

## Control de mercado y concentración empresarial: «La Papelera Española», 1902-1935\*

● MIQUEL GUTIÉRREZ POCH  
Universitat de Barcelona

El origen y el desarrollo de la gran empresa han sido objeto de numerosos trabajos. Entre los argumentos con los que se ha intentado explicar su génesis destacan entre otros la pretensión de controlar el mercado, el deseo de aprovechar las economías de escala y la voluntad de reducir los costes de transacción internalizando los intercambios intraindustriales por el dominio del mercado. Estos tres elementos están presentes en la creación y evolución de «La Papelera Española» (LPE), la empresa que ha dominado el mercado papelero español desde principios de siglo hasta inicios de los años 1970. Esta nota presenta una primera aproximación al estudio de las estrategias empresariales que dieron lugar a la creación de esta compañía y que inspiraron su actuación hasta el estallido de la guerra civil.

### El mercado papelero español

El mercado papelero español de finales del siglo pasado se distinguía del de otros países europeos por su debilidad y por su especial estructura. En 1895 el consumo por habitante y año era en España de 0,85 kg., menos de la mitad del que se daba en Italia y Austria y un ochenta por ciento inferior al registrado en Francia y Alemania<sup>1</sup>. La principal responsabilidad de esta diferencia recaía en el papel de impresión, cuyo reducido consumo estaba relacionado, como es lógico, con el bajo nivel de alfabetización de los españo-

\*Este trabajo forma parte de mi tesis doctoral *Cambio técnico y resistencia a la innovación: la industria papelera española (1750-1936)* de próxima lectura. Para su realización he contado con la ayuda de Don José Luis Asenjo, de Don Macario Gutiérrez, de Doña Soledad Carrasco y de Don José Andrés Bilbao, depositarios de valiosos fondos archivísticos y con el auxilio de Alfonso Herranz, Jordi Nadal, Alex Sánchez y, muy especialmente, Carles Sudrià, autores de atinadas observaciones y correcciones.

1. Gutiérrez (1994a), p. 360.

les<sup>2</sup>. Así las cosas, la estructura de la demanda era también diferente a la de otros países, con un peso mayor del papel destinado a la escritura (principalmente el llamado «de Estado») y del de fumar, elaborados ambos manualmente hasta la década de 1880. En estas especialidades de alta calidad los papeleros españoles fueron internacionalmente competitivos, incluso después que se impusiera la producción por medios mecánicos.

A lo largo del primer tercio del siglo XX, la demanda de papel experimentó en España una evolución claramente expansiva —véase apéndice estadístico nº 1—. Como puede observarse, el consumo aparente se triplicó durante este periodo, situándose los puntos de inflexión principales en los años inmediatamente anteriores a la Primera Guerra Mundial y en la segunda mitad de la década de 1920. La razón más destacada de este crecimiento hay que buscarla en el desarrollo de la prensa periódica. Se estima que la tirada de los periódicos españoles pasó de 1,2 millones a 3 millones de ejemplares entre 1915 y 1931<sup>3</sup>. España recortó así parte del retraso acumulado, aunque manteniéndose lejos de los consumos por habitante de otros países.

De lo dicho hasta aquí se deduce que la creación y el primer desarrollo de «La Papelera Española» se produjeron en el contexto de un mercado débil que sólo hacia 1911 empezaría a experimentar una rápida expansión. Veamos ahora cuál era la situación del sector justo antes de la creación de la empresa.

### El sector papelerero a finales del siglo XIX

Como era de esperar, la dimensión y la estructura del sector papelerero español estuvieron condicionadas por las características de la demanda<sup>4</sup>. La industria papelerera empezó a modernizarse en la década de 1840 con la adopción de la tecnología continua. Sin embargo, hasta bien entrado el siglo veinte, las máquinas modernas convivieron con los tradicionales molinos papeleros. Las nuevas fábricas se instalaron de forma relativamente dispersa, aunque pronto se produjo una cierta concentración en las inmediaciones de Madrid, Girona y Guipúzcoa. Este último emplazamiento, beneficiado por su conexión ferroviaria con Madrid a inicios de la década de 1860, es el que acabaría siendo preeminente. Hacia 1879 existían en España 48 máquinas continuas en funcionamiento<sup>5</sup>, distribuidas entre empresas que, en general, contaban con una sola fábrica y una sola máquina<sup>6</sup>. Dos grupos empresariales vascos de mayor dimensión —los de Bartolomé Arza y Baldomero Olio— eran casi las únicas excepciones<sup>7</sup>.

2. Un indicador de este reducido consumo puede hallarse en la tirada de la prensa periódica. En 1879-1880, los ejemplares per cápita en circulación se situaban en España en 14,81, mientras en la Gran Bretaña eran 64,01, en Francia 39,86 y en Alemania 38,67 (Gutiérrez (1994b), p. 25).

3. Seoane (1994), p. 728.

4. Para un comentario más profundo de este tema véase Gutiérrez (1994b).

5. De ellas 13 en Guipúzcoa y 9 en Cataluña. Cf. Gutiérrez (1994), p. 355.

6. Rafael Torras i Juvinyà, un industrial papelerero de la localidad gerundense de St. Joan les Fonts, afirmaba en 1890 «que somos industriales pequeños (...), pues mientras en España la fábrica que más producirá diariamente serán 6 ó 7.000 kilos de papel continuo, en el extranjero hay fábricas que producen 40, 50, 60 y hasta 80.000 kilos diarios» (Resumen (1891), p. 62).

7. La compañía encabezada por Arza poseía en 1863 tres fábricas en la comarca de Tolosa. Mientras que la de Olio llegó a controlar entre 1860 y la década de 1880 cuatro fábricas, contando con alguna de las de mayor capacidad de la época.

En las dos últimas décadas del siglo esta situación empezó a cambiar. El aumento de la demanda de papel prensa y la creciente articulación del mercado internacional de pasta fueron los principales factores que propiciaron el cambio. Se instalaron nuevas fábricas de mayores dimensiones con localización principal en Guipúzcoa y en Vizcaya. En primera instancia el modelo tolosano alcanzó su máximo desarrollo con la puesta en marcha de fábricas de cierta consideración durante los 1880<sup>8</sup>. En Tolosa (Guipúzcoa) se instalaron en los años 1830 dos fábricas, «La Guipuzcoana» y «Laurak-Bat», que incorporaban varias máquinas de una capacidad mucho mayor que las hasta entonces existentes. A inicios de la década siguiente se crearon tres fábricas más, una en Rentería, «La Papelera Vasco-Belga», y dos en las inmediaciones de Bilbao, «La Papelera Vizcaína» y «La Papelera del Cadagua», cuya capacidad de producción era todavía más elevada. De hecho, estas cinco plantas son las que formaron en 1902 el núcleo de LPE.

