
David y Goliat.

La industria cerillera española en perspectiva internacional (1892-1956)¹

• ÁGUEDA GIL-LÓPEZ

Universidad Complutense de Madrid

• ELENA SAN ROMÁN

Universidad Complutense de Madrid

Introducción

Son cinco los factores que hacen de la industria cerillera un interesante campo de investigación para la historia empresarial e industrial de la España contemporánea. Desde el punto de vista teórico cabe destacar, en primer lugar, que los fósforos fueron uno de los monopolios del Estado español, desde 1892 hasta 1956. En segundo lugar, este monopolio estuvo arrendado a la iniciativa privada y concretamente a una empresa de carácter familiar, el Grupo Fierro. En tercer lugar, los fósforos constituyeron uno de los sectores en los que España protagonizó una temprana internacionalización con presencia en Portugal desde 1925, en Marruecos desde 1937 y en diversos países de Iberoamérica desde el final de la Guerra Civil española.² Esta expansión permite, asimismo, destacar la importancia del capital social como estrategia de crecimiento de una empresa. En efecto, la familia Fierro puso de manifiesto una

1. Estas páginas son, en buena medida, parte del trabajo de fin de Máster que Águeda Gil presentó en la Universidad de Barcelona. Agradecemos al tutor del trabajo, Miquel Gutiérrez, y a los profesores que formaron parte del tribunal, Marc Prat, Alberta Toniolo y Josep Maria Benaül, su generosa ayuda y sus consejos para construir y mejorar la investigación. También nos hemos beneficiado de las sugerencias que recibimos en las Primeras Jornadas Internacionales de la *Revista de Historia Industrial* que tuvieron lugar en Antequera, en diciembre de 2010. Agradecemos a nuestro comentarista en aquellas jornadas, Andrés Sánchez Picón, y a todos los presentes sus consejos para mejorar estas páginas. Agradecemos igualmente a los comentaristas de la *Revista de Historia Industrial* sus interesantes sugerencias.

2. Las empresas familiares españolas se han internacionalizado tardíamente. Un 63% lo hizo después de 1975, mientras que sólo un 6% lo hizo antes de 1936. Puig y Fernández Pérez (2009), p. 33.

Fecha de recepción: mayo 2011
Versión definitiva: diciembre 2011

Revista de Historia Industrial
N.º 48. Año XXI. 2012.1

notable capacidad para generar redes empresariales de cooperación y crear y explotar ese capital social que fue protagonista del crecimiento exterior del Grupo.³

En cuarto lugar, el sector fosforero es especialmente interesante desde el punto de vista internacional por su carácter de oligopolio, cuya trayectoria ha ido muy en paralelo a la industria del tabaco. Su estrategia se basó en la producción a gran escala, en el crecimiento horizontal, en la competencia al principio y, muy pronto, en el recurso a los acuerdos de colaboración.⁴ Finalmente, en quinto lugar, y ya desde un punto de vista más concreto, cabe señalar que la industria fosforera española ha sido muy poco estudiada. Existen escasos trabajos que abordan perspectivas concretas, en especial la laboral, de modo que este sector se vuelve un campo prácticamente virgen para la investigación.⁵

Estas páginas ofrecen un primer acercamiento al sector fosforero en España. Pretendemos poner de relieve la importancia de esta pequeña industria que, a pesar de su atraso tecnológico y del escaso valor añadido de su producto final, constituyó uno de los pocos sectores en los que España participó tempranamente y con cierto éxito en el mercado internacional. Cronológicamente, este trabajo se detiene en 1956, fecha en la que fue suprimido el monopolio español sobre la fabricación y venta de cerillas y en la que España ya estaba establecida en el mercado norteafricano y en el iberoamericano.

Hemos estructurado el artículo en tres apartados de longitud desigual. El primero resume brevemente las características básicas que definen una cerilla, sus diversas clasificaciones y unos sencillos apuntes sobre su proceso de fabricación. El segundo describe el marco internacional del sector fosforero y su evolución en los primeros decenios del siglo xx. El tercero se centra en el caso español y estudia la evolución del monopolio estatal de las cerillas desde su creación, en 1892, hasta su liquidación en 1956 repasando los avatares de su organización, sus resultados económicos y su actuación internacional. El

3. Véase Granovetter y Swedberg (1992) y Casson (1999) como ejemplo de trabajos que incorporan el concepto de la cooperación interempresarial a la historia económica y en los que los factores extraeconómicos toman especial relevancia. Colli, Fernández Pérez y Rose (2003) muestran cómo la coyuntura cultural e institucional ha tenido mucho que ver con la actuación y el desarrollo de las empresas familiares españolas, británicas e italianas. Casson (1993), siguiendo esta misma línea, pone de relieve el papel de los factores culturales como condicionantes del desarrollo económico, tanto a escala empresarial como nacional, y de la tendencia al asociacionismo y a la cooperación interempresarial.

4. Sobre la industria fosforera internacional puede verse Lindgren (1979).

5. Para el caso español, el único libro referido a la industria en su conjunto, aunque de forma escueta, es *Siglo y medio de fósforos* (1982). Ceamanos Llorens (2002) presenta un trabajo sobre la fábrica de cerillas de Tarazona de Aragón (Zaragoza), haciendo especial hincapié en el ámbito laboral. Comín (1991) recoge algunas referencias sobre el monopolio fosforero español. Más recientemente, San Román (2009), en su estudio sobre el Grupo Fierro, aporta nuevas evidencias sobre la trayectoria de este sector y en San Román (2011), una biografía de su fundador.

texto termina con unas conclusiones que, por encima de todo, plantean nuevas líneas de investigación para un tema sobre el que todavía queda pendiente mucho trabajo.

La cerilla: el pequeño producto de un gran mercado

La posibilidad de obtener fuego fácilmente y en cualquier momento ha representado un gran avance en la historia de la humanidad. Pese a parecer un producto bastante simple, una cerilla atraviesa diferentes fases en su proceso de producción y requiere una cantidad considerable de componentes químicos para la composición de su cabeza. A grandes rasgos, es preciso lograr una combinación adecuada para garantizar todas y cada una de sus propiedades: facilidad de combustión, tamaño apropiado de la llama y sencillez de apagado.

La cerilla, fósforo o también llamada labor, atiende, en general, a dos tipos de clasificaciones. Una, dependiendo de la composición del vástago, que es la pieza en forma de varilla que sostiene la cabeza del fósforo, y otra según la composición de esta cabeza.⁶ Siguiendo la composición del vástago históricamente han existido tres tipos de cerillas: las esteáricas, las de papel y las de madera. En la cerilla esteárica, el vástago se fabricaba a partir de hilos de algodón prensados y recubiertos con estearina.⁷ El vástago de la cerilla de papel se formaba a base de tiras de papel Kraft bañadas en parafina con el fin de impulsar el desarrollo de la llama tras la ignición de la cabeza. Finalmente las cerillas de madera se fabricaban a partir de maderas lo suficientemente porosas para absorber la parafina que las recubre. Debido a la escasez de madera, en España esta fabricación era menos frecuente. No obstante, durante el siglo xx la producción de cerillas de madera y, especialmente, cerillas de papel acabó imponiéndose a los tradicionales fósforos esteáricos.

Según la composición de la cabeza de la cerilla podemos diferenciar dos clases: las cerillas de seguridad y las integrales. Las de seguridad fueron inventadas por el sueco Gustaf Erik Pasch en 1844 y mejoradas por John Edvard Lundström un decenio más tarde. La seguridad, que lo es respecto a cerillas anteriores, viene dada por dos factores: en primer lugar, por la sustitución del fósforo blanco, utilizado hasta entonces y que era muy insalubre para el trabajador, por fósforo rojo. En segundo lugar, los ingredientes que provocan la combustión están separados: la cabeza de la cerilla se compone de sulfuro de

6. Para una información general sobre las clases de cerillas, véase *Siglo y medio de fósforos* (1982), pp. 62-69.

7. La estearina es un compuesto orgánico formado a base de una combinación de ácido esteárico y glicerina.

antimonio y clorato de potasio, mientras que la superficie sobre la que se frota es de cristal molido y fósforo rojo.

Las cerillas integrales reciben este nombre porque su cabeza integra mezclados los componentes necesarios para la combustión. Para prenderla basta friccionarla sobre una lija o material rugoso. Este tipo de fósforo fue patentado en 1898 por dos químicos franceses, Savene y Cahen. La cabeza del fósforo está hecha a base de sesquisulfuro de fósforo, en lugar de fósforo puro, y clorato de potasio.⁸

Durante el siglo XIX la fabricación de cerillas fue un proceso artesanal realizado en pequeños talleres y sin apenas mecanización. La segunda oleada industrializadora supuso la mecanización y posterior automatización del proceso. En resumen, puede decirse que la fabricación de cerillas suponía la circulación de las materias primas por diversos talleres: en el de cerillería se preparaba la mezcla esteárica o la parafina, en función de si el producto final era cerilla esteárica o de papel. Ambos tipos precisaban unas calderas en las que se fundían la estearina y la colofonia, en el caso de las esteáricas, y la parafina con otras materias, en las de papel. También en ese mismo taller era frecuente que se encontraran los trenes de cerillería que permitían recubrir el vástago con la mezcla esteárica o la parafina. Una vez elaborado, el vástago se trasladaba al taller de corte. Las máquinas empleadas para cortar la velilla o vástago eran, al principio, artilugios manuales movidos a pedal. Las fábricas más modernas fueron mecanizando estos procesos. En paralelo a la fabricación y corte del vástago se producía la elaboración de la pasta fosfórica que conformaba la cabeza de la cerilla. A continuación se procedía al encabezado de la cerilla y a su secado. En un taller diferente se fabricaban las cajas de cerillas para proceder, por último, a su llenado, empaquetado y envasado. Todas las fábricas solían contar con talleres mecánicos y de carpintería donde se reparaba y, a veces, mejoraba la maquinaria. Con el tiempo los diversos procesos se fueron unificando en una sola máquina y aparecieron así las «continuas», artefactos que elaboraban de principio a fin la cerilla en un único taller.

La producción de fósforos era muy intensiva en mano de obra poco cualificada y mayoritariamente femenina, cuyo coste era inferior a la de los varones. Normalmente eran varones los encargados de los procesos químicos y de la manipulación de maquinaria, y se reservaban a las mujeres las tareas de fabricación, llenado, empaquetado y envasado de las cajitas.

8. Para conocer más detalles sobre los principales descubrimientos y las diferentes clases de cerillas y su composición, véase Prignano (2007), pp. 23-29.

