

Diciembre 2000

Documento de Trabajo

2005

**LA UNIÓN RESINERA ESPAÑOLA
(1936-1986)**

Rafael Uriarte Ayo (*)

(*) Universidad del País Vasco

FUNDACIÓN EMPRESA PÚBLICA
Programa de Historia Económica
C/ Quintana 2, 3ª planta, 2ª puerta - 28008 Madrid.
Tfo.: (91) 5488354; Fax: (91) 5488359
programa.historia@funep.es

ISBN:
Precio: 1.000 pesetas

INDICE

I.- INTRODUCCION.....	3
II.- EL PRIMER FRANQUISMO: INTERVENCIONISMO Y MERCADO NACIONAL (1936-1949).....	5
III.-LOS AÑOS CINCUENTA: CAMBIO NORMATIVO Y COMPETENCIA INTERNA.....	39
IV.- LOS AÑOS 1960-1973: EXPANSION ECONOMICA Y CRISIS DE LA INDUSTRIA RESINERA.....	51
V.- CRISIS ECONOMICA Y REORIENTACION PRODUCTIVA (1974-1986)	67
VI.- EPILOGO.....	84
Bibliografía	87
Apéndices.....	89

I.- INTRODUCCION.

El desarrollo de la moderna industria forestal, vinculada a distintos aprovechamientos e integrada en el complejo proceso de cambio económico que ha transformado el mundo rural contemporáneo, ha dado lugar a la aparición de empresas y alternativas de empleo cuyo conocimiento requiere un importante esfuerzo de estudio e investigación. De hecho, la industrialización del espacio forestal constituye uno de los aspectos que la historia económica está analizando con creciente interés.

Como es sabido, **La Unión Resinera Española (LURE)**, empresa originariamente vinculada al procesado de resinas naturales y a la explotación maderera, ha desempeñado un papel central en la modernización del espacio forestal en la España contemporánea¹. Tras haber analizado el período comprendido desde la fundación de la empresa (1898) hasta el estallido de la Guerra Civil (Documento de Trabajo 9610), el texto que ahora presentamos pretende prolongar la investigación hasta la segunda mitad de los ochenta, momento en el que **LURE** experimentó una importante reconversión, coincidiendo con el definitivo declive de la industria resinera española.

Siguiendo la línea de trabajo desarrollada en el Documento anterior, el trabajo quedaría estructurado en cuatro apartados básicos, cuya cronología responde tanto a la propia dinámica de la empresa, a la de los

¹ Ver en especial, R. Uriarte Ayo (1995, 1996 y 1998).

sectores en los que se ha centrado su actividad, como ⁵
a los esquemas habituales en el análisis de la
economía española contemporánea. No quisiera concluir
esta breve introducción sin hacer constar de nuevo mi
gratitud hacia Felipe Blanco, quien con enorme
paciencia y disposición ha sabido orientarme en el
manejo de la contabilidad y los balances de la
empresa.

II.- El primer franquismo: intervencionismo y mercado nacional (1936-1949).

El impacto de la Guerra Civil sobre **LURE** no puede ser estimado con exactitud. La incidencia, en todo caso, fue necesariamente desigual, dada la extensión de su patrimonio, el elevado número de establecimientos que integraban la empresa y su dispersión geográfica. Las oficinas centrales ubicadas en Madrid, junto con dos de las factorías existentes en Cuenca estuvieron hasta muy avanzada la contienda en zona republicana, siendo incautadas por el Ministerio de Industria y Comercio. Otras fábricas, como la de Navas del Marqués (Avila) se mantuvieron durante largo tiempo en la línea del frente, lo cual planteó todo tipo de dificultades. Por su parte, el grupo de fábricas ubicadas en las zonas "liberadas", aunque se improvisó una Dirección interina, careció de la necesaria coordinación en sus actividades. A pesar de las lógicas dificultades impuestas por la guerra, lo cierto es que la actividad industrial nunca llegó a detenerse y la producción de resinas, núcleo principal de la empresa, alcanzó su nivel más bajo en 1938, y se recuperó con rapidez a partir de entonces (gráfico 2).

Una vez concluida la Guerra Civil, **LURE**, al igual que el conjunto de la industria española, tuvo que adecuar su estrategia a las nuevas condiciones impuestas por la dictadura. Aunque, como veremos, la empresa participó muy directamente en la elaboración

7
del complejo entramado normativo que regulará la producción resinera durante los años cuarenta, el intervencionismo del estado y el aislamiento económico del nuevo régimen, estrecharon considerablemente su margen de actuación. Ello no impidió, sin embargo, que la dirección de la empresa planteara un nuevo y ambicioso plan de reestructuración interna y expansión de sus actividades. De hecho, buena parte de los logros alcanzados en esta primera etapa no fueron ajenos a la posición privilegiada que la empresa mantuvo en el aparato administrativo del nuevo régimen.

Como sabemos, tanto durante la Dictadura de Primo de Rivera, como, posteriormente, durante la República, hubo diversos intentos por parte de la administración y de los industriales por ordenar de algún modo el sector, con un destacado protagonismo de la dirección de **LURE**². Una vez concluida la Guerra Civil, el nuevo régimen trató de llevar a cabo una reforma integral de la industria y de la normativa que lo regulaba. Los objetivos perseguidos y los medios utilizados, como no podía ser de otro modo, respondían a los criterios que dominaron la política industrial del primer franquismo, con la autarquía y el intervencionismo como ejes fundamentales. Existía, no obstante, una problemática de fondo, con situaciones y conflictos básicos que, con distinta intensidad, ya se habían planteado con claridad en las décadas anteriores. El enfrentamiento

² *Ibíd.*

fundamental, sin que ello signifique desconocer otro tipo de contradicciones, seguía teniendo como protagonistas a industriales, por un lado, y entidades públicas propietarias, principalmente ayuntamientos, por otro. Aunque grandes empresas, como es el caso de **LURE**, disponían de un patrimonio propio de considerable importancia, los montes públicos podían representar dos terceras partes del total explotado³, lo cual otorgaba un carácter estratégico al patrimonio público y, en consecuencia, a la propia administración⁴.

Tal como se recogerá en la ley que tratará de regular el sector a partir de 1945, el objetivo perseguido por el nuevo estado, dentro del proyecto de la "gran comunidad nacional sindicalista", no será otro que llevar a cabo una completa ordenación de la industria resinera, eliminando los mecanismos básicos de mercado y centralizando las decisiones en distintos organismos creados al efecto.

La redacción de esta nueva ley fue encomendada en 1939 al **Grupo de Resinas del Sindicato Vertical de Industrias Químicas**. Aunque en el citado **Grupo** existía representación de los industriales resineros y de los propietarios de montes resinables, aquellos habían logrado una posición claramente hegemónica. De hecho, el Director de **LURE** ostentaba la jefatura del

³ J. Bermejo Artiaga (1976), p. 206.

⁴ El desarrollo normativo que aquí se analiza lo he planteado con anterioridad en R. Uriarte Ayo (1999), pp. 771-777.

Grupo, cuatro vocales representaban a los municipios propietarios de pinares y los restantes miembros, hasta completar un total de quince, "eran fabricantes de resinas, o estaban estrechamente ligados a ellos"⁵. De este modo, tal como denunciaron municipios y entidades propietarias de monte, el proyecto resultante va a responder a intereses de carácter eminentemente industrial.

En noviembre de 1940 fue aprobado el texto inicial, "presentado por el Director de la mencionada Empresa (**LURE**) y rechazado por la Administración Forestal, ya que ésta entendía que en él resultaban más perjudicados que nunca el propio Estado y las haciendas municipales de los pueblos afectados"⁶. Posteriormente, sería presentado al Ministerio de Industria y Comercio, donde sufriría diversas modificaciones y un largo período de espera hasta que, una vez aprobado por el Consejo de Ministros, fuera remitido como proyecto de ley a las Cortes en noviembre de 1943⁷. Su contenido, a pesar de haber sufrido no pocas modificaciones, a juicio de los intereses forestales, seguía siendo "En su esencia idéntico al que en el año 1940 fue presentado en el Sindicato Nacional de Industrias Químicas -Sección Resinas- por el Jefe de dicha Sección (al propio tiempo Director Gerente de una importantísima empresa resinera), y que fue combatido por los Vocales

⁵ A. Requera Antón, J. Herrero Garrido (1944), p. 37.

⁶ A. Requera Antón, J. Herrero Garrido (1944), p. 38.

10

representantes de propietarios de montes y rechazado después por la Dirección General del Ramo"⁸.

La frontal oposición de los municipios propietarios de montes resinables, dio lugar a la presentación de textos alternativos e innumerables enmiendas a un proyecto que se consideró "francamente orientado a favor de los fabricantes en perjuicio de los propietarios forestales"⁹. Aunque existían muchos aspectos en litigio, el tema central que demoró la aprobación de la ley e impidió el acuerdo fue establecer un mecanismo aceptable por ambas partes para el reparto del importe de las ventas entre fabricantes y propietarios de monte, asignando a cada una la cuota proporcional a las obligaciones que, según la ley, debía asumir, y a la aportación que realizaba al ciclo completo de la industria. Las dificultades para alcanzar un texto consensuado, obligaron a crear una Comisión específica en la Delegación Nacional de Sindicatos. La citada Comisión, sin embargo, no fue capaz de llegar a ningún acuerdo, de manera que la ley sería finalmente aprobada por las Cortes y sancionada por el Jefe del Estado con fecha de 17 de marzo de 1945, sin llegar a definir los porcentajes que corresponderían a industriales y propietarios de monte¹⁰. Con

⁷ Sería publicado por el Boletín Oficial de las Cortes, nº 30, del 20 de diciembre de 1943.

⁸ A. Requera Antón, J. Herrero Garrido (1944), p. 27. La empresa a la que se referían, obviamente, era LURE.

⁹ A. Requera Antón, J. Herrero Garrido (1944), p. 27.

¹⁰ En su artículo 29 la ley establecía que "El reparto del precio base entre montes y fábricas se efectuará dentro de cada comarca, teniendo en cuenta las características económicas del monte medio y

11

posterioridad, aunque de manera provisional, una Orden de 22 de septiembre de 1945 estableció una distribución que asignaba, sobre los precios base fijados, el 26,5% para los fabricantes y el 73,5% para los propietarios de montes¹¹. La misma Orden incluía el sistema que en el futuro debía aplicarse para el reparto de ganancias, una vez que una comisión estableciera "el costo real de producción en factorías de diversas características para establecer el costo atribuible a la fábrica tipo"¹².

En lo sustancial, la nueva estructura industrial diseñada en la Ley de Ordenación de 1945 partía de la eliminación del régimen de subastas en la adjudicación de los aprovechamientos¹³, y planteaba "efectuar una racional distribución de fábricas, asignando a cada una de ellas una zona determinada de pinar, proporcionada a su capacidad de producción, reduciendo el número de las actualmente instaladas a lo que aconseje la lógica y rentable explotación"¹⁴. De este modo, los industriales, encuadrados en el **Sindicato Vertical de Industrias Químicas (Grupo de Resinas)**, llevarían a cabo la transformación de los productos "equitativamente distribuidos, sin

la fábrica media en aquélla, en la justa y debida proporción que se fijará por orden de la Presidencia de Gobierno a propuesta de la Junta Intersindical de resinas" (Aranzadi, 1945, p. 513).

¹¹ Aranzadi, 1945, p. 1.486

¹² *Ibíd.*

¹³ Con ello se pretendía evitar la contradicción surgida debido a la existencia de precios tasados para los productos elaborados y libre contratación para la miera, materia prima inicial de la industria.

¹⁴ Aranzadi (1945), p. 508.

establecer competencias ruinosas y evitando en lo posible el que se exporten nuestras primeras materias y nos sean luego devueltas en artículos manufacturados"¹⁵.

El sector, en su conjunto, quedaría estructurado en tres fases diferenciadas: forestal, industrial y comercial. La fase forestal, en la que estarían implicados los propietarios de montes resinables, tanto públicos como privados, comprendía "la ordenación dasonómica y la explotación forestal de los montes resineros, desde los trabajos preparatorios hasta el ingreso de la miera en la fábrica". La fase industrial, con la intervención de todas las empresas y fábricas de destilación ("sin distinción de su clase ni de régimen de propiedad"), sería "el período comprendido desde la entrada de las mieras en fábrica hasta terminar el proceso de la elaboración de los productos que se derivan inmediatamente de la destilación". Por último, la fase comercial, gestionada por una oficina de ventas con la denominación de **Comercial de Resinas**, incluiría "Las funciones de distribución, comercio y cuanto a ellas concierne".

A pesar de la entrada en vigor de la Ley, su desarrollo quedó supeditado a la posterior aprobación de un **Plan Nacional de Resinas**, donde se fijarían las comarcas y zonas de resinación, determinando, asimismo, "qué fábricas de las existentes actualmente

¹⁵ Aranzadi (1945), p. 508.

deben asignarse a cada zona, cuales deberán clausurarse, así como las que proceda ampliar, modificar o instalar de nueva planta"¹⁶. En definitiva, el futuro del sector, su distribución territorial, así como las expectativas concretas de cada empresa, dependerían de los criterios y voluntades recogidos en un **Plan Nacional de Resinas** cuya elaboración se enfrentará nuevamente a obstáculos insalvables.

Por otra parte, en el largo período de gestación de la ley, la industria resinera se vio forzada a desenvolverse en un marco normativo permanentemente modificado y con criterios cambiantes. Concluida la Guerra Civil, una Orden del Ministerio de Agricultura de 24 de enero de 1940 convocó con carácter de urgencia la celebración de nuevas subastas de resinas en **MUP**, poniendo fin a las prórrogas anuales que, debido a las circunstancias de la guerra, habían imperado durante 1938 y 1939. De acuerdo con la citada Orden, la duración de los contratos se fijó en un año y, en aquellos casos en los que las subastas quedasen desiertas, la administración procedería a la adjudicación forzosa al propietario de la destilería "mejor comunicada con el monte"¹⁷.

El régimen de subastas abría nuevamente la posibilidad, siempre temida por los fabricantes, de que la competencia provocara el encarecimiento de la

¹⁶ Aranzadi (1945), p. 510.

¹⁷ Aranzadi (1940), p. 111.

materia prima base de la industria¹⁸. La presión ejercida por los industriales con objeto de impedir el restablecimiento de las subastas, dio por resultado una nueva Orden del Ministerio de Agricultura de 24 de noviembre de 1941 por la que se suspendió la celebración de las subastas anunciadas para 1942, imponiéndose la prórroga de los contratos de resinación vigentes, así como de las adjudicaciones forzosas¹⁹.

En 1943, el inicio de la campaña se tuvo que retrasar por la demora en la aprobación de la normativa que debía regir en el acceso a los montes de utilidad pública. Los encontrados intereses que en repetidas ocasiones habían frustrado el consenso entre las partes implicadas volvían a ponerse de manifiesto. Por un lado, los industriales rechazaban el régimen de subastas "por considerar improcedente la pública licitación de la materia prima de productos sujetos a tasa". Las entidades propietarias, por su parte, "trataron de asegurar una alta retribución, mediante las adjudicaciones en competencia"²⁰. Finalmente, a instancia de la **Junta Superior de Precios**, una Orden de la Presidencia del Gobierno de 15 de marzo de 1943²¹ resolvió que el

¹⁸ "La celebración de subastas representaba el peligro de perturbar extraordinariamente el acoplamiento de las explotaciones y de que los fabricantes, acuciados por los precios puramente circunstanciales de los productos resinosos, emprendieran una carrera desenfrenada en los tipos de remate" (Memoria LURE 1940, p. 3).

¹⁹ Aranzadi, 1941, p. 1553.

²⁰ Memoria LURE 1943, p. 3.

Ministerio de Agricultura debía proceder a la tramitación de las correspondientes subastas, limitando a un año la duración de los disfrutes y reservando el acceso a los que acreditaran su condición de industriales de productos resinosos²².

En estas circunstancias, una nueva Orden del 5 de noviembre de 1943 dispuso que se tramitasen con urgencia nuevas subastas para el período quinquenal 1944-1948, lo cual provocó una inmediata reacción de los industriales. Ciertamente, las constantes modificaciones normativas, la falta de criterio y las repetidas muestras de improvisación, "había creado para los industriales resineros una situación verdaderamente caótica"²³. Los empresarios se quejaban por "El absurdo de que las mieras no estuviesen sujetas a las normas generales de distribución y tasa que regulan hoy la de todas las necesarias para la producción nacional, y de que el precio definitivo quedase al arbitrio de la Administración forestal, por aplicación de las disposiciones de revisión que hacían posible un alza, precisamente a favor de la propiedad del monte, colocan al industrial en tal situación de incertidumbre, que era punto menos que

²¹ Aranzadi, 1943, p. 335.

²² En la práctica, la situación no cambió sustancialmente: "Lo avanzado de la fecha de promulgación de la referida Orden y la circunstancia de estarse trabajando la casi totalidad de los montes por los anteriores rematantes, en virtud de normas provisionales dictadas por el Ministerio de Agricultura, dio lugar a que, en general, cada industrial se concentrase a acudir a las subastas de los mismos montes que venía explotando, de tal modo que las adjudicaciones se resolvieron sin grandes competencias y a precios sensiblemente iguales a los de tasación" (Memoria LURE 1943, p. 3).

²³ Memoria LURE 1944, p. 3.

imposible el sostenimiento de las explotaciones"²⁴.

Las quejas de los industriales dieron como resultado la promulgación el 11 de enero de 1944 de una nueva Orden que modificando la anterior de 5 de noviembre de 1943, establecía subastas referidas tan sólo al año forestal 1943-1944, fijando el precio de tasación el del año 1941²⁵. A pesar de que se evitaba el riesgo de unas subastas por cinco años, se consideró que las condiciones "continuaban siendo extraordinariamente lesivas, por lo que la casi totalidad de los industriales resineros se abstuvieron de acudir a las licitaciones, quedando desiertas las celebradas, con muy pocas excepciones"²⁶. Esta circunstancia forzó a la administración (Orden de 25 de febrero de 1944) a obligar a rematantes y adjudicatarios forzosos a continuar con la resinación de los montes a su cargo durante la campaña de 1944²⁷. De acuerdo con el criterio de **LURE**, "la realidad ha demostrado que los gastos del industrial han continuado siendo cicateramente considerados y las valoraciones de coste, para determinar el valor de la renta, únicamente admitidas en parte, hasta el punto de que las rentas señaladas exceden, en general, extraordinariamente del importe que legalmente

²⁴ Memoria LURE 1944, p. 4.

²⁵ Aranzadi, 1944, p. 78.

²⁶ Memoria LURE 1944, p. 4.

²⁷ Aranzadi, 1944, p. 304.

17
pudieron suponer"²⁸. En 1945, como se ha dicho, una vez que entró en vigor la **Ley de Ordenación de la Industria Resinera**, las subastas fueron de nuevo suprimidas, tratando de evitar una "competencia ruinosa" entre los fabricantes.

En cuanto a la comercialización, a partir de la Orden de 30 de octubre de 1939, la distribución y venta de productos resinosos, tanto en el mercado interior como en el exterior, quedó intervenida por la rama de **Resinas, Colofonias y Derivados** de la **Comisión Reguladora de Industrias Químicas**, la cual había sustituido a la **Central de Resinas Españolas** constituida el 28 de junio de 1935²⁹. El Reglamento de la primitiva **Central**, no obstante, continuará siendo la base para el funcionamiento del nuevo organismo regulador. En 1941 la institución pasará a denominarse **Servicio Sindical de Resinas y Derivados**, integrándose en el **Sindicato Nacional de Industrias Químicas**. En 1943 se declaró la disolución del **Servicio Sindical de Resinas y Derivados**, y a partir de ese momento la distribución y venta de aguarrás y colofonia en el mercado nacional pasó al grupo de resinas del **Sindicato Vertical de Industrias Químicas**. La exportación, sin embargo, así como distintas funciones administrativas anteriormente ejercidas por el **Servicio Sindical**, no fueron asumidas por el **Sindicato**. Por ello, los industriales, "en previsión de esta contingencia que

²⁸ Memoria LURE 1944, p. 4.

de antemano venía anunciándose"³⁰, decidieron agruparse para constituir la **Sociedad Española de Resinas, Compañía Anónima (SERCA)**, integrando el 98% de la producción nacional. La sociedad, dotada de un capital de diez millones de pesetas, suscritas proporcionalmente por los todos los fabricantes, tenía como finalidad asumir "las funciones administrativas comerciales, la distribución de productos en almacenes y la contratación de ventas para el mercado exterior"³¹.

Junto con la intervención administrativa en la distribución y venta de productos resinosos se impuso el criterio general de fomentar el consumo nacional en detrimento de las exportaciones. Al estallar la Guerra Civil, España exportaba en torno al 50% de la producción de colofonia y el 60% de la de aguarrás³². Tras una década en la que el nuevo régimen se empeñó en impulsar el consumo interno, sustituyendo importaciones básicas, el mercado interior seguía sin poder absorber más del 65% de la producción de colofonia y aguarrás³³. De este modo, el incremento de las ventas en el interior responderá más bien a criterios políticos que a "necesidades efectivas de consumo ni a elaboraciones de verdadero interés para

²⁹ R. Uriarte Ayo (1996), pp. 98-99.

³⁰ Memoria LURE 1943, p. 6.

³¹ Memoria LURE 1943, p. 6.

³² P. Rifé (1945), p. 140.

³³ M.P. Rifé Lamprecht (1949), p. 30.

la producción”³⁴.

En todo caso, fue necesario reorientar las ventas y adaptar la política comercial de la empresa a la normativa vigente³⁵. Tanto la colofonia como el aguarrás, con precios intervenidos y en una situación de escasez general de materias primas, fueron utilizados para consumos industriales que necesariamente debieron ser abandonados posteriormente, con la normalización de los mercados³⁶. Por otro lado, desde el punto de vista empresarial, la atención preferente al mercado interior impuesta por los organismos estatales, implicaba sacrificar márgenes de ganancia, lesionando los intereses industriales, “ya que mientras los precios de exportación son cada vez más remuneradores, los destinados al mercado interior viene obligado a venderlos a un precio oficial que no responde, en modo alguno, al costo de producción”³⁷.

³⁴ Memoria LURE 1941, p. 8.

³⁵ “El mercado nacional ha alcanzado cifras de consumo excepcional que han impuesto, como consecuencia obligada, juntamente con las dificultades de todo orden que se oponían al desarrollo normal de las ventas, la reducción de las exportaciones que han estado muy limitadas, ultimándose algunas, especialmente con Italia.

Las cotizaciones americanas de aguarrás y colofonias acusa una gran depresión al propio tiempo que se señalan grandes contingentes de productos disponibles. No obstante, al amparo de la actual situación de la producción española protegida por las dificultades de la industria forestal francesa y por las de los consumidores para proveerse de los productos americanos, la cotización internacional de nuestros productos alcanza precios remuneradores”(Memoria LURE 1940, p. 5).

³⁶ “El régimen de intervención y determinación de precios a que hemos estado sometidos en España ha mantenido a los resinosos tan bajos que se utilizaban casi sin limitación y como carga. El aguarrás, y debido a la escasez de carburantes, era empleado en determinadas proporciones en los motores de explosión. A medida que la normalidad se ha ido restableciendo se han hecho innecesarias estas irregularidades” (L. Galdós García, 1961, p. 9).

³⁷ Memoria LURE 1941, p. 9.

Todo ello, a pesar de que existía una demanda internacional importante, pues "Los mercados exteriores, especialmente Italia y Suiza, se interesan grandemente en la adquisición de nuestros productos, si bien, por las razones señaladas, las operaciones son muy limitadas"³⁸. De hecho, en 1942 se daba cuenta de los esfuerzos por llegar a acuerdos internacionales con objeto de evitar la competencia entre los productores³⁹.

La situación pudo experimentar un cierto cambio tras la creación de **SERCA** en 1943. La unión lograda en torno a la nueva sociedad hizo posible negociar con el **Sindicato Vertical** el volumen de la producción destinado al mercado nacional y lo reservado para la exportación, lo cual era particularmente significativo teniendo en cuenta el diferencial de precios existente con respecto a los oficiales que regían en el mercado interior. También se conseguía mejorar la distribución interna, haciendo un uso más eficiente de los distintos almacenes, depósitos, medios de transporte e infraestructuras disponibles⁴⁰.

³⁸ *Ibíd.*

³⁹ "Durante el Ejercicio se han iniciado importantísimas gestiones encaminadas a establecer una inteligencia internacional que evite la competencia en el mercado extranjero y aun cuando estas gestiones no han pasado de ser una iniciación debido a las circunstancias actuales que crean una situación de anormalidad y régimen de excepción, se confía fundamentalmente en que llegada la paz las operaciones de exportación se deslizarán en un plan de armonía que evite por completo las luchas de competencia" (Memoria LURE 1942, p. 6).

⁴⁰ "La Compañía SERCA, al agrupar a su disposición la casi totalidad de la producción española, ha hecho posible, en primer término, llegar a una inteligencia con el Sindicato Vertical de Industrias Químicas en cuanto al volumen de la producción que ha de destinarse al consumo nacional y establecer una reserva para las ventas de exportación que no hubieran podido lograrse en modo alguno por los productores aislados, así como permite un mejor acoplamiento de la distribución en el mercado interior

SERCA iba a asumir las funciones propias de la distribución, pretendiendo retener los beneficios comerciales que de ello se derivaban⁴¹. En 1944 **SERCA** continuó manteniendo el control sobre las ventas en el mercado interior, aunque siempre "con arreglo a las órdenes del Sindicato Vertical de Industrias Químicas"⁴². En 1944 el régimen de ventas no sufrió modificaciones, de manera que "todas las operaciones se han realizado, para la distribución de productos en el mercado interior, a través de la Sociedad Española de Resinas, Compañía Anónima (S.E.R.C.A.), y con arreglo a las órdenes del Sindicato Vertical de Industrias Químicas, observándose en este mercado un retraimiento del consumo de colofonias, persistiendo la gran demanda de aguarrás"⁴³.

Mientras las posibilidades del mercado interior, al margen de la evolución de los consumos, seguían estando limitadas por la persistencia de los precios

para servir a cada centro consumidor precisamente desde las destilerías económicamente mejor comunicadas, con la consiguiente reducción y ahorro de transporte tan necesario en las actuales circunstancias, se facilita la entrega de productos en depósitos en pequeñas cantidades, para suministrar exactamente los cupos que por el Sindicato se señalan, y la utilización de los almacenes en Pasajes, Barcelona, Valencia, Utiel, Granada y Gijón, permite aprovechar los elementos de transporte en cualquier momento en que se dispone de ellos y utilizar las cisternas para el transporte de aguarrás de que dicha Sociedad disfruta, ejerciendo en suma todas las funciones propias de almacenistas con lo que SERCA persigue el beneficio que con tal carácter le corresponde como intermediaria en la distribución a percibir el beneficio comercial que señalan para esta clase de productos las disposiciones en vigor" (Memoria LURE 1943, pp. 6-7).

⁴¹ Sin embargo, "la Sociedad se ha visto privada de este lucro en virtud de disposiciones de la Secretaría General Técnica del Ministerio de Industria y Comercio, proponiéndose dicha Compañía iniciar los recursos que procedan para defender los derechos de que se considera asistida" (Memoria LURE 1943, p. 7).

⁴² Memoria LURE 1944, p. 6.