Pese a la presencia de estas nuevas instalaciones, la variabilidad y la estrechez del mercado siguieron imponiendo sus cargas. La mayoría de las fábricas, para minimizar sus riesgos, se veían obligadas a producir todo tipo de papel, con repercusiones negativas en los costes. La estructura empresarial seguía siendo muy atomizada, sin un liderazgo definido. El súbito incremento de la capacidad productiva hizo aparecer los primeros indicios de saturación del mercado, pronto agravados por la creciente competencia foránea. Cierres y suspensiones de pagos empezaron a generalizarse.

Ante estas circunstancias no causa sorpresa que surgieran intentos de establecer algún tipo de control sobre producciones y precios. Un proyecto de «Asociación de la Industria Papelera», lanzado en 1879, y otro de formación de un «sindicato de fabricantes», propuesto diez años más tarde, fracasaron<sup>9</sup>. En 1897 se constituyó efectivamente la «Unión de Fabricantes de Papel Continuo de España». Sus asociados eran esencialmente empresas vascas. La ausencia de algunas fábricas norteñas y de todas las valencianas y catalanas impidió que la Unión agrupara el volumen mínimo de capacidad de producción que se estimaba indispensable para el buen funcionamiento del cártel<sup>10</sup>. Los acuerdos de fijación de precios y la aprobación de un código de usos y costumbres para la venta de papel tuvieron muy poca utilidad práctica<sup>11</sup>.

El problema estaba claro. La inexistencia de barreras de entrada y la atomización empresarial del sector hacían muy difícil el establecimiento de acuerdos estables y de un control efectivo del mercado. Las tensiones vinculadas a la sobreproducción aumentaron

8. Los dos referentes de este periodo son «La Guipuzcoana» de Baldomero Ollo y «Laurak-Bat» de Francisco Sarasola.

9. Resumen (1891), pp. 15-16.

10. A finales de 1897 Eduardo Zaragüeta, presidente de la entidad, admitía que «no habían dado el resultado apetecido las gestiones practicadas en vista a obtener adhesiones suficientes hasta completar las 3/4 partes de la cantidad de papel que se supone se produce en España de las clases más corrientes» (AU: Caja 55.2/27).

11. Las acusaciones entre las empresas por no respetar los acuerdos firmados se generalizaron ya en 1899. Fue un cártel inestable desde sus inicios, haciendo muy difícil el mantenimiento de los pactos firmados. Así, sobre la fábrica de Morata de Tajuña (Madrid) se afirmaba en 1899 que «no se acuerda del ayer que pordioseaba la venta de sus papeles, que aun con el sagrado compromiso que tenía con la Unión de fabricantes, ofrecía con la natural discreción, el papel más barato que lo que debiera» (*La Industria Papelera*, 14-II-1899, n°12, p. 7). En 1900 se afirmaba que «los fabricantes (...) persisten manteniendo el comercio de papel en la más disparatada anarquía» (*La Industria Papelera*, año III, n. 15, 18-V-1900).

gravemente con la pérdida del mercado cubano. La agrupación de algunas empresas importantes en una sola se presentaba así como la única estrategia posible para imponer un acuerdo entre los principales productores.

## «La Papelera Española»: la estrategia hacia el control del mercado

### *Constitución y objetivos de la empresa*

El proyecto de crear una empresa que fuera el eje de la industria papelera española fue impulsado por Rafael Picavea, hombre vinculado al grupo Echevarría al que pertenecía «La Papelera Vizcaína», y por Nicolás M<sup>a</sup> Urgoiti, gerente de «Papelera del Cadagua»<sup>12</sup>. El acuerdo final se alcanzó en Villava (Navarra) en noviembre de 1901. Acudieron a la fusión diez empresas –véase cuadro 2–, a las que se unieron en abril de 1902 «Salto el Picazo» y, por compra, la fábrica de pastas «La Industrial Segoviana» en el octubre siguiente<sup>13</sup>. Tres más que habían participado en las conversaciones –«La Gerundense» y «La Aurora», de Girona, y «La Papelera del Tajuña», de Madrid– quedaron finalmente fuera del acuerdo. Los ofrecimientos de otras fábricas menores fueron rechazados, en unos casos por su mala situación económica y en otros por la valoración que intentaron imponer<sup>14</sup>.

Urgoiti estimaba que la capacidad productiva de las fábricas fusionadas –26.000 t.– suponía dos terceras partes de toda la producción española de papel. Una proporción que, según el propio Urgoiti, se situaba en las cuatro quintas partes si se atendía tan solo a las calidades que efectivamente fabricaba la nueva empresa<sup>15</sup>. Estos cálculos eran probablemente demasiado optimistas, pero es seguro que el porcentaje real de control sobre la producción total no bajaba del 40 por ciento<sup>16</sup>. Se trataba, en todo caso, de una base suficiente para regular el hasta entonces caótico mercado del papel y para articular a su alrededor un nuevo cártel que tuviera mayores garantías de estabilidad.

«La Papelera Española», con sede social en Bilbao, se constituyó formalmente en diciembre de 1901 y empezó su andadura a principios del año siguiente. Nicolás M<sup>a</sup> Urgoiti fue nombrado director general. El objeto formal de la nueva empresa era explotar «fábricas de papel continuo y de cuantas industrias se relacionan directa e indirectamente con el papel y [con] las primeras materias de su fabricación». Se trataba, por consiguiente, de un proyecto empresarial cuya estrategia se dirigía desde su inicio tanto a la concentración

12. Una excelente biografía de Nicolás M<sup>a</sup> Urgoiti en Cabrera (1994).

13. Las empresas fusionadas fueron las antes mencionadas: «La Papelera Vizcaína»; «Papelera del Cadagua»; «Papelera Vasco-Belga»; «Papelera Navarra» (Villava o Oroz-Betelú); «La Guipuzcoana»; «Laurak-Bat». Además, también entraron en LPE «Villalgordo y La Manchega» (conocidas como «Gozálvez») (a caballo entre Cuenca y Albacete); «La Magdalena» (Valladolid); «La Zaragozana» (Villanueva del Gállego) y «La Aragonesa» (San Juan de Mozarrifar), ambas en la provincia de Zaragoza (esta última aportó únicamente la maquinaria).

14. La Papelera Española C.A., *Memoria... 1902*, p. 6 y Archivo de «La Papelera Española», Bilbao (ALPEB), *Actas...*, vol 1, acta n<sup>o</sup> 1, 2-IV-1902, p. 6.