El gran mercado: la industria fosforera internacional

La industria fosforera internacional ha mostrado una clara tendencia al oligopolio y su funcionamiento ha seguido los dictámenes de un cártel. En países como Francia, Inglaterra o Suecia, con marcada tradición cerillera, el sector ha pasado de presentar una elevada dispersión empresarial, con pequeños talleres de producción escasa, baja calidad y poco rentables, a contar con un alto grado de concentración. En el caso británico la industria nacional acabó controlada por la empresa Bryant & May, nacida en los años treinta del siglo XIX.⁹ En el caso francés se constituyó, al igual que en España, un monopolio estatal en la década de 1870. Y en el sueco, el más emblemático, fue Swedish Match Company la que tempranamente monopolizó el mercado nacional y se alzó, en los años veinte, como líder mundial indiscutible y principal referente europeo de los fósforos.

¿Cómo evolucionó cronológicamente el sector desde el punto de vista internacional y cuáles fueron las principales estrategias de crecimiento de las grandes empresas a comienzos del siglo pasado?

Comencemos por la trayectoria histórica: desde finales del siglo XIX, la cerilla se convirtió en un producto de uso cotidiano y dirigido a un mercado de masas.¹⁰ El rápido aumento de su consumo en países europeos, como Alemania, Inglaterra o Francia, se debió a la suma de factores de demanda y de oferta. Entre los primeros cabe destacar el consumo en alza del tabaco.¹¹ También influyeron, por un lado, la creciente urbanización y la aparición de nuevos métodos de iluminación en los hogares, como las lámparas de parafina, y, por otro, el nacimiento de un mercado mundial creciente y cada vez más integrado gracias a la revolución de los transportes y las comunicaciones. La reducción en los costes de transporte, información y transacción permitió, durante la segunda mitad del siglo XIX, acceder a nuevos mercados y trasladar la competencia del ámbito nacional al ámbito mundial. El resultado final fue un mejor funcionamiento de los mercados y un destacado crecimiento del tamaño empresarial.¹² Por el lado de la oferta, aparecieron nuevas técnicas de producción, sujetas a mayores economías de escala: el rápido avance tecnológico significó un notable incremento de productividad en las fosforeras. Todos estos factores fomentaron una veloz expansión del comercio mundial de cerillas que pronto rebasó las fronteras europeas, llegando a países asiáticos e iberoamericanos.

9. Sobre esta empresa puede verse Arnold (2004).

10. Lindgren (1979), p. 32.

11. Un estudio ha confirmado que, en la América de 1921, más del 50% del consumo de cerillas venía explicado por el tabaco. El porcentaje asciende al 70% para Alemania del Este en la década de 1960. Lindgren (1979), p. 35.

12. Valdaliso y López (2000), pp. 272-276.

El inicio del siglo xx marcó, sin embargo, un punto de inflexión para un sector que, hasta entonces, había crecido de forma imparable. Ya desde comienzos de siglo el consumo mundial de cerillas había iniciado su descenso por la aparición de métodos alternativos para producir fuego, básicamente nos referimos a los encendedores, que datan de finales del siglo xx. Lo que comenzó como un declive lento se convirtió en abrupto descenso a partir de 1936 cuando se patentó el conocido Zippo, que se alzó como icono del ejército norteamericano durante la Segunda Guerra Mundial.¹³ A partir de 1938, el consumo per cápita de cerillas cayó de manera generalizada tanto en Europa Occidental como en Estados Unidos.¹⁴

Otro factor que explica el descenso en la venta de cerillas desde 1914 fue la electrificación de la industria y de los hogares y, en especial, la iluminación eléctrica.¹⁵ Finalmente, el cambio en las pautas de consumo del tabaco con una notable popularidad del cigarrillo, frente al tabaco de mascar, incentivó aún más el uso de los novedosos encendedores y eliminó el efecto positivo que el tabaco había tenido sobre la venta de cerillas.

El exceso de capacidad forzó la reestructuración del sector fosforero. Comenzaron entonces diversas estrategias para asegurar la supervivencia de las empresas fabricantes de cerillas. Destacaremos, básicamente dos: en primer lugar, se produjo una creciente cartelización en esta actividad industrial. Surgieron así grandes grupos horizontalmente integrados como Diamond Match en Estados Unidos, Bryant & May en Gran Bretaña, la empresa Solo en Austria-Hungría y Swedish Match en Suecia.¹⁶ El creciente grado de concentración del sector puede apreciarse en el cuadro 1: mientras que en 1913 los cuatro grupos de mayor tamaño eran responsables de una cuarta parte de las ventas mundiales de cerillas y los ocho más grandes de más de una tercera parte, en 1938 los cuatro más grandes llegaron a controlar el 50% de las ventas y los ocho más grandes un 63%.

13. Puede verse al respecto la página web de la empresa, <http://www.zippo.com/>

14. El consumo de cerillas descendió desde una media de 1,6 millones de cajas al año, en 1914, a no más de 600.000 a finales de los años treinta. Lindgren (1979), p. 286.

15. Landes (1979), pp. 304-313.

16. Swedish nació de la fusión de AB Jönköpings & Vulcans y AB Svenska Förenade Tändsticksfabriker. Su nombre oficial fue Svenska Tändsticks AB, hasta 1992, fecha en la que pasó a denominarse Swedish Match AB. Desde su nacimiento, fue la base industrial del Grupo Kreuger, construido en torno a la compañía holding Kreuger & Toll.

CUADRO 1 • Grado de concentración de la industria fosforera, 1913-1938.
Los ocho grupos de mayor tamaño, ordenados según su volumen de ventas
(en cajas de 50 gruesas*)

1913			1938		
Empresa	Ventas	% acumulado sobre ventas mundiales	Empresa	Ventas	% acumulado sobre ventas mundiales
Solo (Austria-Hungría)	427.000	8	Swedish Match Co. (Suecia)	1.313.000	20
Diamond Match Co. (Estados Unidos)	399.000	15	Diamond Match Company (Estados Unidos)	873.000	33
Jönköpings & Vulcans AB (Suecia)	354.000	21	Sindicato Fosforero de la Unión Soviética	690.000	43
Bryant & May (Gran Bretaña)	225.000	26	Bryant & May (Gran Bretaña)	456.000	50
Toyo Match Co. (Japón)	166.000	29	Daido Match Co. (Japón)	448.000	57
Nippon Match Co. (Japón)	162.000	32	SAFFA (Italia)	147.000	59
Monopolio francés	130.000	34	Solo (Austria-Hungría)	121.000	61
AB Förenade Svenska (Suecia)	100.000	36	Monopolio francés	106.000	63
Total ventas mundiales	5.500.000	100	Total ventas mundiales	6.626.000	100

* Una gruesa equivale a 144 cajas de cerillas.

Fuente: Lindgren (1979), p. 288.

Una segunda estrategia característica del sector fosforero fue el recurso a la internacionalización. Los grupos cerilleros se lanzaron a conquistar mercados exteriores: Diamond Match invirtió en Europa, con escasos resultados, así como en Australia y Canadá. Bryant & May centró sus intereses en las colonias británicas, especialmente India y Australia, e irrumpió en el mercado canadiense a través de alianzas cooperativas con Diamond.¹⁷ Swedish Match, por su parte, se expandió prácticamente por todo el mundo, aunque especial-

17. En 1921, Diamond Match y Bryant & May fundaron conjuntamente una compañía subsidiaria en el mercado canadiense: Canadian Match Company.

mente en Sudamérica, Asia, Australia y Europa, mediante la compra de empresas ya establecidas en cada país. En 1930, Swedish controlaba en torno al 62% de la producción de cerillas a escala mundial, en concreto, un 70% de la europea, un 38% de la asiática, un 85% de la americana y más de un 90% de la australiana.¹⁸

A pesar de que en algunos casos la rivalidad y los conflictos entre estos grupos se acrecentaran, sus propietarios acabaron concienciándose de la necesidad de cooperar, en especial cuando la coyuntura externa se tornó muy desfavorable. La formación de British Match Corporation, en 1927, creó un marco estable para la cooperación entre el grupo sueco y el británico. Por otra parte, las tensiones comerciales entre Diamond Match y Swedish Match por el control del mercado americano se prolongaron hasta bien entrados los años treinta. El acuerdo de 1934 entre ambos grupos puso fin a la lucha y dio nacimiento a una división del mercado mundial según sus intereses. Así, Diamond mantuvo su posición dominante en Estados Unidos y Canadá, y Swedish en Iberoamérica y Europa.¹⁹

La expansión internacional desplegada por las empresas fosforeras en la primera mitad del siglo xx se realizó, a grandes rasgos, de cuatro modos diferentes. En algunos países, como Japón y la Unión Soviética, se basó en la exportación de unas cerillas competitivas desde el punto de vista del precio y la calidad. En el caso sueco, se caracterizó por la compra de empresas extranjeras preexistentes. Un tercer estilo, el de la Diamond, se centró en acuerdos de cooperación para el reparto del mercado y, finalmente, un cuarto modelo supuso la creación de empresas *ex novo* en otros países, y fue el recurso característico del caso español.²⁰ Hasta 1956 España controló el mercado de cerillas de Portugal, el norte de África, Venezuela, Ecuador y Perú y fue uno de los principales actores en el mercado cubano. Aunque sus cifras de producción fueron insignificantes comparadas con las de los grandes como la Swedish, su mercado geográfico no resultaba pequeño y creció en años posteriores hasta dominar prácticamente toda Iberoamérica. Las próximas líneas estudian la forma en que se forjó el «pequeño gigante» fosforero español.

18. Lindgren (1979), tablas 20, 21 y 22, pp. 352-357. Las cifras engloban conjuntamente la producción del grupo sueco y de diversas compañías colaboradoras.

19. Otro de los factores que fomentó la cooperación empresarial entre los grupos fue la entrada dominante de la industria soviética como exportadora de cerillas, que amenazaba con ocupar algunos de los mercados ya reservados por los líderes del sector como Australia, Egipto, Dinamarca, Holanda y Bélgica. Lindgren (1979), p. 148.

20. Puede destacarse adicionalmente el caso mexicano, mercado dominado por Swedish Match hasta la quiebra del grupo en 1932, y país para el que existe una interesante tesis doctoral sobre el sector fosforero, en la que se resalta la importancia del capital social y las redes estratégicas en el crecimiento empresarial. Véase Basaldúa (2005). Sobre la industria fosforera argentina puede verse Prignano (2007).

