

**EL NEGOCIO DEL CORCHO EN ESPAÑA 2010
DURANTE EL SIGLO XX**

Francisco Manuel Parejo Moruno

**Estudios de Historia Económica
N.º 57**

BANCO DE **ESPAÑA**
Eurosistema



El Banco de España, al publicar esta serie, pretende facilitar la difusión de estudios de interés que contribuyan al mejor conocimiento de la economía española.

Los análisis, opiniones y conclusiones de estas investigaciones representan las ideas de los autores, con las que no necesariamente coincide el Banco de España.

El Banco de España difunde todos sus informes y publicaciones periódicas a través de la red Internet en la dirección <http://www.bde.es>.

Se permite la reproducción para fines docentes o sin ánimo de lucro, siempre que se cite la fuente.

© Banco de España, Madrid, 2010
ISSN: 0213-2702 (edición impresa)
ISSN: 1579-8682 (edición electrónica)
Depósito legal: M. 40909-2011
Unidad de Publicaciones, Banco de España

EL NEGOCIO DEL CORCHO EN ESPAÑA DURANTE EL SIGLO XX

Francisco Manuel Parejo Moruno

ÍNDICE

Agradecimientos	9
Introducción	11
1 El negocio corchero: generalidades y antecedentes	15
1.1 El negocio corchero hasta 1900: los antecedentes	15
1.1.1 Las etapas embrionaria y de asentamiento de la industria corchera española	15
1.1.2 El desarrollo de la industria corchera en la segunda mitad del siglo XIX	17
1.1.3 El desarrollo de la fabricación corchera fuera de la península ibérica	20
1.2 Evolución de las actividades corcheras en el siglo XX: una visión panorámica	23
2 El fin de la hegemonía española en el negocio mundial corchero (1900-1929)	33
2.1 Crisis de la taponería tradicional	33
2.1.1 Cambio técnico: del «modelo francés» al «modelo americano»	34
2.1.2 Una innovación radical: la aparición del aglomerado de corcho	36
2.1.3 El proceso de diversificación productiva de la industria corchera	38
2.2 Expansión de la industria corchera en los países desarrollados	40
2.3 La Primera Guerra Mundial y sus consecuencias	42
2.3.1 Efectos de la guerra sobre la industria corchera española	42
2.3.2 El deterioro de los mercados de la taponería tradicional catalana	43
2.4 El sexenio especulativo (1924-1929)	45
3 La Gran Depresión y la difícil autarquía del corcho en España (1929-1959)	49
3.1 La Gran Depresión de los años treinta: el cierre del mercado mundial	52
3.2 La Guerra Civil y el avance portugués en los mercados españoles	54
3.3 Los estrangulamientos de la época autárquica	58
3.3.1 La oferta de corcho y la disponibilidad de materia prima	59
3.3.2 Política aduanera corchera de las dictaduras ibéricas	63
3.3.3 El transporte del corcho y su influencia sobre el suministro de materia prima	66
3.3.4 Los salarios en la industria corchera	71
3.3.5 Las dificultades de importar materiales auxiliares para la fabricación	75
3.4 El « <i>dumping</i> corchero» y los subsidios a la exportación	78
3.5 La política cambiaria: el condicionante competitivo final	84
4 Los beneficios de la apertura al exterior y la adhesión española al proceso de integración europea (1959-2010)	91
4.1 Cese de viejos problemas y aparición de otros nuevos	91
4.2 Cambios en el comercio internacional de productos corcheros	97
4.2.1 La oferta: el análisis de las exportaciones corcheras mundiales	97
4.2.2 La demanda: el análisis de las importaciones corcheras mundiales	101
4.3 La competitividad: un análisis preliminar de las cuotas de mercado	108
5 Conclusiones	115
Fuentes y bibliografía	119
Índice de cuadros	123
Índice de gráficos	125
Abreviaturas	127

Agradecimientos

Este trabajo tiene su origen en la tesis doctoral que defendí el 22 de julio de 2009 en el Departamento de Economía de la Universidad de Extremadura, la cual fue realizada bajo la supervisión de los profesores Pedro Lains y Santiago Zapata Blanco. Quiero, en primer lugar, incorporar aquí los agradecimientos que se recogen allí, destacando entre ellos los relativos a estos dos profesores. En segundo lugar, es de justicia añadir a estos agradecimientos la atención prestada a mi trabajo por los miembros del Tribunal que juzgó dicha tesis (profesores Domingo Gallego, Jaime Reis, Antonio Tena, Inocêncio Seita y Marcela Sabaté), cuyos interesantes comentarios han servido para mejorar el trabajo originario. Los profesores José Ignacio Jiménez Blanco, Jean-Yves Puyò, Michele Gutiérrez, Eusebio Medina y, especialmente, Amélia Branco han estado siempre atentos a mi trabajo, por lo que tienen también un lugar en este apartado de agradecimientos, y lo mismo ocurre con mis compañeros del Área de Historia e Instituciones Económicas, de la Universidad de Extremadura. Gran parte de la labor de archivo que he realizado para este trabajo ha tenido lugar en el Museu del Suro de Palafrugell, a cuyo personal, encabezado por su director Pep Espadalé, le estoy muy agradecido por el trato personal y profesional que recibí.

Agradezco, asimismo, la paciencia y el interés prestado por el profesor Pedro Tedde de Lorca para la publicación de este trabajo, que fue financiado en parte con una beca del Banco de España para historiadores económicos.

Con todo, la persona que más se ha interesado y comprometido en que yo culminara este trabajo fue siempre Santiago Zapata. Él también fue el único de todos los agradecidos que no pudo ver culminada su publicación, por su repentina desaparición en noviembre de 2010. Es a él a quien va dedicado este libro, en tributo a todo lo que me enseñó en vida, en lo personal y en lo científico.

Introducción

En 1953, Ramiro Medir Jofra, secretario de la oficina delegada del «nordeste» del «Sector Corcho», del Sindicato Nacional de la Madera y el Corcho, publicó el libro *Historia del gremio corchero* [Medir (1953)], el mejor manual que ha existido sobre el negocio corchero español, cuya vigencia sigue intacta en muchos de sus relatos. En este manual se hace un recorrido minucioso de la evolución de las actividades de transformación del corcho desde mediados del siglo XVIII (ahí ubica Medir los orígenes de este negocio en España) hasta el estallido de la fatídica guerra de 1936; un recorrido documentado al detalle, riguroso y con la óptica del, probablemente, mejor conocedor de los asuntos del corcho de la época.

Los saberes corcheros de Medir se debían a más de dos décadas de trabajo administrativo en los organismos públicos encargados de la gestión corchera (léase la Comisión Arbitral del Corcho, la Rama Económica del Corcho o el citado Sindicato Nacional de la Madera y el Corcho), pero también a la cercanía familiar a una empresa del sector, y los mismos los fue plasmando en el citado libro, en numerosos y variopintos artículos (cuya difusión ha sido reducida) y en unas memorias que en 1993 editó el Museu del Suro de Palafrugell, de incalculable valor para el análisis del negocio durante la dictadura franquista.

