad de 100 Kgs. con envase.				
(2) En centavos por galón con envase.				
(3) En chelines por quintal inglés con envase				
(4) En francos por unidad de 100 Kgs. sin envase (media de los mercados de Dax y Burdeos)				
(*) Los precios de 1923 se refieren a los meses de enero a junio.				
Fuente: Savannah Weekly Naval Stores Review; Memorias LURE., R. Sargos (1949).				

APENDICE 13 COTIZACIONES MEDIAS DE LA COLOFONIA EN EL MERCADO DE SAVANNAH (*)												
	WW	WG	N	M	K	I	H	G	F	E	D	AC
1906-1907	6,088	6,827	5,591	5,211	5,016	4,597	4,492	4,325	4,276	4,209	4,11	4,025
1907-1908	6,171	6,045	5,803	5,429	5,107	4,217	4,434	3,832	3,832	3,66	3,539	3,422
1908-1909	6,108	6,013	5,742	5,274	5,697	4,005	4,634	3,23	3,198	3,077	2,976	2,883
1909-1910	6,52	6,237	5,984	5,738	5,477	4,747	4,539	4,417	4,328	4,196	4,037	3,882
1910-1911	7,323	7,29	7,212	7,063	6,88	6,699	6,627	6,58	6,495	6,47	6,421	6,288
1911-1912	7,465	7,364	7,085	6,986	6,904	6,788	6,754	6,729	6,729	6,593	6,417	6,224
1912-1913	7,527	7,325	7,085	6,69	6,282	5,97	5,886	5,868	5,82	5,743	5,668	5,449
1913-1914	6,418	6,201	5,702	4,924	4,349	4,035	5,977	3,916	3,912	3,883	3,881	3,79
1914-1915	6,027	5,914	5,492	4,374	3,904	3,52	3,449	3,421	3,387	3,362	3,333	3,28
1915-1916	6,217	6,014	5,36	5,227	4,71	4,498	4,411	4,387	4,343	4,275	4,247	4,224
1916-1917	6,683	6,461	6,397	6,264	6,204	6,169	6,129	6,082	6,026	5,978	5,86	5,922
1917-1918	7,584	7,419	7,176	6,708	6,485	6,21	6,198	6,16	6,142	6,132	6,13	6,125
1918-1919	15,178	14,927	14,798	14,624	14,275	13,114	12,92	12,868	12,803	12,744	12,689	12,637
1919-1920	20,808	20,138	19,583	19,068	18,516	17,757	17,243	17,109	17,008	16,921	16,89	16,575
1920-1921	10,1	9,97	9,84	9,72	9,62	9,5	9,47	9,46	9,46	9,44	9,42	9,05
1921-1922	5,95	5,59	5,13	4,89	4,55	4,32	4,28	4,22	4,2	4,15	4,1	4,02
1922-1923	6,64	5,8	5,52	5,28	5,17	5,09	5,09	5,08	5,07	5,04	5,02	

(*) Dólares por barrica de 280 libras con envase.

Fuente: Savannah Weekly Naval Stores Review; Memorias LUPE.

APENDICE 14		
EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE ESENCIA DE TREMENTINA		
Y COLOFONIA, 1907-1935 (kgs.)		
	ESENCIA DE	
	TREMENTINA	COLOFONIA
1907	2.963.500	7.922.100
1908	3.694.200	8.139.600
1909	3.757.400	6.839.100
1910	3.819.800	10.240.900
1911	3.676.800	8.948.600
1912	3.282.700	11.417.600
1913	4.341.400	8.395.500
1914	3.436.500	8.689.700
1915	3.010.100	13.355.900
1916	3.735.000	10.829.600
1917	4.115.400	10.819.900
1918	2.328.400	6.311.700
1919	4.591.200	13.850.400
1920	3.081.900	12.725.800
1921	4.999.400	10.257.800
1922	4.235.500	11.049.900
1923	2.728.500	9.564.000
1924	4.176.800	13.539.200
1925	5.274.300	12.351.400
1926	4.470.600	14.716.400
1927	6.375.900	12.517.700
1928	5.857.300	16.233.400
1929	7.287.400	15.144.200
1930	8.803.300	19.732.400
1931	8.214.100	20.051.000
1932	6.217.700	15.003.200
1933	5.928.700	14.153.900
1934	7.701.000	23.307.300
1935	8.286.200	20.069.700

Fuente: Estadísticas de Comercio Exterior.