La industria fosforera española (1892-1956)

Son tres los aspectos que analizamos sobre la industria de cerillas en la España de finales del XIX y principios del XX. En primer lugar, la organización y evolución del sector fosforero dentro del marco nacional. En segundo lugar, los resultados económicos del sector y por último la «pequeña proeza» que supuso la temprana internacionalización siendo un productor poco relevante desde el punto de vista de la cantidad y poco competitivo desde el punto de vista tecnológico. Esta aparente paradoja nos permitirá ahondar en la importancia de factores no cuantitativos, básicamente la importancia del capital social y de la creación de redes, a la hora de explicar un éxito que no se debió a razones puramente económicas.

Organización y evolución de la industria fosforera

Los fósforos llegaron a nuestro país en torno a 1838. A diferencia de otros países europeos como Suecia, Francia o Gran Bretaña, España carecía de experiencia fosforera. Los conocimientos iniciales sobre el proceso de fabricación de las cerillas se buscaron en Francia y los primeros intrépidos empezaron a fabricarlas en talleres muy modestos.²¹ Tal fue el caso del empresario Emilio Pascasio Ruiz Lizarbe, uno de los grandes impulsores de la industria fosforera en España, y su conocida Fosforera del Carmen, situada en la localidad zaragozana de Tarazona de Aragón, una de las primeras «reinas» del mercado.²² La fábrica de Cascante (Navarra) fue otra de las pioneras, bajo la mano del empresario Ángel Garro Falces.

Durante la segunda mitad del siglo XIX proliferaron un número cada vez mayor de productores, especialmente en la zona norte del país, organizados en pequeños talleres artesanales con precarias instalaciones.²³ Su producción era ineficiente: ofrecían al mercado un producto barato pero de escasa calidad. El cuadro 2 recoge la extensa relación de fabricantes de cerillas que proliferaron a lo largo de la segunda mitad del siglo XIX.

21. Los fósforos formaban parte de los artículos cuya venta había sido prohibida por «no considerarse necesarios» y por su «cualidad inflamable». Su fabricación y venta fue autorizada en 1826. Real Orden comunicada por el Ministerio de Hacienda al de Gracia y Justicia, permitiendo la fabricación y venta de fósforos. BOE, 27 de mayo de 1826, n.º 64.

22. En adelante, esta localidad fue conocida como la «Catedral de los Fósforos». Ceamanos Llorens (2002), p. 338.

23. Como descripción aproximada de la relación de fabricantes de cerillas puede verse *Siglo y medio de fósforos* (1982), pp. 40-48.

CUADRO 2 ▪ *Relación de los principales fabricantes y marcas conocidas desde 1842*

Población	Marca o fabricante
Alcalá de Henares (Madrid)	Vicente Saldaña
Alcoy (Alicante)	Gisbert
Alfara del Patriarca (Valencia)	Moróder
Alfaro (Rioja)	Beamont y Murc La Industrial
Arechavaleta (Guipúzcoa)	Aguirre Urrutia y Cía. Garay y Cía.
Barcelona	Barguñó Agustín Gisbert
Cascante (Navarra)	Lizarbe Garro
Córdoba	La Estrella de Oro
Coruña	Vda. de Zaragüeta
Fuenterrabía (Guipúzcoa)	Francisco M. ^º Jáuregui
Hernani (Guipúzcoa)	La Mariposa (Guevara y Zaragüeta) La Oriental (Manuel Cendoya)
Irún (Guipúzcoa)	Agustín Zaragüeta Familia Zaragüeta y Cía.
Logroño	Menchaca e Hijos
Madrid	Dorrien y Cía. Jáuregui y Cía. La Anunciadora Gumersindo Sánchez (La Cruz de Puerta Cerrada) La Estrella La Madrileña La Vizcaína P. Barbot Sánchez Vda. de Jaime e Hijos
Oñate (Guipúzcoa)	Garay y Arregui Garay y Cía.
Oviedo	Pedro San Román
Palma de Mallorca	Antonio Bestard
Sevilla	Carreño y Ramírez

(continúa)

(continuación)

Población	Marca o fabricante
Tarazona de Aragón	Frauca y Cía.
	Familia Lizarbe
	Familia Lasa
Valencia	Serra e Hijo
Valladolid	Garay y Arregui
Vitoria	Escauriaza e Incera
Zumárraga (Guipúzcoa)	Bernardo de Mendía
	Mendía y Engaña
	Wagon Español
	Vda. de Martínez
Villafranca	José Yurrita y Cía.
Tapia (Asturias)	Pérez y Casariego

Fuente: *Siglo y medio de fósforos*, pp. 40-48.

La maltrecha situación de la Hacienda llevó a la creación, en 1874, de un impuesto transitorio, conocido como impuesto de guerra, que recayó sobre la venta de cerillas justificándose en tres razones: la índole de esta industria, el gran desarrollo de su comercio y la forma particular en que se ejercía.²⁴ Las quejas de los fabricantes no se hicieron esperar porque el reglamento del impuesto eximía los artículos de beber, comer y arder. La Hacienda, en consecuencia, resolvió celebrar un contrato de encabezamiento por el indeseado impuesto con el gremio de fosforeros.²⁵ De este modo los fabricantes, obligatoriamente agremiados, se comprometieron a entregar a la Hacienda el importe anual de 2.050.000 pesetas por mensualidades.²⁶ Sin embargo, el gremio de fabricantes pronto se vio incapaz de afrontar el pago. El peso de la tributación era tan excesivo que algunas fábricas cerraron y, además, el recargo sobre el precio de las cerillas fomentó el contrabando.

La necesidad de alimentar a la Hacienda condujo, finalmente, a la creación de un monopolio estatal sobre la fabricación y venta de cerillas fosfóricas y toda clase de fósforos, establecido por la Ley de Presupuestos de 30 de junio de 1892.

24. Instrucción para la administración del impuesto extraordinario de guerra sobre la venta de toda clase de objetos. BOE, 4 de julio de 1874, n.º 185.

25. El encabezamiento es un sistema de recaudación de impuestos. Básicamente consiste en el alquiler del derecho a recaudar a cambio de una determinada cantidad, con lo que la Hacienda se aseguraba unos ingresos fijos.

26. Orden autorizando al Ministerio de Hacienda para celebrar con los fabricantes de fósforos el encabezamiento del gremio por el impuesto de ventas sobre las materias de su industria con arreglo a las bases y condiciones que se expresan. BOE, 17 de octubre de 1874, n.º 290.

a) *El monopolio del Estado (1892-1908)*

Como es sabido, los estancos o monopolios fiscales surgen cuando el Estado asume la explotación de una determinada actividad en régimen de exclusividad.²⁷ Su finalidad principal es procurar ingresos al Estado, aunque en ocasiones se justifican por razones adicionales como, por ejemplo, motivos estratégicos.²⁸ En el caso del monopolio de las cerillas, algunas de las razones esgrimidas para su creación fueron el aumento desordenado de la oferta, la necesidad de atender satisfactoriamente el consumo y de mejorar la calidad del producto, además de la tradicional necesidad de allegar recursos para la Hacienda.²⁹ Motivos similares se encuentran en dos de los monopolios más característicos del siglo xx, el del petróleo y el del tabaco.³⁰

El monopolio de las cerillas dio comienzo formalmente en la Península y en las Islas Baleares en febrero de 1893. Fue establecido por quince años y se arrendó de inmediato al gremio de fabricantes de fósforos al tiempo que se prohibía la instalación de nuevas fábricas en el país.³¹ Los arrendatarios se comprometieron a entregar a la Hacienda una cantidad anual de 4.250.000 pesetas, que muy pronto aumentó.³² Adicionalmente fue prohibida la importación de cerillas y se estableció que la importación de fósforo vivo sólo podría hacerse a través del gremio de fosforeros, como medida para luchar contra el tan perseguido contrabando.³³ En enero de 1894 se constituyó la Compañía de Cerillas y Fósforos, a la que el gremio de fabricantes encomendó la expendición y venta de las cerillas reglamentarias. Esta sociedad se obligaba a entregar mensualmente a la Hacienda una doceava parte del importe del canon fijo pactado con el gremio.³⁴

27. Comín (1991), p. 139.

28. Tejerizo (1975), p. 29.

29. Real Orden mandando publicar en la *Gaceta de Madrid* las condiciones y estipulaciones consignadas en la escritura de concierto con el gremio de fabricantes de cerillas fosfóricas, y fósforos de todas clases para la explotación del monopolio de esos productos. BOE, 21 de marzo de 1893, n.º 80.

30. Sobre ambos puede verse, respectivamente, Tortella (1990) y Torres (2000).

31. Real Decreto disponiendo que el monopolio de la fabricación y venta de las cerillas fosfóricas se ejerza desde el 15 de febrero próximo en nombre y representación del Estado, por los fabricantes constituidos en gremio con dicho objeto, y más que expresa. BOE, 29 de diciembre de 1892, n.º 364.

32. Entre los miembros del gremio figuraban la familia Lizarbe, en Tarazona; los Garro, en Cascante; los Zaragüeta, en Irún, así como la familia Moróder, en Valencia.

33. Real Orden dictando reglas relativas al comercio para la venta de fósforos. BOE, 18 de octubre de 1896, n.º 292.

34. Noticias Oficiales. Compañía de Seguros generales Marítimos, Fluviales y Terrestres de Düsseldorf. Minas y plomos de Sierra de Lújar. Sociedad Anónima Hulleras del Bernesga. Banco del Comercio. Compañía Arrendataria de Tabacos. Compañía de Cerillas y Fósforos. Banco de Barcelona. Compañía de los Ferrocarriles de Madrid a Zaragoza y a Alicante. Banco Hispano Colonial. BOE, 6 de julio de 1900, n.º 187.

b) De la administración directa del monopolio al nuevo arrendamiento (1908-1922)

En 1908, cuando terminó el periodo de arrendamiento, el Estado asumió la administración directa del monopolio, aunque este sistema no llegó a ser implantado íntegramente.³⁵ Se pretendía con ello aumentar los recursos de la Hacienda, muy afectada por el recrudecimiento de la guerra en Marruecos, pero también diversificar la calidad, aumentar la oferta y reducir costes a través de la modernización tecnológica del sector y del aprovechamiento de las economías de escala.³⁶ Dado que en el concierto con el gremio de fabricantes el Estado se reservaba el derecho de expropiar las instalaciones, los fosforeros carecían de incentivos para modernizarlas, con el consiguiente detrimento en la calidad del producto.³⁷ La explotación directa comenzó en 1911 y supuso la expropiación de las fábricas de cerillas, hasta entonces en manos de empresarios particulares.³⁸ Muchos de ellos pasaron a formar parte de la empresa que ostentó el arrendamiento del monopolio once años después.