Las «Memòries de l'activitat surera (1939-1959)» [Medir (1993)] son la visión diaria de su autor sobre los problemas que tuvo que afrontar la industria corchera española —o catalana, si se prefiere— entre 1939 y 1959. Y son también el engranaje perfecto de la documentación relativa al corcho que el investigador puede encontrar en los desordenados papeles del Sindicato Nacional de la Madera y el Corcho, cuya consulta es, en mi opinión, obligatoria para quien quiere conocer lo acontecido en el negocio desde 1939 en adelante.

El presente libro se sirve del legado de estas dos obras y de las aportaciones que han hecho historiadores del negocio del corcho como Santiago Zapata, Pere Sala, Joaquim Alvarado, Amélia Branco o José Ignacio Jiménez Blanco, quienes han dado un impulso enorme a la investigación en este campo en las dos últimas décadas. Valiéndose de todo ello, el trabajo que el lector tiene en sus manos pretende avanzar en este conocimiento, estableciendo, de paso, un estado de la cuestión, que empieza a ser necesario en la investigación económica (o histórico-económica) corchera.

Siendo honestos, la representatividad del corcho en la realidad económica y social española es en la actualidad minúscula. Esta, medida en términos de empleo y producción, se estima por debajo del 0,1 % de la economía española, lo que no impide que este negocio siga teniendo un peso relevante en algunas regiones, como Extremadura o Andalucía, y en algunas localidades puntuales, como San Vicente de Alcántara (Badajoz) o Palafrugell (Gerona), por citar solo dos de ellas, donde el corcho sigue siendo el sustento principal de sus gentes. Sin embargo, se trata de un negocio cuya trascendencia fue indiscutible en gran parte de los dos últimos siglos, especialmente por su dimensión internacional. De hecho, el corchero fue siempre uno de los capítulos relevantes de la exportación agraria española [Gallego y Pinilla (1996)], y el fundamental en la exportación de productos forestales, hasta el punto de que la evolución y la estructura de esta estuvieron durante mucho tiempo condicionadas por las ventas al exterior de productos corcheros [Iriarte (2005)]. Igualmente, fue la corchera una de las pocas industrias españolas que, de forma continua, fue capaz de colocar su producción en los mercados internacionales (hablo de los tapones de corcho) durante el siglo XIX y el primer tercio del XX, ocupando durante décadas una posición de liderazgo indiscutible en el comercio mundial. Incluso, se puede afirmar que fue corchera la mayor empresa industrial exportadora del país en la década de 1920 —Manufacturas de Corcho, SA, que, con sede en Palafrugell, fue capaz de vender en el mercado internacional más del 1 % de las exportaciones nacionales [Sala (2003a)]—, en una década en la que las exportaciones del sector llegaron a superar el 7 % del total de las españolas.

El párrafo anterior, al margen de constatar la importancia histórica del negocio en España, pone de manifiesto su carácter exportador en este país. Este se debió fundamentalmente a dos circunstancias que podemos calificar de «originarias». La primera de ellas es la pertenencia de España (junto con otras naciones mediterráneas) al denominado «mundo suberícola» [Natividade (1950), p. 35], única región geográfica del planeta donde crece el alcornoque de forma natural. Este hecho implicó desde siempre un flujo de exportaciones de corcho sin transformar desde este «mundo» (sobre todo, portuguesas) hacia aquellos países que, sin ser productores de la materia prima, pusieron en funcionamiento sus industrias corcheras. La segunda circunstancia está relacionada con la debilidad estructural e histórica de la demanda interna de manufacturas corcheras en España, lo que ocasionó que el porvenir de los industriales españoles estuviera siempre (al menos, hasta fechas recientes) en los mercados exteriores. Por dar algún dato, el mercado español de manufacturas corcheras apenas fue el 1 % de las exportaciones hasta la Primera Guerra Mundial [Medir (1953), p. 283], y no más del 8 % hacia 1930 [Zapata (1986), p. 241]. Todavía hacia 1950 solo el 20 % o el 30 % de la producción de la industria corchera española se vendía en el mercado nacional, según una estimación de Parejo (2002), p. 103, aunque desde entonces esta cifra ha aumentado de modo considerable.

Es precisamente este carácter exportador el que hace que el estudio que se presenta, se centre en la perspectiva comercial del negocio. A grandes rasgos, lo que se hará es un análisis pormenorizado de la evolución del negocio tomando como referencia el comercio exterior de productos corcheros, esto es, la trayectoria seguida por las exportaciones de estos productos a lo largo del tiempo. Con este análisis pretendo conseguir un objetivo general y varios objetivos específicos. En cuanto al primero, la investigación tratará de sintetizar los rasgos que ha tenido el negocio corchero en España durante el siglo XX, y hacer una caracterización del mismo en cada uno de los períodos en que se va a fragmentar dicho siglo. Para ello, el libro se compone de cuatro capítulos, además de esta introducción y de un apartado final de conclusiones.

En el capítulo 1 se dará una visión panorámica de las exportaciones corcheras españolas durante el siglo XX, junto con una breve revisión de los antecedentes decimonónicos. Esta visión debe servir para definir las coyunturas y los grandes cambios que ha sufrido el negocio corchero a lo largo de esta centuria. Una vez identificados estos cambios, en los capítulos 2, 3 y 4 procederé a su análisis más detallado, valorando las consecuencias que estos han tenido para el desarrollo de las actividades corcheras en España, y en Portugal, pues el país luso será el patrón de comparación que usaré en todo momento.

El capítulo 2 se encargará de analizar, con más detenimiento, los cambios acontecidos en el negocio corchero durante el período 1900-1929, en el que la hegemonía española se mantuvo vigente, aunque amenazada por algunos países desarrollados (no productores de corcho) que habían iniciado la fabricación, como Estados Unidos. Entre estos cambios cabe destacar el aumento de la internacionalización de las actividades corcheras y la mayor diversificación productiva de estas, fruto del descubrimiento del aglomerado de corcho. También se prestará atención al declive de la taponería tradicional, que tuvo lugar desde comienzos del siglo XX y de forma más nítida tras la Primera Guerra Mundial. Los efectos de esta guerra sobre el negocio en España fueron devastadores, a diferencia de lo que ocurrió en otros muchos ramos de la industria del país, por lo que su análisis ocupará también un apartado destacado en este capítulo. Por último, se pondrá de manifiesto el vertiginoso aumento del comercio corchero en los últimos años de la década de los veinte, en lo que he denominado el «sexenio especulativo» (1923-1929), al estar marcado por los movimientos agresivos de los grandes grupos empresariales en pos de hacerse con el control de los mercados de materia prima.

En el capítulo 3, que es el más extenso y al que he dedicado los mayores esfuerzos de la investigación, se analizará el período 1929-1959. En él se aborda uno de los principales objetivos del libro, como es el de proporcionar una explicación convincente del «declive» de la fabricación del

corcho en España [Zapata (2009)], y la consiguiente pérdida del liderazgo mundial por parte de la industria catalana, algo que ocurrió en las décadas siguientes a la Guerra Civil española, y que ha supuesto el ascenso de Portugal a la condición de primera potencia mundial en el negocio de las manufacturas de corcho. Esta explicación exige considerar múltiples y variados factores. Por un lado, hay que valorar los efectos de la Gran Depresión iniciada en 1929 y de la Guerra Civil española sobre el negocio. Y, por otro, hay que indagar en aquellos otros factores, de carácter estructural, que perpetuaron la pérdida de posiciones de la industria corchera española en el mercado mundial durante la autarquía franquista, algunos de ellos, como se verá, con un componente institucional indiscutible [Branco y Parejo (2008)]. Quedan fuera del alcance de esta investigación cuestiones como la medición de la eficiencia de las fábricas españolas frente a las extranjeras, lo que no quiere decir que no se contemplen las aportaciones existentes al respecto. Tampoco se profundizará en aspectos que pueden haber tenido algo que ver en el meteórico ascenso de Portugal en el corcho, como la formación del distrito industrial corchero de Feira (Aveiro) o el éxito de Amorim & Irmãos en las últimas décadas, que ha llevado a esta empresa portuguesa a controlar el negocio en la actualidad.