15. La empresa pretendía dedicarse a los papeles de impresión, embalajes corrientes y clases similares, dejando de lado los papeles de seda, los de estraza y paja y los finos de escribir. (Urgoiti (1913), p. 300).

16. Gutiérrez (1992), p. 7.

**CUADRO 1**  
**FORMA DE PAGO DE LOS ACTIVOS ADQUIRIDOS**  
**POR «LA PAPELERA ESPAÑOLA»(EN PESETAS)**

Activos traspasados					
	Instalaciones viviendas y terrenos	Existencias primeras materias papel, etc	Otros Activos traspasados	TOTAL	
Papelera del Cadagua	4.468.035	1.151.319	232.080	5.851.434	
La Papelera Vizcaína	4.336.076	1.006.567	199.783	5.542.426	
Papelera Vasco-Belga	3.583.347	664.630	705.689	4.953.666	
Papelera Navarra	2.550.000	490.419	157.274	3.197.693	
Villalgordo y la Manchega	2.000.000	381.398		2.381.398	
La Guipuzcoana	2.000.000	369.805		2.369.805	
Laurak-Bat	1.200.000	348.381		1.548.381	
La Zaragozana	875.000	62.471		937.471	
La Magdalena	450.000			450.000	
La Aragonesa	425.000			425.000	
Salto El Picazo	100.000			100.000	
	21.987.458	4.474.990	1.294.826	27.757.274	
Forma de pago					
	Pagado			Pasivos incorporados	TOTAL
	Acciones	Obligaciones	Efectivo		
Papelera del Cadagua	2.000.000	2.089.000		1.762.435	5.851.435
La Papelera Vizcaína	2.250.000	1.984.000		1.308.425	5.542.425
Papelera Vasco-Belga	3.445.000			1.508.666	4.953.666
Papelera Navarra	2.267.000	530.000		400.693	3.197.693
Villalgordo y la Manchega	2.000.000		381.398		2.381.398
La Guipuzcoana	1.790.500	209.500	369.805		2.369.805
Laurak-Bat	1.200.000	300.000	48.381		1.548.381
La Zaragozana	875.000		62.471		937.471
La Magdalena	450.000				450.000
La Aragonesa	425.000				425.000
Salto El Picazo			100.000		100.000
	16.702.500	5.112.500	962.055	4.980.219	27.757.274

Fuente: La Papelera Española C.A., *Memoria que el Consejo de Administración presenta a la Junta General de Accionistas que ha de celebrarse el día de abril de 1903*, (a partir de ahora Memoria y año correspondiente), Bilbao, 1903.

horizontal como a la vertical. De hecho, entre sus activos iniciales figuraban ya explotaciones forestales, saltos de agua y fábricas de pasta. Los primeros pasos de la empresa, sin embargo, tendrían que dirigirse hacia la racionalización de la heterogénea estructura productiva que acababa de heredar.

### *Especialización e integración vertical*

Los dos elementos clave de la estrategia de Nicolás M<sup>a</sup> Urgoiti en lo referido a la estructura interna de la empresa fueron la especialización y la integración vertical. Cada máquina fue destinada a la elaboración de un solo producto con la finalidad de evitar los fuertes costes que ocasionaban los cambios de serie. Este proyecto obligó a desarrollar un ambicioso programa de reformas y a realizar importantes inversiones, dados los problemas estructurales de algunas fábricas. El proceso de concentración fue, por tanto, una de las principales líneas estratégicas de LPE. Algunas instalaciones fueron cerradas<sup>17</sup>, mientras se potenciaban otras mejor situadas. Se crearon dos nuevos centros productivos, uno en Rentería (Guipúzcoa), en 1912, y otro en el Prat de Llobregat (Barcelona) en 1922<sup>18</sup>.

El Cuadro 2 muestra los resultados de este proceso de reestructuración. Entre 1902 y 1926 tanto el número de fábricas como el de máquinas se redujo, mientras que la producción y la energía utilizada aumentaban muy notablemente. La empresa persiguió también mantener un cierto exceso de capacidad, lo que le permitía una respuesta flexible a una demanda que era siempre muy irregular<sup>19</sup>.

El segundo rasgo de la política de racionalización adoptada fue, como ya se ha indicado, la integración vertical. La estrategia estuvo dirigida esencialmente, en una primera etapa, al abastecimiento de materias primas. El elemento esencial era el suministro de pasta<sup>20</sup>. En este ámbito se persiguió un doble objetivo: conseguir acceso directo a los grandes productores escandinavos y asegurarse un cierto grado de producción propia. En el primer caso se trataba de evitar la intermediación de los comisionistas de Hamburgo que controlaban buena parte del mercado internacional. Se pensaba que las dimensiones de la nueva empresa permitirían adquirir la pasta directamente a los productores, asegurándose mejores precios, un suministro más regular y homogéneo y descuentos por pron-

17. Inicialmente se clausuraron algunas de las fábricas constituyentes (la vallisoletana de «La Magdalena»); «La Zaragoza» y la de Segovia a partir de 1907; «La Manchega» en 1909; la de Oroz en 1912 y la de Villava en 1924.

18. Con la clausura de la factoría de Villava la producción quedó concentrada básicamente en seis fábricas: Aranguren, Arrigorriaga, Rentería, Tolosa (2) y Prat de Llobregat.

19. El exceso de capacidad era un rasgo común de las grandes corporaciones papeleras en todo el mundo. En Estados Unidos, por ejemplo, era habitual una utilización de la capacidad productiva no superior al 80 por ciento (Cohen, 1984, p. 796). Esta acumulación de capacidad era además una herramienta para limitar la entrada de nuevos competidores.

20. También se potenció la plantación en España de árboles madereros. La empresa adquirió bosques en diversos puntos de España y el mismo Urgoiti creó por su cuenta la «Sociedad Alkartagüia» con idéntica finalidad. El director general de la empresa desarrolló también activas campañas de divulgación en revistas del ramo (*Revista de Montes y Revista Forestal*).

**CUADRO 2**  
EVOLUCIÓN PRODUCTIVA DE «LA PAPELERA ESPAÑOLA»

	1902	1926
Nº de fábricas	11	7
Nº de máquinas	28	23
Ancho de las telas	50,4	47,35
Producción(Tms.)	21.187	49.242
Producción por metro de ancho y año	420	1.040
Fuerza utilizada (HP)	3.500	18.022

Fuente: Urgoiti (1927), p. 326.

to pago<sup>21</sup>. Este plan, potenciado a partir de 1907, fue favorecido por el establecimiento de una oficina de la empresa en Estocolmo y por los viajes de sus directivos a los países productores.