Adicionalmente, y con el fin de garantizar los recursos de la Hacienda, comenzó una fuerte campaña para luchar contra el contrabando de cerillas ilegales y evitar su venta por parte de todo el que no estuviese autorizado.³⁹ Los encendedores, claros sustitutivos de las cerillas, quedaron gravados por un impuesto, aunque su fabricación se declaró libre.⁴⁰ La lucha contra el contrabando fue una constante en los siguientes años.

El fracaso de la gestión directa estatal condujo a un nuevo concurso, en 1916, con el objeto de arrendar separadamente, y a entidades distintas, la fabricación y venta de cerillas.⁴¹ La Ley de 23 de diciembre de 1916 estableció que los arrendamientos se otorgarían en concurso público, entre proponentes españoles, mediante contratos por quince años. A este concurso se presentó la Unión Fosforera Española, empresa formada por los miembros históricos del

35. Real Decreto aprobatorio de la adjunta Instrucción para el servicio de venta de cerillas fosfóricas y todas clases de fósforos. BOE, 12 de febrero de 1908, n.º 43.

36. Comín (1991), p. 144.

37. Gil López (2010), p. 12.

38. Real Decreto sobre expropiación de fábricas de cerillas. BOE, 14 de noviembre de 1909, n.º 318.

39. Real Orden aprobatoria de la adjunta Instrucción para el Servicio especial de Vigilancia con destino a la represión del contrabando de cerillas y fósforos. BOE, 24 de junio de 1908, n.º 176.

40. Real Decreto estableciendo un impuesto sobre el uso y los aparatos llamados encendedores, que sean propios para producir fuego con destino a los mismos o análogos usos que las cerillas y fósforos. BOE, 22 de abril de 1911, n.º 112.

41. Ley autorizando al ministro de este Departamento para arrendar separadamente y a entidades distintas la fabricación y la venta de cerillas y toda clase de fósforos, con arreglo a las bases que se publican. BOE, 24 de diciembre de 1916, n.º 359.

sector y cuyo objeto era obtener del Estado la concesión de la fabricación y venta de cerillas a una sola sociedad.

Sin embargo, la propia administración reconoció en 1922 su insatisfacción con los contratos firmados y una ley publicada en el mes de julio autorizó al Ministerio de Hacienda a revisarlos y a establecer otros con las mismas u otras entidades.⁴² Además de la fabricación y suministro de cerillas, los contratistas habían de encargarse también de la producción de aparatos encendedores, que desde este momento quedaron incorporados al monopolio aunque, paradójicamente, el monopolio nunca abordó su fabricación.

Finalmente, en noviembre de 1922, el ministro de Hacienda, Francisco Bergamín García, adjudicó la fabricación de cerillas y fósforos a dos compañías que debían fusionarse en una sola sociedad: la Unión Fosforera Española y la Sociedad Ibérica de Contratación y Publicidad.⁴³ La última citada era la primera empresa madrileña fundada por Ildefonso Fierro Ordóñez (Lugeros, 1882-Madrid, 1961).⁴⁴ Este empresario leonés había cosechado una considerable fortuna con la exportación de carbón asturiano durante la Primera Guerra Mundial. En 1921, había fundado la Sociedad Ibérica de Contratación y Publicidad, empresa nacida para suministrar en exclusiva al Monopolio de fabricantes de cerillas de España el cartón con que se fabricaban las cajas de cerillas y que tenía, además, el derecho de insertar anuncios en los envases. A través de ella, Ildefonso Fierro se situó en inmejorable posición para liderar el sector fosforero español.⁴⁵ De la fusión entre la Unión Fosforera y la Ibérica de Contratación y Publicidad nació en Madrid la Compañía Arrendataria de Fósforos, adjudicataria única del monopolio.

c) La Compañía Arrendataria de Fósforos (1922-1956)

Aunque de manera tardía si lo comparamos con la experiencia internacional, la industria fosforera española quedó finalmente controlada por muchos años bajo las andaduras de una única empresa y asociada a un único nombre: el de Fierro.

La Arrendataria de Fósforos nació con un capital de 16,5 millones de pesetas, dividido en 33.000 acciones con un valor nominal de 500 pesetas cada

42. Ley autorizando al ministro de este Departamento para revisar los contratos a que la fabricación de cerillas y fósforos se halla sometida actualmente y para concertar otros, estableciendo nuevas clases, con las mismas u otras entidades. BOE, 27 de julio de 1922, n.º 208.

43. Real Decreto adjudicando a las sociedades Unión Fosforera Española e Ibérica de Contratación y Publicidad el servicio de fabricación de cerillas y fósforos. BOE, 10 de noviembre de 1922, n.º 314.

44. Sobre Fierro puede verse San Román (2009) y (2011), y García Ruiz (2000).

45. San Román (2009), pp. 10 y 11.

una.⁴⁶ Asimismo, y siguiendo los dictámenes nacionalistas de la época, la Compañía se comprometió a contar con un capital exclusivamente español no transferible a extranjeros. El Consejo de Administración, por su parte, había de estar constituido mayoritariamente por «súbditos españoles».⁴⁷

La nueva empresa tenía que fabricar los fósforos y cerillas establecidos reglamentariamente por la Hacienda y entregarlos quincenalmente a los precios convenidos. Para desarrollar su trabajo la Arrendataria recibió del Estado las fábricas que solicitó: Valencia, Irún, Carabanchel, Alcoy, Oviedo, Palma, La Coruña, Barcelona y las dos existentes en Tarazona y en Sevilla.⁴⁸ Estas doce fábricas pronto quedaron reducidas a diez, una vez clausuradas la fábrica de la familia Lasa, en Tarazona, y uno de los establecimientos sevillanos.

La creación de la Compañía Arrendataria de Fósforos marcó un hito importante en los negocios de Ildefonso Fierro y el sector fosforero se convirtió en uno de los pilares de su futuro imperio industrial. Desde la creación de la Arrendataria, Fierro perteneció a su Consejo de Administración, fue presidente del Comité de Gerencia, vicepresidente de la sociedad hasta 1948 y presidente desde esta fecha hasta el fin de la sociedad.⁴⁹ Aunque la mayoría del capital de la empresa estaba en manos de la familia Fierro, se dio también entrada a algunos de los miembros históricos del negocio fosforero en España. Merece la pena citar a José Moróder, creador de una importante fábrica en Alfara del Patriarca, y a Pascasio Ruiz Lizarbe, al que ya nos hemos referido. Otros grandes representantes del sector cerillero presentes en la Arrendataria eran Serapio Zaragüeta, que había sido el vicepresidente de Unión Fosforera Española, antes de su fusión con la Ibérica de Contratación y Publicidad, Ricardo García Trelles, Hermes Piñerúa y Ramón Almirall.⁵⁰ También estaban presentes en el accionariado de la Compañía personas vinculadas al sector bancario como Ignacio Herrero Collantes, marqués de Aledo, que fue presidente de la Arrendataria de Fósforos desde su creación hasta 1948.⁵¹

46. Los principales datos sobre esta empresa pueden verse en Anuario Oficial de Valores de la Bolsa de Madrid (1932, 1933, 1934 y 1935).

47. Real Decreto adjudicando a las sociedades Unión Fosforera Española e Ibérica de Contratación y Publicidad el servicio de fabricación de cerillas y fósforos. BOE. 10 de noviembre de 1922, n.º 314.

48. Real Decreto desestimando todas las proposiciones presentadas en el acto del concurso público celebrado para el arrendamiento de la fabricación de cerillas y fósforos, y disponiendo que se anuncie nuevo concurso, que tendrá lugar el día 20 de abril próximo. BOE, 17 de febrero de 1921, n.º 48.

49. San Román (2009), p. 11.

50. La familia Zaragüeta había iniciado la fabricación de cerillas en el municipio guipuzcoano de Irún y la casa catalana Almirall era la encargada de suministrar el pabalo de algodón empleado en la fabricación de las cerillas esteáricas.

51. Ignacio Herrero Collantes nació en Oviedo en 1881, estudió Derecho y pasó temporadas en Madrid y París para completar su formación. Fue consejero del Banco Herrero y del Banco Hispano Americano y presidente de ambos entre 1935 y 1961.

La especialización fosforera de la familia Fierro no había hecho más que comenzar con la Arrendataria de Fósforos. En 1926, el Estado convocó un concurso público para la adjudicación de los servicios exclusivos de transporte, custodia y venta de cerillas, encendedores y piedras de ignición. Ildefonso Fierro ganó este concurso para el que creó la Compañía Industrial Expendedora.⁵² Nueve años después nació Fosforera Canariense, también de Fierro, para atender el mercado de las Islas Canarias.⁵³

El negocio cerillero español comenzó a tambalearse a inicios de los años cuarenta. La rentabilidad del monopolio mermaba y la competencia de los encendedores era cada vez más insostenible. Además, la Compañía Arrendataria de Fósforos se había desenvuelto en un contexto de protección en el que los avances tecnológicos habían sido mínimos: cualquier alza en los costes de producción se traspasaba al precio final del producto.⁵⁴

En el mes de julio del año 1955 se publicó la Ley que suprimía el monopolio de las cerillas.⁵⁵ Respecto a los encendedores, la ley dejaba claro que, tras su incorporación al monopolio en 1926, no se había hecho esfuerzo alguno por fabricarlos, de modo que su contrabando continuaba.⁵⁶ Llegaba así el momento de que la producción fosforera entrase en «régimen de normalidad y de libertad industrial», declarándose libre la fabricación, almacenamiento, distribución y venta de cerillas, encendedores y piedras de ignición a partir de julio de 1956. En la Península y las Islas Baleares el monopolio fue reemplazado por un impuesto sobre tales artículos, integrado en la Contribución de Usos y Consumos.

En 1956 el Estado inventarió las ocho fábricas de cerillas de su propiedad para su posterior venta en concurso público.⁵⁷ La entidad que resultase adjudicataria debía comprometerse a garantizar el abastecimiento del mercado y ofrecer un precio mínimo para la compra de las fábricas de 60 millones de pe-

52. Real Orden resolviendo expediente de concurso público para arrendar, por cuenta del Estado, los servicios de transporte, custodia, investigación y venta de toda clase de cerillas, fósforos, encendedores y piedras de ignición. BOE, 18 de junio de 1926, n.º 169.