Finalmente, el capítulo 4 analizará, con las escasas herramientas existentes, el período posterior a 1959. En primer lugar, se plantearán los problemas que la industria corchera española ha arrastrado desde el período autárquico hasta fechas recientes. Seguidamente, se hará un análisis de las exportaciones y de las importaciones mundiales de corcho y de sus manufacturas. Lo novedoso de este análisis es que se utilizará para él información estadística del comercio internacional que nunca ha sido usada por los investigadores corcheros, la cual permite, en mi opinión, dar una visión bastante precisa de los grandes cambios que han acontecido en la esfera internacional en torno al corcho desde mediados del siglo XX hasta la actualidad. Por último, se otearán las ganancias o pérdidas de competitividad de las exportaciones españolas en el mercado mundial mediante un análisis evolutivo de las cuotas de mercado que los productos españoles han mantenido en el mismo en las últimas décadas.

Dadas las características de este libro, cuyo origen es un trabajo más amplio y documentado, el lector interesado en obtener una información mayor de las cuestiones tratadas puede acudir a Parejo (2009), que es mi tesis doctoral. De hecho, serán frecuentes las citas y referencias al mismo. Allí se encuentra un extenso apéndice estadístico y se tratan con detalle algunos aspectos (como el mercado nacional de manufacturas corcheras) que, por razones de espacio, aquí no se han considerado.

1 El negocio corchero: generalidades y antecedentes

En este capítulo se pretende dar al lector una visión general de la evolución del negocio corchero de España y de Portugal a lo largo del siglo XX. Esta visión es necesaria para presentar los cambios que se han producido y para proponer las hipótesis explicativas de los mismos, con el objeto de su posterior discusión y contraste, que se hará en el epígrafe 1.2. Pero para ello es necesario hacer un ejercicio bibliográfico previo que permita ilustrar los antecedentes existentes desde el origen de la industria del corcho, allá por el siglo XVIII, hasta 1900, año en que comienza el análisis realizado en este trabajo. Dichos antecedentes, que se presentan en el epígrafe 1.1, se corresponden con la era de la «industria artesanal» [Zapata (2002), p. 115], y en su narración se diferenciarán las etapas embrionaria y de asentamiento de la industria corchera española [desde su origen hasta 1850, aproximadamente, según Medir (1953), p. 435] del análisis de la segunda mitad del siglo XIX.

1.1 *El negocio corchero hasta 1900: los antecedentes*

1.1.1. LAS ETAPAS EMBRIONARIA Y DE ASENTAMIENTO DE LA INDUSTRIA CORCHERA ESPAÑOLA

Es conocido que el origen de la transformación industrial del corcho se sitúa en la región francesa de la Champaña a finales del siglo XVII, cuando el monje benedictino Dom Pierre Perignon descubrió el vino espumoso, cuya óptima conservación precisaba de un envase de vidrio y un tapón de corcho. Las bondades del champán, como fue denominado el líquido por razones geográficas, fueron rápidamente apreciadas por la nobleza francesa, extendiéndose su consumo de forma inmediata al resto de Europa. Surgió de esta forma, paralelamente al crecimiento de la producción vinícola, la industria corchera, siendo uno de los rasgos originarios de esta, precisamente, su carácter taponero. Como señala Mendes (2002), p. 29, la aparición del tapón de corcho natural debe ser entendida como una innovación radical, en la medida en que implicó alteraciones definitivas y estructurales en la forma de explotar la riqueza suberícola. De hecho, con anterioridad a este descubrimiento, el corcho era empleado a pequeña escala en otras utilidades desde épocas inmemoriales¹.

En palabras de Ramiro Medir Jofra, «la industria taponera se implantó [por primera vez en España] en el pueblo de Agullana, de la provincia de Gerona, alrededor de 1750, a iniciativa absoluta de los catalanes y con la colaboración de operarios franceses»². Precisamente, antes había comenzado en Francia la fabricación de tapones, utilizándose para ello el corcho generado en las regiones del sur del país. Solo cuando este fue insuficiente, la industria del tapón cruzó la frontera y se instaló en Cataluña, donde existía materia prima de calidad y más abundante. El rápido desarrollo de la industria taponera catalana, unido a la estrechez de la demanda española de esta manufactura, se tradujo desde los primeros instantes en un creciente flujo de exportaciones: hacia Francia inicialmente, y también hacia el resto de Europa después. He aquí el segundo de los rasgos originarios de la industria corchera en España: su vocación exterior, y no precisamente importadora.

Existe poca información sobre los intercambios comerciales de productos corcheros efectuados por los industriales catalanes con el exterior en las etapas embrionaria y de asentamiento de la industria, aunque hay indicios de su rápido crecimiento. Por un lado, la inclu-

1. Véanse Velaz de Medrano y Ugarte (1922), p. 113; Medir (1953), pp. 1-4, y Mendes (2002), pp. 21-28. 2. Medir (1953), p. 8. Joaquim Alvarado ha encontrado indicios de esta actividad industrial en diversas localidades gerundenses en fechas cercanas, e incluso anteriores, localizándose el taller corchero más antiguo en la localidad de Tossa de Mar hacia 1739 [Alvarado (2002a), p. 90].

sión del corcho en el Arancel de Aduanas de 1782 es indicativa de la importancia que empezaban a adquirir sus productos en el tráfico comercial de finales del setecientos. También apoya la afirmación anterior la tendencia creciente marcada por unas cifras de exportación de tapones proporcionadas por José Antonio Borralló para la primera mitad del siglo XIX [reproducidas en Zapata (1986), p. 248]. Un tercer indicio que apunta al auge corchero en estas primeras etapas es la existencia, ya a finales del siglo XVIII, de grandes casas comerciales trabajando en las principales localidades corcheras gerundenses para comercializar tapones en el mercado francés. La incorporación de los productos corcheros a los grandes circuitos comerciales debió de ser fundamental para la expansión del negocio, aunque, como ha demostrado Ros (2003), el desarrollo de la taponería catalana exigió construir nuevas redes de comercialización especializadas, distintas a las tradicionalmente usadas para el comercio exterior de otros productos.