ABREVIATURAS

ASTMAOT, Archivo del Servicio Territorial de Medio Ambiente y Ordenación del Territorio (Segovia).
IRRSA, Industrial Resinera Ruth Sociedad Anónima.
LURE, La Unión Resinera Española.
RMM, Registro Mercantil de Madrid.

BIBLIOGRAFIA CITADA

Aldcroft, D.H. (1985), De Versalles a Wall Street, 1919-1929, Barcelona.

Anónimo (1910), "Laboratorio de resinas en la Universidad de Burdeos", en Revista de Montes, vol. 792, pp. 33-41.

Anónimo (1915), "Importancia económica de la industria resinera en España", en Revista de Montes, Vol. 911, pp. 3-11.

Anónimo (1930), "Los olivaderos, los fabricantes de jabón y la industria resinera", en Montes e Industrias, nº 1, pp. 15-16.

Carreras, A. X. Tafunell (1993), "La gran empresa en España (1917-1974)", en Revista de Historia Industrial, nº 3, pp. 127-175.

Chandler, A.D. (1988), La mano visible. La revolución en la dirección de la empresa norteamericana, Madrid.

Diplomatic and Consular Reports, Annual Series, Londres (1898-1913).

Disposiciones oficiales dictadas sobre el Consorcio Resinero (1929), Madrid.

Eguidazu, F. (1979), "La crisis de la peseta y la caída de la Dictadura", en Cuadernos Económicos de I.C.E., 10, pp. 299-351.

Estadísticas del Comercio Exterior de España (1907-1935), Madrid.

Fontana, J., y J. Nadal (1980), "España 1914-1970", en C. Cipolla (ed.), Historia Económica de Europa (6). Economías contemporáneas, Barcelona, pp. 95-163.

Hernández Marco, J.L. (en prensa), "La oferta automovilística en España antes del 'Seat 600': 1906-1957"

La Unión Resinera Española. Memorias ejercicios 1898-1934, Bilbao.

Lacoste, J. (1943), Marché et commerce des produits résineux du XV siècle à 1939, Burdeos.

Maluquer de Motes, J. (1987), "De la crisis colonial a la guerra europea: veinte años de economía española", en J. Nadal, A. Carreras, C. Sudrià (comp.), La economía española en el siglo XX. Una perspectiva histórica, Barcelona, pp. 62-104.

Martínez Méndez, P. (1983), "Nuevos datos sobre la evolución de la peseta entre 1900 y 1936", en G. Anes, L.A. Rojo y P. Tedde (eds.), Historia económica y pensamiento social, Madrid, pp. 561-610.

Meyer-Thurrow, G. (1982), "The industrialization of Invention: A Case Study from the German Chemical Industry", en Isis, 73, pp. 363-81.

Palafox, J. (1991), Atraso económico y democracia. La Segunda República y la economía española, 1892-1936, Barcelona.

Rodríguez, C. (1908), En advertencia debida y defensa obligada. Resumen de mi gestión en "La Unión Resinera Española", Madrid.

Rodríguez Saiz, L. (1979), "La política de transporte en la Dictadura de Primo de Rivera", en Cuadernos Económicos de I.C.E., 10, pp. 443-462.

Sargos, R. (1949), Contribution a l'histoire du boisement des Landes de Gascogne, Budeos.

Stokes, R.G. (1994), Opting for oil. The political economy of technological change in the West German chemical industry, 1945-1961, Cambridge University Press, Cambridge.

Uriarte Ayo, R. (1995a), "La industria resinera española y el mercado internacional. Segunda mitad del siglo XIX", en Siglo XIX. Cuadernos de Historia, nº 13, septiembre-diciembre, pp. 65-81.

Uriarte Ayo, R. (1995b), "La industrialización del bosque en la España interior: producción y cambio técnico en la industria resinera (1860-1914)", en Revista de Historia Económica, nº 3, otoño, pp. 509-551.

Vezès, M., G. Dupont (1924), Résines et térébentines. Les industries dérivées, Paris.