La política de producción propia de pastas tuvo resultados menos halagüeños. Se intentó incorporar la fabricación de pasta mecánica a las principales plantas papeleras de la empresa, pero al fin los altos costes obligaron a renunciar en todos los casos excepto en dos: los de Aranguren y Rentería<sup>22</sup>. De cualquier forma, «La Papelera Española» gozaba de una mayor cota de autoabastecimiento que las restantes compañías españolas y de mejores vías de acceso a los productores foráneos, lo que le permitía realizar una política de suministros más eficiente frente al inestable mercado internacional de pastas.

La empresa adoptó también nuevas estrategias en el ámbito comercial. Estableció una red de almacenes para asegurarse el acceso directo al consumidor y poder aplicar unas tarifas más flexibles<sup>23</sup>. Esta estructura comercial fija se completó con la formación de una plantilla de viajantes, que actuaban no sólo en España sino también en la América Latina y en Europa, y con el establecimiento de una representación en Londres («Burnell, Hardy and Co.»). Otra manifestación de la misma estrategia fue la potenciación de talleres de manipulados de papel propios<sup>24</sup>.

La puesta en marcha y la reestructuración de la nueva empresa no fueron, en todo caso, tareas fáciles<sup>25</sup>. Las dificultades afectaron a los resultados financieros y, de alguna forma, obligaron a retrasar los planes de liderar un nuevo cártel que permitiera asegurar precios más favorables y mejores rendimientos económicos.

21. ALPEB, *Actas...*, vol 1, acta nº 39, 14-8-1907.

22. Un intento de producir pasta química en Villalgordo (Albacete) se saldó con un estrepitoso fracaso tras grandes inversiones.

23. Hacia 1919 la empresa disponía de trece almacenes en las principales ciudades españolas, además de los depósitos de Madrid y Barcelona.

24. En 1910 estos talleres absorbían un 5 por ciento de la producción total de papel de la empresa (Archivo de La Papelera Española (Rentería), Estadísticas de 1910).

25. Según un contemporáneo «La Papelera Española» estuvo a punto de no poder superar la crisis (Martin Saint-Leon, E. (s.d.), p. 275).

*Los costes de la reestructuración (1902-1913)*

La primera fase de desarrollo de «La Papelera Española» no fue, efectivamente, muy esperanzadora. La compañía se había constituido con un capital de 20 millones de pesetas y una emisión de obligaciones de 10 millones<sup>26</sup>. Después de dos primeros años de beneficios modestos, que permitieron repartir un dividendo del 3 y del 4 por ciento, los rendimientos cayeron -véase apéndice estadístico nº 2-. Entre 1904 y 1909 no hubo retribución para los accionistas. Los beneficios eran muy reducidos pese a que se había decidido no contabilizar las amortizaciones. Los gastos financieros que ocasionaban las obligaciones y los créditos solicitados para hacer frente a la reestructuración absorbían los márgenes brutos de explotación. La producción tardó diez años en alcanzar la cota de 30.000 t. que se había planteado como objetivo inicial. Los malos resultados tuvieron un efecto inmediato en las cotizaciones. Las acciones de la compañía se depreciaron hasta situarse en 1906 a tan solo un 38 por ciento de su valor nominal.

Los dificultades financieras de «La Papelera Española» respondieron también a la actuación del resto de las empresas del sector y a los enfrentamientos con los editores de prensa. El incremento de la protección arancelaria y la caída de los precios de la pasta crearon expectativas favorables que se concretaron en la aparición de nuevas fábricas y en la ampliación de algunas de las existentes. Los precios empezaron a descender y los márgenes de explotación a reducirse. En el caso de «La Papelera Española», la diferencia entre precio de venta y coste de producción pasó de 5 pesetas por 100 kgs. en 1903 a 2,14 pesetas en 1907<sup>27</sup>. Mientras esto sucedía las empresas editoras de prensa mostraban su hostilidad contra lo que denominaban el «poder monopolizador» de «La Papelera Española». Presionaban en favor de una reducción de la protección arancelaria o, alternativamente, de la concesión de franquicias a la importación de papel prensa.

Esta situación angustiosa tendió a cambiar a partir de 1908. La reestructuración empezó a dar sus frutos en forma de descenso progresivo de los costes de producción. Pese a que los precios de venta permanecieron bajos, los márgenes de explotación de LPE se recuperaron y lo hicieron también los beneficios. Otras empresas del sector, en cambio, no pudieron superar la situación y tuvieron que cerrar sus puertas. El propio Urgoiti aseguraba que entre 1907 y 1910 habían desaparecido seis o siete sociedades de alguna importancia y varias menores<sup>28</sup>. «La Papelera Española» salió finalmente reforzada del duro pulso de estos primeros años.

Las dificultades por las que pasó el sector en los años 1906-1907 fueron ocasión propicia para que se volviera a plantear la oportunidad de llegar a algún tipo de acuerdo de control de mercado. A lo largo de 1908 se celebraron diversas reuniones preparatorias en las que quedó claro que el principal problema era el exceso de capacidad. Se habló de primas a la exportación, de cierre de fábricas y de disminución proporcional de la produc-

26. La empresa tuvo muy pronto problemas de liquidez que afrontaron con la emisión de nuevas obligaciones en 1904 y en 1909.

27. Gutiérrez (1994), p. 363.

28. *Boletín de la Industria y el Comercio del Papel* (BICP), año IV, nº 86, 15-8-1910, p. 290.



ción<sup>29</sup>. Finalmente, los contactos se concretaron al acabar ese mismo año en la creación de la «Federación de Fabricantes de Papel Continuo»<sup>30</sup>. «La Papelera Española» tuvo en la Federación un papel poco prominente<sup>31</sup>. Como en casos anteriores, los resultados fueron limitados. Hacia 1910 ya se decía que la nueva entidad no había conseguido poner de acuerdo a sus miembros en lo referido a precios y ventas y que ni tan solo había sido capaz de elaborar una estadística fidedigna del sector<sup>32</sup>.

El fracaso de esta nueva iniciativa de cártel quizá deba relacionarse con el fin de la peor fase de la crisis. Los años 1911-1913 fueron de clara expansión de la demanda (véase el apéndice estadístico nº 1) y, otra vez, se produjo la aparición de nuevas empresas<sup>33</sup>. «La Papelera Española» respondió al desafío con la creación de una fábrica «modelo» en Rentería, especializada en papel prensa y dotada de avanzada tecnología. Estaba claro que la continua mejora que experimentaban sus resultados -véase el apéndice estadístico 2- confería nuevas fuerzas a la empresa. Esta misma fortaleza quedó patente cuando lanzó en 1914 un nuevo proyecto de concertación sectorial. El planteamiento era diferente de los anteriores y estaba destinado a tener mayor éxito. De hecho, se abría en este momento una nueva etapa en el desarrollo del sector papeler español. Una etapa dominada por los acuerdos de mercado y por la preeminencia de «La Papelera Española».