⁴³ Ibíd.

de tasa, el mercado internacional se comportaba muy condicionado por el desarrollo de la II Guerra Mundial. Por un lado, el conflicto había eliminado del mercado a los productos americanos y franceses, lo cual, desde el punto de vista de la industria española, implicaba deshacerse de los principales competidores internacionales⁴⁴. Por otro, las dificultades de transporte llegaron a paralizar los envíos, "si bien interesa hacer constar que ello no ha supuesto quebranto alguno económico a la Sociedad por cuanto todas las operaciones habían sido realizadas previo pago, unas veces anticipado y otras contra entrega de mercancía en España"⁴⁵.

A nivel normativo, la situación cambiaría de nuevo en la campaña de 1945, con la aplicación de la **Ley de Ordenación de la Industria Resinera**. A partir de entonces, tal como se preveía en el Título IV de la citada Ley, la "fase comercial" del proceso se llevaría a cabo a través de una oficina de ventas denominada **Comercial de Resinas**. La **Comercial**, con amplias atribuciones y dotada de "plena autonomía y personalidad de entidad jurídica privada", permitió una mejora de las ventas, aspecto decisivo en un sector que, dadas las rigideces existentes en el mercado interior, debía recuperar su presencia en los

⁴⁴ Los datos de la industria americana eran especialmente relevantes: "la realidad tangible de la gran disminución de la producción norteamericana, simultánea con una enorme elevación del consumo interior, que ha dado lugar a la total absorción de los formidables stocks de aguarrás y a que la producción de dicho país sea deficitaria para el abastecimiento nacional, hasta el punto de haber sido prohibida la exportación de resinosos, con lo que queda, por ahora, eliminada Norteamérica de la competición en el mercado internacional" (Memoria LURE 1944, pp. 6-7).

⁴⁵ Memoria LURE 1944, p. 7.

mercados internacionales⁴⁶.

Las limitaciones de todo tipo existentes en la España de la posguerra no impidieron que **LURE** llevase a cabo durante la década de los cuarenta un nuevo y ambicioso plan de reestructuración. En el ejercicio de 1941 se adoptaron importantes decisiones que afectaban a la estructura financiera de la empresa: el capital social se amplió hasta situarlo en 75 millones de pesetas, se decidió amortizar las obligaciones hipotecarias al portador existentes en circulación y cancelar los créditos hipotecarios concertados con diferentes entidades bancarias⁴⁷. Con ello se consideró que se cerraba una etapa histórica y se daba inicio a un nuevo ciclo, con renovadas perspectivas de expansión para la empresa⁴⁸.

La Guerra Civil, como hemos tenido ocasión de comprobar, afectó sensiblemente a una parte de las instalaciones fabriles pertenecientes a la Sociedad. Por otra parte, no hay que olvidar que los años que precedieron al conflicto, de 1928 en adelante, fueron particularmente difíciles, lo que impidió llevar a cabo las inversiones necesarias para un adecuado

⁴⁶ “ha permitido aprovechar todas las posibilidades existentes para la colocación del aguarrás y la colofonia en los mercados interior e internacional” (Memoria LURE 1946, p.5)

⁴⁷ Memoria LURE 1941, p. 3.

⁴⁸ “Se ha sorteado el momento difícil, y al liquidar este período, canceladas nuestras obligaciones y vencidos los apremios de los plazos fatales, se confirma que La Unión Resinera Española ha sabido salir indemne, disfruta de un crédito sólidamente establecido y puede, hoy, contemplar el porvenir con la serenidad que la proporciona su propia fuerza y una larga experiencia social” (Memoria LURE 1941, p. 7).

mantenimiento de las instalaciones⁴⁹.

Otra dificultad no menos importante se debía a la general escasez y carestía de medios de transporte. Como sabemos, anteriormente, durante los años veinte, la progresiva motorización del transporte por carretera y los avances en la infraestructura viaria permitieron una relocalización de la actividad productiva. Se redujo el número de factorías y se amplió la escala de actividad en aquellas que se mantuvieron⁵⁰. En este momento, fue necesario invertir el proceso, reabriendo algunas de las fábricas que fueron previamente clausuradas. Este fue el caso de La Adrada (Avila) que tuvo que ponerse nuevamente en actividad, a pesar de encontrarse en estado ruinoso debido a los años de abandono y a los efectos de la guerra⁵¹. Asimismo, fue acometida la reconstrucción de la fábrica de Teruel, destruida durante la guerra y se reformó la de Cuenca. En 1943 se procedió a la reapertura de la fábrica de Aguilafuerte (Segovia), "por razones de transportes y para consolidar la posición de la Sociedad en esta importantísima zona de pinares"⁵²

Por otra parte, también en el ejercicio de 1941,

⁴⁹ "La penuria de nuestros medios económicos en los años 1928 al 1935, limitó las reparaciones de nuestras instalaciones a las estrictamente indispensables para conservarlas en funcionamiento, pero, al cabo, estos arreglos fragmentarios y aislados acusan sus deficiencias y hacían sentir la necesidad de las adecuadas reparaciones que han sido acometidas con el mayor interés" (Memoria LURE 1942, p. 5).

⁵⁰ R. Uriarte Ayo (1996), pp. 74-75.

⁵¹ Memoria LURE 1942, p. 5.

se cerró una operación de compra de las tres fábricas pertenecientes al industrial Valentín Zapatero, (dos de ellas ubicadas en Soria -Almazán y Cabrejas del Pinar- y una en Cuenca), incorporando los cerca del millón de pinos vinculados a las citadas instalaciones, lo cual reforzó notablemente la posición de la sociedad en el conjunto del sector. En 1943, dentro de las renovadas aspiraciones expansivas, se dio un importante paso al hacerse con el control de la **Compañía de Productos Resinosos**, empresa constituida en Madrid en 16 de abril de 1923. Se trataba de la segunda empresa productora más importante de España, con una cuota de mercado del 12,5 % y fábricas en Cuenca, Chañe (Segovia), Arenas de San Pedro (Avila), Hellín y Villaverde del Guadalimar (Albacete) (estas dos últimas participadas en un 50%)⁵³. Para 1944 los nuevos establecimientos habían sido plenamente integrados en la estructura de la empresa, lo cual contribuyó a incrementar la producción y a reducir costes gracias, sobre todo, a una mejor distribución de los aprovechamientos asignados a cada instalación.

Al concluir la década de los cuarenta, tal como se recoge en el apéndice 1, **LURE** seguía manteniendo una posición claramente hegemónica en el sector. Estaba presente en nueve provincias y contaba con 24

⁵² Memoria LURE 1943, p. 4.

⁵³ “Todas las fábricas de la Compañía tienen un emplazamiento estratégico altamente conveniente por estar situadas en importantes zonas de pinares y la explotación total comprende 2.763.382 pinos con una producción en la campaña de 1943 de 5.664.699 kilogramos de miera y un rendimiento de 1.013.462 kilogramos de aguarrás y 3.805 784 kilogramos de colofonias” (Memoria LURE 1943, pp. 8-9).

fábricas de destilación, siete más de las que tenía en 1929⁵⁴. Ninguna de ellas hacía uso de la destilación a fuego directo, tecnología muy básica ampliamente difundida todavía en pequeñas fábricas de carácter artesanal. Salvo la fábrica de Mazarete que utilizaba la destilación al vacío, técnicamente más avanzada, el resto utilizaba el sistema de vapor⁵⁵. La capacidad y los niveles de producción son, por otra parte, claramente superiores a la media de las restantes empresas del sector. En concreto, de acuerdo con la información recogida en el mismo apéndice, la media del sector, omitiendo **LURE**, en cuanto a capacidad instalada se situaba en torno a las 1.070 Tm/año, frente a 1.880 Tm/año como media en las fábricas de **LURE**. En cuanto a la miera efectivamente destilada en la campaña de 1949, la media del sector, sin **LURE**, se sitúa sobre las 390 Tm. por fábrica, frente a las 830 Tm. de **LURE**. Finalmente, el conjunto de las instalaciones pertenecientes a **LURE** representaban en torno al 40 % de la capacidad productiva del sector y, con referencia al año 1949, destiló el 43 % de la miera tratada en dicha fecha, lo cual refleja con claridad el liderazgo de la empresa.

CUADRO 1

⁵⁴ Recordemos, no obstante, que en los años veinte, se había producido un cierto proceso de concentración propiciado por la mejora en los medios de transporte (R. Uriarte Ayo, 1988, pp. 103-104).

⁵⁵ Sobre las diferentes técnicas de destilación, ver R. Uriarte Ayo (1995), pp. 518-519.

LURE. FABRICAS DE DESTILACION DE RESINAS (1950)				
PROVINCIA	MUNICIPIO	CAPACIDAD DE PRODUCCION (Kg.)	MIERA DESTILADA EN 1949 (Kg.)	SISTEMA DE DESTILACION
Albacete	Hellín	1.039.500	659.748	Vapor
Avila	Arenas de San Pedro	1.270.000	962.802	Vapor
Avila	Arévalo	2.000.000	1.075.740	Vapor
Avila	La Adrada	1.230.000	735.733	Vapor
Avila	Las Navas del Marqués	3.200.000	1.108.522	Vapor
Burgos	Aranda de Duero	2.586.000	813.287	Vapor
Burgos	Oña	1.117.200	471.506	Vapor
Cuenca	Cuenca (3 fábricas)	6.160.000	1.594.979	Vapor
Cuenca	Almodovar del Pinar	1.120.000	622.262	Vapor
Cuenca	Cañizares	1.400.000	460.296	Vapor
Cuenca	Garabella	1.400.000	883.977	Vapor
Cuenca	El Pozuelo	210.000	191.663	
Granada	Formes	1.500.000	-	Vapor
Guadalajara	Mazarete	5.500.000	2.110.827	Vacío
Jaén	Cazorla	765.900	-	Vapor
Segovia	Aguilafuerte	2.416.000	2.077.292	Vapor
Segovia	Coca	4.350.000	1.202.548	Vapor
Segovia	Chañe	1.313.000	1.252.035	Vapor
Soria	Almazán (3 fábricas)	5.228.000	1.562.691	Vapor
Soria	Cabrejas del Pinar	1.415.000	503.743	Vapor

Fuente: AGA, Sec. Sindicatos, Leg. 254; Estadística Forestal de España (1949-1950), pp. 113-114.

La elaboración de productos transformados obligó también a invertir en nuevas instalaciones. Así, fueron ampliadas y mejoradas las instalaciones para la obtención de aceites de resina existentes en Coca (Segovia) y Almazán (Soria). En las fábricas de Cuenca y Navas del Marqués (Avila) se implantaron nuevos procesos para la elaboración de productos derivados y en Hospitalet (Barcelona) se adquirieron instalaciones para la producción de aceites de resina, " que tiene un gran interés, por cuanto los aceites que se obtienen en la factoría constituyen un avance técnico e industrial en esta fabricación de aceites de resina que, por sus múltiples aplicaciones, ha de contar con un vastísimo mercado de consumo"⁵⁶. Las expectativas para 1943 eran, sin embargo, menos optimistas. La producción de aceites de resinas tuvo que restringirse debido a "la baja del consumo que aconsejó atemperar la elaboración al ritmo de las ventas, así como también disminuye la producción de pez, en acatamiento de la prohibición promulgada sobre el tratamiento directo de la miera para la obtención de este producto. Por el contrario, las colas de resina de nuestra elaboración han tenido una gran aceptación en el mercado, que ha sido aprovechada para intensificar la producción"⁵⁷. En 1944 la producción de productos derivados seguía ajustándose a la evolución de la demanda, "para evitar el almacenamiento de productos elaborados y la consiguiente inmovilización de capital, ofreciendo

⁵⁶ Memoria LURE 1942, p. 7.

⁵⁷ Memoria LURE 1943, p. 5.

una mejora ligera el consumo de aceites y de ²⁹
consideración el de colas de resina y disolventes”⁵⁸.

La solidez de la empresa seguía basándose en su extenso patrimonio forestal⁵⁹, del mismo modo que su estrategia expansiva se apoyaba en la ampliación de los pinares en explotación, arrendados o en propiedad. En 1940, convocadas las primera subastas tras la Guerra Civil, **LURE** participó desde el primer momento en las principales licitaciones, “habiéndose conseguido recuperar los pinos caducados y adquirir otros que aumentaron nuestras explotaciones, con una pequeña elevación en el coste unitario”⁶⁰. En 1941 se logró mantener una cifra de pinos en resinación muy semejante a la de la campaña anterior. La adquisición de las explotaciones pertenecientes al industrial Valentín Zapatero permitiría ampliarlos. La producción unitaria, sin embargo, se vio negativamente afectada por las desfavorables condiciones meteorológicas, y el producto final por las “grandes dificultades para la contratación de personal idóneo, para su avituallamiento y para la realización de los transportes”⁶¹.

⁵⁸ Memoria LURE 1944, p. 5.

⁵⁹ “la sólida garantía que representan los bienes inmovilizados, totalmente libres de cargas y gravámenes, que hacen que La Unión Resinera Española no sea tan sólo industrial, sino que, al propio tiempo, sea también propietaria, la más fuerte de montes resinables de España, por lo que a las halagüeñas perspectivas industriales han de acumularse las que representa ponderar el aprovechamiento ordenado de esta riqueza forestal” (Memoria LURE 1941, p. 7).

⁶⁰ Memoria LURE 1940, p. 3.

⁶¹ Memoria LURE 1941, p. 7.

Un año más tarde, en la campaña de 1942, las mejores condiciones meteorológicas y los progresos conseguidos en la organización interna de los trabajos, permitieron mejorar los rendimientos. Sin embargo la escasez de trabajadores seguía siendo un obstáculo importante, impidiendo los trabajos en las explotaciones afectas a la fábrica de Fornes (Granada) y limitándolos en los montes asociados a las de Garaballa (Cuenca) y Teruel⁶². Por otra parte, a pesar de que el régimen de subastas había sido temporalmente suprimido, el Patrimonio Forestal del Estado decidió sacar a licitación pública una pequeña extensión de monte en la provincia de Jaén (Sierra del Cazorla), en condiciones que garantizaban el derecho de tanteo para futuras adjudicaciones. **LURE** se hizo con la concesión "con lo que hemos sentado la base de nuestro establecimiento en una región de grandes posibilidades"⁶³. Tras ello se adquirió un terreno donde se instalaría una nueva destilería, "previéndose la posible ampliación de la factoría con vistas a concertar nuevos disfrutes por las amplias posibilidades que ofrece la hasta ahora inexplorada Sierra de Cazorla, para cuyo aprovechamiento goza la Sociedad de derecho de tanteo en las subastas que se verifiquen hasta el 31 de diciembre de 1947⁶⁴. En

⁶² Memoria LURE 1942, p. 4. Las reiteradas menciones a la escasez de mano de obra como obstáculo al incremento de la producción se repiten, en el caso de **LURE**, hasta la campaña de 1943. Esta circunstancia, que pudo afectar con desigual intensidad a otras zonas y áreas de actividad, podría estar asociada a la desarticulación del mercado laboral, consecuencia de las pérdidas demográficas de la propia guerra, la represión posterior y la lenta desmilitarización del régimen.

⁶³ Memoria LURE 1942, p. 4.

⁶⁴ Memoria LURE 1943, p. 4.

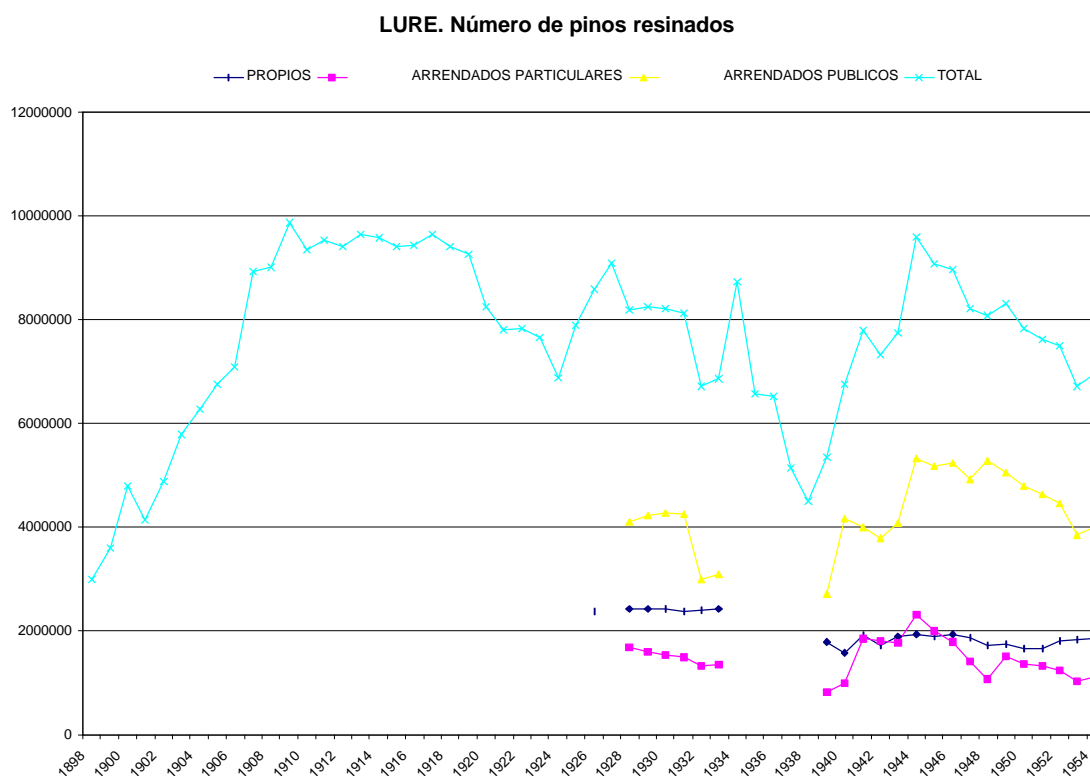
1943, el número de pinos adjudicados a la empresa fue similar al de la anterior campaña. Sin embargo, "la mayor abundancia de personal resinero ha permitido trabajar matas que en la campaña anterior no pudieron aprovecharse, por lo que los resultados acusan una elevación en los pinos explotados"⁶⁵. Por otra parte, la campaña se desarrolló bajo favorables condiciones climáticas, lo cual, unido a una "mejor organización de suministros y elementos", permitió un incremento medio de la producción por pino del 17%.

La expansión territorial, necesaria tanto por la dispersión de los pinares, como por los problemas de transporte y el interés en evitar la aparición de nuevos competidores, se intentó también, aunque con escaso éxito, en los montes de Galicia. A fines de 1942, se dio inicio al "estudio y gestiones precisas para ver de implantar la resinación en Galicia donde, como es notorio, existe una importantísima masa de pinares, de cuya riqueza nos da idea el hecho de ser una continuación de los montes portugueses, donde la explotación de las resinas ha adquirido en pocos años un auge y desarrollo sorprendentes"⁶⁶.

⁶⁵ Memoria LURE 1943, p. 4.

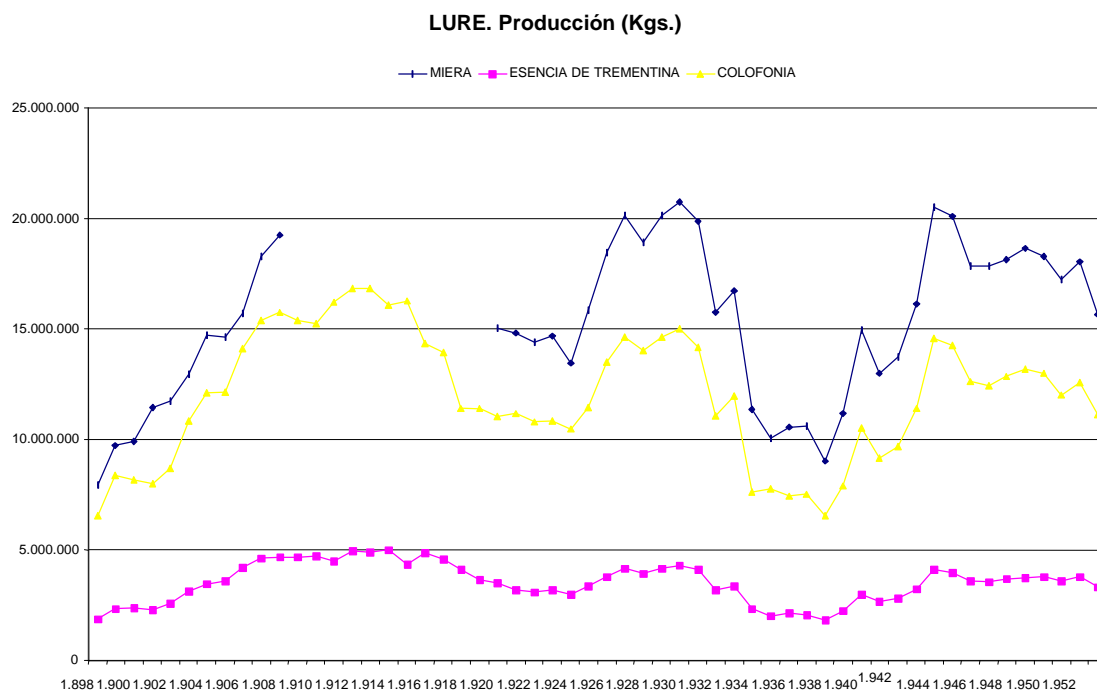
⁶⁶ Memoria LURE 1942, pp. 4-5.

GRAFICO 1



Si se observa la evolución del número de pinos resinados por la empresa (gráfico 1), a partir de 1938, tras el acusado retroceso de los años treinta, se inicia un nuevo ciclo expansivo que se detuvo bruscamente en 1944. Una vez alcanzado un número de pinos resinados cercano al máximo histórico de 1908, la caída posterior se prolonga hasta mediados los años cincuenta. Tal como puede apreciarse, buena parte de la expansión fue posible gracias al acceso a los montes públicos, vía subastas y arrendamiento, de ahí la importancia del marco normativo y las permanentes presiones ejercidas en este terreno por **LURE** durante todo el período.

GRAFICO 2



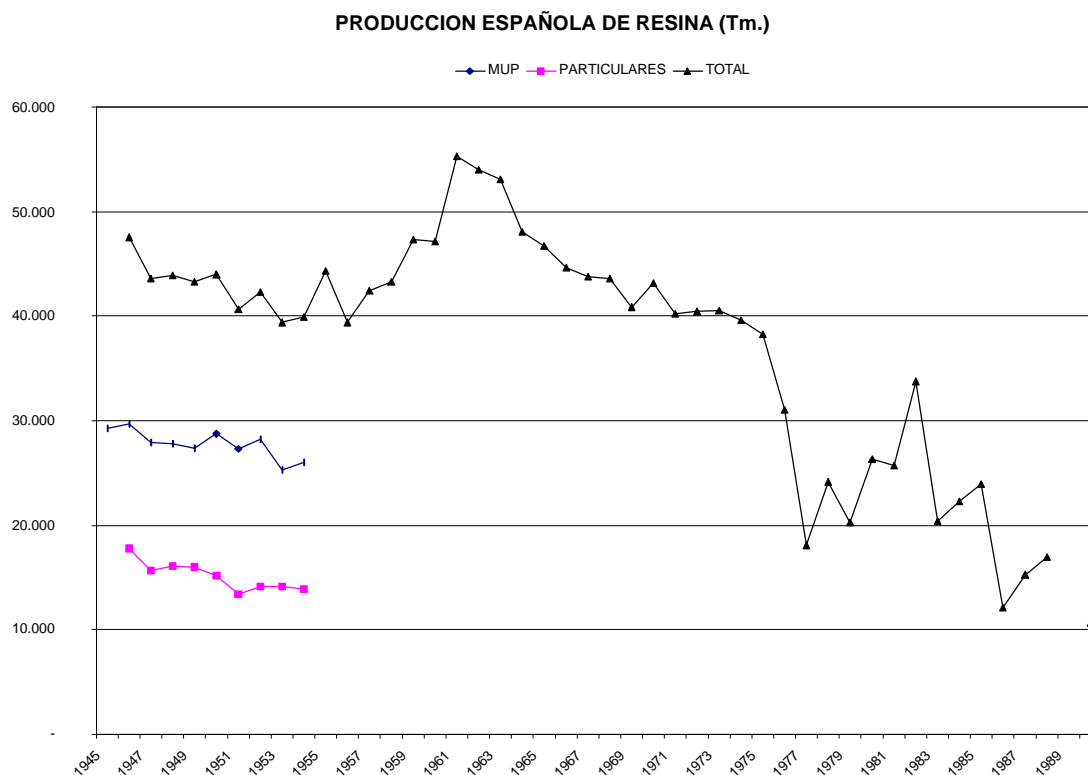
Los datos sobre producción confirman la trayectoria que cabría esperar de acuerdo con la evolución del número de pinos resinados. **LURE** incrementó su producción durante los años de la primera posguerra y declinó durante la segunda mitad de los cuarenta y primera de los cincuenta. Es difícil situar la particular evolución de la empresa en el conjunto de la industria resinera española. Las estadísticas referidas al conjunto del sector para la década de los cuarenta son particularmente inciertas, especialmente en su primera mitad⁶⁷. Aunque no es posible confirmarlo, es muy probable que la expansión de **LURE** durante la primera mitad de los cuarenta no refleje la trayectoria de la industria, y sea más bien resultado de un nuevo proceso de concentración

empresarial. De hecho, ya nos hemos referido a la adquisición en 1941 de las fábricas pertenecientes a V. Zapatero, uno de los industriales con mayor presencia en el sector, y de la **Compañía de Productos Resinosos** en 1943, segunda empresa en importancia, detrás de **LURE**. El pronunciado declive que se inicia en 1944 y la posterior recuperación de mediados los cincuenta si se corresponde con la trayectoria descrita por conjunto del sector, de acuerdo con los datos recogidos en la Estadística Forestal de España⁶⁸ (gráfico 3).

GRAFICO 3

⁶⁷ Véase R. Uriarte Ayo (1999), pp. 780-784.

⁶⁸ *Ibíd.*



Junto con la resinación, que siguió siendo el objetivo central de la sociedad, **LURE** mantenía una presencia importante en el mercado de la madera. Por lo general, las explotaciones madereras se limitaban "a la utilización de los pinos inútiles para la resinación, ya sean secos en pie, incendiados, derribados por el viento o especies no aptas"⁶⁹. Las destrucciones provocadas por la guerra contribuyeron a incrementar este tipo de aprovechamientos subsidiarios. En la posguerra, la fábrica de Estepona siguió siendo la más activa, con una producción orientada a la manufactura de embalajes para frutas y pescados, "habiendo decrecido últimamente (1940) el

⁶⁹ Memoria LURE 1940, p. 4.

mercado, lo que obligó a aminorar la producción"⁷⁰³⁶. Por otro lado, el incremento de la producción de resinas durante la primera mitad de los cuarenta supuso un aumento del autoconsumo, en forma de envases, combustible, etc. Las ventas durante el mismo período estuvieron siempre limitadas por las contingencias que se pudieran presentar en cada campaña, de manera que "el volumen de estas operaciones está siempre supeditado a causas ajenas a la Compañía"⁷¹.

Sin embargo, a partir de 1945 se adoptó un importante cambio de planteamiento. El negocio maderero estaba adquiriendo una importancia creciente, y la empresa decidió incrementar su presencia en el sector. Lo que hasta entonces era asumido como una actividad técnica y económicamente subordinada a la extracción de resina, se intentará transformar en una importante rama productiva de la empresa, dotada de sus propios recursos y autonomía. Tras contactar con empresarios de la madera, al finalizar el año 1945 se constituyó la **Unión Maderera Española, S.L.**, con un capital de 5.000.100 pts., del cual **LURE** aportó el 50%.