53. Esta sociedad alcanzó una gran importancia en los años cuarenta cuando se hizo necesario, dada la restricción de materias primas y los problemas en el suministro eléctrico, recurrir a la compra de cerillas canarias para poder atender la demanda peninsular. Biografía de Ildefonso González Fierro, Archivo Fierro, R. 3, p. 5, y Biografía de Ildefonso González Fierro escrita por su hermano Félix, Archivo Fierro, R. 393, p. 22.

54. Durante los años cuarenta se decretaron cuatro alzas en los precios de las cerillas, en 1941, 1942, 1947 y 1949, a causa del aumento en los costes de producción.

55. Ley de 20 de julio de 1955 por la que se suprime el Monopolio de Cerillas y se establece un impuesto de favor de la Hacienda del Estado sobre las cerillas y encendedores. BOE, 21 de julio de 1955, n.º 202.

56. En 1909, los mecheros fueron declarados artículos de contrabando. Posteriormente, en 1911, se gravaron con un impuesto, declarándose libre su fabricación. Finalmente, por la Ley de 26 de julio de 1922 quedaron incorporados al monopolio, prohibiéndose su libre fabricación e importación.

57. Decreto de 26 de julio de 1956 por el que se convoca concurso público para la venta de las fábricas de cerillas propiedad del Estado. BOE, 29 de julio de 1956, n.º 211.

setas. A este concurso se presentó Ildelfonso Fierro, en nombre propio y en representación de la Compañía Arrendataria de Fósforos, la Sociedad Industrial Expendedora, Comercio, Industria y Transportes S.A., Financiera Fierro y el Banco Ibérico, todas ellas propiedad del empresario.⁵⁸ Las empresas citadas fueron las socias creadoras de Fosforera Española, que heredó el negocio de la Compañía Arrendataria. De este modo, a pesar de que el monopolio estatal quedaba suprimido, el mercado fosforero español seguía controlado por una única empresa.⁵⁹

Un primer análisis del sector

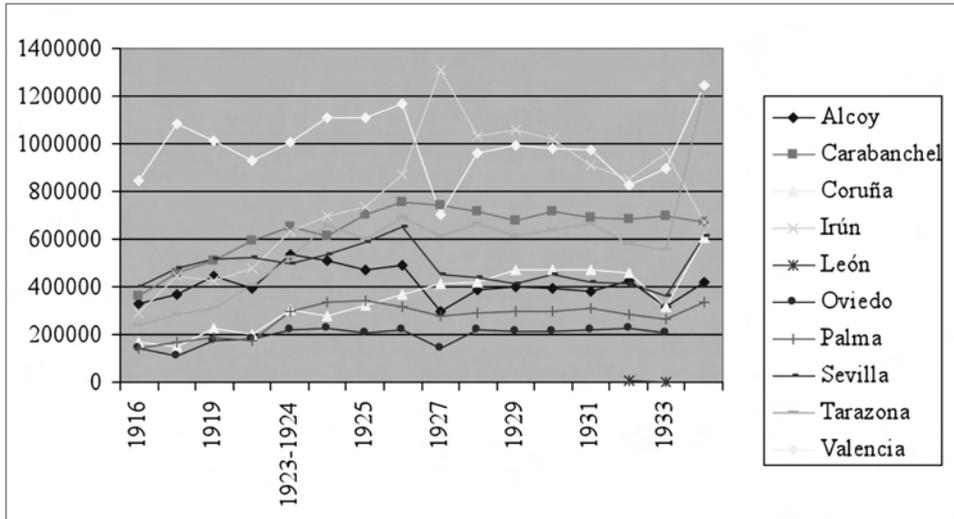
Como se deduce de lo expuesto hasta el momento, el sector fosforero español y, en particular, el monopolio estatal se construyeron sobre unos cimientos muy endeblés. Pese a la concentración del sector y al propósito estatal de lograr una industria competitiva, no se lograron economías de escala y el avance tecnológico fue mínimo durante los años del monopolio. Las cerillas españolas no resultaron competitivas ni desde el punto de vista del coste ni de la calidad. En efecto, el rendimiento de los fósforos terminó padeciendo unos serios altibajos que condenaron al monopolio a su desaparición en 1956. Los ingresos del monopolio no fueron sustanciales en comparación con otras partidas de la renta aunque avanzaron en paralelo al tabaco hasta los años cuarenta, cuando ambas trayectorias se volvieron divergentes.

La Compañía Arrendataria de Fósforos contaba con diez fábricas en territorio nacional. Sin embargo, pocas de ellas eran verdaderamente rentables y las cifras de producción de algunas dejaban mucho que desear. Así lo manifiesta el gráfico 1 que describe la evolución de los suministros de cerillas y fósforos al Estado, desde 1916 hasta 1942, fecha en que el *Anuario Estadístico de España* dejó de recoger estos datos. Como puede observarse las fábricas de Valencia, Irún y Tarazona eran, tecnológicamente, las más productivas. Sabemos, además, que eran, junto con la fábrica de Carabanchel, las más modernas y, por ende, las que más aportaron al total de producción nacional.⁶⁰ Por el contrario, las fábricas de Oviedo y León eran las más obsoletas y fueron clausuradas bajo la aplicación del plan de reestructuración que exigía el Estado para aumentar la rentabilidad del negocio fosforero.

58. Actas de las Juntas Generales de Accionistas de la Compañía Arrendataria de Fósforos S.A. 1924-1989, Acta 31, 20 de septiembre de 1956. Archivo Fierro, R. 381.

59. La Compañía Arrendataria de Fósforos no desapareció y pasó a denominarse Compañía Auxiliar de Fósforos, S.A. Su objeto continuó siendo la fabricación de cerillas, fósforos y encendedores, al que se añadieron otra serie de cometidos diversos. Actas de las Juntas Generales de Accionistas de la Compañía Arrendataria de Fósforos S.A. 1924-1989, Acta 33, 24 de junio de 1958. Archivo Fierro, R. 381.

60. «Primera Reunión de Ingenieros de la Industria de Fabricación de Fósforos. Celebrada en Madrid del 12 al 14 de mayo de 1947. Vol. II. Descripción de fábricas». Archivo Fierro R. 383.

GRÁFICO 1 • Cerillas y fósforos suministrados por las fábricas (en gruesas), 1916-1942*

* Para la fábrica de León sólo constan los datos correspondientes a los años 1932 y 1933.

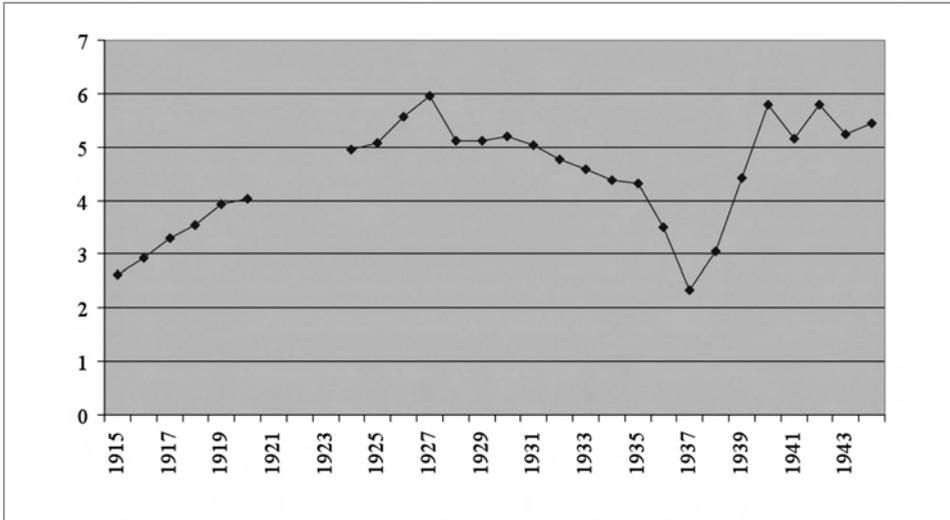
Fuente: Elaboración propia a partir de *Anuario Estadístico de España*, varios años.

Si las instalaciones de la Compañía ya sufrían, en su mayoría, serios problemas de obsolescencia desde antaño, la Guerra Civil y los años de la inmediata posguerra retrasaron los necesarios programas de modernización, haciendo que el negocio perdiera rentabilidad tanto para la Arrendataria como para el Estado.

El gráfico 2 muestra los datos de producción de cerillas, desde 1915 hasta 1944, último año para el que se publicó este dato.⁶¹ El gráfico 3 muestra la trayectoria de la recaudación líquida del monopolio cerillero desde principios de siglo hasta su desaparición, comparándola con otros dos estancos de la época: el tabaco y el timbre. Destacando como particularidad del segundo gráfico que las cerillas representaron comparativamente un escaso porcentaje en el total de la renta del Estado, ambos permiten dibujar cuatro grandes etapas comunes en la trayectoria del sector fosforero: la primera, que corresponde más o menos al decenio de 1920, caracterizada por el paulatino aumento en la producción y en la que, desde el punto de vista de la recaudación, tanto cerillas como tabaco

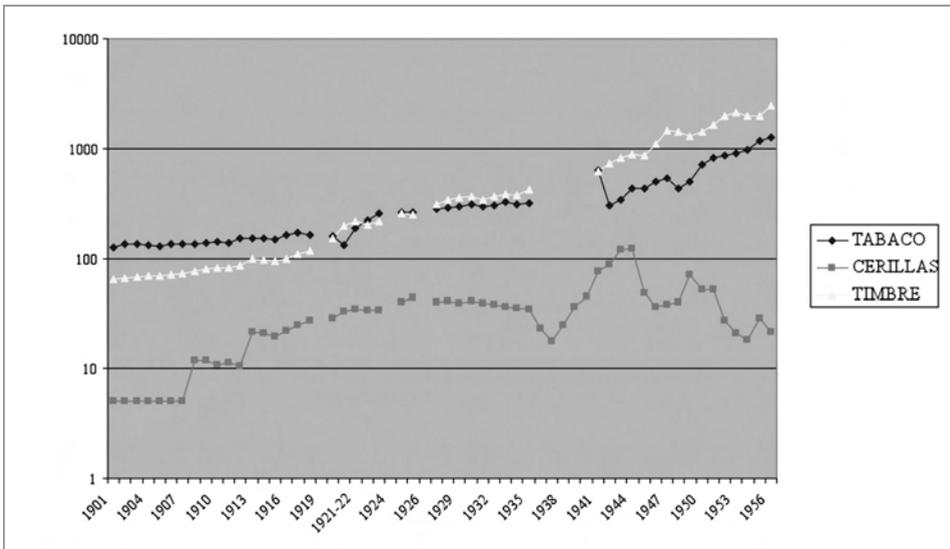
61. Pese a que no disponemos de estadísticas de consumo de cerillas, las cifras de producción guardan una buena proximidad y, para los años del monopolio, sabemos que avanzaron en paralelo al consumo. El Estado fijaba mensualmente los suministros que tenían que entregar las fábricas, considerando su capacidad productiva y las previsiones de demanda. Real Decreto adjudicando a las sociedades Unión Fosforera Española e Ibérica de Contratación y Publicidad el servicio de fabricación de cerillas y fósforos. BOE, 10 de noviembre de 1922, n.º 314.