Poco tiempo después de iniciarse la fabricación del corcho en la provincia de Gerona, el negocio ya tenía en España una clara dimensión industrial. La especialización española en el negocio hacia 1800 estaba ya netamente decantada hacia la producción y la comercialización de manufacturas, lo que va a ser una constante en los dos siglos siguientes. Pero, ¿qué había ocurrido, o qué estaba ocurriendo, en otros países del viejo continente en relación con los asuntos corcheros? Diversos trabajos han constatado la temprana existencia de un tráfico de corcho en plancha español hacia otros países no productores de materia prima, lo que es revelador de la existencia de una precoz actividad industrial corchera en estos. Alvarado (2002a), p. 122, sitúa los primeros registros de exportación de corcho bruto español en el siglo XVIII. A través de este trabajo se sabe que la familia Bech, originaria de Agullana, vendía corcho en plancha a Francia en la década de 1740. También, que poco después ya eran habituales las exportaciones españolas de corcho sin transformar a Inglaterra, por lo que en esas fechas ya debían de existir varios establecimientos que trabajaban el corcho en este país (pp. 132-136). Además, Voth (2009) sitúa en la década de 1730 la formación del núcleo industrial corchero de Delmenhorst en Alemania, por lo que parece demostrada la existencia de actividad industrial corchera en Francia, Inglaterra y Alemania desde mediados del siglo XVIII. Pero, ¿qué se sabe del estado de la fabricación en Portugal?

En el país luso, la industria corchotaponera apareció más tarde; o, mejor dicho, se desarrolló más tarde. El economista luso Campos Pereira afirmaba, en un trabajo de 1940, que la primera fábrica de tapones portuguesa surgió en Santiago do Escoural (Alentejo) a inicios del siglo XIX. Esta fecha se antojaba tardía para Hernâni de Barros Bernardo, que adelantó el origen de la fabricación lusa a la época de Pombal. De hecho, existen documentos datados del tercer cuarto del siglo XVIII que dan a entender la existencia de fábricas de corcho en funcionamiento en Lisboa y en Oporto. Sin ir más lejos, las *Balanças do Comércio* del país luso ya recogían exportaciones de tapones de corcho en el año 1797, como se constata en Bernardo (1948), pp. 25 y 42, si bien estas registraron volúmenes muy reducidos e irregulares hasta el primer tercio del siglo XIX. Y es que el papel de Portugal en el negocio fue, desde muy pronto, el de proveedor de materia prima, es decir, el de abastecedor de corcho a aquellos países no productores que empezaban a contar con una industria corchera más avanzada.

Bernardo (1948) ha analizado la exportación portuguesa de productos corcheros en el período 1797-1831 a partir de la antigua *Balança Geral do Commercio do Reyno de Portugal*. De su análisis se obtienen interesantes informaciones que refuerzan la afirmación anterior. La primera de ellas es la presencia mayoritaria del corcho sin manufacturar en los envíos portugueses al exterior, en los que las manufacturas corcheras representaban poco más del 1%. No es menos interesante la información que proporciona sobre el destino del corcho bruto portugués: el 82% de este era exportado a Inglaterra (la mayor importadora de corcho en la época); un 3%-4% del mismo se enviaba a Rusia, Alemania, Holanda (Países Bajos) y Estados Unidos; y un porcentaje residual, inferior al 3%, se repartía entre Brasil y una decena de mercados europeos (Francia, España e Italia, entre ellos).

En definitiva, las páginas anteriores nos dan una idea del estado de la transformación del corcho en el mundo en las primeras décadas del siglo XIX. Por un lado, un desarrollo importante de la fabricación en España, cuyos apreciados tapones comenzaban a inundar los mercados europeos. Por otro, una presencia notoria y creciente de la industria corchera en Inglaterra y en Francia, pero también en Alemania, Rusia, Holanda, Italia, Estados Unidos y Brasil. Incluso existían fábricas taponeras en diez o quince países más, si nos atenemos a las estadísticas de exportación lusas, válidas, en mi opinión, para sostener esta argumentación. En resumen, a pesar de la fuerte concentración de la oferta de corcho [la estrechez del *mundo suberícola*, a la que se refiere Natividade (1950)], la industria se había dispersado y expandido por todo el mundo. No había nación desarrollada que se preciara, que no se hubiera embarcado en la aventura de fabricar tapones de corcho, y ello hacía del negocio corchero un negocio tremendamente internacional.

Volviendo a España, es conveniente discernir lo ocurrido en Cataluña de lo acontecido en las regiones del suroeste español, donde el negocio tuvo orígenes y características diferentes. A medida que se fue incrementando la demanda de manufacturas corcheras en Europa, la industria corchera gerundense fue agotando la despensa catalana de corcho. De hecho, hacia 1835 el grado de explotación de los alcornoques catalanes se acercaba al límite de su utilización, de ahí que, en la década de 1830, los industriales catalanes comenzaron a viajar a las provincias del suroeste español para contratar en arriendo los alcornoques de Andalucía y Extremadura³. En estas regiones, ajenas a la fiebre taponera que se extendía por Europa, se tenía poca conciencia del valor económico que había adquirido el corcho, por lo que los catalanes no tuvieron excesivos problemas para conseguir la firma de contratos de explotación de larga o muy larga duración⁴. Así, fue práctica habitual en los primeros arriendos contratar por periodos de hasta veinte y treinta años, lo que suponía para los industriales gerundenses hacerse con el producto de dos o más pelas⁵.

En opinión de Zapata (1996), p. 56, en las regiones del suroeste español el coste de oportunidad de industrializar el corcho era elevado, como consecuencia de la falta de tradición emprendedora en ellas y por la existencia de otras alternativas de inversión agrarias, e incluso industriales, más interesantes. De hecho, solo con el paso del tiempo, y tras producirse el vencimiento de los primeros contratos de arriendo, se pudo desarrollar la industria corchera en el suroeste, una industria orientada a la preparación de la materia prima, y, por tanto, auxiliar de la catalana, a la que nutriría desde entonces del corcho necesario para la fabricación. En definitiva, los intereses corcheros iban a quedar desde aquel momento geográficamente divididos en España. A un lado, en la provincia de Gerona, se situaría la industria transformadora, deseosa de fabricar el corcho generado en el país y de evitar su salida; y, al otro, los propietarios forestales e industriales preparadores extremeños y andaluces, cuyos propósitos pasaban por vender sus corchos allí donde se pagaban precios mayores. Y, como lo último solía ocurrir en el mercado internacional, los enfrentamientos por la exportación del corcho sin transformar se convirtieron en el pan de cada día. Así surgió en España el debate arancelario en torno al corcho, que alcanzará su punto más álgido en la segunda mitad de la centuria⁶.

1.1.2 EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA CORCHERA EN LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XIX

Los estudios corcheros relativos a la segunda mitad del siglo XIX son numerosos, de ahí que el conocimiento del negocio en esta etapa de la historia sea notable. En el cuadro 1.1 he

3. Véanse Medir (1953), pp. 59 y 60, y Zapata (1996), p. 51. 4. Esta circunstancia está bien documentada en el capítulo 3 de Serrano (2007). Véase también Sánchez Marroyo (1993). 5. Generalmente, los turnos de descorche oscilan entre nueve y doce años [Velaz de Medrano y Ugarte (1922), pp. 56-60]. En España, las pelas o descorches se suceden cada nueve años, excepto en algunas zonas de la provincia de Cáceres, donde se efectúan cada diez, y en Cataluña, donde se hacen cada doce o catorce años. 6. Véanse Sala (1998), pp. 124-133; Alvarado (2002a), pp. 147-152, y Prat (1933).