### *Estrategia cartelizadora y dominio de mercado (1914-1935)*

El nuevo intento de articulación de un cártel papeler se concretó en la creación de una nueva entidad llamada «Central Papelera». Se constituyó en 1914 agrupando las principales fábricas guipuzcoanas y algunos fabricantes catalanes, además de «La Papelera Española»<sup>34</sup>. Esta última tenía un papel hegemónico en el consorcio, ya que no

29. Buena parte de los contactos que condujeron a la creación de esta entidad corrieron a cargo de dos personajes prominentes: Luís Canalejas, hermano del presidente del Consejo de Ministros y propietario de la «Papelera del Tajuña», y Fernando Merino, de «La Papelera Leonesa», yerno de Sagasta y fugaz gobernador del Banco de España.

30. La nueva entidad fue creada formalmente los días 28 y 29 de diciembre de 1908 en Zaragoza. Participaron 45 empresas, algunas a título individual, como «La Papelera Española», y otras a través de diversas asociaciones regionales: la «Asociación de Fabricantes de Papel de Guipúzcoa», la «Liga de Fabricantes de Papel de Cataluña» y el «Gremio de Fabricantes de Papel de Alcoy». (*BICP*, nº 47, 31-12-1908; *La Papeterie*, 25-2-1909).

31. La composición del Consejo de Fabricación denota esta falta de liderazgo de LPE. Su presidente era Fernando Merino, el vicepresidente Luís Canalejas. Los restantes consejeros eran Francisco Moltó (representaba a los fabricantes de Alcoi), Nicolás M<sup>a</sup> de Urgoiti (a LPE), Joaquín Aguilera (a la «Liga de Fabricantes de Papel de Cataluña»), Pedro Vignau (a los de Guipúzcoa) y Benito Tarazona (a los valencianos) (*World's Paper Trade Review*, 19-III-1909, nº 12, p. 496).

32. *Ergos*, año V, nº 100, 15-3-1911, p. 98; *BICP*, año V, nº 106, 15-6-1911, p. 251.

33. «La Papelera Española» no ocultaba su disgusto por este hecho: «Por desgracia, el año 1912 soplaron vientos de locura (...) fundándose varias fábricas que empezaron a producir papel en el segundo semestre de 1913» (*La Papelera Española C.A., Memoria...1913*, p. 13).

34. Los miembros de la «Central Papelera»: Asociados: Portu Hnos. y C<sup>a</sup> S. en C.; Saliati y Sala R.C.; Soto, Tuduri y C<sup>a</sup>, S. en C.; Papelera del Araxes S.A.; Mendia, Papelera del Urumea, S.A.; Vda. de Quirico Casanovas; J. Sesé y C<sup>a</sup>, S. en C.; Manuel Vancells S. en C.;

solo ostentaba la mayor representación sino que el propio Urgoiti fue nombrado presidente. La acción del nuevo cártel quedaba limitada a determinadas clases de papel: los de impresión, los satinados ordinarios y los de embalaje. La producción y comercialización de estas clases de papel quedaba «centralizada» y bajo control del consorcio. En 1915 la «Central Papelera» controlaba 34.192 t., quedando en manos de las empresas no cartelizadas unas 10.300 t.<sup>35</sup>

Según los pactos firmados, «Central Papelera» fijaba los precios y distribuía los pedidos en función de unos cupos<sup>36</sup>. Al margen de evitar la competencia, esta política de control iba dirigida a promover la especialización y la mejora de la productividad. El ajuste del exceso de capacidad debía realizarse mediante la generalización del descanso dominical y el cierre indemnizado de las fábricas poco productivas<sup>37</sup>.

El estallido de la Gran Guerra puso de inmediato a prueba la solidez del nuevo consorcio y de «La Papelera Española». El conflicto introdujo serias dificultades en el aprovisionamiento de materias primas. La compañía tuvo que profundizar en su antigua estrategia de sustitución de importaciones tanto en lo referido a pasta de papel como a productos químicos necesarios para la producción<sup>38</sup>. No pudo evitarse, pese a todo, un descenso de la producción con las consiguientes reducciones en los días trabajados y en la velocidad de las máquinas. Estas dificultades quedaron, sin embargo, completamente compensadas por el alza de los precios de venta. Los beneficios de la empresa aumentaron espectacularmente y pudieron incrementarse los dividendos.

Esta evolución de los precios respondía en parte a que mientras se daban estas dificultades de abastecimiento, el propio conflicto hacía subir la tirada de los periódicos y la demanda de papel prensa. En una primera fase, se intentó distribuir el sobrecoste entre la «Central Papelera» y las empresas editoras, ante la resistencia de los papeleros dedicados al papel «fino». Se trataba de evitar que el aumento de los precios de los periódicos hiciera disminuir su demanda. La fórmula finalmente aplicada incorporaba sistemas de pago aplazado para los editores y la absorción por parte de «Central Papelera» del 35 por ciento del incremento de costes<sup>39</sup>. A partir de 1916 el sistema cambió. El Estado concedió a los editores de prensa el llamado «anticipo reintegrable» para hacer frente al incremento de los precios del papel. Este procedimiento estuvo en vigor hasta 1921, momento en el cual el importe acumulado de los anticipos alcanzaba los 80 millones de pesetas<sup>40</sup>. En este contexto, los años inmediatamente posteriores a la finalización de la Guerra —1919 y 1920—, con precios altos y sin dificultades de abastecimiento de materias primas, fueron de resultados extraordinarios.

Luís Montiel y C<sup>a</sup>, S. en C.; La Papelera Española S.A.; Federico Sau y Hnos. Además tenía establecidos convenios con diferentes fabricantes.

35. Además sus miembros producían 21.700 t. de papeles «no centralizados» y las fábricas convenidas contaban con 9.434 t.,

36. El cupo de LPE era de 61,44 por ciento, siendo seguida por Mendia con un 10,5. Los restantes miembros se movían en su mayor parte entre 2 y 3 por ciento.

37. En abril de 1914 ya se habían cerrado seis fábricas que totalizaban una capacidad productiva de 6.300 t.

38. «La Papelera Española» (1919).

39. Central Papelera (1916).

40. La liquidación de esta deuda se produjo muy lentamente y todavía muy avanzados los años 1970 no estaba totalmente liquidada.