GRÁFICO 2 • Producción de cerillas y fósforos (en millones de gruesas), 1915-1944



Fuente: Elaboración propia a partir de *Anuario Estadístico de España*, varios años.

GRÁFICO 3 • Recaudación líquida comparada del Monopolio de Tabacos, Timbre y Cerillas (en millones de pesetas corrientes), 1901-1956*



* Para los años 1919, 1924 y 1926 sólo existen datos parciales que hemos suprimido para evitar confusiones.

Fuente: Elaboración propia a partir de *Anuario Estadístico de España*, varios años.

y timbre siguieron trayectorias paralelas y alcistas.⁶² La segunda, el decenio de los treinta, estuvo marcada por el descenso de producción y recaudación. Los años excepcionales de la Segunda Guerra Mundial, tercera etapa, representaron un ligero respiro para las cerillas porque la entrada de encendedores se mantuvo estancada. Y finalmente, la vuelta a la normalidad desde mediados los años cuarenta, hundió definitivamente la compra de cerillas.

El descenso del consumo de cerillas en España coincidió plenamente con la trayectoria internacional del sector. Ante un mercado cada vez más reducido la supervivencia de esta industria pasaba, como en el resto del mundo, por la concentración y el crecimiento horizontal de sus productores. En el caso español la concentración ya se había materializado, primero en la Compañía Arrendataria y, después, en su heredera Fosforera Española. No es de extrañar, por ello, que tanto una como otra buscaran el crecimiento internacional que se describe en el siguiente apartado.

La estrategia española: internacionalización temprana

El deseo de conquistar mercados exteriores fue una iniciativa personal de Ildefonso Fierro en la que no participaron todos sus socios de la Compañía Arrendataria de Fósforos sino solamente aquellos con los que mantenía una relación de amistad y confianza. En 1925 el empresario leonés fundó Fosforeira Portuguesa, con un capital de cuatro millones de escudos.⁶³ El mercado portugués de los fósforos estaba, igual que el español, monopolizado por el Estado y, al igual que en España, también allí se logró su arriendo. Aunque la sede de Fosforeira estaba en Lisboa, la Sociedad instaló su fábrica en Espinho, 18 kilómetros al sur de Oporto. La de Espinho fue la primera fábrica de cerillas construida *ex novo* por el Grupo Fierro. Era un establecimiento más moderno que los españoles, al que, con el tiempo, se adosó un taller mecánico que construyó maquinaria y buscó formas de innovación en el proceso de mecanización y automatización de las cerillas. De hecho, fue allí donde se intentó construir la primera máquina continua para fabricar cerillas, cuyas piezas se trasladaron después a Venezuela con gran resultado. De Espinho salieron los mecánicos que montaron las fábricas del Grupo en el norte de África y en Iberoamérica y también desde allí se exportaron máquinas completas, piezas y repuestos para todas las fábricas del Grupo.⁶⁴ Las relaciones personales de

62. Sobre el sector tabaquero en España, con especial referencia a la evolución de las pautas de consumo durante los siglos XIX y XX, puede verse Alonso (1994) y (2006), y Gálvez Muñoz (2006).

63. «Distribución de acciones de Fosforeira Portuguesa», Archivo Fierro, R. 132.

64. Entrevista a José Luis Lobón, 27 de agosto de 2010. José Luis Lobón llegó a Venezuela a los seis meses de inaugurarse la fábrica. Con el tiempo llegó a ser «jefe de país», es decir, máxima autoridad del Grupo Fierro allí.

Ildefonso Fierro con Portugal facilitaron los contactos en el país vecino. En efecto, Ildefonso Fierro estableció en Estoril su lugar de veraneo. Ello le permitió trabar interesantes amistades que le facilitaron la realización de negocios en suelo portugués. Años más tarde su hija Margot contrajo matrimonio con un súbdito portugués, Basilio Caeiro da Matta, hijo de un ilustre catedrático de derecho que fue rector de la Universidad de Lisboa y ministro de Asuntos Exteriores de Portugal.⁶⁵

La primera incursión de Ildefonso Fierro en el continente africano se produjo en 1937 con la creación de Fosforera Marroquí en Tetuán. Tres años después, Fierro decidió instalar una nueva empresa en Casablanca para cubrir todo el mercado cerillero de Marruecos. Nació así Manufacture d'Allumettes Franco-Marocaine (Allumaroc), con un capital de un millón de francos y sede social en la capital del Protectorado francés.⁶⁶ También a Marruecos se pretendía trasladar el modelo de negocio desarrollado en España. La clave del éxito radicaba en expulsar del mercado a cualquier posible competidor satisfaciendo, al mismo tiempo, las necesidades de un Estado que permitía, por motivos fiscales, la creación de un monopolio de facto. Tanto en Tetuán como en Casablanca se construyeron las fábricas con técnicos y maquinaria traídos de Portugal. Los representantes del Grupo Fierro llegaron a un acuerdo con las autoridades locales para el pago de los impuestos y, para eliminar del mercado a otras marcas que pudieran impedir el desarrollo de la Sociedad, aseguraron la oferta con cerillas portuguesas hasta que el mercado pudiera abastecerse con producción propia. Una campaña de publicidad muy activa haría el resto una vez que se dispusiera de fósforos contruidos en la nueva fábrica.

Tras la Guerra Civil, en plena recesión de la economía española y durante un periodo que Albert Carreras definió, con acierto, como «la noche de la industrialización española», continuó el proceso de internacionalización de la familia Fierro.⁶⁷ A la altura de 1956 los Fierro se habían establecido en Cuba, Venezuela y Ecuador, mediante una pauta de internacionalización común, un mismo *modus operandi*.⁶⁸ La llegada de los Fierro a estos países precisó siempre del apoyo de algún personaje de renombre dentro del país. Fue, pues, una internacionalización basada en unas redes sociales extraordinariamente valiosas para la época. Normalmente este intermediario se encargaba de introducir a los Fierro, en especial a Ignacio Fierro, en los círculos sociales del país. Una vez realizado el contacto con el «intermediario» se iniciaba una amplia

65. San Román (2011), p. 106.

66. Toda la información de la empresa procede de sus Actas del Consejo de Administración que se encuentran en Archivo Fierro, R. 387.

67. Carreras (1984), p. 147.

68. Aunque la entrada de los Fierro en Perú es posterior y va más allá del contexto cronológico de este trabajo, consideramos importante incluir también a este país, pues la estrategia empleada por el Grupo Fierro para hacerse con el monopolio fosforero peruano fue la misma que en el caso de Venezuela, Cuba o Ecuador.

vida social y de relación de Ignacio Fierro que le permitía acceder con mayor facilidad al negocio cerillero y, en ocasiones, lograr para su familia la reserva del mercado en exclusiva.⁶⁹ De este modo, si ya existía un monopolio sobre la fabricación y venta de cerillas, se perseguía el arrendamiento, como sucedió en Venezuela, o bien su supresión, ahorrándose así el pago del canon al Estado, como ocurrió en Ecuador.⁷⁰ En Venezuela la supresión del monopolio se logró gracias a la ayuda de Federico Luchsinger, un exiliado de prestigio que había trabajado para el Grupo Fierro antes de convertirse en asesor del ministro de Energía y Minas venezolano. En Ecuador Jorge Pérez Serrano, un importante abogado del país, senador de la República y Embajador, abrió a los Fierro las puertas del país. Pérez Serrano era dueño del bufete de mayor prestigio de Quito y colaboró activamente en la implantación del Grupo Fierro.

En Venezuela, Fosforera Venezolana comenzó a producir cerillas en 1951 en una moderna fábrica levantada en la localidad de Antímano. Esta fábrica fue, en el momento de su fundación, la más grande de las que poseían los Fierro, con doscientos veinte trabajadores y una producción casi igual a la de todas las fábricas españolas juntas.⁷¹ Fosforera Ecuatoriana nació el 24 de octubre de 1958 con un capital de 20 millones de sucres repartidos en 2.000 acciones de 10.000 sucres cada una. El presidente del país, Camilo Ponce Enríquez, fue personalmente el encargado de inaugurar la fábrica de Quito que ocupaba un área 14.600 metros cuadrados distribuidos entre instalaciones industriales, oficinas, bodegas y espacios verdes. Desde entonces sus marcas principales, el Sol y el Gallo, lideraron el mercado.

Cuba fue el único país de la etapa estudiada en el que los Fierro actuaron en régimen de competencia. También la llegada a Cuba se explica por la existencia de numerosos contactos que, en este caso, eran además familiares. No en vano la suegra de Ildelfonso había nacido en Cuba, donde su padre había ostentado un cargo de responsabilidad. Fosforera del Caribe, que así se llamó la sociedad establecida en La Habana, fue constituida en 1947 a partir de una vieja fábrica que ya estaba operando. No se sabe si fue el mal funcionamiento del mercado, el exceso de fabricantes para un territorio tan pequeño o la especialización del Grupo en mercados restringidos lo que hizo que el negocio cubano de los Fierro nunca prosperara.

La Compañía Arrendataria de Fósforos, primero, y Fosforera Española, después, lograron formar parte del cártel internacional de los fósforos desde

69. Una muestra de las intensas relaciones sociales que precedían a los negocios lo constituye la celebración del 70 cumpleaños de Ignacio; con este motivo su familia grabó un vídeo con felicitaciones de amigos que incluía las de siete presidentes o ex presidentes de países iberoamericanos. *DVD con Motivo del 70 cumpleaños de Ignacio Fierro Viña*, Archivo Fierro, R. 483.