Tras la constitución de la nueva empresa filial, el aprovechamiento de la madera procedente de los montes pertenecientes a la compañía seguirá estando limitado a los árboles secos, agotados para la

⁷⁰ *Ibidem.*

⁷¹ Memoria LURE 1945, p. 7.

resinación, derribados por el viento o quemados en incendios. Las explotaciones propiamente madereras se llevarán a cabo a través de la **Unión Maderera Española**, generalmente sobre montes ajenos. En su primer año de funcionamiento la empresa contaba ya con 11 serrerías en actividad: 5 en Avila (Las Navas del Marqués, El Tiemblo, Las Cruceas, Navalperal, y Navaluenga), 1 en Guadalajara (Mazarete), 1 en Segovia (Coca), 2 en Soria (Berlanga de Duero y Almazán), 1 en Burgos (Miranda de Ebro) y 1 en Valladolid (Pedrajas de San Esteban)⁷². En los gráficos 4 y 5 vemos la importancia relativa de la madera en la evolución general de la empresa, especialmente significativa en la segunda mitad de los cuarenta y primeros años de la siguiente década. Las cifras de producción, principalmente de madera de pino, anteriores a la creación de **La Unión Maderera Española** pueden verse en el Cuadro 2.

CUADRO 2

LURE . EXPLOTACION MADERERA					
	VENTAS EN EL MERCADO		CONSUMO INTERNO		
	Madera (m3)	Leña (kg.)	Envases (m3)	Obras (m3)	Combustible (kgs)
1940	30.801				
1941	86.153				
1942	45.523	7.801.532	1.959	186	7.840.721
1943	10.508	4.755.411	804	244	8.419.101
1944	9.688	5.079.710	1.099	211	9.930.650
1945	9.943	3.933.698	766	138	8.668.844
1946	16.122	7.185.431	730	143	4.174.275

Fuente: Memorias LURE .

⁷² Memoria LURE 1946, p. 8.

GRAFICO 4

Distribución porcentual de beneficios por áreas de actividad

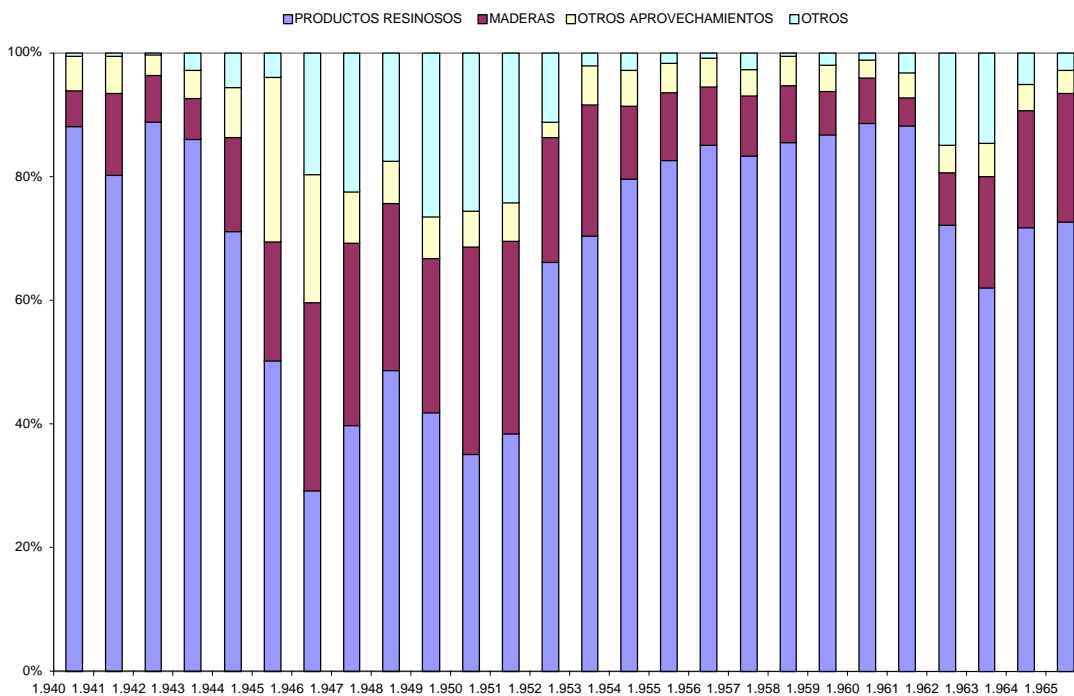
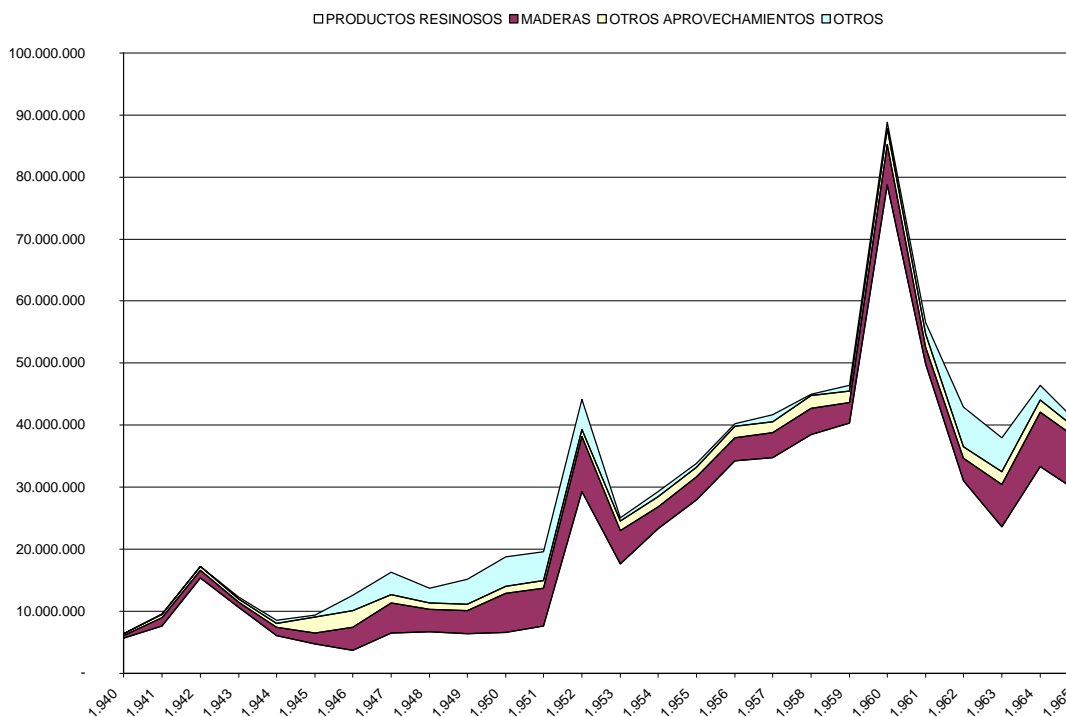


GRAFICO 5

Evolución de beneficios por áreas de actividad (Pts.)



Otro aspecto en el que se realizó un importante esfuerzo fue el relanzamiento de la empresa filial **Industrial Resinera, S.A. (IRSA)**, ubicada, como sabemos, en Santander (Nueva Montaña) y destinada a la producción de derivados de la resina⁷³. En 1940 ya se había reiniciado la producción de celuloide y de aceites de resina, y se estudiaba la elaboración de nuevos productos, tratando de utilizar al máximo las posibilidades productivas que técnicamente permitían las instalaciones. Se trató de que la empresa fuera declarada industria de interés nacional, principalmente para "regularizar la adquisición de primeras materias indispensables para la producción de alcanfor y celuloide, que son hoy el problema vital de la explotación, para obtener un volumen de productos en las condiciones económicas necesarias para competir con los productos similares extranjeros"⁷⁴. El capital aportado por **LURE** permitió llevar a cabo inversiones para la reparación y mejora de las instalaciones existentes y hacer frente al pago de deudas acumuladas, lo cual, tal como recogieron los nuevos Estatutos de la sociedad aprobados el 30 de mayo de 1940, permitió que la dirección de **LURE** (Consejo de Administración, Presidente y Vicepresidentes) lo fuera también de **IRSA**⁷⁵. En 1941 continuaba el esfuerzo por mantener

⁷³ Sobre la constitución y primer desarrollo de la citada empresa, inicialmente denominada **Industrial Resinera Ruth, S. A.**, ver R. Uriarte Ayo (1996), pp. 67 y ss.

⁷⁴ Memoria LURE 1940, p. 6.

⁷⁵ Memoria LURE 1940, p. 6.

las producciones básicas, " si bien con el ritmo lento que imponen las dificultades de aprovisionamiento de primeras materias indispensables, que se traducen en limitaciones de producción, la factoría ha mantenido sus elaboraciones con un resultado francamente favorable, sin descuidar sus ensayos de otras producciones de más alto interés"⁷⁶. En 1942, la Junta General celebrada el 28 de julio decidió ampliar el capital social de la empresa para situarlo en veinte millones de pesetas. Las acciones de nueva emisión fueron suscritas en su totalidad por **LURE**, con cargo al descubierto que mantenía con la citada entidad⁷⁷.

IRSA seguía teniendo en 1943 una actividad limitada por las dificultades de suministro de materias primas y equipamiento. La maquinaria necesaria para la fabricación de celuloide fue adquirida en Francia y se estaban tramitando las autorizaciones necesarias para su introducción en España. El suministro de bicromato fue resuelto mediante un convenio con la **Sociedad Productos Crómicos, Ltda.**, mediante el cual esta empresa montó en la factoría de Santander las instalaciones necesarias para su producción, firmando un contrato de suministro preferente con **IRSA**⁷⁸. En 1944 se reconocía que "Los resultados desfavorables hasta

⁷⁶ Memoria LURE 1941, p. 11.

⁷⁷ Del total emitido, **LURE** conservó en cartera las series ordinaria y privilegiada, ofreciendo a los accionistas las acciones preferentes (Memoria LURE 1942, p. 8).

⁷⁸ Memoria LURE 1943, p. 10.

ahora obtenidos en la explotación de la factoría de Nueva Montaña son motivo de seria preocupación para el Consejo"⁷⁹. La maquinaria adquirida en Francia para la producción de celuloide, debido a las circunstancias de la guerra, seguía sin llegar a la factoría, de forma que la producción "ha seguido preparándose con los rudimentarios elementos de que se disponía, si bien se han introducido en ellos algunas modificaciones que perfeccionan el proceso de fabricación y los productos que se obtienen"⁸⁰. La disponibilidad de materias primas y la propia evolución del consumo limitaban la producción de alcanfor sintético y de aceites de resinas, aunque se inició la producción de nitrocelulosa de baja viscosidad y de otros productos.

En 1945 la maquinaria adquirida en Francia se había recibido en su mayor parte y se pudo proceder a una primera instalación. A pesar de que persistieron las dificultades para obtener las necesarias materias primas y repuestos, se logró incrementar la producción de celuloide y mejorar su calidad. En 1948 **IRSA** recibió una nueva aportación de capital en forma de créditos procedentes de **LURE** y del Banco de Bilbao. Se llevó a cabo una reorganización interna de la empresa y se estableció una colaboración técnica con la empresa francesa **Saint-Gobain**⁸¹. Sin embargo,

⁷⁹ Memoria LURE 1944, p. 9.

⁸⁰ Memoria LURE 1994, p. 9.

⁸¹ Se trataba de una de las empresas químicas más importantes de Francia, con una dilatada trayectoria y presencia en los mercados internacionales (D. Woronoff, 1994, pp. 530-531).

al parecer, un informe técnico elaborado por la firma francesa modificó por completo las expectativas del negocio, hasta el punto que se acordó el cese de sus actividades y el inicio de la tramitación necesaria para su definitivo cierre⁸². Aunque hubo que esperar a que la administración lo autorizara, a lo largo de 1950 se ultimó una operación de venta de los terrenos, edificios, instalaciones y parte de la maquinaria restante a la **Unión Española de Explosivos**, cuyo importe se destinaría a la amortización de los créditos contraídos por la empresa. La disolución de la compañía se acordó en la Junta General extraordinaria de accionistas celebrada el 30 de marzo de 1951⁸³.

La autarquía, como hemos visto, dio cabida a nuevos intentos de diversificación industrial, inicialmente vinculados a la química. Sin embargo, fue también en la citada década cuando se trataron de abrir vías radicalmente nuevas. Tratando de rentabilizar el valiosísimo patrimonio de suelo acumulado por la empresa, se iniciaron diversas actuaciones urbanísticas, vinculadas a un incipiente turismo interior y a la construcción de segundas viviendas. En una fecha tan temprana como 1941 se planteó "la explotación turística y urbana de una parte de nuestra finca de Las Navas del Marqués

⁸² Memoria LURE 1949, p. 7.

⁸³ Memoria LURE 1951, pp. 6-7.

(Avila)"⁸⁴. Para ello se constituyó una nueva Sociedad denominada **Ciudad Ducal, S.A.** con un capital de diez millones de pesetas. **LURE** cedió a la misma los derechos de superficie sobre la finca citada, recibiendo a cambio dos millones de pesetas representados por 4.000 acciones especiales. Asimismo **LURE** suscribió 2.000 acciones ordinarias por un importe de un millón de pesetas. Las restantes 14.000 acciones representativas de siete millones de pesetas se mantuvieron en la autocartera de **Ciudad Ducal, S.A.**

En 1943 el proyecto inmobiliario se llevaba a buen ritmo, con la construcción de un parador de turismo y las obras de urbanización necesarias para un amplio complejo residencial (accesos, traída de aguas, electricidad, instalaciones deportivas, etc.), "advirtiéndose, sobre todo en Madrid, un interés excepcional por estas obras que han de revalorizar los terrenos circundantes para las utilidades inmobiliarias que están proyectadas y que la Sociedad seguirá explotando en años sucesivos"⁸⁵. Para 1944, habían sido terminadas las obras básicas de infraestructura, el parador estaba ya construido, faltando únicamente para su apertura la conclusión de las obras de decoración y amueblamiento. Por otra parte al finalizar el año fue inaugurado el ferrocarril eléctrico que unía Madrid y Avila, "cuya puesta en servicio regular se considera inminente, y constituye una obra de excepcional importancia para

⁸⁴ Memoria LURE 1942, p. 8.

el desarrollo de los planes de la Compañía a que nos referimos”⁸⁶. La apertura del parador tuvo lugar en mayo de 1945 y a lo largo del mismo ejercicio se inició la venta de las parcelas previamente urbanizadas.

Tras unos primeros años en los que el proyecto inmobiliario tuvo una aceptable acogida, en 1948 se produjo una contracción general del negocio que redujo drásticamente las ventas. Un año después la situación no había variado, de manera que “Las actividades de esta Compañía (Ciudad Ducal) han continuado afectadas por la crisis inmobiliaria que ha determinado un gran retraimiento en la construcción y la compra venta de terrenos”⁸⁷. La crisis de la empresa, forzó una completa reorganización financiera. Mediante la adquisición de un amplio paquete de acciones, **LURE** se hizo con el control total de la empresa, para, seguidamente, llevar a cabo una reducción de su capital. Asimismo, tratando de integrar y reducir costes, el domicilio social se trasladó a las oficinas centrales de **LURE** y

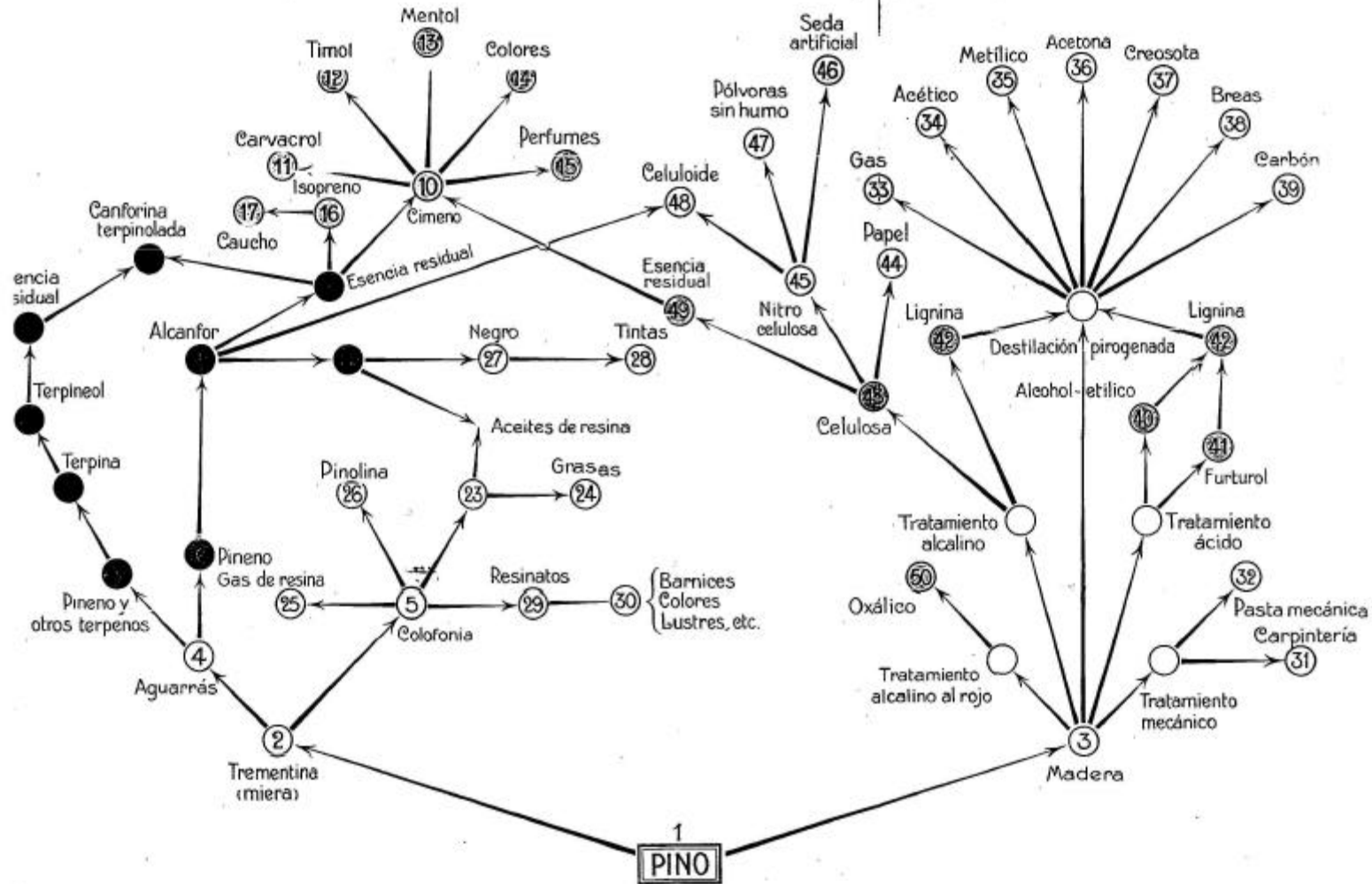
⁸⁵ Memoria LURE 1943, p. 9.

⁸⁶ Memoria LURE 1944, p. 9.

⁸⁷ Memoria LURE 1949, p. 6.

la gestión fue asumida por su propio personal.

EL PINO Y SUS DERIVADOS



III.- Los años cincuenta: cambio normativo y competencia interna.

Tal como hemos señalado, aspectos centrales de la Ley de Ordenación de 17 de marzo de 1945 nunca pudieron llegar a ser aplicados debido a las dificultades surgidas en la elaboración del anunciado Plan Nacional de Resinas. Tras diversos intentos fallidos, una Orden de 30 de noviembre de 1949 dispuso la constitución de una comisión interministerial que debía fijar las bases para la confección del Plan Nacional que iba a regir a partir de 1951 y el provisional para la campaña de 1950. Establecidas dichas bases, una nueva Orden de la Presidencia de 20 de marzo de 1950 encargó a la Junta Intersindical de Resinas la redacción definitiva del Plan. La citada Junta aprobaría el controvertido texto en sesión celebrada el 31 de agosto de 1950⁸⁸. Tras haber recibido, a su vez, la aprobación de los ministerios competentes y sometido a información pública, el Consejo de Ministros de 13 de abril de 1951 aprobó finalmente el Plan, lo cual representó "un avance en el terreno doctrinal aun cuando en la legislación positiva no se haya experimentado ninguna variación ya que, al menos hasta la fecha, no se ha publicado el correspondiente Decreto"⁸⁹. Debido a ello, durante el año 1951, de acuerdo con una Orden de la Presidencia de Gobierno de 18 de abril, se mantuvo el régimen de interinidad

⁸⁸ Junta Intersindical de Resinas (1950), p. 24.

⁸⁹ Memoria LURE 1951, p. 2.

existente hasta entonces, que sería nuevamente prorrogado para la campaña de 1952 por una Orden de 23 de enero, demorando nuevamente la entrada en vigor del Plan Nacional aprobado en 1951.

El cúmulo de dificultades que permanentemente impedían la regulación del sector movió a la creación de una nueva Comisión interministerial (Orden de 23 de enero de 1952) para analizar la conveniencia de "mantener, modificar o derogar" la Ley de Ordenación Resinera de 17 de marzo de 1945. Atendiendo a las conclusiones del informe emitido por la citada Comisión, la Ley fue definitivamente derogada por Decreto-Ley de 10 de octubre de 1952 (BOE 23 de octubre). Un Decreto posterior fechado en 18 de Octubre, reimplantó el primitivo sistema de subastas⁹⁰ y la libertad de circulación, distribución y venta de los productos transformados, en sintonía con la liberalización iniciada en la política industrial de los años cincuenta⁹¹.

Aunque el cambio era sustancial, todavía se mantenían importantes limitaciones a la libertad de empresa y mercado. La recuperación del sistema de subastas, aspecto central del nuevo régimen, se hizo restringiendo la concurrencia, al establecer

⁹⁰ La normativa se desarrollará en una Orden del Ministerio de Agricultura de 31 de enero de 1953 (BOE de 8 de febrero).

⁹¹ "Orientada la economía nacional hacia un régimen de libre competencia, que ha sido aplicado incluso para muchos productos básicos, no parece conveniente mantener una excepción con los productos resinosos, ya que respetando las normas que salvaguardan la riqueza forestal, la vuelta al régimen tradicional de adjudicación de mieras por subasta y la libre circulación y venta de

una distribución por comarcas⁹² que solo permitía acudir a la primera licitación a los industriales implantados en su demarcación⁹³, o exigiendo acreditar la condición de industrial resinero para poder participar en las mismas. Asimismo, se consideraba que existía un exceso de capacidad instalada, de manera que se incluyeron importantes restricciones a la creación de nuevas plantas. No obstante y a pesar de las limitaciones mencionadas, a partir de la campaña de 1953, la industria resinera iba a desenvolverse en un marco legal en el que el intervencionismo del estado, al igual que ocurrirá en el conjunto del sistema, retrocedió de forma significativa. Se entró, por otra parte, en una etapa relativamente prolongada de estabilidad normativa que contribuyó al afianzamiento del sector.

La **Comercial de Resinas** siguió actuando hasta que en 1952 fue derogada la Ley de Ordenación de 1945 y se inició oficialmente la desregulación del sector. Fue necesario, en todo caso, un periodo transitorio en el que un nuevo organismo (la **Comisión Liquidadora de Resinas**), diera salida, preferentemente al exterior, a las existencias acumuladas previamente por la **Comercial**⁹⁴. Una vez que la **Comisión** hubo vendido

aguarrás y colofonia dará como consecuencia una rentabilidad conveniente para los montes resinables” (Aranzadi, 1952, p. 1029).

⁹² Las comarcas, nueve en total, quedaron definidas por una Orden de 16 de enero de 1953 (BOE de 23 de enero). Posteriormente, una Orden del 21 de julio de 1956, modificará la anterior distribución, limitando el número de comarcas a seis. Una Orden de 15 de marzo de 1963 las suprimiría definitivamente.

⁹³ Lo cual, tal como reconocían los propios empresarios, “puede ser interesante siempre que las tasaciones sean hechas con un criterio ponderado” (*Memoria LURE 1952*, p. 4).

⁹⁴ De hecho, dado que se trataba de cantidades importantes, “para evitar una competencia a todas luces improcedente, quedó tácitamente establecido que los stocks de campañas anteriores

buena parte de sus existencias, “el Ministerio de Comercio ha iniciado la concesión de licencias de exportación a los industriales resineros, y en su virtud, nuestra Compañía (**LURE**) ha empezado a realizar ventas en distintas naciones”,⁹⁵.

La apertura al exterior, junto con los restantes cambios normativos, marcaron, a nivel general, el inicio de una coyuntura con nuevas expectativas y posibilidades. El incremento de la competencia interna, el aumento del consumo, tanto nacional, como extranjero, consecuencia del desarrollo de las industrias consumidoras, abrirá una etapa empresarial mucho más dinámica. **LURE**, a diferencia de lo ocurrido en los años cuarenta (con una competencia más reducida y controlada desde los propios órganos creados por la administración), tuvo que enfrentarse a una situación mucho más abierta e incierta. Es posible que a partir de entonces la dirección de **LURE** empezara a perder su, hasta entonces, indiscutible cercanía y capacidad de presión ante la administración del estado. Así parece sugerirlo el testimonio, sin duda interesado, de L. Galdós García, Director de la empresa entre 1958-1973 y Presidente de la Junta Económica Central del Sindicato Vertical de Industrias Química⁹⁶. Sin embargo su propio cargo en el Sindicato y las influyentes personalidades que en las

fueran vendidos en el extranjero, reservándose el mercado interior para colocar en él los productos de la nueva cosecha directamente por los industriales en régimen de libertad” (Memoria LURE 1953, p. 5).

⁹⁵ *Ibíd.*

⁹⁶ “Nosotros vivimos un tanto alejados, y no por nuestra culpa, de los representantes de la Administración. Yo lo lamento y atribuyo a que a la par que propietarios somos industriales y comerciantes, de donde nacen fricciones, poco aconsejables para fomentar corrientes de cordialidad.

Nadie reputará eliminable el ejercicio de estas actividades. Alguien las tiene que ejercer, y en todo cometido se puede practicar virtud y hasta alcanzar gloria. Existen contra nosotros prevenciones no justificadas. Se nos atribuyen siempre torcidas intenciones puramente imaginativas. Quizás no seamos los más honestos que debiéramos, perfección difícil de alcanzar en todo ámbito. Pero se puede asegurar que se practica mucha más decencia que lo que los suspicaces piensan” (L. Galdós García, 1961, p. 5).

mismas fechas componían el Consejo de Administración (cuadro 3), sugieren más bien lo contrario.