En conjunto, los años del conflicto europeo supusieron un reforzamiento de «La Papelera Española» y del nuevo sistema de control de ventas ligado a la «Central Papelera». La buena marcha de la compañía hizo posible un aumento de capital, que se realizó en 1918 y 1921 con dos emisiones sucesivas de 10 millones de pesetas cada una. Simultáneamente, la empresa acentuó su tendencia hacia la integración vertical tomando participaciones en diversas sociedades editoriales, de artes gráficas y de suministros de fabricación<sup>41</sup>.

En lo relativo al consorcio, su propia consolidación aconsejó un cambio de estructura. En diciembre de 1919 se procedió a disolver la «Central Papelera», que fue substituída por tres sociedades: «Sociedad Cooperativa de Fabricantes de Papel» (SCP), «Almacenes Generales de Papel» (AGP) y «Sociedad Arrendataria de Talleres de Manipulación de Papel» (SAM). Las tres iniciaron su actividad el primero de enero de 1920.

El nuevo diseño de los mecanismos de control del mercado tenía como finalidad facilitar la gestión y reforzar la disciplina. La SCP era la encargada de regular la producción y las ventas; de facilitar la compra de materias primas y de profundizar en la especialización productiva de sus miembros. La formaban 18 empresas que sumaban 47 máquinas<sup>42</sup>. Contaba con un capital de 15 millones de pesetas (12 efectivamente desembolsados), del que el 56,7 por ciento correspondía a «La Papelera Española». La SCP asignaba cupos de producción y la canalizaba hacia los AGP. En el caso del papel prensa la ventas podían ser contratadas libremente, aunque se consideraban como parte del cupo fijado y por tanto estaban sometidas a control.

AGP se encargaba de la comercialización en exclusiva tanto del papel de la SCP como de los manipulados producidos por la SAM. Tenía un capital nominal de 10 millones de pesetas de los que sólo seis fueron desembolsados desde el principio. Su composición accionarial era la misma que la de SCP. «La Papelera Española» traspasó a esta empresa todos sus almacenes y depósitos.

La SAM, con un capital de 2,5 millones de pesetas tenía como finalidad producir manipulados de papel. LPE controlaba dos tercios del capital, estando el resto en manos de dos empresas del ramo: «Soto, Tudurí y Cía» y «Ruiz, Arcaute y Cía». Estas sociedades trasladaron sus talleres de manipulados a plantas de LPE para conseguir una reducción de costes.

Con este nuevo panorama organizativo la compañía bilbaína afrontó el crecimiento de la demanda que se produjo a lo largo de la década de 1920. La empresa aumentó

41. Las principales inversiones se hicieron en prensa diaria («El Sol» y «La Voz»), edición de libros (Calpe, más tarde Espasa-Calpe), producción de bolsas de papel («Onema»), imprentas («Tipografía Renovación») y en producción de bayetas de lana para máquinas continuas y de telas metálicas («Fábrica de Tejidos de Lana» y «Perot»). La negativa evolución de alguna de ellas forzó la salida de Urgoiti de LPE en 1925.

42. Sus miembros eran: Biyak Bat (Hernani); Mendía-Papelera del Urumea S.A. (Hernani); Portu Hnos. y Compañía S. en C. (Villabona); Ruiz de Arcaute y Compañía S. en C. (Tolosa); Soto, Tudurí y Compañía S. en C. (Tolosa); Limousin, Aramburu y Raguán (Tolosa); J. Sesé y Compañía (S. en C.) (Tolosa); Papelera del Araxes S.A. (Tolosa); Papelera Beotivar S.A. (Tolosa); Vicenti San Gil (Tolosa); Juan José Echezarreta (Legorreta); Viuda Quirico Casanovas (Barcelona); Salieta y Sala (Gerona); Manuel Vancells S. en C. (Gerona); Sociedad Española de Tejidos Industriales (Madrid); La Papelera Madrileña (Luis Montiel y C<sup>a</sup>) (Madrid); Echezarreta S.A. (Iruña); La Papelera Española C.A. (Bilbao).

notablemente su producción –véase el apéndice estadístico nº 1–, en gran parte como consecuencia de la entrada en funcionamiento en 1922 de dos nuevas fábricas –una de papel y otra de cartón– en el Prat de Llobregat (Barcelona)<sup>43</sup>.

La expansión de la demanda estuvo vinculada al desarrollo de la prensa periódica<sup>44</sup>. Este desarrollo, a su vez, vino acompañado de una presión creciente por parte de los editores para conseguir franquicias para la importación de papel prensa. Se argumentaba que existía una diferencia de precios muy notable entre el papel de fabricación española y el de procedencia foránea. En su defensa, los papeleros españoles denunciaban la política de «dumping» que practicaban las empresas papeleras alemanas y las confederadas en diferentes cárteles internacionales de papel prensa. Algunas de las franquicias solicitadas fueron concedidas, con el consiguiente aumento de la cuota de las importaciones en el abastecimiento del mercado –véase apéndice estadístico nº 1–.

Al margen de la lucha por preservar el mercado interior de la competencia extranjera, LPE y sus asociados intentaron completar a lo largo de los años 1920 el control sobre la producción interior. Se abrieron negociaciones con fabricantes barceloneses y valencianos destinadas al cierre de fábricas con indemnización y a la concertación de precios y cantidades. De estos contactos surgió, en 1927, la «Asociación Reguladora de la Producción y Venta de Papel», con sede en San Sebastián, pero con oficinas en la delegación madrileña de LPE<sup>45</sup>. En poco tiempo, la Asociación consiguió que cerraran sus instalaciones un mínimo de siete fábricas. Se trataba de una política dirigida a eliminar productores marginales que ponían en peligro el sistema de precios concertados.

Esta tendencia al control del mercado por los propios integrantes del sector se vio reforzada por la política general intervencionista de la Dictadura al crearse, en 1928, el «Comité Regulador de la Industrial del Papel»<sup>46</sup>. El punto culminante, sin embargo, llegó a inicios de los años 1930 con la constitución de «Sociedad Central de Fabricantes de Papel S.A.». Se trataba de una reconversión de la SCP a la que se incorporaban nuevas empresas. Mientras la «Asociación» seguía con su política de incentivos al cierre de instalaciones, la nueva Central gestionaba los cupos de producción y los precios de venta.

El éxito de este proceso de control de mercados queda reflejado de forma patente en los resultados de «La Papelera Española» –véase apéndice estadístico nº 2–. A partir de la segunda mitad de la década de 1920 los beneficios aumentaron de forma muy rápida. La

43. Con la fábrica del Prat se pretendía acentuar la presencia de la empresa en el dinámico mercado barcelonés. De la fábrica de cartón se decía en 1928 que podía «surtir al mercado nacional de todos los tipos de cartones que necesita». Y de la de papel que se dedicaba «a la producción de papeles de edición de todas clases que consume el mercado editorial barcelonés» (*Técnica*, 1928, LI, nº 110, p. 18 y p. 20).