70. San Román (2010), cap. 6.

71. Entrevista a José Luis Lobón, 27 de agosto de 2010.

los años treinta.⁷² La oportunidad de negociar con los socios extranjeros se planteó en México. Los suecos habían entrado en el mercado mexicano a finales de los años veinte a través de la Internacional Match Corporation. En concreto, el grupo fundado por Ivar Kreuger, intentó comprar, como inicio de sus negocios, la Compañía Cerillera la Central que pertenecía a Daniel Montull, un español oriundo de Castellón cuya hija se casó, años después, con el presidente y fundador del Grupo Bimbo.⁷³ Montull se negó a vender su fábrica y, ante esta negativa, la Internacional Match Corporation instaló su propio negocio: la Fábrica de Cerillos y Fósforos S.A., que se convirtió en la más grande y moderna de México en su momento. Montull no pudo aguantar la competencia de la Internacional Match Corporation y, muy pronto, solicitó a los suecos una negociación en la que se prestó a venderles su fábrica, tal como habían solicitado inicialmente. Los suecos aceptaron la compra, pero quisieron pagar a Montull en Bonos de su Grupo. El español, cuyos conocimientos en finanzas internacionales eran escasos, no quiso aceptar este sistema de pago y exigió garantías reales de las empresas hasta que la compra se liquidara completamente.

Por las memorias de Montull y las noticias que ha relatado su familia sabemos que, tras la quiebra de la empresa sueca y el suicidio de Kreuger, el empresario de Castellón acudió personalmente a Nueva York con sus garantías a solicitar la devolución de su fábrica.⁷⁴ Por lo visto, el cártel cerillero había decidido asignar las fábricas mexicanas a Ildelfonso Fierro y a Montull se le ofrecieron, a cambio, las españolas. Montull aceptó pero se puso inmediatamente en contacto con Fierro para exponer el absurdo de poseer unas fábricas españolas viviendo en México y el también absurdo de que las de Fierro, residente en España, lo estuvieran en el país iberoamericano. De resultas de la negociación se intercambiaron las acciones y firmaron un «pacto de caballeros»: el Grupo Fierro nunca dañaría los intereses de Montull ni Montull los del Grupo Fierro. Este mismo «pacto de caballeros» se extendió entre el Grupo Fierro y la Swedish Match: donde entraran los Fierro no lo harían los suecos y viceversa.

Los implicados en el litigio por el mercado mexicano se reunieron primero en Nueva York, luego en España, donde consta que visitaron la fábrica de Carabanchel, y más tarde, otra vez, en Nueva York. Al final Daniel Montull logró conservar sus fábricas. Y los Fierro y la Swedish terminaron por repartirse el mercado iberoamericano.

72. Basaldúa (2005), pp. 166-168. Agradecemos al autor las facilidades que nos ha dado para consultar su trabajo.

73. Montull, a su vez, le había comprado el negocio, que antes se llamaba Mendizábal y Cía., a su dueño, un español que, tras la Revolución mexicana, decidió volver a su país y no regresar más a México. Montull hizo progresar la compañía y le cambió el nombre por el de Compañía Cerillera La Central. Agradecemos a José Luis Barroso Montull su ayuda para reconstruir esta parte de la historia en nota remitida el 20 de octubre de 2010.

74. Nota escrita de José Luis Barroso Montull.

Conclusiones

A la vista de lo expuesto nos gustaría resaltar en estas conclusiones que la trayectoria del sector fosforero español no distó mucho de la que mostraron las empresas extranjeras. Ante la forzosa reducción del consumo mundial de cerillas a principios del siglo xx, todas las empresas buscaron estrategias de supervivencia que, como ya hemos indicado, pasaron por dos alternativas: el establecimiento de acuerdos para repartir el mercado y una internacionalización apoyada en el crecimiento horizontal y vertical.

También en España la Compañía Arrendataria recurrió a los mismos mecanismos, aunque de manera más tardía: crecimiento e internacionalización. Ahora bien, en el caso español ambas estrategias mantuvieron unas peculiaridades que lo alejaron de la trayectoria de sus competidores. Con respecto al crecimiento podríamos decir que se trató, básicamente, de un modelo «muy poco chandleriano», mientras que la internacionalización se basó principalmente en la creación de redes personales. Trataremos de explicar ambas características.

Según Alfred Chandler, a finales del siglo xix y comienzos del xx muchas empresas comenzaron a aprovechar al máximo las economías de escala mediante el desarrollo de nuevos métodos de producción en masa y la introducción de nuevas fuentes de energía, apoyándose también en no pocas estrategias de crecimiento empresarial, como la integración vertical, la expansión geográfica hacia nuevos mercados, la diversificación hacia nuevos productos y procesos y la separación de gestión y propiedad. El resultado fue el nacimiento y la consolidación de grandes organizaciones capaces de realizar la triple inversión en producción, distribución y gestión.⁷⁵ Chandler afirmaba, asimismo, que estos grandes productores sólo evolucionaron hacia empresas estrictamente modernas cuando se integraron verticalmente hacia delante, creando sus propias redes de distribución.⁷⁶

Este modelo de crecimiento ha sido, sin embargo, muy discutido posteriormente. Sobre todo se ha cuestionado su representatividad para otros países con coyunturas históricas alejadas de la norteamericana, o no tanto. Por ejemplo, frente a la insistencia de Chandler en la integración vertical como signo distintivo de modernidad, Tilly (1982) recordó que, entre 1880 y 1913, la concentración horizontal fue una estrategia que desempeñó un notable papel en el éxito de determinadas empresas y sectores alemanes, en particular el de la ingeniería eléctrica. Detrás de esta estrategia, el autor sitúa la función esencial de los mercados de capitales.

En el caso español no hubo integración vertical alguna, aunque sí un proceso de integración horizontal que culminó con la concentración de todas las

75. Chandler (1996), cap. 2.

76. El concepto de empresa moderna puede consultarse en Chandler (1987), p. 18.

pequeñas fábricas en una única empresa. La Compañía Arrendataria no creó redes de distribución propias, pues el Estado se encargaba de la venta de las cerillas, ni contó con unas redes de aprovisionamiento sólidas. Tampoco separó la propiedad del control y la familia Fierro se mantuvo siempre en la dirección de la empresa. En cualquier caso, ante mercados imperfectos y contextos proteccionistas, la empresa y, en conjunto el grupo, lideró un crecimiento apoyado en unas valiosas redes sociales que les abrieron nuevos mercados y nuevas líneas de negocio. Así, la de la Arrendataria fue una historia de crecimiento y de internacionalización.

La cooperación interempresarial y sobre todo interpersonal suplió, en muchos casos, al crecimiento externo (fusiones y adquisiciones), permitió reducir los costes de información y transacción y estableció unas reglas de juego no estrictamente económicas.⁷⁷ El funcionamiento de la Compañía Arrendataria es un interesante ejemplo de la relevancia del capital social y permite evidenciar cómo las relaciones sociales facilitaron la cooperación mutua y el acceso a determinados recursos y mercados que, de modo contrario, habrían sido difícilmente alcanzables.⁷⁸ La creación de redes empresariales resultó un factor de suma importancia durante la autarquía, en tanto que España se encontró con un entorno externo muy hostil y excluida de los mecanismos de cooperación internacional que tan necesarios fueron para la recuperación europea.⁷⁹ Por este motivo, los Fierro se dirigieron hacia países en los que sus amistades personales, tanto en el mundo empresarial como en el político, les abrieron las puertas de entrada y blindaron su permanencia.

Podríamos decir así que los vínculos de cooperación empresarial actuaron como un sistema de innovación que les permitió integrarse horizontalmente e internacionalizar su actividad. El caso de la Arrendataria pondría de relieve, de este modo, el papel de las redes sociales y su contribución al éxito de las empresas familiares que destacaron Fernández Pérez y Rose (2010). En efecto, en su trabajo recordaron que las redes sociales contribuyeron en determinados sectores, en especial los menos capital intensivos, a reducir costes de transacción y a transferir conocimiento a escala regional, nacional e internacional.⁸⁰ Por tanto, el éxito empresarial ha venido ligado, en muchas ocasiones, a

77. Casson (1993) afirmó que la integración vertical es, básicamente, la respuesta a un entorno sociocultural poco tendente al asociacionismo y con bajos niveles de confianza.

78. Coleman enfatiza el arraigo del capital social en las interacciones entre individuos y en la estructura de las relaciones sociales, lo que presupone coordinación y cooperación mutua y reporta beneficios no apropiables individualmente de forma exclusiva. Sobre el concepto de capital social puede verse Coleman (1988) y (1990), Putnam et al. (1993), Nahapiet y Ghosal (1998), así como la revisión teórica que plantea Portes (1998).

79. Sánchez Sánchez (2008), pp. 109-110.

80. El trabajo de Fernández Pérez y Rose (2010) está enfocado en el estudio tanto práctico como teórico de los vínculos de colaboración empresarial o institucional, y su planteamiento como sistemas de innovación. También puede verse Fernández Pérez y Puig (2004),

la formación de entramados empresariales o institucionales en los que se comparte la misma cultura, religión, afinidad política, cuna, sangre o cualquier otro factor de índole extraeconómico.⁸¹ Así sucedió en el caso de los Fierro, que extendieron sus redes hacia entornos con lo que compartían factores culturales, sociales y políticos.

Sin bien la historia de la Arrendataria se parece a la de sus homónimas extranjeras en cuanto a las estrategias empleadas para afrontar la reducción del consumo mundial de cerillas y, por ende, su propia supervivencia, hay un factor clave en el que se alejó del comportamiento de sus competidoras: la ausencia de innovación tecnológica. Éste fue el auténtico talón de Aquiles de la empresa española, que nunca produjo cerillas a precios competitivos. La Arrendataria fue, empleando el símil del David bíblico, una pequeña empresa que supo afrontar con éxito a los gigantes de su tiempo, desempeñando un papel no desdeñable en el sector fosforero internacional y haciéndose con una buena porción del mercado. Sin embargo, su crecimiento, sin innovación tecnológica, hizo de ese David un Goliat con pies de barro. Un Goliat condenado a dos destinos paralelos: por un lado limitado a operar en mercados cerrados y, por otro, a ser absorbido en mercados abiertos. La Compañía Arrendataria, ya transformada en Fosforera Española, terminó siendo absorbida por Swedish Match en 1992. La incapacidad de resistir la competencia extranjera fue la clave de su desaparición. Los herederos de Ildefonso Fierro, sin embargo, siguen controlando parte del mercado iberoamericano que han mantenido, en buena medida, gracias a políticas de protección.