CUADRO 3

LURE. COMPOSICION CONSEJO DE ADMINISTRACION (1940-1994)	
<i>PRESIDENTE</i>	<i>PERIODO</i>
Agustín de la Herrán y de las Pozas	1940-1971
Agustín de la Herrán y de las Pozas(*)	1973
Manuel Fraga Iribarne(**)	1972-1975
Angel Enciso Calvo(***)	1973-1975
Angel Enciso Calvo	1976-1991
José Luis Martínez-Marauri Bujanda	1992
José María Carballo Cortanda	1993-
<i>VICEPRESIDENTE</i>	
Emilio Botín-Sanz de Sautuola y López	1940-1953
Mario Alonso Bejarano	1940-1952
José María Sagüés Irujo	1953-1969
Marcelino Botín-Sanz de Sautuola y López	1954-1968
José Luis Martínez-Marauri Bujanda	1969-1991
Angel Enciso Calvo	1970-1972
Bernardo López Majano	1975-1989
Andrés Vilariño Maura	1991-1994
Juan Sánchez-Cortés Alguacil-Carrasco	1992-1994
<i>DIRECTOR GENERAL</i>	
Fernando Villamil Iglesias	1943-1957
Luis Galdós García	1958-1973
Angel José Moreno Pavón	1975-1988
Ignacio Zaldumbide Viadas	1989-1994
<i>DIRECTOR GENERAL ADJUNTO</i>	
Luis Galdós García	1953-1956
<i>SECRETARIO GENERAL</i>	
José Merino Galindo	1946-1968
Carlos Merino Vázquez	1969-1977
Federico Guillermo Morales Moreno	1978-1994
<i>VOCAL</i>	
Alberto López-Chico y Eguidazu	1940-1964
Enrique de Aresti y Ortiz (Conde de Aresti)	1940-1961
Federico Bernaldo de Quirós y Argüelles (Marqués de Argüelles)	1940-1968
Fernando Villamil Iglesias	1940-1942
Joaquín Churruca y Calbetón	1940-1956
José María de Areilza y Martínez-Rodas (Conde de Motrico)	1940-1954
José Ramón Basterra y Santamaría	1940-1943
Juan María Aguirre y Achútegui	1940-1979

Miguel Azaola y Ordanza	1940- 1951
Ramón Quijano y de la Colina	1940- 1959
Ramón Real de Asúa y Arana	1940- 1965
Luis Galdós García	1946- 1975
Gervasio Collar y Luis	1950- 1959
José María Sagüés Irujo	1950- 1952
Marcelino Botín-Sanz de Sautuola y López	1950- 1953
Emilio Botín-Sanz de Sautuola y López	1954- 1959
José Galindo Gómez	1953
Enrique Cuartero Pascual	1954- 1971
Juan Cruz de Arteche y Ortiz de la Riva	1954- 1972
Santiago de Ybarra Churruca	1957- 1994
Jaime Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos	1960- 1964
José María Quijano Secades	1960- 1966
López Hurtado de Sarcho y Arregui	1960- 1979
Enrique Aresti y Urien	1962- 1979
Eduardo Goyoaga Garamendi	1965- 1992
Ramón Quijano Secades	1967- 1994
José María Real de Asúa y Arteche	1968- 1969
José Merino Galindo	1969- 1973
Miguel Real de Asúa y Arteche	1970- 1983
Antonio Arteche y Pidal	1973- 1992
Manuel Fraga Iribarne	1970- 1971
Eugenio Cosson Marchant	1970- 1981
Juan Sánchez-Cortés Alguacil-Carrasco	1972- 1991
Agustín de la Herrán y de las Pozas	1972- 1973
Bernardo López Majano	1975
José Antonio Vicens Gómez-Tortosa	1976- 1992
José García Gutiérrez	1980- 1992
Carlos Aresti Llorente	1980- 1994
José Sainz de la Cuesta Enthoven	1982- 1992
Fernando Gumuzio Iñiguez de Onzoño	1993- 1994

(*) Presidente honorario.

(**) Presidente en suspensión de funciones entre 1973-1975.

(***) Presidente en funciones entre 1973-1975

En cuanto a la producción, se trataron de incrementar los rendimientos de fábrica y la calidad de los productos mediante la gradual

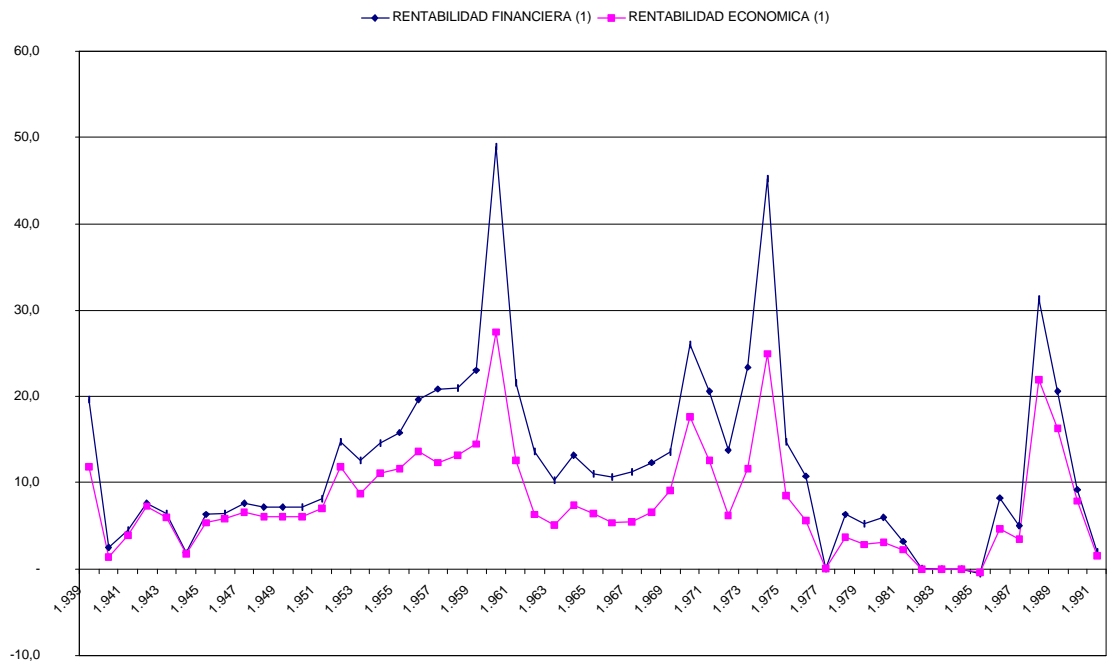
introducción de mejoras técnicas en las distintas instalaciones de la empresa, de manera que ya en 1950 los rendimientos obtenidos de la miera elaborada experimentaron una mejora atribuida “al constante perfeccionamiento de nuestras instalaciones, sistemas de elaboración y organización de los transportes de materia prima”⁹⁷, pequeñas reformas técnicas que continuaron en los siguientes años⁹⁸. No obstante, tal como podíamos ver en los gráficos 1 y 2, las principales variables productivas de la empresa indican un claro retroceso entre 1945 y 1954, tendencia que, por otra parte, coincide con la evolución general del sector, tal como se reflejaba en el gráfico 3. Posiblemente, en el caso de **LURE** las pérdidas fueron más significativas, lo cual podría indicarnos una mayor dispersión de la industria, retrocediendo la hegemonía de su empresa líder. Los mercados, tanto a nivel interno como en el exterior, fluctuaron con intensidad, de manera que resultaba difícil prever la evolución que iban a seguir. Los ratios de rentabilidad (gráfico 5), en todo caso, inician a partir de 1953 un rápido ascenso que se mantuvo hasta 1960.

GRAFICO 5

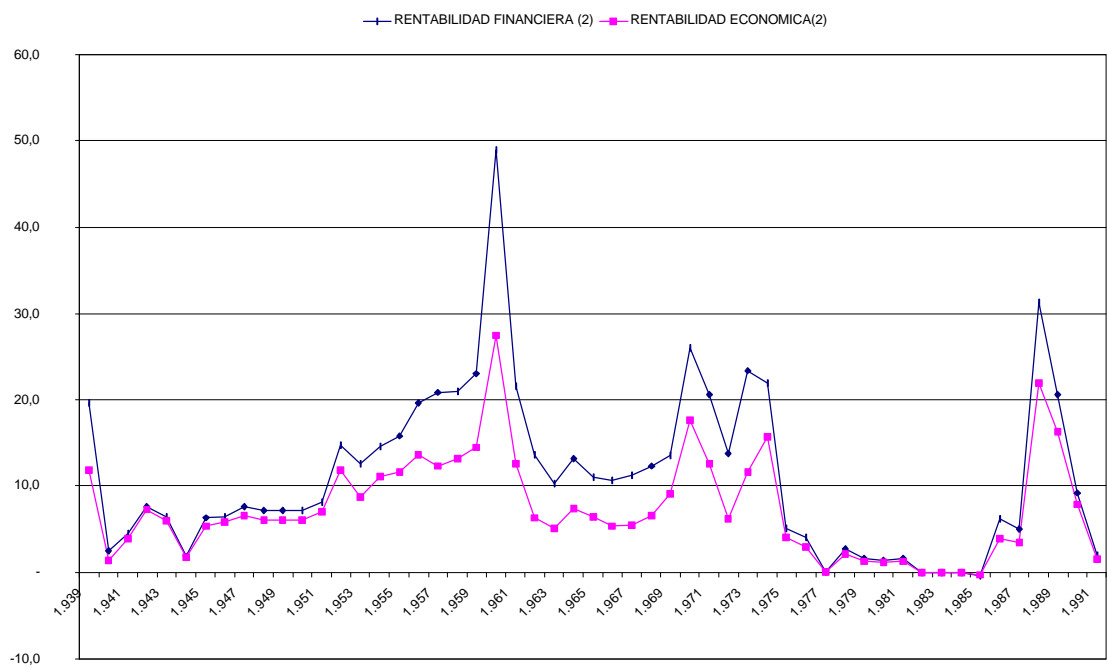
⁹⁷ Memoria LURE 1950, p. 5.

⁹⁸ L. Galdos García (1961), pp. 8-9.

LURE. RATIOS DE RENTABILIDAD FINANCIERA Y ECONOMICA (1)



LURE. RATIOS DE RENTABILIDAD FINANCIERA Y ECONOMICA (2)



La segunda mitad de los cincuenta fue un período de intenso crecimiento del conjunto de la industria resinera española, aunque la ausencia de datos para **LURE** nos impide conocer en qué medida participó de lo que ha sido la última etapa expansiva del sector. La tendencia se mantuvo hasta alcanzar el máximo productivo hacia 1961-1962⁹⁹. La reimplantación del régimen de subastas, a pesar de las limitaciones impuestas por la normativa, desató de nuevo la competencia entre los industriales. En 1954 las subastas “se llevaron acabo dentro de una acusada competencia”, situación que se repetiría en las sucesivas campañas hasta principios de los sesenta¹⁰⁰, reflejando la expansión última de la industria resinera en España. Sin embargo, tal como había ocurrido en anteriores ocasiones, las situaciones concretas podían variar enormemente de una comarca a otra. De hecho, así como los industriales reiteraban sus quejas por el exceso de competencia, cuando menos desde **LURE** así se quiere hacer ver, en los ayuntamientos hay frecuentes afirmaciones en el sentido de que “no hay competencia o la hay mínima y esporádica, perdiendo así las subastas su auténtico carácter y razón de ser, con gran quebranto de los intereses de los propietarios de montes, cuyos ingresos se hallan, de esta forma, disminuidos considerablemente”¹⁰¹. El carácter anual de las subastas, por otra parte, aunque evitaba los riesgos de los contratos plurianuales, desde el punto de vista empresarial no favorecía el diseño de estrategias a medio y largo plazo¹⁰² y suponía mantener una situación de

⁹⁹ Ver R. Uriarte Ayo (1999), pp. 781-785.

¹⁰⁰ Dependiendo de zonas, el punto de inflexión se situó en la campaña de 1961, a partir de la cual se iniciará un retroceso irreversible en la producción resinera española (R. Uriarte Ayo, 1999).

¹⁰¹ Archivo Hontoria del Pinar. Nota sobre la producción resinera, 1959.

¹⁰² “Con lo expuesto se comprenderá fácilmente, la imposibilidad en que se encuentra cualquier empresa para estudiar o realizar programas con vistas al futuro, y menos aún con las variabilidades del momento en cuanto a precios de los derivados de la resina y en cuanto a los

permanente incertidumbre, perturbando “la marcha regular de la industria, ya que la inseguridad de disponer de la miera es permanente y se produce naturalmente cada año”¹⁰³.

Por lo general, a diferencia de lo que había ocurrido en anteriores etapas de la empresa¹⁰⁴, la producción se vinculó de manera prioritaria al consumo interno. La diversificación del sector a nivel internacional, la acentuada presencia de viejos competidores (Portugal, Méjico, etc), junto con la aparición de nuevos productores asiáticos y de la Europa Oriental, dificultaron la salida al exterior. Por otro lado, el incipiente desarrollo industrial de España garantizaba una demanda que, en especial por lo que se refiere al aguarrás, apenas dejaba margen para la exportación. En cuanto a la colofonia, las exportaciones tuvieron una mayor continuidad e importancia. Aunque carecemos de datos para la década de los cincuenta, en la primera mitad de los sesenta, de manera aproximada, la producción de colofonia (situaba en torno a las 14.000 Tm.) se destinaba en un 60 % a la exportación, mientras que el aguarrás (con una producción de 4.000 Tm.) era consumida en su totalidad en el mercado nacional¹⁰⁵.

Por lo que se refiere a la actividad maderera, al iniciarse la década de los cincuenta, **LURE** seguía teniendo una importante presencia en el sector a través de su empresa filial **Unión Maderera Española, S.A.** Aunque la madera,

aumentos crecientes un tanto incontrolados de los jornales de monte” (J. Bermejo Artiaga, 1976, p. 213).

¹⁰³ *Ibíd.*

¹⁰⁴ El mercado exterior había sido claramente dominante para **LURE** en las décadas previas a la Guerra Civil (R. Uriarte Ayo, 1998, pp. 90-91).

¹⁰⁵ Banco de Bilbao, *Agenda Financiera* (varios años).

inicialmente, era un aprovechamiento supeditado a la extracción de resina y conservación del patrimonio forestal de la empresa¹⁰⁶, durante los cincuenta adquirió un protagonismo creciente, apoyado en una intensa política de repoblaciones.

En 1950 se consideraba "Restablecida en parte la normalidad en el mercado maderero", lo cual permitió distribuir dividendos de un 5% sobre el capital social de la empresa, situación que se repitió en 1951 y 1952. Hubo entre 1953-1954 un significativo retraimiento de la demanda y una bajada en los precios que afectó sensiblemente al negocio de la madera, por lo que se redujo el volumen de cortas. Los aprovechamientos se llevaron a cabo "dentro de la máxima prudencia en relación con sus posibilidades y con vistas al Plan de Repoblación, ya en marcha"¹⁰⁷. Esta política repobladora, que contó con importantes subvenciones concedidas por el Patrimonio Forestal del Estado, exigió la ejecución de detallados estudios de la situación en la que se encontraban las distintas fincas pertenecientes a la Sociedad y las posibilidades técnicas que en cada caso existían.

En la segunda mitad de los cincuenta, la extracción de madera se siguió practicando con moderación, al tiempo que se intensificaba la

¹⁰⁶ "las directamente llevadas por esta Compañía se limitan al aprovechamiento de los montes propios y, dentro de ellos, a las posibilidades que permite la conservación de su riqueza forestal que nos obliga a atemperar los disfrutes a aquellos compatibles con la primordial defensa de nuestro patrimonio resinero" (Memoria LURE 1950, p. 5).

¹⁰⁷ Memoria LURE 1954, p. 4.

política repobladora, confiando en la recuperación de los precios y en la expansión futura del sector. Los precios, a partir de 1955, iban a reflejar una clara recuperación, que se acentuaría en los años posteriores, afectando con intensidad a la madera en monte. Frente a ello, **LURE** mantuvo una intensiva política de repoblación de sus fincas, cortas moderadas y limitadas compras en el mercado, pues "Los altos precios alcanzados para la materia prima en el monte y el riesgo que de ello se deriva nos ha aconsejado reducir este sector de nuestra actividad"¹⁰⁸. Los años posteriores, hasta 1959, mantuvieron una tónica muy semejante, conservacionista en lo que al patrimonio propio se refiere¹⁰⁹ y de prudencia en las compras de madera en monte, pues "Habiéndose acentuado las circunstancias que concurrían en el mercado maderero español, redoblamos nuestra prudencia en el ejercicio de 1959, absteniéndonos de comprar en grandes cantidades primera materia por su elevado precio"¹¹⁰.

Aunque la explotación forestal (resina y madera) siguió constituyendo el núcleo de la empresa, en la década de los cincuenta se siguieron buscando nuevas vías de expansión. Tras haberse consumado el fracaso de **IRSA**¹¹¹, se intentó

¹⁰⁸ Memoria LURE 1956, p. 4.

¹⁰⁹ "El tratamiento de nuestras fincas, con la intención puesta en su regeneración, se somete a las exigencias técnicas más rigurosas, por lo que las cortas de madera continúan siendo moderadas" (Memoria LURE 1959, p.3).

¹¹⁰ Memoria LURE 1959, p. 4.

penetrar en la fabricación de pasta de papel. Durante el ejercicio de 1956 **LURE** participó en la creación de una nueva Sociedad denominada **Resinas y Celulosas, S.A.**, aportando el 30 % del capital de constitución (9.000.000 pts.), cuyo objeto era "extraer productos resinosos y fabricar pasta de papel aprovechando leñas y residuos forestales"¹¹². La fábrica se instalará en la localidad segoviana de Zamarramala. Para 1959 había concluido su construcción y se encontraba en período de prueba.

En cuanto a la actividad inmobiliaria, como ya venía ocurriendo en años anteriores, a principios de los cincuenta **Ciudad Ducal, S.A.**, empresa filial a través de la cual se intervenía en el sector, seguía atravesando un prolongado período de dificultades. La delicada situación de la empresa, obligó a llevar a cabo una reducción de su capital y una completa reorganización financiera de la misma, con lo que a finales de 1950 **LURE** acabó convirtiéndose en la única accionista de **Ciudad Ducal**. A partir de entonces su gestión pasará a manos del Consejo de Administración de **LURE** y su domicilio social se trasladó a las oficinas centrales de la empresa en Madrid.

¹¹¹ Transcurridos diez años desde su cierre, el director de **LURE** resumía con evidente pesimismo la azarosa trayectoria de la empresa: "*La Unión Resinera Española*, en el año 1920 instala en Santander una fábrica de derivados, proyectada y dirigida por técnicos alemanes de primera magnitud. Su fracaso es tan patente que años después tiene que cerrar. Abre nuevamente con ocasión de nuestra guerra de Liberación, y es tan catastrófica su marcha económica que clausura definitivamente y se vende a precio de verdadera chatarra. Las pérdidas han ascendido a 30 millones de pesetas de las de una época cuya equivalencia sería hoy de 300 a 400" (L. Galdós García, 1961, p. 7).

A partir de 1952, sin embargo, la actividad volvió a aumentar y **Ciudad Ducal** planteó diversas iniciativas. Se acondicionó un albergue (Hostal San Marcos), destinado a "atender durante todo el año a clientes y transeúntes"¹¹³ y se llevaron a cabo inversiones de mejora en el servicio telefónico y en el abastecimiento de agua. En todo caso, el desarrollo de **Ciudad Ducal** se vinculó a la construcción, iniciada en 1956, de la nueva carretera que debía unir Villalva y Avila capital y cuyo trazado debía pasar por la propia urbanización.

¹¹² Memoria LURE 1956, p. 5.

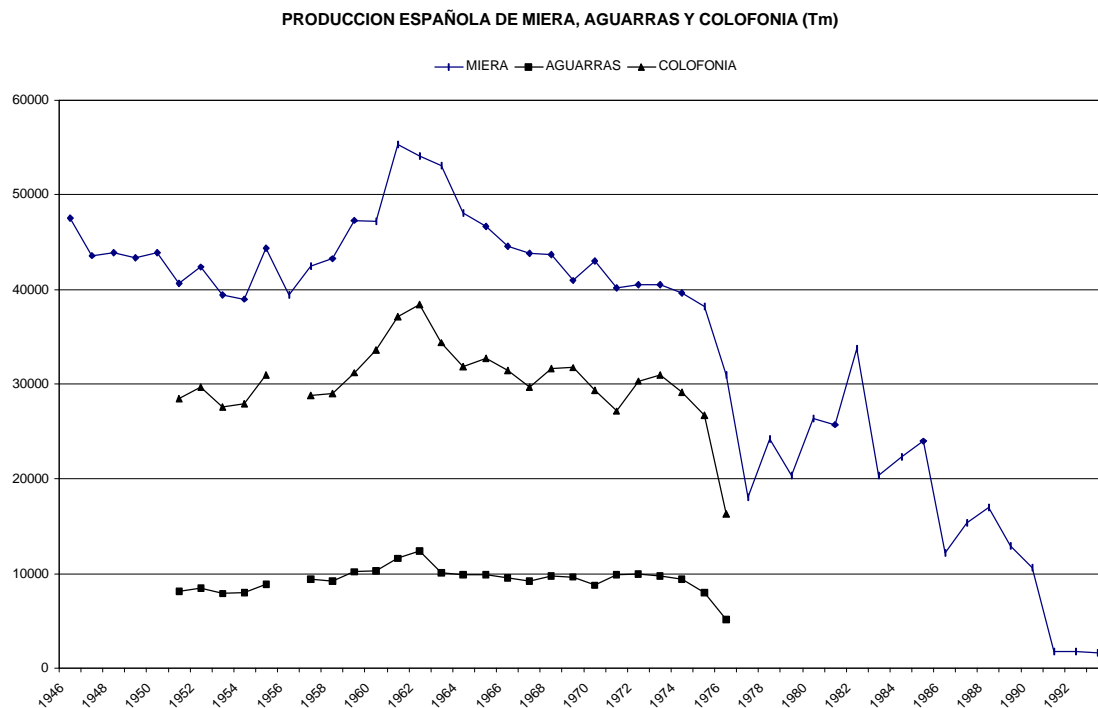
¹¹³ Memoria LURE 1952, p. 6.

IV.- Los años 1960-1973: expansión económica y crisis de la industria resinera.

A nivel general, los años sesenta estuvieron marcados por una reglamentación interna menos intervencionista y un marco de relaciones exteriores más abierto. Una vez abandonado el modelo autárquico, la industria española experimentó un intenso crecimiento, cambios tecnológicos fundamentales y mejoras en la productividad. A su vez, la composición interna del conjunto de la industria y el peso relativo de los diferentes sectores conocerán cambios importantes. Las industrias "tradicionales", entre las que habría que ubicar a la resinera, retrocedieron en beneficio de nuevas actividades, tecnologías y procesos. La resina, al igual que ocurrió con otros productos, materias primas, materiales, etc., se vio amenazada por el desarrollo tecnológico y la creciente competencia internacional¹¹⁴.

¹¹⁴ J.A. Martínez Serrano y otros (1982), p. 84-86.

GRAFICO 6



Desde el punto de vista tecnológico, el comportamiento del sector a partir de los años cincuenta estuvo condicionado por los constantes avances en la industria química internacional. El desarrollo de nuevas técnicas, productos y procesos introducía permanentes e inevitables cambios, tanto en la oferta, como en la demanda de productos resinosos. Cambios cuya incidencia se intensificaba conforme se producía la apertura al exterior de la economía española¹¹⁵.

¹¹⁵ De hecho, a nivel interno, aunque el diferencial de desarrollo seguía siendo importante, la liberalización en los mercados redujo consumos que tan sólo podían justificarse en un contexto de escasez generalizada y precios intervenidos: “Una de las industria que más colofonia consumía en el mundo entero era la jabonera. El régimen de intervención y determinación de precios a que hemos estado sometidos en España ha mantenido a los resinosos tan bajos que se utilizaban casi sin limitación y como carga. El aguarrás, y debido a la escasez de carburantes, era empleado en determinadas proporciones en los motores de explosión. A medida que la normalidad se ha ido restableciendo se han hecho innecesarias estas irregularidades” (L. Galdós García, 1961, p. 9).

Por lo que se refiere a la demanda, tanto para la colofonia como para el aguarrás, los empleos industriales directos, vinculados a sectores clásicos, como la industria jabonera, insecticidas, pinturas y barnices, etc., retrocedían de manera irreversible. Sin embargo, asociados a los permanentes avances de la química industrial, se desarrollaron nuevas aplicaciones que, en el caso de la colofonia, garantizaban amplios mercados compensatorios (industria papelera, fabricación de caucho, plásticos, colas, emulsionantes, etc.)¹¹⁶. No ocurría lo mismo con la esencia de trementina, cuya demanda y precios se estancaban e, incluso, retrocedían, debido a la aparición de productos alternativos, no resinosos, derivados del petróleo. El proceso, de hecho, venía produciéndose desde la aparición del *white spirit* a principios del siglo XX¹¹⁷. La industria petroquímica, con productos más baratos y de similares características al aguarrás, lo sustituyeron en sus principales empleos, sin que, a diferencia de la colofonia, surgieran nuevas aplicaciones para compensarlo¹¹⁸. Esta situación tendió a modificar la relación de precios, en perjuicio de la esencia, que “se deprecia de manera incontenible”¹¹⁹. Mediados los años sesenta el valor de la producción de colofonia llegó a ser cinco veces superior al del aguarrás, de manera que “la colofonia es el producto que marca la tónica del mercado y por consiguiente,

¹¹⁶ F. Nájera y Angulo (1966), p. 3312.

¹¹⁷ R. Uriarte Ayo (1995), p. 521.

¹¹⁸ “Los usos a que se dedicaba eran múltiples. Los domésticos, donde se consideraba como el insecticida ideal, han dado paso a otros más estimables, y las ceras al aguarrás desaparecen ante el empleo de barnices que, si bien tendrán algún inconveniente, gozan de la ventaja de facilitar las labores de limpieza, cada vez más difíciles de resolver. En la fabricación de pinturas y barnices se ha producido una verdadera revolución. Algunos hay que no requieren la utilización de disolventes antes tan en uso, y cuando se precisan, son los derivados del petróleo quienes se encargan de hacer innecesario el aguarrás. (L. García Galdós, 1961, p. 6).

¹¹⁹ L. Galdós García (1961), p. 6.

según como va el mercado de la colofonia, va el de los productos resinosos”¹²⁰.

Otra circunstancia que afectó a la industria resinera tradicional, es decir, aquella que transformaba directamente la miera extraída mediante el sangrado del pino, fue el desarrollo de técnicas que obtenían colofonia y aguarrás mediante la destilación de la madera, generalmente tocones de antiguos pinares destruidos, (*wood naval stores*), o como subproducto de las modernas fábricas de pastas celulósicas al sulfato (*tall-oil*). En ambos casos, la producción era de inferior calidad y no directamente sustituible para todos los posibles usos, pero, de nuevo, mucho más barata, uniforme y regularizada¹²¹. La ampliación de la oferta, la diversificación tecnológica y una geografía industrial cada vez más extensa, tanto en Europa, como en Asia y América, comprometían la viabilidad de la industria resinera española.

En cuanto a los problemas de fábrica, durante la autarquía, la persistencia de primitivos sistemas de destilación (fuego directo) y las dificultades que impedían utilizar determinados materiales (como el acero inoxidable o los bidones de chapa galvanizada), fueron obstáculos de relativa importancia. No obstante, a partir de los sesenta las técnicas de destilación utilizadas en la industria resinera española no diferían sustancialmente de las aplicadas en países más avanzados. Ciertamente, todavía seguía existiendo un número excesivo de viejas instalaciones a fuego

¹²⁰ F. Nájera y Angulo (1966), p. 3312.

¹²¹ F. Nájera y Angulo (1966), pp. 3312-3313.

directo, lo cual afectaba a la calidad y homogeneidad de los productos. Sin embargo, su peso relativo no era superior al 4% de la producción total en 1965. De hecho, exceptuando los años de más intensa intervención ("cuando las fabricaciones, y por falta de estímulo, eran poco escrupulosas"¹²²), la calidad de los productos españoles siempre fue especialmente apreciada en el mercado internacional.