	ESPAÑA					PORTUGAL				
	Xc			Mc		Xc			Mc	
	N.º Índ.	% CB	% CM	% s/ Xt	% s/ X	N.º Índ.	% CB	% CM	% s/ Xt	% s/ X
1850-1859	50	8	92	2,8	0,2	32	95	5 (a)	2,7 (a)	¿?
1860-1869	61	11	89	2,8	2,3	48	93	7 (b)	3,8 (b)	1,0 (c)
1870-1879	100	8	92	2,6	3,5	100	85	15	5	1,9
1880-1889	139	8	92	2,0	2,4	269	81	19	11	0,8
1890-1899	243	8	92	2,6	2,2	347	78	22	13	0,7

FUENTE: Parejo (2009), p. 86

Notas:

Xc: Exportaciones corcheras.

Mc: Importaciones corcheras.

N.º Índ.: Números índice de las exportaciones de productos corcheros valoradas en pesetas y escudos constantes, respectivamente. Valores corrientes deflactados con el índice de precios utilizado en Parejo (2002) (Base 100 = 1870-1879).

% CB: Peso relativo del corcho bruto (materias primas y semielaborados) en el valor de las exportaciones corcheras.

% CM: Peso relativo del corcho manufacturado en el valor de las exportaciones corcheras.

% s/ Xt: Peso relativo de los productos corcheros en el comercio de exportación de la nación.

% s/ X: Porcentaje que representan las importaciones corcheras sobre las exportaciones de los mismos productos (inversa de la tasa de cobertura de las exportaciones de productos corcheros).

a. Media aritmética de los años 1851, 1854, 1855 y 1856.

b. Media aritmética de los años 1861 y 1865-1869.

c. Media aritmética de los años 1865-1869.

tratado de sintetizar las principales cifras del comercio exterior de productos corcheros de España y de Portugal durante la misma, que pueden servir para caracterizar el negocio del corcho en estos dos países. En ambos casos carece de interés el análisis de las importaciones, pues estas no llegaron a representar más del 3 % o 4 % de las exportaciones en el caso de España, ni más del 2 % en el de Portugal.

En primer lugar, debe mencionarse que las cinco décadas referidas fueron de fuerte expansión de las actividades corcheras en la península ibérica. Esto se aprecia en la evolución relativa de las exportaciones de los dos países y, en el caso portugués, también en la creciente contribución de las actividades corcheras a la economía nacional⁷. De acuerdo con la estructura de las exportaciones, a mediados del siglo XIX España mantenía su vocación industrial original, como lo corrobora el hecho de que más del 90 % de las ventas fueran de productos manufacturados. Igualmente, Portugal seguía especializada en el comercio del corcho sin transformar, siendo manufacturado solo un 5 % del corcho que enviaba al exterior. Medio siglo después, la situación no era muy diferente a la dibujada para 1850, manteniéndose intacta la estructura de las exportaciones corcheras españolas, y permaneciendo en franca mayoría el corcho sin elaborar en los envíos lusos.

La bondad del período para las actividades corcheras de los dos países es incuestionable, aunque la evidencia es siempre mayor en las cifras portuguesas. En primer lugar, es mucho más pronunciado el crecimiento relativo de las exportaciones lusas que el de las españolas. Las primeras se multiplicaron por diez entre 1850-1859 y 1890-1899, mientras que las últimas lo hicieron por cinco, aunque es cierto que Portugal partía de unos niveles de exportación más bajos. En segundo lugar, también es en Portugal donde el avance de los productos industriales en la exportación del capítulo corchero es mayor. Los modestos registros lusos de exportación manufacturada de mediados de siglo pudieron ser mejorados notablemente a partir de 1870, de tal forma que a finales del ochocientos se había matizado la especialización lusa en la exportación de materia prima. Además, gran parte de las exportaciones portuguesas sin manufacturar de finales de siglo había dejado de ser materia prima para

7. Para valorar adecuadamente esta contribución, véase Lains (2003), pp. 75 y 76.

convertirse en productos semielaborados (es decir, en corcho preparado o plancha), lo que es indicativo del desarrollo de la industria preparadora en el país luso.

Pero la expansión corchera de la segunda mitad ochocentista debe enmarcarse en la evolución económica de las dos naciones ibéricas. Por una parte, se puede sostener que las mejoras vividas por la industria corchera española en estas décadas encajan en la favorable coyuntura económica y de apertura comercial que vivió el país en ellas. De hecho, las exportaciones corcheras españolas crecieron a un ritmo algo inferior al del grueso de las exportaciones españolas, de ahí que el corcho incluso perdiera algunas posiciones en el seno de las mismas. Con todo, su participación en el comercio de exportación se mantuvo por encima del 2 %, ocupando uno de los primeros lugares en el comercio de productos agrarios, como se desprende de Gallego y Pinilla (1996), pp. 630-639. Por su parte, en Portugal el corcho ya tenía un peso en el comercio de exportación superior al 2,5 % hacia 1850. Bastó con que se desarrollara la incipiente industria taponera lusa y con que se expandiera la fabricación en el extranjero (esta tiraría, con su demanda, de la exportación portuguesa de corcho sin transformar) para que los contingentes corcheros alcanzaran cotas superiores al 12 % en el comercio de exportación; un porcentaje que da una idea de la gran magnitud que había adquirido el corcho en la economía de la nación lusa a finales del ochocientos. Según Lains (2003), pp. 75 y 76, en el decenio de 1890-1899 el corcho (en bruto y manufacturado) era el tercer capítulo de exportación en Portugal, solo por detrás del vino de Oporto (que acaparaba un cuarto del valor de lo exportado) y del vino común (16 % de las ventas exteriores lusas).

La confirmación de cuanto se ha dicho se encuentra en la tendencia creciente de la industria en los dos países ibéricos, visible en el aumento del número de fábricas y de empleados que trabajaban el corcho⁸. Entre 1840 y 1900, el número de establecimientos industriales y de empleados dedicados a la transformación del corcho en España se multiplicó por tres y por seis, respectivamente, en consonancia con el crecimiento experimentado por el negocio desde el punto de vista comercial. En Portugal, las cifras de empleados en la industria del corcho fueron muy poco significativas hasta mediados de siglo. Hacia 1880, el número de ocupados en la industria todavía se situaba por debajo del 15 % de los existentes en España. Solo a partir de este año se produjo en el país luso un crecimiento continuo y progresivo de esta rama industrial. De 45 establecimientos y 1.612 trabajadores en 1880, se pasó a 115 y 5.000, respectivamente, en 1899. Además, una parte importante de los talleres y fábricas que se crearon lo hizo para producir manufacturas, y no para preparar el corcho, como había sido tradición hasta entonces en este país. A pesar de ello, la magnitud de la industria portuguesa seguía siendo pequeña a finales de siglo, si la comparamos con la española (cuadro 1.1).