FUENTES

Archivo Empresarial de la familia Fierro.
Anuario Estadístico de España, varios años.
Anuario Oficial de Valores de la Bolsa de Madrid, 1932-1935.
Boletín Oficial del Estado: Colección Histórica (Gazeta).
http://www.boe.es/aeboe/consultas/bases_datos/gazeta.php

BIBLIOGRAFÍA

ALONSO ÁLVAREZ, Luis (1994), «Crecimiento de la demanda, insuficiencia de la producción tradicional e industrialización del sector tabaquero en España, 1800-1935», en Nadal, Jordi, y Catalán, Jordi (eds.), *La cara oculta de la industrialización español-*

Fernández Pérez (2006), este último para el caso concreto de la industria del alambre, así como grandes clásicos como Granovetter y Swedberg (1992), Casson (1999) y Rose (1999).

81. Colli, Fernández Pérez y Rose (2003), y Colli y Rose (1999).

- la. *La modernización de los sectores no líderes (siglos XIX y XX)*, Alianza, Madrid, pp. 163-197.
- (2006), «Pautas de consumo y cambio tecnológico: la evidencia del tabaco en España, 1735-1886», en Alonso Álvarez, Luis; Gálvez Muñoz, Lina, y Luxán, Santiago de (eds.), *Tabaco e Historia Económica. Estudios sobre fiscalidad, consumo y empresa (siglos XVII-XX)*, Altadis, Madrid, pp. 247-270.
- ARNOLD, A. J. (2004), «Ex luce lucellum? Innovation, class interests and economic returns in the nineteenth century match trade», Universidad de Exeter, *Working paper*, n.º 04/06, <http://business-school.exeter.ac.uk/documents/papers/accounting/2004/0406.pdf>
- BASALDÚA, Manuel (2005), *Los empresarios de la Compañía Industrial Cerillera de San Juan del Río. Antropología de la industria cerillera*, Tesis doctoral, Universidad Iberoamericana.
- CARRERAS, Albert (1984), «La producción industrial española, 1842-1981: construcción de un índice anual», *Revista de Historia Económica*, año II, n.º 1, pp. 127-157.
- CASSON, Mark (1993), «Cultural Determinants of Economic Performance», *Journal of Comparative Economics*, n.º 17, pp. 418-442.
- (1999), «The Economics of the Family Firm», *Scandinavian Economic History Review*, n.º 47, pp. 10-23.
- CEAMANOS LLORENS, Roberto (2002), «Historia social de la Fosforera del Carmen. Un lugar en la memoria histórica de Tarazona», *Turiaso*, n.º 16, Tarazona, pp. 336-353.
- CHANDLER, Alfred D. (1987), *La mano visible. La revolución en la dirección de la empresa norteamericana*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- (1996), *Escala y diversificación. La dinámica del capitalismo industrial*, tomo I, Prensa Universitarias, Zaragoza.
- COLEMAN, James (1988), «Social capital in the creation of human capital», *American Journal of Sociology*, n.º 94 (suplemento), pp. 95-120.
- (1990), *Foundations of social theory*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts) y Londres.
- COLLI, Andrea; FERNÁNDEZ PÉREZ, Paloma, y ROSE, Mary B. (2003), «National determinants of family firm development? Family firms in Britain, Spain, and Italy in the nineteenth and twentieth centuries», *Enterprise & Society*, n.º 4, pp. 28-64.
- COLLI, Andrea, y ROSE, Mary B. (1999), «Families and Firms: The culture and evolution of Family Firms in Britain and Italy in the Nineteenth and Twentieth Centuries», *Scandinavian Economic History Review*, n.º 47, pp. 24-47.
- COMÍN, Francisco (1991), «Los monopolios fiscales», en Comín, Francisco, y Martín Aceña, Pablo (eds.), *Historia de la empresa pública en España*, Espasa Calpe, Madrid, pp. 139-175.
- FERNÁNDEZ PÉREZ, Paloma (2006), «Empresas familiares y acuerdos cooperativos en el metal español: el caso de las industrias del alambre de hierro y acero (1880-1974)», *Investigaciones de Historia Económica*, n.º 4, pp. 51-56.

- FERNÁNDEZ PÉREZ, Paloma, y ROSE, Mary B. (eds.) (2010), *Innovation and Entrepreneurial Networks in Europe*, Roudledge y Fundación BBVA, Nueva York y Abingdon.
- FERNÁNDEZ PÉREZ, Paloma, y Puig, Nuria (2004), «Knowledge and Training in Family Firm of the European Periphery: Spain in the Eighteenth to Twentieth Centuries», *Business History*, vol. 46, n.º 1, pp. 79-99.
- GÁLVEZ MUÑOZ, Lina (2006), «Adicción, regulación y publicidad de marcas. El consumo del tabaco en España en el primer tercio del siglo xx», en Alonso Álvarez, Luis; Gálvez Muñoz, Lina, y Luxán, Santiago de (eds.), *Tabaco e Historia Económica. Estudios sobre fiscalidad, consumo y empresa (siglos xvii-xx)*, Altadis, Madrid, pp. 363-388.
- GARCÍA RUIZ, José Luis (2000), «Ildefonso González-Fierro Ordóñez (1882-1961)», en Torres, Eugenio (dir.), *Los 100 empresarios españoles del siglo xx*, LID, Madrid.
- GIL LÓPEZ, Águeda (2010), «La industria fosforera en la España Contemporánea: orígenes y desenlace del monopolio estatal (1892-1956)», Trabajo de investigación del Máster en Historia Económica de la Universidad de Barcelona, Autónoma de Barcelona y Universidad de Zaragoza.
- GRANOVETTER, Mark, y SWEDBERG, Richard (1992), *The Sociology of Economic Life*, Westview Press, Boulder.
- LANDES, David S. (1979), *Progreso tecnológico y Revolución Industrial*, Tecnos, Madrid.
- LINDGREN, Hakan (1979), *Corporate Growth. The Swedish Match Industry in its global Setting*, Liber Förlag, Estocolmo.
- NAHAPIET, Janine, y GHOSHAL, Sumantra (1998), «Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage», *The Academy of Management Review*, vol. 23, n.º 2, pp. 242-266.
- Página Web de la empresa Zippo: <http://www.zippo.com/> Fecha de consulta: 12 de julio de 2010.
- PORTES, Alejandro (1998), «Social Capital: Its origins and applications in modern sociology», *Annual Review of Sociology*, vol. 24, pp. 1-24.
- PRIGNANO, Ángel (2007), *Historia del fósforo en la Argentina*, Acervo Editora Argentina, Buenos Aires.
- PUIG, Nuria, y FERNÁNDEZ PÉREZ, Paloma (2009), «La internacionalización de la gran empresa familiar española. Una perspectiva histórica», *Información Comercial Española*, n.º 849, pp. 27-38.
- PUTNAM, Robert D.; LEONARDI, Robert, y NANETTI, Raffaella Y. (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton.
- ROSE, Mary B. (1999), «Networks, Values and Business: the Evolution of British Family Firms from the Eighteenth to the Twentieth Century», *Entreprises et Historie*, n.º 22, pp. 16-20.
- SAN ROMÁN, Elena (2009), «Un zaibatsu fuera de lugar. Los orígenes del Grupo Fierro (1870-1939)», *Revista de Historia Económica*, año XXVII, n.º 3, pp. 499-532.

- (2010, en prensa), *Ildefonso Fierro, 1882-1961. La aventura de un emprendedor*, Lid Editorial, Madrid.
- SÁNCHEZ SÁNCHEZ, Esther M. (2008), «Redes empresariales francesas en la España franquista: el Conseil National du Patronat Français, 1946-1966», *Revista de Historia Industrial*, año XVII, n.º 36, pp. 109-132.
- Siglo y medio de fósforos* (1982), Fosforera Española, Madrid.
- TEJERIZO LÓPEZ, José Manuel (1975), *Los monopolios fiscales*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- TILLY, Richard (1982), «External Growth, and Finance in the Development of Large-Scale Enterprise in Germany, 1880-1913», *The Journal of Economic History*, vol. 42, n.º 3, pp. 629-658.
- TORRES, Eugenio (2000), «Intervención del Estado, propiedad y control en las empresas gestoras del monopolio de tabacos de España, 1887-1998», *Revista de Historia Industrial*, año XVIII, n.º 1, pp. 139-173.
- TORTELLA, Gabriel (1990), «CAMPSA y el monopolio de petróleo, 1927-1947», en Martín Aceña, Pablo, y Comín, Francisco (eds.), *Empresa pública e industrialización en España*, Alianza, Madrid, pp. 81-116.
- VALDALISO, Jesús María, y LÓPEZ, Santiago (2000), *Historia económica de la empresa*, Crítica, Barcelona.



David and Goliath. The spanish match industry in international perspective (1892-1956)

ABSTRACT

This work studies the evolution of the match industry in Spain, since its origins until 1956, when the state match monopoly was eliminated. This monopoly was leased for more than thirty years to a family business, the Compañía Arrendataria de Fósforos, a member of a holding company born in the 1920s, Fierro Group. Its early internationalization was supported in creating business networks that were very valuable in the autarkic Spain. In the 1950s, this group owned match companies in Portugal, Morocco and several Latin American countries like Cuba, Venezuela and Ecuador. From the international point of view, the match market has worked as a perfect cartel, dominated by a few industrial giants that experienced a vital growth based on horizontal integration and multiple partnerships for sharing the market.

KEY WORDS: Match Industry, Business History, Monopoly, Family Business, Business Networks. JEL Codes: L65, N80, L12.



David y Goliath. La industria cerillera española en perspectiva internacional (1892-1956)

RESUMEN

Este trabajo estudia la evolución del sector fosforero español, desde sus orígenes hasta 1956, fecha en que el monopolio estatal sobre la fabricación y venta de cerillas fue clausurado. Este monopolio estuvo arrendado durante más de treinta años a una empresa familiar, la Compañía Arrendataria de Fósforos, integrante de un holding empresarial nacido en los años veinte: el Grupo Fierro. Su temprana internacionalización se apoyó en la creación de unas redes empresariales muy valiosas en la España de la autarquía. En la década de 1950 contaba con empresas fosforeras en Portugal, Marruecos y varios países iberoamericanos como Cuba, Venezuela y Ecuador. Desde el punto de vista internacional, el sector ha funcionado como un perfecto cártel, dominado por un número reducido de gigantes industriales que experimentaron un vital crecimiento basado en la integración horizontal y en múltiples acuerdos de colaboración para repartirse el mercado.

PALABRAS CLAVE: Industria Fosforera, Historia Empresarial, Monopolio, Empresa Familiar, Redes Empresariales. Códigos JEL: L65, N80, L12.