Con referencia a la industria americana y, en menor medida, con la francesa, el problema más acuciante era de escala, lo cual, como se sabe, es un factor decisivo en los costes, especialmente en industrias químicas de proceso continuo¹²³. Mientras en España existían hacia 1960 un total de 80 fábricas que procesaban como término medio 600 Tm al año, en los EE.UU. las 18 fábricas existentes procesaban en torno a las 6.000 Tm anuales. La dispersión y pequeño tamaño de las fábricas y empresas españolas se justificaba en función de la propia dispersión del monte, el necesario acercamiento de la industria al medio forestal, las deficientes infraestructuras viarias y escasas posibilidades de motorización, así como una estructura empresarial donde, a pesar de existir una empresa líder (**LURE**), nunca fue posible una ordenación estable del sector¹²⁴.

¹²² L. Galdós García (1961), p. 7.

¹²³ A.D. Chandler (1987), pp. 356-362.

¹²⁴ Tal como afirmaba Galdós García, director de LURE, "esto se soluciona mediante el cierre y reagrupamiento de destilerías. Pero, señores, respecto de esto tenemos experiencia más que sobrada y sabemos que incluso los intentos de imponerlas por la Ley han fracasado" (L. Galdós

En cualquier caso, la reducción de costes, en una industria como la española que seguía obteniendo la resina directamente, mediante el sangrado del pino, debía de producirse en las tareas de monte. Aunque existían diferencias significativas, (dependiendo del tipo de monte, método de resinación, etc.), el coste de la miera, factor central en los costes finales, dependía cada vez más de su componente salarial, llegando a alcanzar el 90% de su valor en el mercado¹²⁵. De hecho, el elemento que finalmente acabará decidiendo el declive definitivo del sector será el despoblamiento rural y su impacto sobre los salarios y el mercado de trabajo. El proceso, en gran medida, estará íntimamente relacionado con la crisis global de la agricultura tradicional, sostenida, como es sabido, gracias al empleo de abundante y mal retribuida mano de obra. Desde mediados de los sesenta, la intensificación de la emigración modificó por completo las condiciones laborales y de contratación en el medio rural. La escasez de trabajadores provocó un alza generalizada de los salarios y, en algunos casos, el abandono inmediato de la resinación “por falta de resineros a causa de la emigración”¹²⁶. El encarecimiento de la mano de obra incidía, por otra parte, en un sector donde, a nivel internacional, existía una creciente competencia de países con amplios recursos forestales y abundante mano de obra (Portugal, China, Rusia, Brasil, etc.)¹²⁷.

García, 1961, p. 9). Esta problemática ha sido estudiada con más detalle en R. Uriarte Ayo (1996).

¹²⁵ J.L. Pérez Rebollo, S. F. Ortuño Pérez (1996), p. 48.

¹²⁶ Archivo Hontoria del Pinar (sin clasificar). En la citada localidad burgalesa había censados en 1964 un total de 41 resineros, de los cuales 20 habían emigrado a Alemania y Suiza.

¹²⁷ Aunque todavía de manera irregular, en los años cincuenta, ya se habían producido bruscas alteraciones en el mercado debido a “irrupciones de chinos comunistas y rusos, especialmente los primeros, en el ámbito occidental, con ofertas de aguarrás y colofonia a precios mucho más bajos que los normales” (L. Galdos García, 1961, p. 10).

El problema central residía en el carácter necesariamente artesanal de las labores de monte y en la consiguiente carestía y baja productividad de la mano de obra. De hecho, en fechas muy tempranas los técnicos forestales ya habían planteado la necesidad de modificar los métodos de trabajo mediante “una simplificación de la técnica de resinación, que exige en este sistema, un largo aprendizaje, además de una habilidad especial y excesivo trabajo por parte del resinero; la falta, cada vez mayor, de esta clase de obreros, imposible de improvisar, dadas las dificultades que tiene su aprendizaje, dan a esta modalidad del problema general resinero un gran interés”¹²⁸. La despoblación del campo, al igual que ocurría en otras actividades rurales, encareció la mano de obra y redujo las posibilidades de mantener la resinación en las zonas con rendimientos unitarios más bajos. La mecanización del trabajo y la reorientación de la actividad productiva, fueron las respuestas básicas de la agricultura española a la situación creada como consecuencia de la nueva orientación política, el éxodo rural y el avance de la industrialización. La industria resinera trató de reaccionar de manera muy semejante, sin embargo, las posibilidades de mecanización eran, en este caso, muy limitadas¹²⁹. De este modo, el diferencial de costes existente con países que disponían de abundantes recursos forestales y mano de obra barata fue ampliándose.

Las posibles alternativas pasaban necesariamente por incrementar los rendimientos por pie resinado y la productividad del trabajo¹³⁰.

¹²⁸ F. Nájera (1949), p. 13.

¹²⁹ “Hay zonas en las que la escasa producción de los árboles que se resinan reduce las posibilidades de ingresos de los trabajadores y, como es natural, cambian de ocupación o emigran, creando un problema de mano de obra que resulta más que de difícil, de imposible sustitución por no prestarse la labor a ejecutar a la introducción de medios mecánicos, factibles en otras ramas” (Memoria LURE 1972, p. 5).

Para ello, se intentó, por un lado, aplicar con mayor rigor los principios de una selvicultura intensiva. Lo cual significaba más fertilizantes, repoblaciones artificiales, tratamiento de plagas, etc., y, en cierto modo, la aplicación en la explotación forestal de criterios y objetivos cercanos al taylorismo/fordismo implantado en la industria. Creando masas uniformes, homogéneas y de igual conformación, podían reducirse los tiempos muertos debidos a los constantes desplazamientos y cambios en el ritmo de trabajo del resinero, moviéndose de un pino a otro¹³¹. La propuesta, en todo caso, únicamente resultaba viable en los montes de llanura existentes al sur del Duero, en provincias como Segovia, Soria, Valladolid o Avila.

Por otra parte, incrementar el rendimiento por pie exigía la sustitución del método *Hugues* por los nuevos sistemas de resinación con estimulación química (*pica de corteza*). En la Europa meridional, fue Portugal el país que más tempranamente introdujo los nuevos métodos, de manera que hacia 1960 la mayor parte de sus pinares los habían adoptado. Francia, en igual fecha, utilizaba la estimulación química en un 60%

¹³⁰ Sin olvidar que la industria resinera debía procurar obtener una rentabilidad global de los pinos tratados, procurando compatibilizar el aprovechamiento resinero con la extracción de madera.

¹³¹ “más del 60 por ciento del trabajo de un resinero se emplea, en muchos montes, como consecuencia de la irregularidad de su arbolado, en trasladarse de un pino a otro, y únicamente puede dedicar el trabajo exclusivo de la resinación el 40 por ciento restante; con pinos contiguos, es decir, con pies coetáneos, la relación que acabamos de citar puede transformarse, inversamente, en un 35 por ciento para recorrer el pinar y el 65 por ciento para trabajar los pinos” (F. Nájera y Angulo, 1966, p. 3314).

de sus pinares¹³². En España, sin embargo, debido, en parte, a las dificultades relacionadas con la diversidad climática, de suelos, especies, etc., y a la resistencia de los propios resineros, el cambio fue más lento y tardío. La Sección de Resinas del Instituto Forestal de Investigaciones y Experiencias llevó a cabo un intenso y prolongado programa de estudios para determinar la conveniencia de sustituir el sistema *Hugues*, lo cual, ciertamente, planteaba numerosos interrogantes, dadas las distintas condiciones de resinación que se daban en España. En cuanto a la mano de obra, por lo general, existió una actitud hostil al cambio, lo cual se asoció a que el trabajador "se considera poseedor de una técnica de difícil aprendizaje, en la que ha invertido los años de su juventud; este hecho justifica una retribución de nivel superior al resto de los obreros rurales y el admitir el nuevo método equivale a anular esos años de aprendizaje"¹³³. Propietarios e industriales también plantearon dudas sobre las ventajas del cambio¹³⁴. Finalmente, fue la administración la que impuso a partir de

¹³² F. Nájera Angulo (1961), p. 12.

¹³³ A. Saez Baz (1968), p. 59.

¹³⁴ *Ibídem*, p. 60. La dirección de **LURE**, a pesar de reconocer las dificultades del cambio, lo consideraba inevitable y necesario: "El sistema Hughes, practicado en el mundo entero, tiende a desaparecer, al ser sustituido paulatinamente por el de resinación estimulada mediante la aplicación de ácido sulfúrico a base de pulverizaciones o pasta.

La realización del programa no puede ser súbita. Debe acompasarse a las características de cada monte, mas su introducción progresa sin cesar.

Esta nueva modalidad reduce el daño que las labores ocasionan en la parte maderable del árbol, y su rendimiento será óptimo cuando el adiestramiento del personal alcance la perfección.

Cada trabajador puede atender a un número mayor de pinos, lo que contribuirá a apliar el grave problema, desde hace años sentido, de falta de personal de monte" (Memoria LURE 1971, p. 7).

1970 la obligatoriedad de emplear en los Montes de Utilidad Pública el sistema, desarrollado en los Estados Unidos, conocido como "pica de corteza" con estimulantes químicos¹³⁵.

El nuevo método, además de garantizar una mayor productividad del trabajo, simplificando las labores y reduciendo las exigencias en cuanto aprendizaje de la mano de obra, mejoraba sustancialmente el aprovechamiento maderero del pinar resinado, reduciendo pérdidas y mejorando la calidad de la madera al evitar su enteamiento¹³⁶, lo cual fue un elemento determinante dada la evolución de los precios relativos de la madera frente a la resina¹³⁷.

Bajo estas complejas circunstancias, a partir de 1961, la extracción y procesado de resina inicia en España un progresivo declive, hasta su práctica extinción en nuestros días. El retroceso en la producción estuvo acompañado por un continuado incremento en los costes y caída relativa de los precios, disminuyendo la rentabilidad de numerosas explotaciones, que tuvieron que ser abandonadas o reconvertidas hacia otro tipo de aprovechamientos.

¹³⁵ Resolución de 9 de Diciembre de 1969 (BOE, 12 de Diciembre 1969, Aranzadi, pp. 2095-2096). Una nueva Resolución de 21 de Octubre de 1972 derogará la anterior, aunque manteniendo la obligatoriedad del uso del sistema de "pica de corteza" con estimulación química (BOE 3 de Noviembre de 1972, Aranzadi, p. 593).

¹³⁶ F. Nájera y Angulo (1966), p. 3315.

El cierre de fábricas y la disminución de la capacidad total instalada, aunque con un significativo aumento de la capacidad media de las que lograron mantenerse más tiempo, refleja con claridad la crisis de la industria de primera transformación (cuadro 3). No obstante, conviene señalar la desigual trayectoria que se desprende de la lectura de las series de extracción de miera y las que corresponden a la producción de sus derivados industriales, colofonia y esencia de trementina (gráfico 6). Durante los años sesenta la caída en la producción de los derivados, a pesar de seguir una tendencia semejante a la de la miera, lo cierto es que presenta un perfil menos pronunciado. Los cambios técnicos en las instalaciones de primera transformación y el cierre de las menos eficientes, es posible que contribuyeran a incrementar los rendimientos, compensando ligeramente la brusca caída en la extracción de resina. El cierre de instalaciones afectará inicialmente a las peor ubicadas y a las que hacían uso de los primitivos sistemas de destilación a fuego directo. La resinación desaparecerá gradualmente en función del rendimiento medio obtenido. Las primeras explotaciones en ser abandonadas fueron las que rendían por debajo de 2 kg. árbol/año, posteriormente, el umbral de rentabilidad se situará en los 3 kg. En la etapa terminal, la actividad resinera quedó reducida a las provincias de Segovia, Valladolid, Avila y zonas muy concretas de las de Cuenca o Soria, espacio donde los rendimientos eran sensiblemente más elevados.

CUADRO 3

NUMERO DE FABRICAS Y CAPACIDAD INSTALADA EN LA INDUSTRIA RESINERA.

Año	Nº de fábricas	Capacidad instalada (tm/año)	Capacidad media (tm/año)
1954	82	108.000	1.317
1964	68	95.000	1.397

¹³⁷ Un detallado estudio comparativo de costes puede verse en J.A. Victory Arnal, W. Solis Sánchez (1967).

1974	38	60.000	1.579
1983	17	40.000	2.353

Fuente: J.M^a. Abreu Pidal (1985), p. 68.

La crisis de la industria resinera afectaba al núcleo productivo de la empresa. La brusca caída de los ratios de rentabilidad a partir de 1960 (gráfico 5), reflejan con claridad las dificultades de la nueva coyuntura. En un principio, la desorientación existente entre los productores mantuvo, a nivel interno, los niveles de intensa competencia existentes en las subastas. Sin embargo, a partir de 1963 "La contratación de pinos discurrió en medio de una gran desorientación, consecuencia de la baja de precios de productos elaborados, de la apatía de la demanda y de la esperanza de conseguir soluciones de alcance internacional no confirmadas"¹³⁸. Mediada la década la industria resinera tradicional iniciaría su retroceso definitivo. La intensificación de la emigración dejó a amplias zonas resineras sin posibilidad de contratar la mano de obra necesaria para atender a las tareas de monte. Las dificultades para mecanizar el trabajo y el incremento de los salarios hizo inviable el mantenimiento de numerosas explotaciones¹³⁹.

¹³⁸ Memoria LURE 1963, p. 3.

¹³⁹ "Hay zonas en las que la escasa producción de los árboles que se resinan reduce las posibilidades de ingresos de los trabajadores y, como es natural, cambian de ocupación o emigran, creando un problema de mano de obra que resulta más que difícil, de imposible sustitución por no prestarse la labor a ejecutar a la introducción de medios mecánicos, factibles en otras ramas" (Memoria LURE 1972, p. 5).

La caída en las ventas obligó a disminuir la actividad y al cierre de instalaciones. Mediada la década, **LURE** tan solo mantenía activas 11 fábricas, de las cuales tan sólo ocho parece que tenían una plantilla mínimamente operativa (cuadro 4). Disponía asimismo de una red para distribución y venta, con almacenes y depósitos en Barcelona, Granada, Pasajes de San Juan (Guipúzcoa) y Pozuelo de Alarcón (Madrid). Los existentes en Camporrobles (Valencia) y Salinas de Medinaceli (Soria) habían sido cerrados a mediados de los sesenta¹⁴⁰.

En los años posteriores los cierres continuaron, de manera que en la campaña de 1972 únicamente se iba a trabajar en tres fábricas: Coca (Segovia), Mazarete (Guadalajara) y Cuenca. De ellas, la fábrica de Coca es la que desarrollará una mayor actividad, siendo la única que la empresa ha mantenido activa hasta nuestros días¹⁴¹. En ella se llevaron a cabo importantes reformas técnicas, que permitieron incrementar su capacidad productiva, reducir costes y mejorar la calidad de los productos. Las fábricas de Mazarete y Cuenca también fueron reformadas.

Con los cierres se pretendía, por un lado, adecuar las instalaciones y la capacidad productiva de la empresa a las nuevas expectativas del mercado. Por otra parte, se trataba de

¹⁴⁰ Banco de Bilbao. Agenda Financiera 1966.

¹⁴¹ En 1972 la producción se repartía del siguiente modo: Coca 69,17%, Cuenca 14,42% y Mazarete 16,41%.

concentrar la producción en los establecimientos mejor equipados y, sobre todo, con la adecuada ubicación, de acuerdo con los transportes disponibles y las zonas de explotación más productivas y extensas. Lo cual, a su vez, era posible gracias a que habían desaparecido las limitaciones técnicas e institucionales que durante los años cuarenta y buena parte de los cincuenta habían obligado a incrementar el número de las plantas de tratamiento¹⁴². En todo caso, en la segunda mitad de los sesenta la producción, tanto de colofonia como de aguarrás, se redujo a la mitad (7.000 Tm. de colofonia y 2.000 Tm. de aguarrás, frente a las 14.000 y 4.000 Tm. que, de forma aproximada, había sido la producción anual de la empresa en la primera mitad de los sesenta). Por otro lado, el aguarrás se vendía exclusivamente en el mercado nacional, mientras que el 50 % de la colofonia se exportaba, lo cual significaba un nuevo retroceso en la primitiva orientación exportadora de la empresa¹⁴³.

¹⁴² “La multiplicidad de montes en resinación y su dispersión, constituían el punto de partida que obligaba a mantener gran número de destilerías. Las distancias resultaban insalvables, dada la limitación impuesta por las posibilidades escasas de los medios de transporte.

A estos factores se unía en determinadas épocas lo dispuesto en la legislación creadora de zonas resineras que prohibían la transformación de materia prima fuera de los ámbitos de recogida en los montes.

Derogadas tales normas y potenciada la mecanización de los elementos de transporte, ha sido posible el resultado antedicho con la consiguiente economía en los gastos de producción” (Memoria LURE 1971, p. 6).

¹⁴³ Banco de Bilbao. Agenda Financiera. (varios años).

CUADRO 4

LURE. FABRICAS DE DESTILACION DE RESINAS (1965)		
PROVINCIA	MUNICIPIO	Nº EMPLEADOS
Albacete	Hellín	2
Avila	Arévalo	1
Avila	Las Navas del Marqués	15
Burgos	Aranda de Duero	14
Burgos	Oña	9
Cuenca	Cuenca	19
Granada	Arenas del rey	48
Guadalajara	Mazarete	19
Segovia	Coca	33
Soria	Almazán	19
Valladolid	Viana de Cega	1

Fuente: Servicio Sindical de Estadística (1966), pp. 179-181

En cuanto a la madera, la estrategia fue muy similar. Se cerraron las numerosas serrerías creadas con anterioridad y la actividad se limitó a cuatro: Las Navas del Marqués (Avila), Mazarete (Guadalajara), Carboneras de Gaudazaon (Cuenca) y Arenas del Rey (Granada). Sin embargo, a diferencia de lo ocurrido con la resina, la madera fue un producto de intensa demanda durante los años sesenta y primera mitad de los setenta. El desarrollo de la construcción y las nuevas técnicas de procesado (aglomerados, etc.), permitieron una intensificación de los aprovechamientos. **LURE**, sin abandonar la política de repoblaciones y cuidados silvícolas de sus pobladas y extensas fincas, se apoyó de nuevo en la madera para compensar, cuando menos parcialmente, la caída de los ingresos procedentes de la resina.

Las negativas expectativas existentes en la resinación, núcleo principal de la empresa,

forzaron la búsqueda de alternativas en otros sectores. **Resinas y Celulosas, S.A.**, había resuelto de forma satisfactoria los problemas técnicos en la fabricación de pasta de papel. Sin embargo, apenas logró mantener una actividad continuada "por falta de ventas, situación originada debido al influjo de las importaciones"¹⁴⁴. En 1963, apenas transcurrido un lustro desde que iniciara su actividad, se encontraba parada y **LURE** redujo su participación en la filial mediante la venta de una parte de sus acciones. La producción de derivados, no obstante, atrajo de nuevo la atención de la empresa. En 1971, gracias a los acuerdos de colaboración establecidos con el grupo francés **Etablissements Granel, S.L**, fue creada **Granel Ibérica, S.L.**, con un capital inicial de tres millones de pesetas, participada al 50%. Se trataba de producir una amplia gama de derivados de la resina, principalmente utilizados en la fabricación de adhesivos y papeles especiales, con lo cual no solo se pretendía acceder a nuevos mercados, sino que se garantizaba el consumo, como materia prima, de las resinas obtenidas por la empresa. Para ello se construyó una nueva planta en Coca, dotada de la tecnología más avanzada del momento. La nueva fábrica realizó los primeros ensayos en 1973 y pudo, asimismo, llevar al mercado, nacional y exterior, su producción.

¹⁴⁴ Memoria LURE 1961, p. 4.

Fuera de toda actividad industrial, la promoción urbanística volvió a recuperar protagonismo. En 1967 se optó por construir un camping en terrenos pertenecientes a la sociedad en la localidad malagueña de Estepona. Con una inversión inicial de doce millones de pesetas el camping, denominado “La Chimenea”, pudo abrir sus instalaciones en 1968. Ubicado en un lugar estratégico (con playa propia y fachada a la carretera general de Málaga a Cádiz) y dotado de instalaciones de alta calidad, el camping iba a permitir actuar en uno de los sectores más expansivos de la economía española del momento. En cualquier caso, con la puesta en funcionamiento del campig se pretendía iniciar actuaciones en una extensa finca de 6.824 has. con vistas a futuros desarrollos urbanísticos de la misma¹⁴⁵. Por otro lado, la culminación del último tramo de la carretera que, atravesando Las Navas del Marqués, enlazaba Avila capital con El Escorial, se pudo reactivar la urbanización allí construida (Ciudad Ducal) y proyectar una nueva actuación en Los Matizales. En definitiva, en un momento en el que el desarrollo del turismo y la construcción de segundas viviendas estaba creando nuevas expectativas empresariales, el extenso patrimonio de suelo acumulado por la sociedad, en ocasiones ubicado en lugares con evidentes posibilidades desde el punto de vista residencial, iba a permitir promover diversas iniciativas urbanísticas¹⁴⁶. Para analizar estas nuevas posibilidades, fue creado un “Comité de Fincas” y un “Departamento Inmobiliario”, se encargaron diversos estudios de viabilidad y se consideró que había “llegado

¹⁴⁵ El proyecto tenía como objetivo “no sólo la explotación del mismo, cuyo porvenir es halagüeño dado el desarrollo del turismo, sino la de preparar el conjunto de las propiedades en aquella zona para una posible venta en condiciones que estimularán su mejor realización” (Memoria LURE 1967, p. 4).

¹⁴⁶ “Consideramos interesante a efectos informativos hacer alguna reflexión relacionada con el cambio de las perspectivas que ofrece el conjunto de fincas de La Unión Resinera Española, el cual recibe muy directa e intensamente el impacto del desarrollo de las exigencias de los nuevos tiempos, caracterizados por la expansión de ciudades y fomento del desplazamiento de grandes masas de población que buscan ambientes acogedores alejados de los tradicionales centros urbanos” (Memoria LURE 1971, p. 8).

el momento de dar a la faceta urbanizadora la importancia que se merece y exige”¹⁴⁷.

¹⁴⁷ Memoria LURE 1971, p. 9.

V.- Crisis económica y reorientación productiva (1974-1986).

A partir de 1974, la crisis económica mundial afectó con intensidad al desarrollo de la empresa. Tras el breve período de bonanza de principios de los setenta, la caída de los beneficios y la rentabilidad abre un nuevo ciclo depresivo que se prolongó hasta mediados de los ochenta (gráfico 5)¹⁴⁸. Las dificultades de la nueva coyuntura obligaron a realizar cambios estratégicos, reorientando la actividad productiva de la empresa e introduciendo modificaciones en su estructura organizativa y en la gestión. Los cambios, como ocurre con frecuencia¹⁴⁹, iban a producirse tras haber renovado la dirección, en especial una vez que fueron sustituidos su presidente (Agustín de la Herrán y de las Pozas) y director general (Luis Galdós García) y se incorporó como nuevo director general Angel José Moreno Pavón, "economista, diplomado del I.E.S.E., que durante casi veinte años ha dirigido un importante grupo de empresas industriales"¹⁵⁰.

A partir de la segunda mitad de los setenta, junto con la penetración en nuevos sectores de actividad, la nueva dirección iba a diseñar una organización interna que abandonaba la clásica división territorial y funcional implantada en los

¹⁴⁸ En el gráfico (2) se tiene en cuenta la reserva de revalorización vinculada a la actualización de balances de 1974 y siguientes.

¹⁴⁹ J.M^a Valdaliso, S. López (2000), p. 369.

¹⁵⁰ Memoria LURE 1975, p. 12.

años veinte¹⁵¹, para adoptar una estructura de carácter multidivisional¹⁵². La nueva estructura quedaría integrada por cinco divisiones: química, forestal, agropecuaria, alimentaria e inmobiliaria. En todo caso, la pretendida "readaptación de la Sociedad a nuevas actividades y nuevas producciones"¹⁵³, acabará siendo más limitada de lo que posiblemente se había pensado. Hasta los años noventa, los sectores clásicos de la empresa (resinas y madera), se mantuvieron claramente dominantes, en parte debido a las dificultades que la misma coyuntura impuso a la expansión de las restantes actividades, especialmente la inmobiliaria (cuadro 6). Por otro lado, el principal activo de la compañía siguió siendo el patrimonio de suelo, tanto urbano como rústico, que había sido acumulado en su dilatada trayectoria. A principios de los ochenta, a pesar de las ventas ya realizadas, en torno al 85% del inmovilizado material estaba compuesto por fincas rústicas, cuya extensión llegaba a las 54.500 Has¹⁵⁴. De este modo, aunque la rentabilidad de la empresa retrocedió de manera drástica a partir de

¹⁵¹ R. Uriarte Ayo (1996), pp. 71-75.

¹⁵² "Para poder hacer realidad la filosofía de que los beneficios se obtengan como suma de resultados favorables de distintas actividades, se ha estructurado el organigrama de la Sociedad en distintos Departamentos, cada uno de los cuales es un centro de beneficios, abandonando la tradicional división en zonas existente en nuestra Empresa, puesto que esta formulación no servía para cubrir los nuevos objetivos" (Memoria LURE 1976, p. 9)

¹⁵³ Memoria LURE 1977, p. 9.

¹⁵⁴ El máximo se alcanzó en los años veinte, con un patrimonio cercano a las 70.000 Has. (R. Uriarte Ayo, 1996, p. 62). En 1966 las propiedades rústicas se estimaban en 58.000 Has. y 56.000 Has en 1976 (Banco de Bilbao Agenda Financiera.). La imposibilidad legal de actualizar la valoración de los activos hasta 1974 distorsiona su estructura real, en beneficio del circulante.

mediados de los setenta, los ratios de solvencia (gráfico 11) nos indican las posibilidades de continuidad que, a pesar de todo, seguían existiendo. La clave se encontraba en reconducir la actividad de la empresa hacia sectores y actividades con mejores expectativas que la tradicional industria resinera. Para ello había que flexibilizar el empleo de unos activos que, a pesar de su elevada especialización, podían permitir empleos diversos. Sabemos que las elevadas barreras de salida existentes en algunas industrias (de carácter económico, técnico, social o, incluso, emotivas) pueden bloquear la búsqueda de alternativas de inversión en situaciones críticas, como las vividas en la economía española de los años setenta y ochenta¹⁵⁵. En nuestro caso, aunque la empresa disponía de un patrimonio compuesto principalmente por fincas, explotaciones forestales y muy dispersas instalaciones industriales, todo ello vinculado a la industria resinera y de la madera, fue posible plantear con éxito una cierta diversificación de usos que, en última instancia, han permitido la permanencia de la empresa hasta nuestros días.

A partir de 1975, una vez realizados los ajustes previstos en la nueva normativa, el perfil descrito en el gráfico 7 se ajusta mejor a la realidad de la empresa.

¹⁵⁵ A. Cuervo (1989), pp. 602-604.