44. En 1932 se afirmaba que el papel prensa «representa actualmente (...) un tercio del consumo total de papel de España, y a medida que el tiempo transcurre se ve que esta proporción va en aumento» (La Papelera del Oarso (1932), p. 5).

45. Sus miembros eran 25. A las 21 empresas que entonces formaban parte de SCP se sumaron otras cuatro, todas ellas de la zona de Tolosa.

46. Una de las acciones puestas en marcha por este Comité tenía por objetivo evitar los efectos de la presión importadora sobre el conjunto del sector. Para ello instauró un canon general a la producción destinado a ayudar a los productores de papel prensa, que eran los más afectados por la competencia exterior. La propia «Asociación» también arbitró un sistema de subvención a éstos.

crisis general de los años 1930 se superó con un simple estancamiento de las ganancias en 1932 y 1933. Durante ocho años se repartió un dividendo del 10 por ciento.

Si atendemos a la producción -véase apéndice estadístico 2-, el incremento es también notable, aunque menor del que refleja en consumo total. Parecería como si que el peso de la empresa en el sector tendiera a disminuir. Se trata, sin embargo, de una falsa impresión. Desde finales de los años 1920, la compañía decidió utilizar los organismos de control de mercado que dominaba para ampliar su participación en la oferta papelera. En 1929, por ejemplo, la SCP adquirió a una sociedad francesa la fábrica de la «Sociedad Española de Tejidos Industriales» ubicada en Pueblonuevo de Córdoba, que se rebautizó con el nombre de «Papelera del Sur». En 1932, creó la «Papelera del Grao», fruto de la fusión de «Papelera del Turia» y «Papelera del Ebro»<sup>47</sup>. Sin embargo, el proyecto más notable de estos años fue sin duda la puesta en marcha en Rentería de la «Papelera del Oarso», una de las más modernas del país, impulsada en este caso por la «Asociación Reguladora de la Producción y Venta de Papel»<sup>48</sup>. De forma directa o indirecta, en definitiva, «La Papelera Española» mantuvo su presencia dominante en la producción del sector.

## Conclusiones

La fundación y el desarrollo de «La Papelera Española» durante el primer tercio del siglo veinte constituye un caso paradigmático de intento de conseguir beneficios por la vía del control del mercado. La misma creación de la empresa se produjo ante la imposibilidad de establecer un cártel en el sector sin contar para ello con una empresa que tuviera bajo su control directo una parte importante de la producción.

Los primeros pasos de la compañía son también indicativos de las dificultades que se pueden presentar cuando se trata de imponer algún tipo de acuerdo de reparto del mercado en un sector en el que no existen barreras de entrada. La competencia de nuevas fábricas y la debilidad de la demanda estuvieron a punto de dar al traste con «La Papelera Española» en los primeros años de su existencia.

A partir de 1914, sin embargo, la empresa pasó a convertirse en un ejemplo perfecto de actuación de un grupo empresarial que consigue arrastrar al conjunto del sector a una política de disciplina comercial y de precios. La estrategia seguida respecto a los productores marginales y a sus propios clientes en una época de expansión del consumo es un ejemplo típico de aprovechamiento a fondo de una situación dominante en el mercado. El

47. Esta nueva fábrica sita en Alboraya se montó con las máquinas de sus predecesoras, establecidas en Catarroja (Valencia) y San Juan de Mozarrifar (Zaragoza), por entonces ya cerradas.

48. De hecho «La Papelera del Oarso» era una respuesta a la creciente demanda de papel prensa. Se intentaba producir papel a costes reducidos y en grandes cantidades para hacer remunerador su funcionamiento. Su proyecto se remontaba a 1928 y se plasmó en 1931 cuando las entradas de papel importado ya eran crecientes. En este marco deben entenderse sus graves problemas durante 1932 y su cierre temporal en 1933.

éxito finalmente obtenido por «La Papelera Española» y las dificultades que tuvo que superar para lograrlo nos indican, a la vez, que este tipo de estrategias podían resultar remuneradoras pero que su seguimiento no era fácil ni estaba exento de riesgos.

La empresa tuvo que realizar importantes esfuerzos para mantenerse en la vanguardia técnica con el objetivo de frenar la entrada de posibles competidores. No debe olvidarse, por tanto, la aportación de LPE a la modernización del sector papelero, no sólo en el plano organizativo sino también en el tecnológico. En este sentido, la progresiva preponderancia de LPE se vio favorecida por el aumento de la «escala mínima eficiente» de un sector cada vez más intensivo en capital.

En este estudio se ha intentado, tan solo, presentar un primer esquema interpretativo del desarrollo de LPE desde su fundación hasta la Guerra Civil. Se trata de un avance de una investigación en curso sobre el sector papelero español en el que deberán incluirse variables importantes que aquí no se han considerado de forma explícita, como la protección o la productividad. Además, prestando una atención central a LPE queda marginada la gran importancia de otras empresas, que, aunque de inferior tamaño, tuvieron gran relevancia en el desarrollo del sector.

**APÉNDICE ESTADÍSTICO N.º 1**  
**EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE PAPEL DE ESPAÑA, CONSUMO APARENTE Y**  
**PRODUCCIÓN DE «LA PAPELERA ESPAÑOLA» (EN T.)**