Medir (1953), pp. 75-152, en su análisis de la segunda mitad del siglo XIX, ha distinguido dos coyunturas en la evolución del negocio en las comarcas gerundenses: los años de plenitud del artesanado, relativos a las décadas de 1850, 1860 y 1870, y la denominada «edad de oro del taponero», vivida en las décadas de 1880 y 1890. La diferencia fundamental entre ambas coyunturas radica en la mayor intensidad del auge experimentado en la segunda de ellas, sin perjuicio de que los años de plenitud del artesanado fueran también de un crecimiento notable del negocio. Con lo que se ha venido comentando sobre la evolución del negocio corchero en Portugal, parece que también hubo una paralela edad dorada en este país. Apréciase que es en las décadas de 1880 y 1890 cuando las exportaciones lusas alcanzan su mayor crecimiento tanto en términos relativos como en valores absolutos. En ellas se logran los mayores registros históricos en el comercio portugués de manufacturas de corcho, así como la mayor cuota de los productos corcheros en la exportación del país luso. También es más significativo en este período el crecimiento del número de establecimientos y empleados dedicados a la transformación del corcho. En conclusión, se puede decir que acontece desde

8. Véanse Zapata (1986), p. 259, para España y Mendes (2002), pp. 164-166, para Portugal.

1880 (o desde algunos años antes) el despegue de la industria corchera en Portugal, gracias —según Mendes (2002), pp. 50 y 54— a la mejora de las infraestructuras públicas y a la erradicación de las estructuras sociales y económicas del Antiguo Régimen. También debió de contribuir coyunturalmente la depreciación de la moneda lusa de finales del XIX, que pudo facilitar la venta de los productos portugueses en el mercado internacional. Con todo, la «edad de oro rolheira» no se entiende sin el notable aumento de la demanda internacional de los artículos corcheros. De hecho, Lains (2003), p. 81, relativiza las mejoras de la fabricación corchera en Portugal, situando al tapón de corcho como ejemplo de las exportaciones lusas que crecieron por debajo del aumento de la demanda internacional. Tal vez, en España se aprovechó mejor esta situación de demanda creciente. Los taponeros catalanes eran mundialmente conocidos y apreciados, pues a finales del ochocientos ya contaban con la notoriedad ganada durante más de un siglo. De esta forma, mientras la situación técnica de esta industria se mantuvo inalterada (esto es, hasta comienzos del siglo XX), los taponeros catalanes pudieron beneficiarse de las ventajas de los que llegan primero, aunque estas no explican por sí solas el liderazgo mundial de la industria corchera española.

Sala (1998) ha analizado la industria taponera gerundense dentro del marco teórico de los distritos industriales. Según este trabajo, a mediados del ochocientos el área industrial taponera de Cataluña presentaba una estructura de distrito manufacturero típico, formada por múltiples talleres pequeños y medianos, cuya competitividad exterior estaba basada en las relaciones sectoriales horizontales. Dentro de estas últimas, las economías de aglomeración ofrecían ventajas de especialización laboral y comercial, permitiendo reducir, entre otros costes, los de transporte, abastecimiento, información y negociación. Es en estas economías externas, y en la transmisión del *know how* en la fabricación artesanal de taponeros, donde recaía, a criterio de Sala, buena parte del éxito industrial gerundense; un éxito transmitido de generación en generación.

En Portugal, ante la falta de este saber hacer y de esta tradición industrial corchera, el crecimiento de la industria se produjo por el efecto aritmético del aumento de la demanda internacional. Que el crecimiento de la industria lusa o su presencia en los mercados exteriores no fuera mayor pudo deberse a cuestiones de oferta o a la falta de capacidad de las autoridades lusas para la negociación de tratados comerciales, que impidieron a Portugal aprovechar al máximo las excelentes condiciones de demanda existentes para las manufacturas corcheras. Usando las palabras de Lains (2003), pp. 81 y 82, «España e Italia, por ejemplo, gozaban de la cláusula de nación más favorecida en las aduanas francesas, lo que les sometía a un derecho que era cerca de la mitad del cobrado a los taponeros portugueses». La reflexión anterior lleva a concluir que tanto España como Portugal se beneficiaron de la situación de creciente demanda internacional de corcho y de sus manufacturas, que se debe atribuir a la generalización del consumo vinícola y de otras bebidas alcohólicas en Europa y en el mundo; aunque más y mejor España, que lo hizo manteniendo su saber hacer tradicional. Y ello fue posible a pesar del desarrollo de la fabricación corchera en los países no productores de materia prima, que contaban con una mayor capacidad industrial y técnica, y, desde ahora, con una política proteccionista consistente en el levantamiento de aranceles a la importación de taponeros y en la adquisición libre de derechos del corcho sin elaborar.

1.1.3 EL DESARROLLO DE LA FABRICACIÓN CORCHERA FUERA DE LA PENÍNSULA IBÉRICA

No existe mucha información sobre el estado de la fabricación del corcho fuera de la península ibérica en el siglo XIX⁹. Por ello, la mejor opción para avanzar en su conocimiento es

9. Resulta muy útil una memoria del Centro de Información Comercial (dependiente del Ministerio de Estado español), en la que se analiza monográficamente la situación del mercado internacional de los principales productos del corcho [Centro de Información Comercial (1901), pp. 51-63]. Véase también Michotte (1923).

En porcentaje								
	ALEMANIA	ESPAÑA	ESTADOS UNIDOS	FRANCIA	INGLATERRA	RUSIA	OTROS	TOTAL
1865	3	6	5	4	58	8	16	100
1870	7	8	8	5	42	3	27	100
1875	16	3	23	8	40	0	10	100
1880	13	1	17	2	39	15	13	100
1885	24	1	17	3	32	12	11	100
1890	28	1	17	1	34	7	12	100
1895	26	4	11	1	31	11	16	100
1900	24	2	13	1	36	8	16	100

FUENTE: Ministério de Agricultura (1925).

a. He considerado corcho bruto o sin manufacturar las *aparas, cortiça em bruto, prancha, quadros, serradura y cortiça virgen* de la fuente.

partir de las exportaciones portuguesas de corcho sin manufacturar, esto es, de los destinos del corcho que Portugal vendía en el mercado internacional. En la medida en que el corcho generado en este país representaba en torno al 50 % o 60 % de la cosecha mundial (y que la amplia mayoría era comercializada por el país luso sin manufacturar), este ejercicio nos permitirá conocer dónde se estaba transformando una parte importante de la producción corchera del planeta.

El cuadro 1.2 recoge la distribución territorial de las exportaciones portuguesas de corcho sin manufacturar en algunos años puntuales de las últimas cuatro décadas del siglo XIX. A partir de él se puede intuir la fortaleza de la industria en Inglaterra, Alemania y Estados Unidos. También, a pesar de la irregularidad de las cifras, en Rusia, adonde en algunos años se destinó el 15 % del corcho bruto portugués. Los bajos registros españoles y franceses en este cuadro se deben a que estas naciones no se aprovisionaban de materia prima lusa. La categoría de «otros» incluye una quincena de países, donde destacaban, por su importancia cuantitativa, Bélgica, Holanda y los países nórdicos.