GRAFICO 7

LURE. ESTRUCTURA DEL ACTIVO (1939-1991)

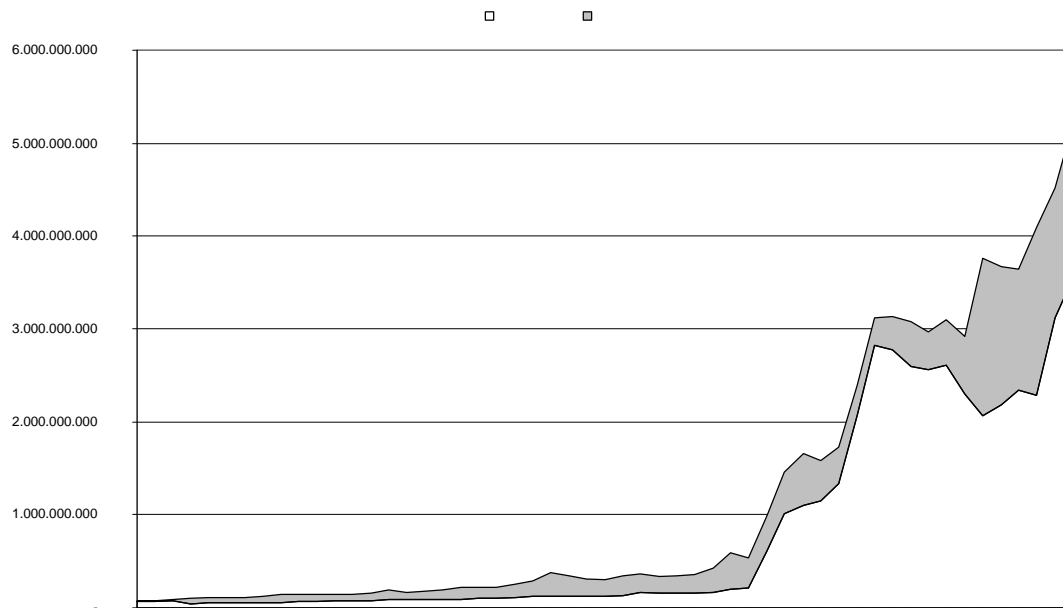


GRAFICO 8

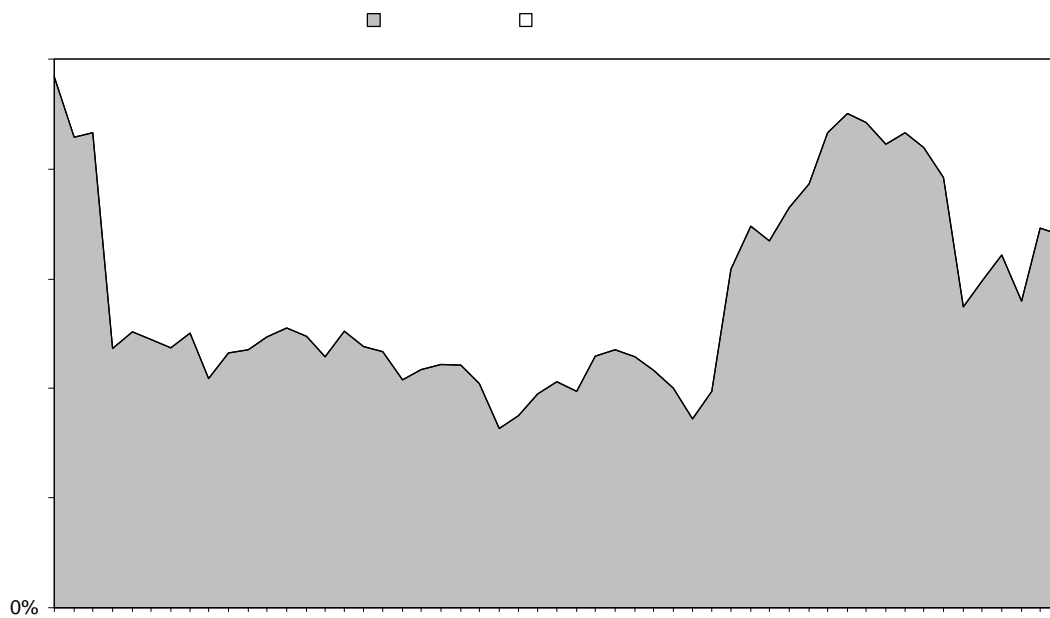


GRAFICO 9

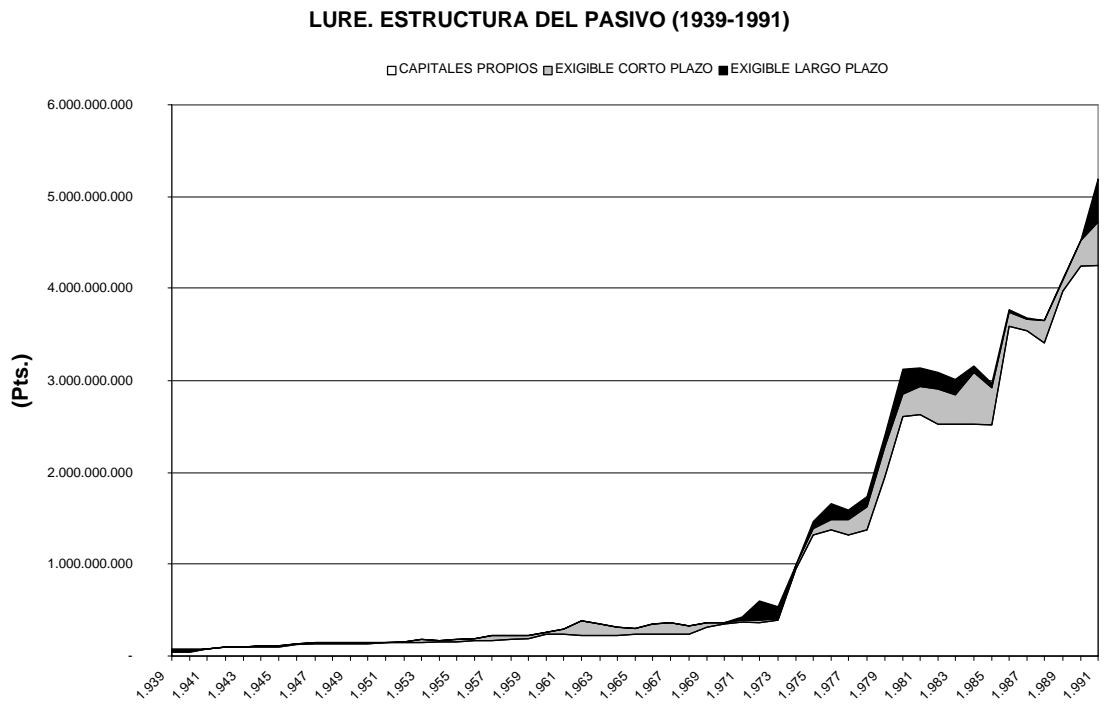


GRAFICO 10

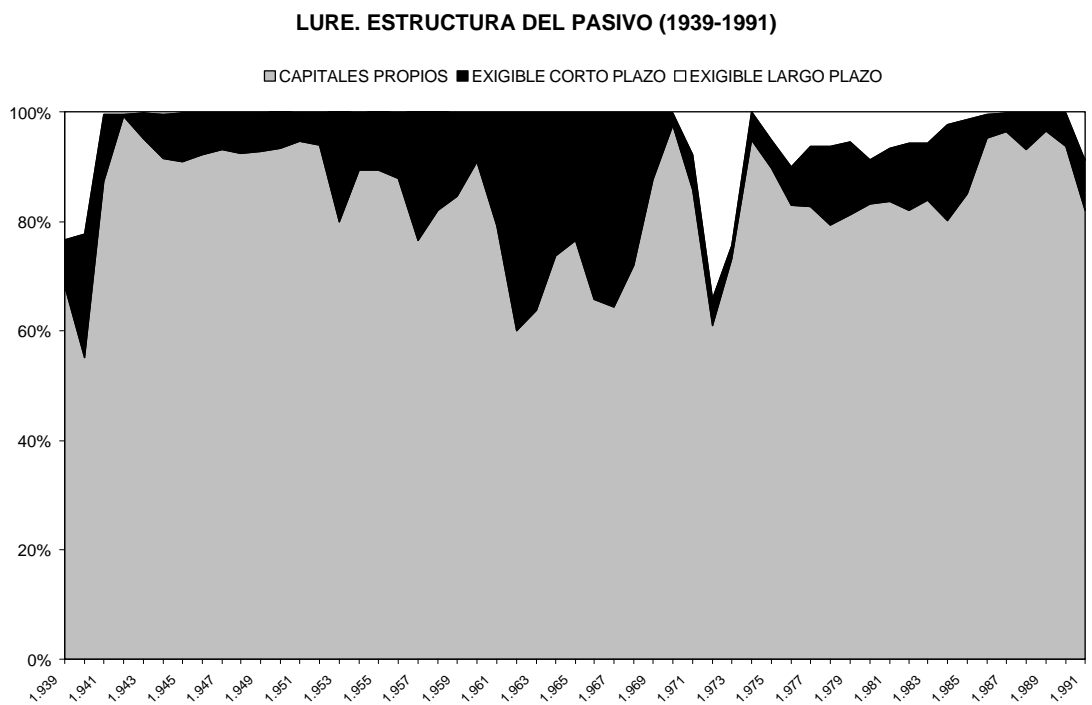


GRAFICO 11

LURE. RATIOS DE SOLVENCIA TOTAL Y TECNICA

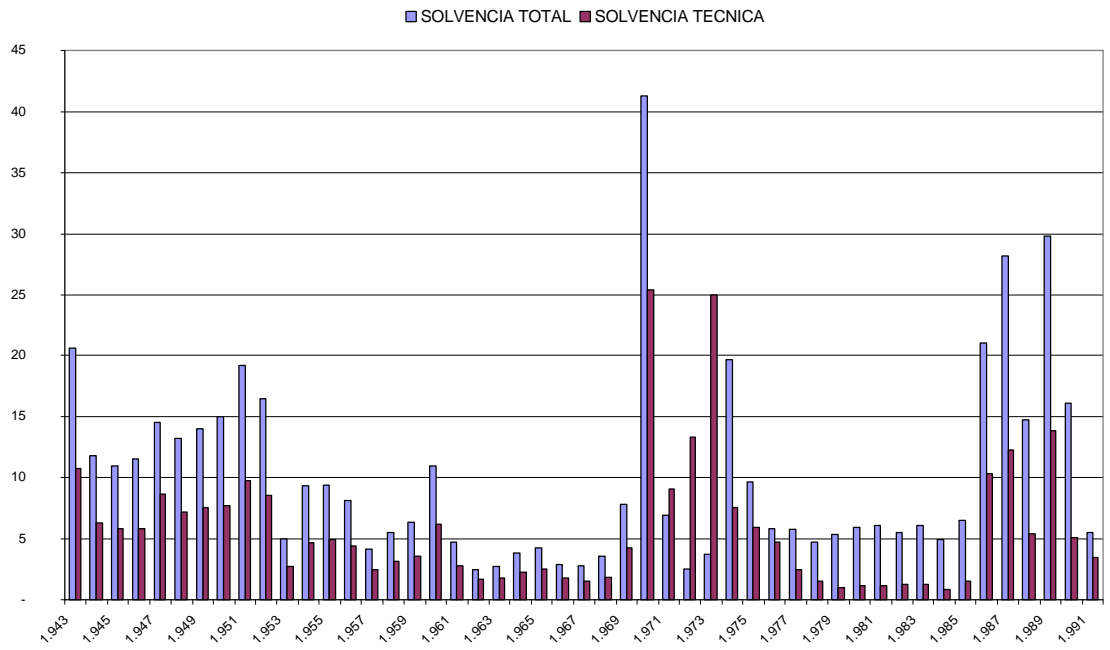
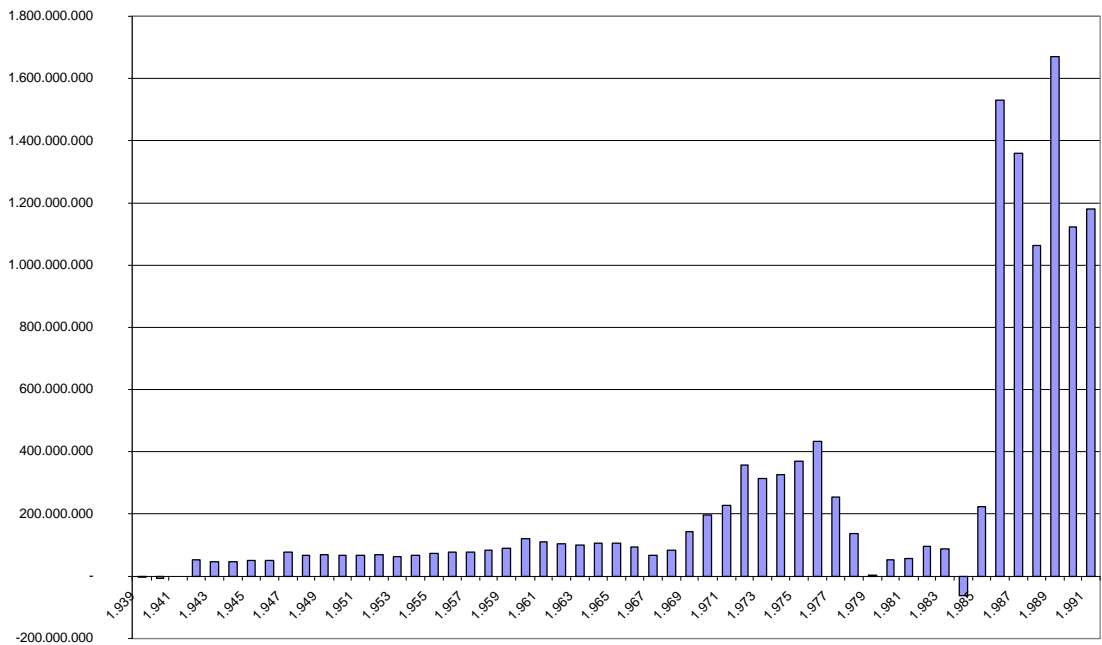


GRAFICO 12

LURE. FONDO DE MANIOBRA (1939-1991)



El deterioro de la actividad industrial supuso un importante retroceso en el consumo de productos resinosos, lo cual acentuaría las dificultades de un sector ya en declive desde principios de los sesenta. En 1976 fue necesario cerrar la destilería de Mazarete, y la de Cuenca en la siguiente campaña, de manera que, a partir de 1977, tan sólo se mantendrá activa la factoría de Coca. La exportación quedó rápidamente reducida a un exiguo 10% del total facturado¹⁵⁶. En las mismas fechas se dejó de acudir a las subastas de monte público, para resinar exclusivamente en montes propios, y no en todos, "puesto que el coste de extracción de mieras en algunas de nuestras propiedades hacía imposible la resinación de estos pinares"¹⁵⁷. Las escasas posibilidades de mantener la producción de colofonias naturales, propició la implantación de una nueva línea de producción de colofonias modificadas, pues se consideró que era "la única medida que puede servir para revalorizar nuestros productos resinosos, es decir, ofrecer al mercado productos lo más elaborados posible, o sea con un valor añadido superior al que contienen las colofonias naturales"¹⁵⁸. Para la ejecución del proyecto se instaló una nueva destilería en Coca, que estuvo activa a partir de mayo de 1978. Las colofonias modificadas tenían sus principales mercados en el exterior y se iban a procesar mayoritariamente colofonias naturales importadas

¹⁵⁶ *Ibídem.*

¹⁵⁷ Memoria LURE 1977, p. 6.

¹⁵⁸ *Ibídem.*

de China, Brasil, Portugal o Rusia¹⁵⁹. Esta nueva orientación suponía una dificultad adicional para el mantenimiento de la extracción y procesado de resinas naturales en los montes españoles. Por otra parte, en la misma fecha en la que se decidía instalar una nueva destilería para la producción de colofonias modificadas, **Granel Ibérica**, empresa constituida en 1971 como resultado de la colaboración con el grupo francés **Etablissements Granel, S.L.**, fue disuelta (junio de 1977), tras constatar los malos resultados que se venían produciendo en los últimos ejercicios.

Con la entrada de España en la Unión Europea la situación experimentaría un nuevo y definitivo deterioro. Por un lado, las colofonias naturales obtenidas en España no podían competir con las libremente importadas de Portugal, dada la enorme diferencia salarial existente entre ambos sectores y países¹⁶⁰. Por otra parte, las colofonias modificadas se encontrarán también con una intensa competencia de las obtenidas en Portugal y las comercializadas por suecos y finlandeses, en este caso, colofonias procedentes del *tall-oil* obtenido en las modernas fábricas de papel. En cuanto al aguarrás, los problemas se habían presentado con anterioridad y de manera más intensa si cabe.

¹⁵⁹ “puesto que el incremento del coste de la mano de obra para la extracción de mieras es tan importante todos los años, que impiden poder competir en los mercados exteriores con colofonias modificadas en base a colofonias naturales españolas, en concurrencia con fabricantes extranjeros que utilizan colofonias portuguesas o chinas” (Memoria LURE 1978, p. 6).

¹⁶⁰ “con motivo de nuestra entrada en el Mercado Común es posible que no se resine ningún monte en España, puesto que no podemos competir con las colofonias portuguesas, dado que el

Durante los sesenta, los derivados del petróleo apenas permitieron que la esencia de trementina se mantuviera en unos mercados cada vez más limitados. Cuando en la segunda mitad de los setenta **LURE** prácticamente abandonó el procesado de miera, técnicamente, la obtención de aguarrás no podía sostenerse, lo cual se unía a la competencia portuguesa, cuyo aguarrás, mucho más barato, "puede situarse en cualquier punto de España en cisternas completas en menos de 24 horas"¹⁶¹. Estas circunstancias obligaron a abandonar completamente la resinación a partir de 1987, tanto en montes propios como ajenos. De entonces en adelante, tan sólo se resinó de forma muy esporádica y como resultado de convenios suscritos con la administración regional de la Comunidad de Castilla y León. Acuerdos en los que, por otra parte, las perspectivas de la industria resinera quedaban supeditadas a criterios conservacionistas y de fomento del empleo rural. Aunque no sepamos en qué momento la crisis empezó a afectar a la plantilla de **LURE**, en el cuadro 5 vemos el retroceso de la contratación, tanto de personal fijo, como eventuales, ocurrido a lo largo de los ochenta.

CUADRO 5
LURE. EVOLUCION DE LA PLANTILLA (1980-1994).

	PERSONAL FIJO				TOTAL	PERSONAL EVENTUAL Y DE TEMPORADA		TOTAL
	DIRECCION	TITULADOS	ADMINISTRATIVOS	OBREROS		RESINEROS	AGROPECUARIOS	
1980	1	13	39	110	163	264	70	334
1981	1	13	39	99	152	285	88	373
1982	1	12	33	96	142	272	75	347

nivel de salarios de los resineros de Portugal es inferior al 50 por 100 de los pagados por nosotros" (Memoria LURE 1985, p. 8).

¹⁶¹ Memoria LURE 1982, p. 9.

1983	1	11	34	93	139	87	95	183
1984	1	10	34	85	130	126	75	203
1985	1	8	29	75	113	63	105	168
1986	1	6	26	61	94	23	81	104
1987	1	6	23	62	92	-	84	84
1988	1	6	21	54	82	-	87	87
1989	1	6	18	50	75	-	62	62
1990								
1991	-	11	12	52	75	-	37	37
1992	-	10	13	20	43	-	50	50
1993	-	10	13			-	(57)*	
1994	-	8	13			-	(60)*	

(*) incluye obreros fijos y de temporada

En cuanto a la madera, sus posibilidades se vieron muy mermadas a partir de 1974, como consecuencia de la paralización de la actividad constructora e industrias conexas, principales demandantes de madera. Las dificultades iniciales, a juicio de la empresa, eran consecuencia de "Una crisis que estimamos circunstancial en el sector de la construcción"¹⁶². Una vez que se pudo constatar la situación real del sector, al igual que ocurrió con las destilerías, se optó por concentrar el trabajo en una sola instalación, la ubicada en Las Navas del Marqués, cuyas instalaciones fueron completamente reformadas, dotándolas de una capacidad inicial equivalente al doble de la suma de las cuatro existentes hasta entonces¹⁶³.

¹⁶² Memoria LURE 1974, p. 7. En el ejercicio anterior, las perspectivas no podían ser más optimistas: "la demanda crece. Su utilización se desarrolla aumentando al punto que ejerce una gran presión sobre los precios. Ello aconseja sin duda una progresiva atención futura a favor del engrandecimiento del patrimonio forestal en todo el mundo. Es materia de difícil sustitución, en especial para usos surgidos aún hace poco tiempo, pero de envergadura decisiva." (Memoria LURE 1973, p. 7.

La apertura de la moderna serrería de Las Navas permitió automatizar determinados procesos e iniciar la fabricación en serie de plataformas destinadas al manejo y almacenamiento de mercancía diversa (*pallets*). Habría que tener en cuenta que la madera generalmente procesada por la empresa procedía de pinos que habían sido resinados de manera continuada durante su crecimiento, lo cual limitaba sus posibilidades de uso, ya que "por la resinación se pierden entre tres y cuatro metros de la parte que podría dar mejor calidad y más altos rendimientos"¹⁶⁴. En este sentido la fabricación de las citadas plataformas, además de su creciente uso, permitía dar salida a madera procesada, donde "los aspectos cualitativos de la misma no constituyen un factor crítico"¹⁶⁵.

A mediados de los ochenta, no obstante, el sector seguía arrastrando dificultades debido a que "El mercado de la madera continúa muy débil, toda vez que la industria de la construcción y las con ella relacionadas no tienen una actividad apreciable, que pueda servir de efecto multiplicador para la madera"¹⁶⁶. La fabricación de plataformas, con una más que significativa presencia en el mercado nacional y exportando una parte igualmente importante del total facturado,

¹⁶³ La nueva serrería empezó a trabajar en noviembre de 1976, en 1977 se cerraron las de Carboneras y Arenas del Rey, y en 1978 se dejó de trabajar en la antigua serrería de Mazarete.

¹⁶⁴ Memoria LURE 1988, p. 7.

¹⁶⁵ Ibíd.

¹⁶⁶ Memoria LURE 1985, p. 7.

era el único aspecto en el que se obtenían resultados aceptables.

Fue a partir de la segunda mitad de los ochenta, coincidiendo con el relanzamiento de la actividad constructora, cuando la producción y consumo de madera volvieron a crecer. A principios de los noventa, sin embargo, **LURE** había iniciado una política global de desinversión en el sector, vinculada al definitivo abandono de todo aprovechamiento forestal y a la venta de su, todavía, extenso patrimonio asociado al bosque y su explotación. En noviembre de 1992, debido a las pérdidas acumuladas y ante la falta de perspectivas a nivel nacional, se decidió el cierre de la serrería, lo cual "ponía fin a una de las históricas actividades de la Sociedad, si bien, con el convencimiento de no haberse regateado medios ni esfuerzos en aras a conseguir su rentabilidad y ante la certeza de su no viabilidad futura"¹⁶⁷.

La promoción urbanística, tal como vimos con anterioridad, se planteó desde principios de los setenta como una firme alternativa ante el inevitable declive de la industria resinera. Por otra parte, la gestión del camping que la empresa había establecido en la finca de Estepona, aunque nunca significó más de un 10 % de la facturación total, se mantuvo por espacio de dos décadas (1968-1988) como una actividad paralela, vinculada a los intereses urbanísticos de la empresa. De

hecho, su cierre en octubre de 1988 fue decidido ante la posibilidad de que "la nueva normativa urbanística pudiera afectar negativamente a la calificación de los terrenos del Camping"¹⁶⁸. Tras el cierre, una vez redactado el proyecto correspondiente, la finca pudo ser enajenada como suelo urbano.

Por lo general, la promoción residencial se limitó al mercado de la segunda vivienda. En 1976, cuando la crisis del sector (reflejada tanto en la caída de actividad, como en una reducción de los márgenes brutos de ganancia) era ya evidente¹⁶⁹, se confiaba en que la actuación en dicho ámbito debía ser en el futuro una de las bases de actividad y beneficios de la empresa¹⁷⁰. Se estaba actuando en los terrenos y solares pertenecientes a viejas fábricas abandonadas¹⁷¹ y, simultáneamente, se llevaban a cabo los estudios urbanísticos necesarios para la recalificación de numerosas fincas pertenecientes a la Sociedad (en Valladolid, Avila, Segovia, Madrid, Málaga y Cuenca, principalmente). Todo ello requería un atento seguimiento de la compleja y lenta tramitación impuesta por la administración y una permanente presencia en el desarrollo de muy

¹⁶⁷ Memoria LURE 1992, p. 11.

¹⁶⁸ Memoria LURE 1988, p. 8.

¹⁶⁹ J.A. Martínez Serrano y otros (1982), pp. 124-128.

¹⁷⁰ Memoria LURE 1976, p. 8.

¹⁷¹ En concreto, durante la segunda mitad de los setenta, se construyó en terrenos de las fábricas de Oña (Burgos), Aguilafuerte y Chañe (Segovia), Viana de Cega (Valladolid). Posteriormente,

diversos planes urbanísticos, aspectos que habían justificado la creación de un Departamento Inmobiliario. Fue durante la primera mitad de los ochenta, una vez concluidos los diversos proyectos iniciados en la década anterior, cuando las dificultades para la venta de segunda vivienda se hicieron patentes y obligaron a paralizar la inversión inmobiliaria. En 1986, precisamente cuando el sector se recuperaba de la crisis anterior, el Consejo de **LURE** pensó que "esta actividad no tenía un desarrollo adecuado a las esperanzas que en su día pensamos podría producir"¹⁷², y tomó la decisión de llevar a cabo la venta de los últimos activos inmobiliarios que quedaban pendientes y disolver el departamento correspondiente. No obstante, en años posteriores y en función de la coyuntura inmobiliaria, la empresa ha seguido actuando en el sector, favorecida por la disponibilidad de suelo, tanto urbano, como rural. De hecho, en 1989, ante la evidencia de la nueva coyuntura, se rectificó el criterio anterior y, frente a la política de desinversión propiciada hasta entonces, se decidió potenciar nuevamente la actividad inmobiliaria, "con intención de convertirla en un elemento básico de su reorientación futura"¹⁷³.

En este contexto de dificultades y cambios, dando prueba de la capacidad adaptativa de la

en la primera mitad de los ochenta, se urbanizaron y se construyeron nuevas viviendas en Valdemaquemade (Madrid) y Coca (Segovia).

¹⁷² Memoria LURE 1986, p. 9.

¹⁷³ Memoria LURE 1989, p. 9.

empresa, junto con la actividad inmobiliaria, **LURE** abrió una nueva vía para diversificar ingresos: a partir de la segunda mitad de los setenta, varias fincas pertenecientes a la Sociedad (especialmente en la cuenca del Duero) fueron reconvertidas para fines agrícolas y ganaderos. Por lo general, se trataba de terrenos escasamente productivos que, primero se roturaban transformándolos en tierras de labor y, posteriormente, cuando resultaba técnica y económicamente viable, se introducían sistemas de riego por aspersión

Cultivos tradicionales de secano (trigo, cebada, girasol) y regadío (patata, remolacha, guisante, zanahoria, etc.), fueron sustituyendo a las antiguas explotaciones forestales o espacios yermos. Posteriormente, mediada la década de los ochenta, se intentó implantar cultivos alternativos, más vinculados a la industria conservera (judías, endivia, coliflor, fresa, etc.)¹⁷⁴. En otros casos, fue la ganadería (cabrío y ovino) la actividad que sustituyó a los tradicionales aprovechamientos forestales. En Segovia (La Serreta) y más tarde en Cuenca (El Cañizar), se introdujo ganado lanar, mientras que en Granada, en una finca poco apta para cualquier otro aprovechamiento, se introdujo ganado cabrío. Hasta finales de los ochenta, la carga ganadera de las fincas fue en aumento¹⁷⁵. Sin embargo, los

¹⁷⁴ A finales de los ochenta, la judía verde destinada a la congelación era el cultivo más importante.