	A	B	C	D	E	F	G
						E*100/A	E*100/D
1902	57.718	3.912	4.812	56.818	21.187	36,71	37,29
1903	46.956	4.975	5.349	46.582	25.011	53,26	53,69
1904	51.401	4.415	5.650	50.166	22.377	43,53	44,61
1905	55.618	4.312	6.585	53.345	24.061	43,26	45,10
1906	60.009	4.476	7.201	57.284	26.344	43,90	45,99
1907	61.294	3.786	6.770	58.310	26.043	42,49	44,66
1908	62.392	4.040	6.110	60.322	26.029	41,72	43,15
1909	62.797	3.731	6.477	60.051	27.650	44,03	46,04
1910	61.022	3.980	7.264	57.738	28.665	46,97	49,65
1911	72.977	4.229	6.833	70.373	30.413	41,67	43,22
1912	77.304	4.399	7.800	73.903	35.579	46,02	48,14
1913	99.665	4.081	7.914	95.832	42.809	42,95	44,67
1914	72.322	3.115	6.782	68.655	41.656	57,60	60,67
1915	84.609	1.930	8.985	77.554	39.457	46,63	50,88
1916	103.423	1.807	18.521	86.709	42.009	40,62	48,45
1917	58.263	1.726	10.278	49.711	33.958	58,28	68,31
1918	57.064	1.926	9.115	49.875	31.062	54,43	62,28
1919	65.050	1.809	8.083	58.776	32.270	49,61	54,90
1920	100.617	7.164	6.868	100.910	37.744	37,51	37,40
1921	45.521	13.383	5.926	52.978	23.069	50,68	43,54
1922	103.064	8.940	3.925	108.079	39.510	38,34	36,56
1923	83.802	10.522	5.148	89.176	41.407	49,41	46,43
1924	148.616	10.367	4.170	154.813	46.463	31,26	30,01
1925	117.760	10.080	3.876	123.964	48.172	40,91	38,86
1926	113.854	14.329	3.793	124.390	49.242	43,25	39,59
1927	109.325	14.528	4.430	119.423	52.130	47,68	43,65
1928	136.579	15.227	8.723	143.083	53.859	39,43	37,64
1929	160.267	16.355	4.230	172.392	59.352	37,03	34,43
1930	147.082	13.850	4.343	156.589	60.201	40,93	38,45
1931	159.495	10.971	4.370	166.096	59.432	37,26	35,78
1932	149.019	15.264	4.909	159.374	60.081	40,32	37,70
1933	157.303	28.834	5.748	180.394	62.812	39,93	34,82
1934	181.853	23.290	5.960	199.183	64.623	35,54	32,44
1935	169.192	24.800	5.657	188.335	66.964	39,58	35,56

A/ Producción total de papel de España

B/ Importaciones de papel y afines

C/ Exportaciones de papel y afines

D/ Consumo aparente de papel

E/ Producción de LPE

F/ Porcentaje de la producción de LPE sobre el total producido en España.

G/ Porcentaje de la producción de LPE sobre el total consumido en España.

**APÉNDICE ESTADÍSTICO Nº 2**  
**EVOLUCIÓN DE LOS BENEFICIOS, DIVIDENDOS Y CAPITAL**  
**DE «LA PAPELERA ESPAÑOLA» (EN PESETAS)**

	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>
1902	884.581	20.000.000	4,42	3
1903	1.147.393	20.000.000	5,74	4
1904	682.753	20.000.000	3,41	Nada
1905	587.327	20.000.000	2,94	Nada
1906	701.746	20.000.000	3,51	Nada
1907	512.973	20.000.000	2,56	Nada
1908	564.946	20.000.000	2,82	Nada
1909	1.052.239	20.000.000	5,26	Nada
1910	550.122	20.000.000	2,75	2
1911	924.035	20.000.000	4,62	2,5
1912	1.111.793	20.000.000	5,56	3
1913	1.131.745	20.000.000	5,66	3,5
1914	1.163.968	20.000.000	5,82	2
1915	1.034.529	20.000.000	5,17	2
1916	2.228.180	20.000.000	11,14	5
1917	2.656.023	20.000.000	13,28	6
1918	3.467.861	29.499.500	11,76	8
1919	4.664.256	29.499.500	15,81	10
1920	4.821.075	29.499.500	16,34	10
1921	2.473.238	39.180.000	6,31	5
1922	4.272.478	39.180.000	10,90	8
1923	888.632	39.180.000	2,27	Nada
1924	4.280.042	39.180.000	10,92	6,5
1925	4.476.078	39.180.000	11,42	8
1926	4.589.521	39.180.000	11,71	8
1927	4.990.381	39.180.000	12,74	8
1928	5.916.672	39.180.000	15,10	10
1929	6.210.796	39.180.000	15,85	10
1930	6.262.606	40.000.000	15,66	10
1931	6.902.993	50.000.000	13,81	10
1932	7.077.238	50.000.000	14,15	10
1933	6.844.055	50.000.000	13,69	10
1934	7.376.272	50.000.000	14,75	10
1935	7.430.703	50.000.000	14,86	10

A/ Beneficios netos.

B/ Capital desembolsado.

C/ Rentabilidad (A sobre B).

D/ Dividendos (% capital desembolsado).

Nota: La empresa no contabilizó la amortización de sus activos entre 1902 y 1908. En los años posteriores el porcentaje dedicado a tal efecto fue variable.



## BIBLIOGRAFÍA

- CABRERA, Mercedes (1994), *La industria, la prensa y la política. Nicolás María de Urgoiti (1869-1951)*, Alianza Editorial, Madrid.
- COHEN, Avi J. (1984), «Technological Change as Historical Process: The Case of the U.S. Pulp and Paper Industry, 1915-1940», en *Journal of Economic History*, XLIV, pp.775-799.
- GUTIÉRREZ POCH, Miquel (1992), «La producción papelera española (1850-1935). Una primera versión», en *VI Simposio de Historia Económica. Volumen I*, UAB, Bellaterra, pp. 1-8.
- (1994a), «Tradición y cambio tecnológico: la industria papelera española, 1750-1936», en Jordi NADAL y Jordi CATALÁN (eds.), *La cara oculta de la industrialización española. La modernización de los sectores no líderes (siglos XIX y XX)*, Alianza Editorial, Madrid, pp.341-368.
- (1994b), «La industria papelera española (1835-1880): una estructura dual», en *VII Simposio de Historia Económica. III y IV sesión*, UAB, Bellaterra, pp. 16-27.
- MARTIN SAINT-LEON, E. (s.d.), *Cartells y trusts*, Saturnino Calleja Fernández.
- PAPELERA DEL OARSO, LA (1932), *El arancel del papel para la prensa*, Espasa-Calpe S.A., Madrid.
- PAPELERA ESPAÑOLA, LA (1919), *La industria del papel en España durante la guerra europea*, La Papelera Española.
- Resumen histórico de las gestiones practicadas por los fabricantes de papel continuo en pró de sus intereses y con motivo de la actual cuestión arancelaria*, Madrid, 1891.
- SEOANE, María Cruz (1994), «La Prensa», en *Hª de España Menéndez Pidal. Tomo XIX. La Edad de Plata de la cultura española (1898-1936). Volumen II. Letras, ciencia, arte, sociedad y culturas*, Espasa Calpe S.A., Madrid, pp.703-730.
- URGOITI, Nicolás Mª (1913), *1902-1912. La Papelera Española. Memoria*, reproducido en *Revista de Historia Social*, 24-25, pp. 300-313.
- (1927), «Industria y Comercio de Papel en España» (ponencia al III Congreso Internacional de la OIT en Roma 1927, reproducido en *Estudios de Historia Social*, 24-25, pp. 317-331.