A priori, las cifras de Inglaterra parecen encajar en la naturaleza de las relaciones comerciales que este país mantuvo con Portugal desde mediados del siglo XIX, las cuales han dado lugar a un debate intenso en la historiografía portuguesa sobre la «dependencia exterior» británica del país luso en términos de comercio exterior. Según la tesis dependencista, acuñada y defendida por la profesora Miriam Halpern Pereira, la especialización de Portugal en la exportación de productos primarios en el ochocientos sería el resultado de una imposición de Gran Bretaña. Este país, en un intento de abrir nuevos mercados para sus manufacturas, habría promovido la importación de materias primas y alimentos procedentes de Portugal a cambio de la adopción, en el país luso, de una política librecambista con los manufacturados ingleses¹⁰. Pero, siendo precisos, la situación del corcho en Portugal no responde a tal dependencia, o al menos no en el sentido de la argumentación dada por Pereira (1983). Es cierto que entre un 30 % y un 60 % del corcho sin elaborar que Portugal exportó en el último cuarto del siglo XIX fue a parar a Inglaterra (cuadro 1.2). Pero no es menos cierto que ello respondía solo a que Inglaterra era el gran demandante mundial de esta materia prima. De hecho, ya lo era a comienzos del siglo XIX, cuando el 80 % de las exportaciones portuguesas de corcho tenía aquel destino [según los datos de Bernardo (1948), pp. 28 y 29], que era también el primero de los corchos españoles sin manufacturar.

10. Véase Pereira (1983). La tesis de dependencia ha sido cuestionada en diversos trabajos; entre ellos, Reis (1984) y Lains (1986 y 1995).

En porcentaje								
	ALEMANIA	BÉLGICA	ESTADOS UNIDOS	FRANCIA	PORTUGAL	INGLATERRA	OTROS	TOTAL
1877	1	1	2	67	10	16	3	100
1884	0	3	1	79	8	7	2	100
1896	1	1	0	70	8	15	5	100

FUENTE: Parejo (2004), pp. 39 y 40.

Alemania y Estados Unidos debieron de incrementar su actividad industrial en el último cuarto del XIX, a la vista de la mejora de sus cifras como destinos del corcho portugués. En el país germano, según el Centro de Información Comercial (1901), pp. 32 y 51, existía hacia 1900 medio centenar de importadores de corcho, concentrados en las ciudades portuarias de Bremen y Hamburgo. La primera de estas ciudades y la pequeña localidad de Delmenhorst eran el centro industrial corchero del país, aunque había establecimientos que trabajaban el corcho dispersos por toda la geografía alemana. En las décadas de 1880 y 1890 Alemania fue el segundo importador mundial de corcho sin manufacturar, por detrás de Inglaterra, lo que es indicativo de la magnitud de la industria corchera germana, que se nutría a finales del siglo XIX en más de un 90 % de corcho portugués.

Como se ha dicho antes, los bajos valores de Francia en el cuadro 1.2 no deben ocultar la tradición francesa en la fabricación del corcho. Michotte (1923), p. 267, habla de un centenar de poblaciones en las que se transformaba el corcho, donde era numerosa la presencia de operarios catalanes dedicados a la elaboración de tapones para vinos espumosos. El comienzo de la explotación francesa de los alcornocales argelinos (en 1830) apunta en esta dirección. El mismo trabajo (p. 282) indica que entre el 70 % y el 80 % del corcho argelino se transformaba en Francia y en Rusia, y el resto se enviaba a Inglaterra y a Alemania, lo que es un indicio más del potente tejido industrial corchero existente en el país galo, que era, además, el principal de los mercados de tapones de corcho del mundo¹¹.

Una opción para conocer cuáles eran estos mercados taponeros es acudir a las estadísticas comerciales españolas, dada la hegemonía catalana en la producción y exportación de tapones a finales del siglo XIX. En el cuadro 1.3 se presentan los principales destinos de los tapones españoles en tres momentos puntuales de la segunda mitad del siglo XIX. En primer lugar, se puede constatar que entre el 80 % y el 90 % de las exportaciones españolas iba a parar a solo dos mercados: el (vinícola) francés y el (cervecero y de otras bebidas alcohólicas) inglés. En segundo lugar, se pone de manifiesto la dependencia catalana del mercado francés, para donde se expedía entre el 70 % y el 80 % de los tapones exportados. Este era, en efecto, el mercado vinícola más importante del mundo y, en consecuencia, también el mayor consumidor de tapones de corcho desde que Dom Pierre Perignon unió el destino de estos al vino. No hay que ser muy avisado para darse cuenta de que, o cambiaban las cosas, o el futuro de la industria catalana iba a depender del dinamismo de la demanda francesa y de la perpetuación en el tiempo del monopolio español en su abastecimiento.

La situación anterior había llevado a muchas empresas corcheras gerundenses a abrir agencias comerciales en el país galo. Según los datos de Delaunay (2000), p. 1941, la empresa Barris Hermanos disponía de una filial en París desde 1891. También tenían agencias francesas las firmas Rovira Sagrera y Cía. (1893), Coris Hermanos (1902), Paulino Puig Torras

11. La explotación de los alcornocales norteafricanos ha sido objeto de estudio en Puyo (1999, 2002 y 2009).

(1904), Viuda de Bartès (1910), Martín Cama, Camos y Cía. (1910) y Caner y Ferrer (1910) en Épernay; Cía. Fabril de Tapones para Champagne (1897) en Cannes; y Sagrera Hermanos y Cía (1902), J. Batet e Hijos (1910), P. Esteva (1910), Fosas (1910), Martí Montaner (1910) y Oller y Cía. en Reims (todas las anteriores, catalanas). Hasta el punto de que el taponero fue el negocio más próspero entre España y Francia durante el cambio de siglo, si nos atenemos a la inversión directa española en el país galo¹².

Llaman la atención los bajos porcentajes que el cuadro 1.3 atribuye a Alemania y a Estados Unidos. La razón hay que buscarla en la apuesta de estos países por la transformación de la materia prima, lo cual explica la protección otorgada por los mismos a sus respectivas industrias frente a la entrada de tapones extranjeros. Ello se aprecia contemplando las estructuras de las importaciones corcheras de ambos países, donde el predominio de los corchos sin elaborar era manifiesto. De hecho, durante el decenio de 1890 un 75 % de las importaciones corcheras alemanas era de materias primas o productos semielaborados, y lo mismo se puede decir de Estados Unidos, que hacia 1900 importaba corcho en la proporción 75 % bruto y 25 % manufacturado.

En definitiva, las experiencias corcheras de Francia, por un lado, y de Alemania y Estados Unidos, por otro, refuerzan la caracterización que se ha hecho del negocio en las dos naciones ibéricas hasta 1900. Así, el caso francés pone de manifiesto el dominio español en la transformación del corcho, y la especialización productiva y comercial de la industria catalana en mercancías con un elevado valor añadido. Mientras, las experiencias alemana y norteamericana no hacen sino recordarnos que en Portugal la realidad fue bien distinta. El país luso mantenía en el cambio de siglo el rol de proveedor internacional de materia prima, aunque es cierto que el tímido desarrollo de la fabricación en la segunda mitad del siglo XIX permitió mejorar la participación de los productos industriales en su comercio de exportación. Por ejemplo, en algunos mercados, como el inglés, los tapones lusos se encontraban en mayor número que los catalanes [Centro de Información Comercial (1901), p. 31], lo que no impide concluir que el perfil del negocio en este país siguiera siendo claramente forestal o, si se prefiere, industrial preparador.