¹⁷⁵ En Granada se llegaron a 3.600 cabezas en 1983, parcialmente alimentadas por pastos artificiales de alfalfa obtenidos en la propia finca. En Segovia había en la misma fecha 900

cambios normativos y, sobre todo, las nuevas condiciones creadas a partir de la integración de España en la Unión Europea, plantearon dificultades crecientes¹⁷⁶. De hecho, tanto los cultivos como las explotaciones ganaderas, dependían cada vez más de ayudas públicas, procedentes en un principio del Ministerio de Agricultura y, más tarde, de la Comunidad Económica Europea. A finales de los ochenta, dada la escasa viabilidad de las explotaciones agropecuarias, se decidió que éstas se mantuvieran tan sólo con fines instrumentales. Se trataba de reducir las pérdidas, obteniendo en la medida de lo posible márgenes de explotación positivos, pero con el objetivo prioritario de sostener o incrementar el valor de mercado de las propias fincas. A medio plazo, se imponía una gradual política desinversora en el sector, cuyo ritmo vendrá impuesto por la venta progresiva de las explotaciones.

Por último, en un constante proceso de búsqueda de nuevas alternativas, habría que incluir la constitución de la empresa filial **Serca-Pfaff Española, S.A.** (1968), en la que **LURE** participó inicialmente con el 95,79 % del capital, perteneciendo el resto a la sociedad alemana **Pfaff**. A partir de 1976, tras una nueva negociación con los socios alemanes, se constituyó

cabezas de ganado lanar, que hacían uso de los pastos y subproductos agrícolas de las diversas fincas de la zona de Cuellar y Coca.

¹⁷⁶ “Dificultades que se agudizan en la Cuenca del Duero ante las limitaciones climáticas existentes para la búsqueda de alternativas a sus hoy no rentables cultivos tradicionales” (Memoria LURE 1991, p. 10”).

Pfaff Ibérica, S.A., con un capital de 100 millones de pts., aportado al 50% entre **Pfaff** de Alemania y **Serca Ibérica**, esta última surgida en la misma fecha, tras el cambio de denominación de **Serca-Pfaff Española**¹⁷⁷. **Pfaff Ibérica** distribuyó en el mercado nacional máquinas de coser empleadas en la industria del calzado y la confección. Hasta finales de los setenta se consiguieron, al parecer, resultados positivos. Sin embargo, al iniciarse los ochenta la situación se deterioró, debido a que "los dos sectores a los cuales dirige principalmente su actividad están sumidos en una profunda crisis. Estos dos sectores son las industrias de la confección y el calzado"¹⁷⁸. Dada la persistencia de la crisis, se optó por abandonar la citada empresa, vendiendo las acciones a los socios alemanes al 90% de su valor nominal. La venta tuvo lugar en mayo 1982, de manera que, a partir de entonces **LURE** dejaba de tener vinculación con otras empresas, exceptuando dos cooperativas agrícolas, "a las cuales nos interesa pertenecer para obtener un mejor precio para nuestros productos agropecuarios, principalmente leche de cabra y remolacha"¹⁷⁹.

CUADRO 6
LURE. EVOLUCION FACTURACION en %

	QUIMICA	MADERAS	AGROPECUARIA	INMOBILIARIA	CAMPING	ALIMENTARIA
--	---------	---------	--------------	--------------	---------	-------------

¹⁷⁷ **Serca Ibérica** será finalmente absorbida e integrada en **LURE** en 1978.

¹⁷⁸ Memoria LURE 1980, p. 8.

¹⁷⁹ Memoria LURE 1982, p. 12.

1980	41,0	30,1	7,6	13,9	7,4	-
1981	46,5	29,0	7,8	9,5	7,3	-
1982	43,2	26,0	7,8	14,8	8,2	-
1983	45,4	24,6	12,3	9,5	8,2	-
1984	49,2	28,8	8,0	6,9	7,1	-
1985	42,6	29,3	11,1	7,4	9,6	-
1986	44,4	32,3	9,8	3,1	10,4	-
1987	45,9	31,6	7,3	5,0	10,1	-
1988	46,4	33,2	5,5	4,8	10,2	-
1989	45,8	39,3	9,7	5,3	-	-
1980-89	45,0	30,4	7,9	8,0	7,8	-
1990						
1991	27,0	20,1	-	7,2	-	45,6
1992	23,5	14,6	-	3,3	-	58,6
1993	17,5	2,6	-	2,3	-	77,6
1994	12,6	1,5	-	1,2	-	84,7

A pesar de la diversificación de ingresos promovida durante los setenta, lo cierto es que en la década de los ochenta la facturación de la empresa siguió estando centrada en las industrias de la resina y la madera, representando ambas en torno al 75 % del total (cuadro 6). Ha sido en la última década cuando realmente **LURE** ha abandonado sus áreas tradicionales de actividad, prácticamente ausentes en la actualidad. La industria cárnica, con un secadero para la elaboración de jamones ubicado desde 1990 en Puebla de Valverde (Teruel) y gracias al convenio de colaboración suscrito con el grupo **Navidul, S.A.** a fines de 1992, se ha convertido en el objetivo último y prioritario de la empresa. De este modo se cierra, provisionalmente, un largo ciclo empresarial que, al margen de las lógicas incidencias de una Sociedad centenaria, ha puesto en evidencia la capacidad adaptativa que siempre ha estado presente en **LURE**.

VI.- Epílogo.

El largo ciclo histórico que hemos podido recorrer siguiendo la trayectoria de **LURE** desde el término de la Guerra Civil hasta la década de los ochenta, nos ha permitido analizar el comportamiento de una empresa inicialmente vinculada a la explotación forestal y a la industria química, y que, buscando su propia continuidad, ha asumido proyectos muy diversos, en ocasiones, ciertamente alejados de su ámbito originario. De ocupar una posición hegemónica y de claro liderazgo en la industria resinera, el definitivo declive del sector que dio origen a la empresa, le ha restado el protagonismo y la dimensión que en su día llegó a alcanzar. Sin embargo, los sucesivos cambios de estrategia, las transformaciones que en ella se han operado, la adaptación a circunstancias y contextos cambiantes, nos ofrecen una historia empresarial cargada de interesantes argumentos.

Tras la Guerra Civil, en un nuevo contexto político y económico, **LURE** logró prolongar su primitivo liderazgo en el sector, reforzándolo incluso, en un primer momento, mediante la absorción de alguna de las empresas rivales más importantes. Se mantuvo, por otro lado, muy cerca del aparato administrativo del régimen, tratando de orientar la compleja normativa que iba a regular los aprovechamientos forestales y, particularmente, la resina, cuya industria dependía muy directamente de las condiciones de acceso a los Montes de Utilidad Pública. Su propia

dimensión en el sector y las vinculaciones personales establecidas entre la empresa e influyentes sectores de la banca y la política fueron elementos, sin duda, decisivos, en una etapa marcada por un intenso intervencionismo del Estado y aislamiento exterior.

Los años cincuenta, con una política industrial menos rígida y un progresivo incremento de la competencia interna, fueron la última etapa expansiva que ha conocido la industria resinera española, núcleo productivo de la empresa en aquellas fechas. Aunque la resina siguió siendo su actividad dominante, la expansión del sector en la segunda mitad de los cincuenta posiblemente fue, en su conjunto, más rápida que la registrada en el seno de **LURE**. En contraste, se trataron de impulsar nuevas vías de expansión, vinculadas a una mayor intensificación de los aprovechamientos forestales (madera, pasta de papel y derivados resinosos) y al novedoso ámbito de la promoción inmobiliaria y el turismo.

A partir de los sesenta, el rápido declive de la industria resinera española, obligó al cierre de instalaciones y a una drástica reducción de plantillas. La producción, significativamente reducida, acabó siendo concentrada en unos pocos establecimientos, los mejor ubicados. Los talleres de aserrío, igualmente dispersos y escasamente dotados técnicamente, se redujeron en número, mejorando, no obstante, sus instalaciones y equipamiento. Por otra parte, en este caso, el

incremento en la demanda de madera, vinculado a la expansión de la construcción, y las nuevas técnicas de tratamiento y procesado introducidas en estas fechas, garantizaban su viabilidad. El desarrollo y la promoción urbanística será precisamente un ámbito en el que la empresa quiso ver la más sólida alternativa a las insalvables dificultades que amenazaban a la industria de la resina.

La crisis de los setenta, sin embargo, no sólo acentuó la ya precaria situación de una actividad que estaba siendo abandonada de manera irreversible en la generalidad de los montes españoles, sino que frenó el desarrollo de la construcción, comprometiendo la viabilidad de los diferentes proyectos inmobiliarios que estaban siendo promovidos por las empresa. En este contexto de crecientes dificultades, tuvo lugar una nueva reestructuración de la empresa, su dirección y organización interna. A mediados de los setenta se abandonó la clásica organización territorial y funcional implantada en los años veinte y fue adoptada una estructura multidivisional, que garantizaba, cuando menos, una mayor flexibilidad y capacidad de adaptación. La industria agroalimentaria, tras haber ensayado diversas alternativas, acabará por convertirse en los años noventa, la última especialización productiva de una empresa con una indiscutible vocación de permanencia.

BIBLIOGRAFIA

Abreu Pidal, J.M^a. (1987), "Resina, corcho y frutos forestales", en El Campo, Abril-Junio, n^o 98, pp. 66-73.

Anuario Estadístico de España (1951-1993).

Banco de Bilbao. Agenda Financiera (1948-1978)

Bermejo Artiaga, J. (1976), "Consideraciones sobre la situación actual del sector de las resinas de pino", Montes, pp. 203-213, 317-327.

Calonge Cano, G. (1987), El complejo ecológico y la organización de la explotación forestal en la Tierra de Pinares segoviana, Segovia.

Catalan, J. (1995), La economía española y la segunda guerra mundial, Barcelona.

Coppen, J.J. W., G.A. Hone (1995), Gum naval stores: turpentine and rosin from pine resin, Roma.

Chandler, A.D. (1987), La mano visible. La revolución en la dirección de la empresa norteamericana, Madrid.

Galdós García, L. (1961), Comercio y mercado de los productos resinosos: su importancia para la economía nacional, Madrid.

Junta Intersindical de Resinas (1950), Plan Nacional de Resinas, Madrid.

King, H.B. y otros (1962), The outlook for naval stores, U.S. Department of Agriculture.

La Unión Resinera Española. Memorias ejercicios 1936-1994.

Martínez Serrano, J.A. y otros (1982), Economía española: 1960-1980. Crecimiento y cambio estructural, 1987.

Nájera, F. (1949), "Prólogo" a M.P. Rifé Lamprecht, Investigaciones sobre nuevos derivados de la colofonia, Madrid, pp. 9-16.

Nájera y Angulo, F. (1961), Sistema de resinación de pica de corteza estimulado con ácido sulfúrico: normas de aplicación, Madrid.

Nájera y Angulo (1966), "Presente y futuro de la industria de la resina: sus dificultades presentes y posibles medios para resolverlas", Actas del Sexto Congreso Forestal Mundial, Madrid, pp. 3311-3316.

Pérez Rebollo, J.L., Ortuño Pérez, S.F. (1996), "Metodología para el estudio de la viabilidad económica en la aplicación de nuevas técnicas de resinación en España", Montes, pp. 46-50.

Sindicato de la Madera y Corcho. Grupo

Nacional de Mieras (1947), Proyecto de modificación de la Ley de Ordenación de la industria resinera, de 17 de Marzo de 1945, (ponente, E. Alarcón Marticoena), Madrid.

Requera Antón, A., Herrero Garrido, J. (1944), Ordenación de la industria forestal resinera, Segovia.

Rifé, P. (1945), "Las resinas españolas y sus industrias derivadas", en Montes, pp. 138-142.

Rifé Lamprecht, M.P. (1949), Investigaciones sobre nuevos derivados de la colofonia, Madrid.

Rifé Lamprecht, M.P. (1966), "Nuevas orientaciones para la industria resinera española: normalización de sus productos y causas que la justifican", en Actas del Sexto Congreso Forestal Mundial, Vol. III, Madrid, pp. 3504-3508.

Servicio Sindical de estadística (1966), Catálogo de empresas y productos industriales, Vol. II, Madrid.

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

Uriarte Ayo, R. (1996), La Unión Resinera Española (1898-1936), Fundación de Empresa Pública, Documento de trabajo, 9610, Madrid.

Uriarte Ayo, R. (1998) "Coyuntura económica y estrategia empresarial: *La Unión Resinera Española, 1898-1936*", en Revista de Historia Industrial, nº 14, pp. 83-124.

Uriarte Ayo, R. (1999), "Expansión y declive de la industria resinera española (19306-1976)", en Preactas IX Congreso de Historia Agraria, Bilbao, pp. 771-789.

Uriarte Ayo, R. (2000), "Explotación forestal e industria resinera en la España contemporánea (1900-1936)", Estudios Geográficos (en prensa).

Valdaliso, J.M^a, López, S. (2000), Historia económica de la empresa, Barcelona.

Woronoff, D. (1994), Histoire de l'industrie en France, Paris.

Zinkel, D.F., J. Russell (eds.) (1989), Naval Stores. Production. Chemistry. Utilization, New York.

APENDICE 1

FABRICAS DE DESTILACION DE RESINAS EN ESPAÑA (1950)

PROVINCIA	MUNICIPIO	FABRICANTE	CAPACIDAD DE PRODUCCION (Kg.)	MIERA DESTILADA EN 1949	SISTEMA DE DESTILACION
Albacete	Hellín	LURE	1.039.500	659.748	Vapor
Albacete	Villaverde de Guadalimar	Cía. de Productos Resinosos	628.613	600.321	Vapor
Avila	Arenas de San Pedro	LURE	1.270.000	962.802	vapor
Avila	Arévalo	LURE	2.000.000	1.075.740	vapor
Avila	La Adrada	LURE	1.230.000	735.733	vapor
Avila	Las Navas del Marqués	LURE	3.200.000	1.108.522	vapor
Avila	Sotillo de la Adrada	Hijos de Felipe Juárez	300.000	252.842	vapor
Avila	Sotillo de la Adrada	Hijos de Regino Rodríguez	2.100.000	297.423	vapor
Burgos	Aranda de Duero	LURE	2.586.000	813.287	vapor
Burgos	Araúzo de Miel	Fortunato Mesa	269.640	-	fuego directo
Bugos	Hontoria del Pinar	Basilio Mesa	1.502.900	751.936	vapor
Burgos	Oña	LURE	1.117.200	471.506	vapor
Burgos	Oña	Miguel Rebolleda	361.200	216.873	vapor
Burgos	Salas de los Infantes	Industrias del Pino E. Medrano	1.443.400	795.281	vapor
Burgos	Valverde de Arandilla	Victoriano Nieto	133.000	20.560	fuego directo
Burgos	Zazuar	Baudilio Mesa	1.120.000	425.020	vapor
Burgos	Zazuar	Bartolomé Blanco	561.200	310.331	vapor
Cuenca	Cuenca (3 fábricas)	LURE	6.160.000	1.594.979	vapor
Cuenca	Alcantud	Julián del Olmo	147.000	214.002	fuego directo
Cuenca	Almodovar del Pinar	LURE	1.120.000	622.262	vapor
Cuenca	Arcos de la Sierra	Celestino Herraiz	106.460	111.678	fuego directo
Cuenca	Cañizares	LURE	1.400.000	460.296	vapor

Cuenca	Cañizares	Fermín Portillo	147.000	69.386	fuego directo
Cuenca	Garabella	LURE	1.400.000	883.977	vapor
Cuenca	El Pozuelo	LURE	210.000	191.663	210000
Cuenca	Pajaroncillo	Romero Girón y Cía	1.176.000	1.075.416	vapor
Granada	Formes	LURE	1.500.000	-	vapor
Guadalajara	Armallones	Celedonio Herraiz	168.000	89.757	fuego directo
Guadalajara	La Avellaneda	Viuda de Calixto Rodríguez	1.200.000	434.933	vapor
Guadalajara	Mazarete	LURE	5.500.000	2.110.827	vacío
Guadalajara	Rillo de Gallo	Crispulo Herraiz	1.400.000	89.757	vapor
Guadalajara	Villanueva de Alcorón	Marcos Herraiz	168.000	54.553	fuego directo
Guadalajara	Villanueva de Acorón	Felipe Embid	224.000	36.119	fuego directo
Guadalajara	Villanueva de Acorón	Angel Herraiz	50.000	51.270	fuego directo
Guadalajara	Villanueva de Acorón	Mariano Villaverde	168.000	24.400	fuego directo
Guadalajara	Zaorejas	Felipe Martínez	210.000	41.513	fuego directo
Guadalajara	Zaorejas	Segundo Herraiz	196.000	41.513	fuego directo
Jaén	Cazorla	LURE	765.900	-	vapor
León	Nogarejas	Carlos Zapatero	1.101.000	300.596	vapor
León	Nogarejas	Mancomunidad Resinera	1.296.000	722.297	vapor
Málaga	Marbella	Otto Adam	500.000	-	vapor
Murcia	Moratalla	Dominio de las Murtas	380.000	119.203	vapor
Salamanca	Robleda	Félix Gallego	147.000	56.680	fuego directo
Segovia	Aguilafuerte	LURE	2.416.000	2.077.292	vapor
Segovia	Cabezuela	Pedro de Miguel	1.540.000	1.252.126	vapor
Segovia	Carbonero el Mayor	Eugenio Rosa	528.000	170.793	vapor
Segovia	Coca	Maderas y Resinas			vapor

		Oviedo	1.025.000	394.233	
Segovia	Coca	LURE	4.350.000	1.202.548	vapor
Segovia	Cuéllar	Hijos de Leocadio Suárez	1.100.000	955.219	mixto
Segovia	Cuéllar	Juan Gil Bartolomé	1.176.000	109.444	fuego directo
Segovia	Cuellar	Juan José de la Torre	110.000	59.321	fuego directo
Segovia	Chañe	LURE	1.313.000	1.252.035	vapor
Segovia	Chañe	Afrodisia Cuesta	147.000	130.950	fuego directo
Segovia	Lastras de Cuéllar	Viuda de Rufino de Olmos	133.000	107.270	fuego directo
Segovia	Lastras de Cuéllar	Eleuterio Criado	17.696.000	511.818	
Segovia	Gallegos (Campo de Cuéllar)	García Segovia, S.A.	947.000	656.985	mixto
Segovia	Mozoncillo	Herederos de C. Torrego	176.400	149.402	fuego directo
Segovia	Mozoncillo	Anastasio Olmos	176.400	125.611	fuego directo
Segovia	Nava de la Asunción	García Segovia, S.A.	2.300.000	1.232.352	vapor
Segovia	Navalmanzano	Pedro Herranz	1.540.000	666.203	mixto
Segovia	Navas de Oro	Basilio Mesa	5.320.000	1.757.139	vapor
Segovia	Navas de Oro	Industrias Resinosas Crespo, S.L.	630.000	151.038	fuego directo
Segovia	Navas de Oro	Herederos de Eladio Martín	161.000	96.881	fuego directo
Segovia	Pinarejos	Florencio Criado	135.300	108.146	fuego directo
Segovia	Sanchonuño	Atilano Gilsanz	570.000	489.868	vapor
Segovia	Zarzuela del Pinar	Nicolás Lobo	117.600	57.898	
Segovia	Zarzuela del Pinar	Tomás Criado	266.000	221.656	
Segovia	Zarzuela del Pinar	Constantino Calvo	100.000	45.283	fuego directo
Segovia	Zarzuela del Pinar	Domingo Criado	205.800	35.558	
Segovia	Zarzuela del Pinar	Federico Criado	249.900	108.146	
Soria	Almazán (3 fábricas)	LURE	5.228.000	1.562.691	vapor

Soria	Cabrejas del Pinar	LURE	1.415.000	503.743	vapor
Soria	Cubilla	Anastasio Casado	596.000	250.643	vapor
Soria	Matamala de Almazán	A. Martínez de Tejada	1.580.000	1.110.632	vapor
Soria	San Leonardo	Victoriano Ayuso	931.000	394.020	vapor
Soria	San Leonardo	García Segovia, S.A.	1.170.000	438.717	vapor
Soria	Tardelcuende	Beltrán Jiménez y Cía.	180.000	145.291	fuego directo
Teruel	Valle de Iruelas	Resinera del Valle	-	954.878	
Teruel	Teruel	Resinera del Carmen	2.750.000	1.670.599	vapor
Toledo	Talavera de la Reina	García Segovia, S.A.	1.231.684	95.771	vapor
Valladolid	Valladolid	Industrias Químico-orgánicas, S.A.	1.050.000	393.842	vapor
Valladolid	Olmedo	Ciro Herrero García	1.610.000	550.300	vapor
Valladolid	Olmedo	E. Eloy Caro Rodríguez	2.800.000	891.983	vapor
Valladolid	Pedrajas de San Esteban	Agustín Muñoz Sobrino	980.000	611.180	vapor
Zaragoza	Villanueva del Gállego	Emilio Sanz Piquero	300.000	-	fuego directo

Fuente: AGA, Sec. Sindicatos, Leg. 254; Estadística Forestal de España (1949-1950), pp. 113-114.

APENDICE 2

FABRICAS DE DESTILACION DE RESINAS EN ESPAÑA (1965)			
PROVINCIA	MUNICIPIO	FABRICANTE	EMPLEADOS
Albacete	Hellín	LURE	2
Avila	Arévalo	LURE	1
Avila	Las Navas del Marqués	LURE	15
Avila	Sotillo de la Adrada	Hijos de Regino Rodríguez, S.A.	14
Avila	Sotillo de la Adrada	Hijos de Felipe Juárez Sánchez, S.R.C.	16
Avila	El Barraco	Resinera del Valle	13
Burgos	Salas de los Infantes	Industrias del Pino E. Medrano y Cía.	9
Burgos	Aranda de Duero	LURE	14
Burgos	Hontoria del Pinar	Basilio Mesa García	13
Burgos	Aranda de Duero	Hijos de Pedro Blanco, S.L.	7
Burgos	Oña	LURE	9
Bugos	Oña	Miguel Rebolleda Zaldívar	5
Cuenca	Cuenca	LURE	19
Cuenca	Villalva de la Sierra	Celestino Herranz Martín	9
Cuenca	Cuenca	Industrial Resinera valcan, S.A.	10
Granada	Arenas del rey	LURE	48
Guadalajara	Mazarete	LURE	19
Guadalajara	Anquela del Ducado	Viuda de Calixto Rodríguez	18
Guadalajara	Villanueva de Alcorón	Felipe Embid Herraiz	4
Guadalajara	Zaorejas	Mario Herraiz Navarro	2
León	Nogarejas	Mancomunidad Resinera	9
León	Castrocontrigo	Junta Vecinal de Castocontrigo	9
Murcia	Moratalla	José Cayo Alvarez Hervás	7
Murcia	Cieza	Francisco Carreño Martínez	19
Salamanca	Robleda	Sucesores de Felix gallego	9
Segovia	Cabezuela	José Benito Alvaro	9
Segovia	Zarzuela del Pinar	Ricardo Aguado Renedo	3
Segovia	Pinarejos	Florencio Criado de Lucas	6
Segovia	Chañe	Francisco Cuesta Rioz	4
Segovia	Zarzuela del Pinar	Hipólito Maderuelo deLucas	1
Segovia	Navas de Oro	Francisco Rosa García	1
Segovia	Lastras de Cuéllar	Alejandro Criado de Frutos	8
Segovia	Coca	LURE	33
Segovia	Zarzuela del Pinar	Hijos de Tomás Criado	12
Segovia	Cuéllar	Julián Gil Lenovilla	1
Segovia	Zarzuela del Pinar	Felix Criado García	1
Segovia	Mozoncillo	bautista García Torrego	3
Segovia	Cuéllar	Leocadio Suárez, S.A.	11
Segovia	Coca	Maderas y Resinas Oviedo, S.L.	12
Segovia	Navalmanzano	Pedro Herranz y Hermanol, S.L.	19
Segovia	Samboal	Gregorio Gómez de Lacalle	6
Segovia	Navas de Oro	Ind. Resinosas Hermanos de D.	29

		Crespo	
Segovia	Nava de la Asunción	García Segovia, A.A.	14
Segovia	Navas de Oro	Pedro Crespo Cubero	12
Segovia	Lastras de Cuéllar	Miguel Olmos Aguado	8
Segovia	Zarzuela del Pinar	Primitivo Escribano Herranz	2
Segovia	Coca	Tomás Fernández López	1
Soria	Quintanas de Gormaz	Felipe Suárez Muñoz	8
Soria	Matamala	Industrias La Concepción, S.A.	16
Soria	San Leonardo de Yagüe	García Segovia, S.A.	8
Soria	Almazán	LURE	19
Soria	Cubilla	Anastasio Casado Ortega	6
Soria	Tardelcuende	Vidal Gilsanz Cuesta	10
Soria	San Leonardo	Eduardo de Miguel	2
Teruel	Teruel	Resinera del Carmen, S.A.	16
Teruel	Albarracín	Macri, S.L.	7
Toledo	Talavera de la Reina	García Segovia, S.A.	5
Valladolid	Olmedo	Synres Iberoholandesa, S.A.	17
Valladolid	Olmedo	Eloy Caro Rodríguez, S.A.	17
Valladolid	Pedrajes	Agustín Muñoz Sobrino, S.A.	6
Valladolid	Viana de Cega	LURE	1

Fuente: Servicio Sindical de Estadística (1966), pp. 179-181

APENDICE 3

LURE.NUMERO DE PINOS EN RESINACION				
	PROPIOS	ARRENDADOS		TOTAL
		PARTICULARES	PUBLICOS	
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
1934				8.733.400
1935				6.572.200
1936				6.520.200
1937				5.144.000
1938				4.502.700
1939	1.793.100	822.500	2.724.800	5.340.400
1940	1.588.000	993.400	4.176.400	6.757.800
1941	1.924.000	1.857.000	4.010.000	7.791.000
1942	1.722.843	1.819.397	3.785.422	7.327.662
1943	1.889.583	1.766.697	4.091.663	7.747.943
1944	1.946.800	2.323.110	5.333.114	9.603.024
1945	1.886.567	2.005.358	5.188.958	9.080.883
1946	1.936.323	1.789.668	5.240.954	8.966.945
1947	1.869.833	1.418.834	4.919.536	8.208.203
1948	1.733.079	1.069.779	5.288.004	8.090.862
1949	1.739.688	1.522.889	5.060.332	8.322.909
1950	1.671.587	1.370.800	4.794.946	7.837.333
1951	1.658.976	1.334.454	4.626.856	7.620.286
1952	1.801.291	1.238.368	4.460.214	7.499.873
1953	1.839.552	1.037.651	3.848.343	6.725.546
1954	1.845.560	1.120.231	4.006.819	6.972.610

APENDICE 4

LA UNION RESINERA ESPAÑOLA. BALANCE/PASIVO (1939-1991)

	CAPITAL EMITIDO	RESERVA REVALOR.	RESERVAS	RESULTAS EJERC. ANT.	PERDIDAS Y GANANCIAS	DIVIDENDO A CUENTA	SUBVENCION ES	PROVISIONES	OBLIGACIONE S	DEUDAS ENT. CREDITO	OTROS ACREEDORES	ACREEDORES A CORTO	TOTAL
	(AI)	(AIII)	(AIV)	(AV)	(AVI)	(AVII)	(BI)	(C)	(DI)	(DII)	(DIV)	(E)	
1.939	50.000.000	0	39.755	4.114.650	8.730.915	-		1.430.763	9.734.000	7.467.441	73.105	6.335.083	79.696.412
1.940	50.000.000	0	39.755	3.686.036	1.121.805	-		998.420	9.734.000	7.437.189	207.740	17.431.741	83.284.614
1.941	75.000.000	0	39.755	3.586.036	3.284.843	-		653.831		-	329.379	10.400.608	86.122.379
1.942	125.000.000	0	39.755	3.486.036	7.619.916	2.194.553		1.645.231		-	310.649	473.375	129.408.338
1.943	125.000.000	0	-	3.417.487	6.402.738	3.500.000		1.768.288		-	254.224	4.913.099	131.420.863
1.944	125.000.000	0	-	3.220.172	1.934.057	-		2.115.066		-	315.324	9.002.545	135.146.820
1.945	125.000.000	0	-	2.735.681	6.295.308	-		2.148.853		-	184.824	10.402.647	141.295.952
1.946	125.000.000	0	-	2.630.631	8.062.522	5.431.520		2.968.455		-	249.724	10.384.616	138.603.166
1.947	125.000.000	0	-	1.875.076	9.619.154	-		2.980.639		-	255.348	9.803.978	145.784.043
1.948	125.000.000	0	-	1.389.278	9.023.061	-		3.002.190		-	211.894	10.888.323	146.736.191
1.949	125.000.000	0	3.237.400	1.389.278	9.139.276	-		2.979.005		-	207.088	10.476.098	149.649.590
1.950	125.000.000	0	3.237.400	1.119.462	9.165.282	-		3.007.758		-	116.513	9.820.725	149.228.217
1.951	125.000.000	0	3.237.400	300.000	10.494.245	-		2.979.723		-	285.447	7.504.448	149.201.263
1.952	125.000.000	0	3.237.400	228.669	18.887.077	-		2.994.703		-	293.313	9.413.737	159.597.562
1.953	125.000.000	0	4.601.423	-	16.243.490	-		3.033.995		-	128.413	37.079.558	186.086.878
1.954	125.000.000	0	5.738.440	-	19.031.443	-		3.114.849		-	181.713	17.949.251	171.015.696
1.955	125.000.000	0	7.156.547	761.013	20.918.796	-		6.551.406		-	144.519	18.734.515	179.266.796
1.956	125.000.000	0	8.664.825	177.174	26.275.506	-		9.651.716		-	217.519	23.034.516	193.021.257
1.957	125.000.000	0	9.765.312	71.405	28.119.285	-		10.796.717		-	200.019	53.078.799	227.031.537

1.958	125.000.000	0	13.329.547	211.411	29.052.788	-	13.234.575	-	-	202.019	39.350.983	220.381.323
1.959	125.000.000	0	16.956.136	215.731	32.710.088	-	16.029.312	-	-	218.019	34.411.711	225.540.998
1.960	125.000.000	0	21.832.210	689.512	71.947.588	-	18.844.711	-	-	286.519	23.374.152	261.974.692
1.961	125.000.000	0	46.498.336	-	36.951.776	-	24.102.277	639.690	153.169	60.580.902	293.926.150	
1.962	125.000.000	0	50.500.000	73.485	23.938.850	-	28.600.000	384.598	171.439	151.335.042	380.003.414	
1.963	125.000.000	0	50.500.000	111.056	18.077.834	-	29.895.880	419.838	157.615	125.968.622	350.130.846	
1.964	125.000.000	0	50.500.000	186.387	23.070.301	-	31.447.718	312.752	151.915	81.411.435	312.080.508	
1.965	125.000.000	0	52.300.000	104.337	19.533.998	-	34.634.616	304.452	435.915	70.408.439	302.721.757	
1.966	125.000.000	0	52.300.000	85.019	18.939.195	-	35.771.933	299.649	243.915	120.304.702	352.944.412	
1.967	125.000.000	0	52.300.000	61.317	20.027.326	-	37.480.452	294.636	249.239	129.304.780	364.717.749	
1.968	125.000.000	0	52.300.000	240.252	21.759.921	-	39.140.309	289.403	237.798	91.975.679	330.943.361	
1.969	187.500.000	0	52.300.000	21.967	32.340.218	-	40.765.879	283.940	214.798	43.435.205	356.862.006	
1.970	187.500.000	0	57.900.000	500.000	64.001.000	-	44.736.000	384.000	295.000	8.090.000	363.406.000	
1.971	187.500.000	0	71.800.000	4.008.276	53.553.758	-	50.062.215	32.401.624	431.739	28.221.595	427.979.207	
1.972	187.500.000	0	79.150.000	4.086.249	36.610.579	-	54.753.484	201.775.810	390.739	29.028.413	593.295.272	
1.973	187.500.000	0	82.150.000	4.408.556	62.937.411	-	58.591.010	130.737.119	1.462.239	13.054.376	540.840.711	
1.974	250.000.000	366487000	93.750.000	4.496.000	155.648.000	-	71.349.000	253.000		50.093.000	992.076.000	
1.975	250.000.000	762008226,6	157.071.644	5.213.070	59.816.563	-	81.625.220	75.605.153		75.031.727	1.466.371.603	
1.976	300.000.000	762008226,6	163.669.541	5.347.535	49.862.224	-	97.367.827	166.135.114		115.983.026	1.660.373.494	
1.977	300.000.000	744850226,6	262.088.969	1.959.335	730.624	-	9.043.607	99.395.724		173.426.940	1.591.495.425	
1.978	300.000.000	744223883,3	281.247.305	2.825.314	36.644.837	-	9.043.607	107.636.775		251.786.123	1.733.407.843	
1.979	300.000.000	1331117762	293.371.342	1.174.397	31.087.771	-	-	130.098.604		318.731.983	2.405.581.858	

1.980	300.000.000	1969801675	297.142.992	9.812	35.427.683	-	-	271.465.143	253.743.262	3.127.590.567
1.981	300.000.000	1240902955	1.026.041.713	152.488	42.041.597	-	17.385.659	207.876.453	305.534.559	3.139.935.423
1.982	300.000.000	1180800902	1.026.041.713	2.442.213	426.056	-	19.000.000	175.691.960	380.423.327	3.084.826.170
1.983	300.000.000	1165829879	1.039.216.763	2.729.586	287.121	-	19.000.000	171.228.922	310.842.490	3.009.134.761
1.984	300.000.000	1165829879	1.039.216.763	2.906.099	234.419	-	19.000.000	68.808.667	558.820.666	3.154.816.493
1.985	300.000.000	580409547	1.624.489.105	3.042.715	9.255.275	-	19.000.000	39.250.400	404.737.142	2.961.673.634
1.986	300.000.000	580409547	1.501.425.782	1.003.042.715	147.635.391	-	52.085.716	15.406.635	163.133.230	3.763.139.016
1.987	600.000.000	0	1.895.347.055	873.287.508	126.443.345	-	48.966.240	9.799.627	120.166.662	3.674.010.437
1.988	600.000.000	0	1.962.445.648	-	802.628.464	-	45.846.764	8.307.825	238.438.744	3.657.667.445
1.989	600.000.000	0	2.654.028.540	-	671.061.983	-	42.482.337	6.816.325	130.411.390	4.104.800.575
1.990	600.000.000	0	3.247.126.983	-	355.682.832	-	39.390.946	5.705.785	275.237.347	4.523.143.893
1.991	600.000.000	0	3.530.769.131	-	81.623.416	-	1265686 36.380.304	465.534.740	471.541.897	5.187.115.174

APENDICE 5
LA UNION RESINERA ESPAÑOLA. ACTIVO 1939-1990

	INMOVILIZADO FICTICIO	INMOVILIZADO INMATERIAL	INMOVILIZADO MATERIAL	INMOVILIZADO FINANCIERO	ACCIONES PROPIAS	GASTOS DIST. VARIOS EJERC.	ACCIONISTAS	EXISTENCIAS	DEUDORES	INVERS. FINANC. TEMP.	TESORERIA	AJUSTES PERIODIF.	TOTAL
	(BI)	(BII)	(BIII)	(BIV)	(BV)	(C)	(DI)	(DII)	(DIII)	(DIV)	(DVI)	(DVII)	
		-											
1939		2.717.104	46.852.524	13.065.910	5.665.500	9.008.032	-	987.066	1.384.276	16.000	-		79.696.412
1940		2.641.629	46.023.907	16.961.310	5.665.500	985.834	-	1.225.125	9.618.676	16.000	146.634		83.284.614
1941		2.432.621	45.572.653	24.658.579	1.848.250	190.561	60.500	1.790.607	9.088.146	16.000	464.462		86.122.378
1942		2.223.613	46.034.133	1.079.945	25.000.000		-	4.129.626	22.134.775	10.486.359	18.319.885		129.408.338
1943		2.223.613	49.362.898	1.980.858	25.000.000		-	26.560.153	8.768.915	17.189.072	335.355		131.420.863
1944		2.223.613	50.398.062	1.309.770	25.000.000		-	27.843.637	7.615.912	20.199.122	556.704		135.146.820
1945		2.123.613	51.830.965	1.134.026	25.000.000		-	29.289.608	9.050.733	22.532.172	334.836		141.295.952
1946		2.023.613	52.990.380	6.293.448	-		-	16.070.625	23.135.844	10.367.031	23.359.672	4.362.553	138.603.166
1947		1.923.613	58.466.285	474.773	-		-	33.738.915	22.265.685	24.323.661	4.591.111		145.784.043
1948		1.823.613	65.811.229	473.767	-		-	31.917.835	12.386.889	31.130.861	3.191.997		146.736.191
1949		1.723.613	68.219.682	559.423	-		-	30.490.788	10.678.169	30.540.111	7.437.805		149.649.591
1950		1.623.613	71.425.164	600.649	-		-	26.864.761	20.828.952	17.951.451	9.933.628		149.228.217
1951		1.523.613	73.964.727	697.679	-		-	31.812.880	16.742.124	17.977.175	6.483.067		149.201.264
1952		1.423.613	76.485.227	1.161.104	-		-	12.743.712	46.284.675	18.116.775	3.382.455		159.597.562
1953		1.323.613	79.323.448	4.286.220	-		-	54.451.459	23.340.383	18.148.865	4.944.180	268.711	186.086.878
1954		1.223.613	79.272.526	4.848.842	-		-	43.764.087	17.500.974	18.126.309	4.326.852	1.952.494	171.015.696
1955		1.123.613	78.703.882	4.743.018	-		-	55.040.918	16.664.090	18.264.000	2.967.889	1.759.386	179.266.796
1956		1.023.613	81.845.989	5.604.092	-		-	2.906	51.400.124	18.217.143	2.570.109	3.213.663	193.021.258

1957			-	84.714.717	8.366.780		-	-	87.756.229	9.282.015	30.224.391	3.306.375	3.381.031	227.031.537	
1958			-	85.315.033	9.918.977		-	-	78.108.977	14.927.589	28.331.748	2.404.596	1.374.404	220.381.322	
1959			-	86.221.306	12.177.196		-	-	82.951.009	9.473.107	28.332.103	2.216.909	4.169.368	225.540.998	
1960			-	101.488.388	13.504.755		-	-	117.308.112	6.233.337	18.345.965	2.553.443	2.540.693	261.974.692	
1961			-	100.311.770	18.648.244		-	-	141.404.363	9.043.855	18.396.327	3.165.757	2.955.834	293.926.149	
1962			-	103.003.754	21.070.377		-	-	214.537.538	22.889.444	13.501.273	3.458.651	1.542.380	380.003.416	
1963			-	119.656.671	2.344.199		-	-	193.952.727	13.819.858	10.729.832	7.748.207	1.879.352	350.130.846	
1964			-	120.156.338	1.083.153		-	-	150.219.321	23.713.745	11.556.324	3.966.779	1.384.849	312.080.508	
1965			-	122.207.391	1.371.042		-	-	146.185.496	15.401.759	11.558.256	3.672.739	2.325.073	302.721.756	
1966			-	137.816.780	1.018.496		-	-	182.944.657	16.344.670	10.585.064	2.119.347	2.115.399	352.944.412	
1967			-	166.408.985	882.271		-	-	168.974.349	14.454.165	10.546.481	2.528.271	923.227	364.717.749	
1968			-	154.048.550	1.400.768		-	-	121.391.690	30.340.832	10.535.713	12.229.257	996.551	330.943.362	
1969			-	154.026.495	1.988.869		-	12.982.200	130.503.510	7.062.130	10.563.483	37.310.747	2.424.571	356.862.005	
1970			-	154.410.000	2.117.000	238.000		129.000	164.016.000	20.413.000	10.519.000	10.362.000	1.202.000	363.406.000	
1971			-	167.827.332	2.871.029	65.112		-	197.677.630	29.128.877	25.506.326	3.841.855	1.061.046	427.979.207	
1972			-	195.337.338	7.859.574	167.001		-	351.643.662	8.221.116	25.506.326	1.778.732	2.781.524	593.295.271	
1973			-	209.463.597	3.821.525	66.021		-	256.714.645	41.532.757	25.506.326	1.577.668	2.158.172	540.840.711	
1974			-	610.373.000	2.276.000	39.000		-	197.886.000	32.131.000	50.941.000	97.098.000	1.332.000	992.076.000	
1975			-	1.014.038.692	2.243.612	191.532		-	333.090.459	18.983.023	64.584.282	29.408.577	3.831.427	1.466.371.60 3	
1976			-	1.107.045.396	1.944.161	1.722.445		-	416.812.331	13.090.546	114.584.282	4.033.885	1.140.449	1.660.373.49 4	
1977	112.985	252.034		1.148.441.513	1.388.250	59.606	4.051.254		-	225.785.898	122.781.373	64.756.897	13.717.577	10.148.039	1.591.495.42 6
1978	736.821	256.286		1.327.683.365	1.599.734	64.234	4.051.254		-	202.209.215	131.941.537	50.793.351	4.854.934	9.217.112	1.733.407.84 3
1979	762.601	558.867		2.066.993.081	1.776.952	4.460	4.178.654		-	121.465.160	143.822.600	50.793.351	7.515.778	7.710.354	2.405.581.85

													8	
1980	686.341	667.249	2.808.958.761	2.043.365	21.721	3.760.789	-	126.642.809	121.624.259	50.788.576	8.063.400	4.333.297	3.127.590.56 7	
1981	617.707	947.393	2.767.741.535	1.721.651	-	4.751.484	-	241.766.427	84.261.858	50.788.576	-	15.701.972	3.040.762	3.139.935.42 2
1982	555.936	884.948	2.590.895.226	1.768.838	-	4.276.336	-	357.942.876	110.736.743	263.576	8.219.583	9.282.109	3.084.826.17 3	
1983	500.343	944.845	2.560.333.597	1.478.888	-	3.798.702	-	253.651.281	132.806.090	523.840	9.796.176	45.300.999	3.009.134.76 1	
1984	450.309	885.791	2.597.875.908	1.597.956	-	3.418.832	-	278.409.883	217.427.493	1.153.840	-	1.418.267	55.014.749	3.154.816.49 4
1985	405.278	757.619	2.286.183.778	1.615.996	-	3.076.949	-	306.539.346	161.474.077	1.153.840	158.764.969	41.701.782	2.961.673.63 4	
1986		-	2.060.419.408	1.477.619	-	-	-	209.809.152	1.186.260.149	195.406.425	101.514.148	8.252.115	3.763.139.01 6	
1987		-	2.182.832.993	1.487.379	-	-	-	237.933.103	1.082.775.408	134.133.841	26.453.073	8.394.640	3.674.010.43 7	
1988		-	2.344.426.537	1.630.120	-	-	-	277.313.700	228.057.562	768.278.421	29.465.302	8.495.803	3.657.667.44 5	
1989		-	2.286.685.010	1.225.789	-	-	-	220.564.087	208.428.513	1.339.002.562	33.969.193	14.925.421	4.104.800.57 5	
1990		-	3.124.051.808	1.226.929	-	-	-	261.129.989	333.118.165	729.765.385	72.934.366	917.251	4.523.143.89 3	
1991		-	3.532.148.240	1.228.129	-	-	-	883.299.009	719.966.196	166.885	48.935.215	1.371.500	5.187.115.17 4	

APENDICE 6					
LA UNION RESINERA ESPAÑOLA. ESTRUCTURA DE ACTIVO Y PASIVO (1898-1934)(1)					
	ACTIVO FIJO	ACTIVO CIRCULANTE	CAPITALES PROPIOS	EXIGIBLE CORTO PLAZO	EXIGIBLE LARGO PLAZO
1939	71.643.570	2.387.342	50.421.283	6.335.083	17.274.546
1940	66.612.680	11.006.435	42.808.444	17.431.741	17.378.929
1941	72.854.414	11.359.215	73.544.142	10.400.608	329.379
1942	49.337.692	55.070.646	103.624.313	473.375	310.649
1943	53.567.369	52.853.494	101.253.539	4.913.099	254.224
1944	53.931.445	56.215.375	100.828.950	9.002.545	315.324
1945	55.088.603	61.207.349	105.708.480	10.402.647	184.824
1946	61.307.441	61.225.100	127.968.826	10.384.616	249.724
1947	60.864.671	84.919.372	135.724.718	9.803.978	255.348
1948	68.108.609	78.627.582	135.635.974	10.888.323	211.894
1949	70.502.718	79.146.873	138.966.404	10.476.098	207.088
1950	73.649.425	75.578.792	139.290.978	9.820.725	116.513
1951	76.186.019	73.015.245	141.411.368	7.504.448	285.447
1952	79.069.944	80.527.618	149.890.512	9.413.737	293.313
1953	84.933.280	100.884.887	148.878.907	37.079.558	128.413
1954	85.344.981	83.718.221	152.884.732	17.949.251	181.713
1955	84.570.513	92.936.897	160.387.762	18.734.515	144.519
1956	88.473.694	101.330.996	169.769.221	23.034.516	217.519
1957	93.081.496	130.569.009	173.752.719	53.078.799	200.019
1958	95.234.010	123.772.909	180.828.321	39.350.983	202.019
1959	98.398.502	122.973.128	190.911.267	34.411.711	218.019
1960	114.993.142	144.440.857	238.314.021	23.374.152	286.519
1961	118.960.014	172.010.302	232.552.389	60.580.902	792.859
1962	124.074.130	254.386.905	228.112.335	151.335.042	556.037
1963	122.000.870	226.250.624	223.584.770	125.968.622	577.453
1964	121.239.491	189.456.169	230.204.407	81.411.435	464.667
1965	123.578.433	176.818.250	231.572.951	70.408.439	740.367
1966	138.835.276	211.993.737	232.096.146	120.304.702	543.564
1967	167.291.25	196.503.266	234.869.094	129.304.780	543.875

	6				
1968	155.449.318	174.497.493	238.440.482	91.975.679	527.200
1969	156.015.364	185.439.870	312.928.063	43.435.205	498.737
1970	156.527.000	205.310.000	354.637.000	8.090.000	679.000
1971	170.698.361	256.154.688	366.924.250	28.221.595	32.833.363
1972	203.196.911	387.149.836	362.100.311	29.028.413	202.166.549
1973	213.285.122	325.331.396	395.586.977	13.054.376	132.199.358
1974	612.649.000	378.056.000	941.730.000	50.093.000	253.000
1975	1.016.282.304	446.066.340	1.315.734.724	75.031.727	75.605.153
1976	1.108.989.557	548.521.043	1.378.255.354	115.983.026	166.135.114
1977	1.154.246.037	427.041.744	1.318.672.761	173.426.940	99.395.724
1978	1.334.327.461	389.799.036	1.373.984.946	251.786.123	107.636.775
1979	2.074.270.155	323.596.889	1.956.751.272	318.731.983	130.098.604
1980	2.816.116.506	307.119.044	2.602.382.162	253.743.262	271.465.143
1981	2.775.779.771	361.114.889	2.626.524.411	305.534.559	207.876.453
1982	2.598.381.285	477.162.779	2.528.710.884	380.423.327	175.691.960
1983	2.567.056.376	396.777.386	2.527.063.349	310.842.490	171.228.922
1984	2.604.228.796	495.572.949	2.527.187.160	558.820.666	68.808.667
1985	2.292.039.620	627.932.232	2.517.686.092	404.737.142	39.250.400
1986	2.061.897.027	1.692.989.874	3.584.599.151	163.133.230	15.406.635
1987	2.184.320.372	1.481.295.425	3.544.044.148	120.166.662	9.799.627
1988	2.346.056.657	1.303.114.985	3.410.920.876	238.438.744	8.307.825
1989	2.287.910.	1.801.964.355	3.967.572.86	130.411.390	6.816.325

	799		0		
1990	3.125.278. 737	1.396.947.905	4.242.200.76 1	275.237.347	5.705.785
1991	3.533.376. 369	1.652.367.305	4.250.038.53 7	471.541.897	465.534.740

(1) Las acciones en cartera han sido extraídas de los capitales propios y del activo dado que, con la información disponible, referida en gran medida a una época en la que no existía una normalización contable obligatoria, no sitúa las mismas en un contexto inequívoco de activo fijo o circulante. Los ratios correspondientes han sido elaborados teniendo en cuenta esta circunstancia.

APENDICE 7										
LA UNION RESINERA ESPAÑOLA. ANALISIS ECONOMICO Y FINANCIERO (1898-1934)										
	RENTABILIDAD FINANCIERA (1)	RENTABILIDAD FINANCIERA (2)	RENTABILIDAD ECONOMICA (1)	RENTABILIDAD ECONOMICA(2)	FONDO DE MANIOBRA	SOLVENCIA TOTAL	SOLVENCIA TECNICA	DISPONIBILIDAD	AUTONOMIA FINANCIERA	GRADO DE ENDEUDAMIENTO
1.939	19,68	19,68	11,79	11,79	3.947.741,00	3,14	0,38	-	68,11	31,89
1.940	2,53	2,53	1,45	1,45	6.425.306,45	2,23	0,63	0,01	55,15	44,85
1.941	4,49	4,49	3,90	3,90	1.019.107,02	7,85	1,10	0,04	87,27	12,73
1.942	7,62	7,62	7,30	7,30	54.597.270,58	133,17	116,34	38,70	99,25	0,75
1.943	6,40	6,40	6,02	6,02	47.940.394,99	20,59	10,76	0,07	95,14	4,86
1.944	1,93	1,93	1,76	1,76	47.212.829,50	11,82	6,24	0,06	91,54	8,46
1.945	6,30	6,30	5,41	5,41	50.804.701,32	10,98	5,88	0,03	90,90	9,10
1.946	6,45	6,45	5,82	5,82	66.911.109,20	13,03	7,44	0,42	92,33	7,67
1.947	7,70	7,70	6,60	6,60	75.115.394,51	14,49	8,66	0,47	93,10	6,90
1.948	7,22	7,22	6,15	6,15	67.739.259,04	13,22	7,22	0,29	92,44	7,56
1.949	7,13	7,13	6,11	6,11	68.670.774,98	14,01	7,55	0,71	92,86	7,14
1.950	7,15	7,15	6,14	6,14	65.758.066,33	15,02	7,70	1,01	93,34	6,66
1.951	8,18	8,18	7,03	7,03	65.510.797,54	19,15	9,73	0,86	94,78	5,22
1.952	14,73	14,73	11,83	11,83	71.113.880,48	16,44	8,55	0,36	93,92	6,08
1.953	12,53	12,53	8,73	8,73	64.074.039,81	5,00	2,73	0,13	80,01	19,99
1.954	14,56	14,56	11,13	11,13	67.721.464,82	9,43	4,77	0,24	89,40	10,60

1.955	15,83	15,83	11,67	11,67	75.961.768,40	9,50	5,05	0,16	89,47	10,53
1.956	19,66	19,66	13,61	13,61	81.513.047,99	8,30	4,54	0,11	87,95	12,05
1.957	20,87	20,87	12,39	12,39	80.871.241,95	4,26	2,52	0,06	76,53	23,47
1.958	21,00	21,00	13,18	13,18	85.796.329,99	5,57	3,18	0,06	82,05	17,95
1.959	23,04	23,04	14,50	14,50	92.730.784,86	6,51	3,69	0,06	84,65	15,35
1.960	49,00	49,00	27,46	27,46	123.607.398,08	11,07	6,29	0,11	90,97	9,03
1.961	21,55	21,55	12,57	12,57	114.385.233,79	4,79	2,89	0,05	79,12	20,88
1.962	13,64	13,64	6,30	6,30	104.594.243,02	2,50	1,69	0,02	60,03	39,97
1.963	10,30	10,30	5,16	5,16	102.161.353,57	2,77	1,81	0,06	63,86	36,14
1.964	13,15	13,15	7,39	7,39	109.429.582,86	3,81	2,34	0,05	73,76	26,24
1.965	11,02	11,02	6,45	6,45	108.734.884,41	4,25	2,54	0,05	76,50	23,50
1.966	10,68	10,68	5,37	5,37	93.804.434,30	2,92	1,78	0,02	65,76	34,24
1.967	11,30	11,30	5,49	5,49	68.121.712,73	2,81	1,53	0,02	64,40	35,60
1.968	12,27	12,27	6,58	6,58	83.518.365,42	3,58	1,91	0,13	72,05	27,95
1.969	13,49	13,49	9,06	9,06	157.411.436,82	8,12	4,62	0,86	87,69	12,31
1.970	26,08	26,08	17,61	17,61	198.551.000,00	41,41	25,54	1,28	97,65	2,41
1.971	20,65	20,65	12,51	12,51	228.994.139,41	7,01	9,11	0,14	85,75	14,27
1.972	13,73	13,73	6,17	6,17	360.902.946,90	2,57	13,43	0,06	61,05	38,98
1.973	23,34	23,34	11,64	11,64	314.435.192,28	3,72	25,09	0,12	73,15	26,86

1.974	45,28	21,91	24,88	15,69	329.295.000,00	19,70	7,57	1,94	94,93	5,08
1.975	14,69	5,12	8,49	4,08	374.866.040,54	9,73	6,00	0,39	89,74	10,27
1.976	10,75	4,07	5,55	3,00	433.678.466,09	5,88	4,74	0,03	83,09	17,01
1.977	0,13	0,06	0,09	0,05	263.762.843,62	5,83	2,52	0,08	82,86	17,14
1.978	6,30	2,76	3,70	2,11	147.230.025,35	4,82	1,58	0,02	79,27	20,74
1.979	5,24	1,62	2,89	1,29	12.575.259,56	5,36	1,04	0,02	81,34	18,66
1.980	5,93	1,38	3,06	1,13	57.709.078,26	5,95	1,23	0,03	83,21	16,79
1.981	3,17	1,64	2,21	1,34	58.621.091,95	6,11	1,19	0,05	83,65	16,35
1.982	0,03	0,02	0,02	0,01	106.021.561,26	5,55	1,28	0,02	81,97	18,03
1.983	0,02	0,01	0,02	0,01	131.235.895,31	6,24	1,42	0,03	83,98	16,02
1.984	0,02	0,01	0,01	0,01	8.232.968,00	5,03	0,99	0,00	80,11	19,89
1.985	0,48	0,37	0,39	0,31	264.896.872,00	6,67	1,65	0,39	85,01	14,99
1.986	8,20	6,20	4,64	3,92	1.538.108.759,00	21,08	10,43	0,62	95,26	4,74
1.987	5,07	5,07	3,44	3,44	1.369.523.403,00	28,27	12,40	0,22	96,46	3,54
1.988	31,32	31,32	21,94	21,94	1.073.172.044,00	14,82	5,50	0,12	93,25	6,75
1.989	20,62	20,62	16,35	16,35	1.686.478.386,00	29,91	13,93	0,26	96,66	3,34
1.990	9,25	9,25	7,86	7,86	1.122.627.809,00	16,10	5,08	0,26	93,79	6,21
1.991	1,98	1,98	1,57	1,57	1.182.196.908,00	5,54	3,51	0,10	81,93	18,07
(1) No se incluye la reserva de revalorización vinculada a la actualización de balances de 1974 y siguientes.										
(2) Se incluye la reserva de revalorización vinculada a la actualización de balances de 1974 y siguientes.										