1.2 Evolución de las actividades corcheras en el siglo XX: una visión panorámica

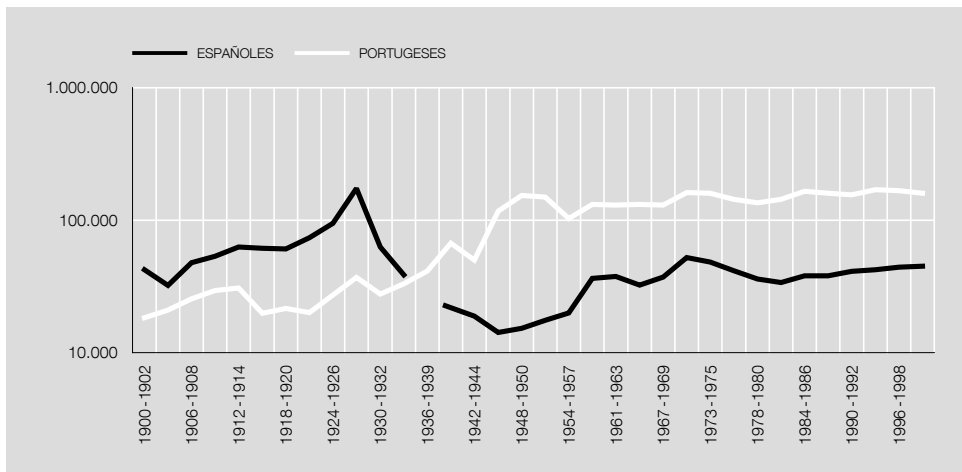
En este epígrafe se va a analizar de forma descriptiva y somera la evolución de las exportaciones corcheras de España y Portugal durante el siglo XX, tratando de destacar aquellos aspectos que, en mi opinión, deben ser estudiados de forma pormenorizada. Precisamente, a ese estudio pormenorizado se dedicarán los siguientes capítulos del libro.

El gráfico 1.1 recoge la evolución de las exportaciones españolas y portuguesas de productos corcheros durante el siglo XX (por trienios). Atendiendo a dicho gráfico, las ventas españolas al exterior de corcho y sus manufacturas crecieron a un buen ritmo desde el inicio de siglo hasta la Gran Depresión de 1929, sobre todo en la década de 1920, por razones que serán comentadas en el capítulo 2. La crisis internacional iniciada en 1929 marcó el cambio de tendencia de la serie española, la cual cayó estrepitosamente durante las décadas de 1930 y 1940, hasta tocar fondo a finales de esta última. Las razones explicativas de esta situación, de nuevo, serán referidas y analizadas más adelante, aunque, a priori, saltan a la luz algunos factores coyunturales, como la propia crisis internacional de los años treinta y la Guerra Civil española; y otros de índole institucional, como la política económica ejecutada por la dictadura franquista en el período autárquico. Después de 1950 se abrió un período de recuperación del comercio de exportación corchera en España, que tuvo continuidad con la apertura comercial acontecida tras el Plan de Estabilización de 1959. Esta expansión solo se vio interrumpida en los primeros años del decenio de 1970, coincidiendo con el fin de la edad dorada del

12. Castro (2008).

**EXPORTACIONES ESPAÑOLAS Y PORTUGUEAS DE PRODUCTOS
CORCHEROS (1900-2000)**
Millones de pesetas de 2000

GRÁFICO 1.1



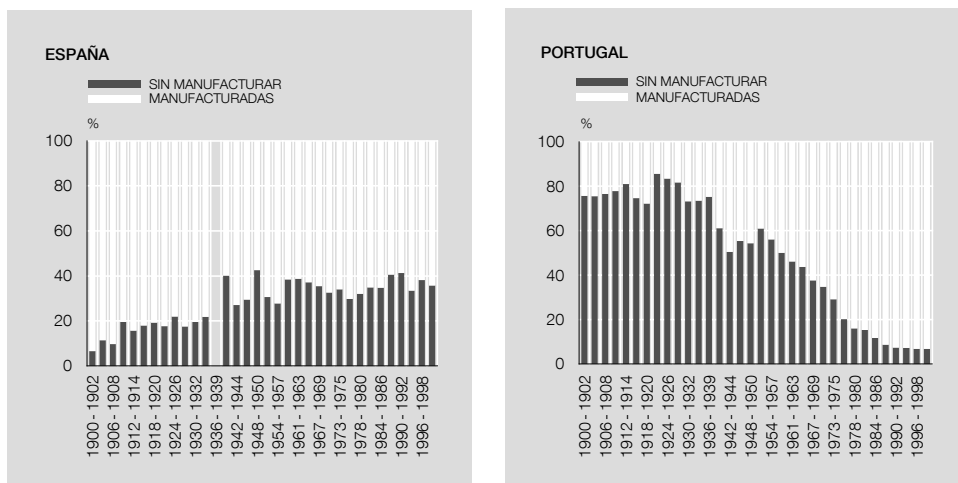
FUENTE: Apéndices AE.11 y AE.13 de Parejo (2009).

crecimiento económico europeo y con los síntomas de la primera crisis energética. De ahí en adelante, las exportaciones corcheras españolas se estancaron, lo cual arroja un cierto pesimismo sobre la situación actual de los asuntos corcheros en el país.

La evolución de las exportaciones corcheras portuguesas fue bastante diferente¹³. Esta fue creciente durante toda la primera mitad del siglo XX, con altibajos en los años de las dos guerras mundiales y de la crisis iniciada en 1929. Los efectos negativos sobre el comercio corchero luso de la Primera Guerra Mundial son muy apreciables en el gráfico 1.1, y no tanto los relativos a la depresión de los años treinta y a la Segunda Guerra Mundial, donde la recuperación de las ventas lusas fue rápida y vigorosa, especialmente en esta última coyuntura. Es muy interesante el «cruce de tijeras» que se produce entre la serie española y la portuguesa en los instantes cercanos a la Guerra Civil española. En esos momentos, la nación lusa arrebató a España el liderazgo del negocio corchero en lo relativo al comercio de exportación (es atrevida esta afirmación, habida cuenta de que, de momento, solo se han considerado en el análisis los dos países ibéricos), en lo que iba a representar un punto de no retorno, posteriormente. Las cosas ya no volvieron a ser iguales después de la década de 1940. Con todo, en la segunda mitad del siglo XX las exportaciones corcheras portuguesas entraron en la misma senda apática de estancamiento en la que se vieron inmersas las españolas desde 1970, aunque con importantes diferencias, que se verán más adelante.

Examinando el gráfico 1.2 [un apoyo a este son los gráficos de evolución de las exportaciones corcheras de corcho manufacturado y sin manufacturar que he construido en Parejo (2009), pp. 101 y 102], es posible visualizar los cambios que se han producido en la especialización comercial de España y Portugal en el negocio en los últimos cien años. En el caso de España, el crecimiento de las exportaciones de corcho sin manufacturar fue superior al de las manufacturadas en las tres primeras décadas del siglo XX. Ello implicó importantes alteraciones en la estructura de las exportaciones corcheras españolas, donde el corcho bruto mejoró sensiblemente su participación. Esta participación se incrementó tras la Guerra Civil española, hasta situarse en torno al 35 %, porcentaje que se ha mantenido desde entonces hasta la actualidad, debido a la similar evolución (relativa) que han tenido posteriormente las exportaciones de manufacturas y de productos sin transformar. Mientras, en Portugal, las ventas de

¹³. Sobre la obtención de las series de exportación corchera de España y Portugal en pesetas constantes del año 2000, véase Parejo (2009), p. 100.



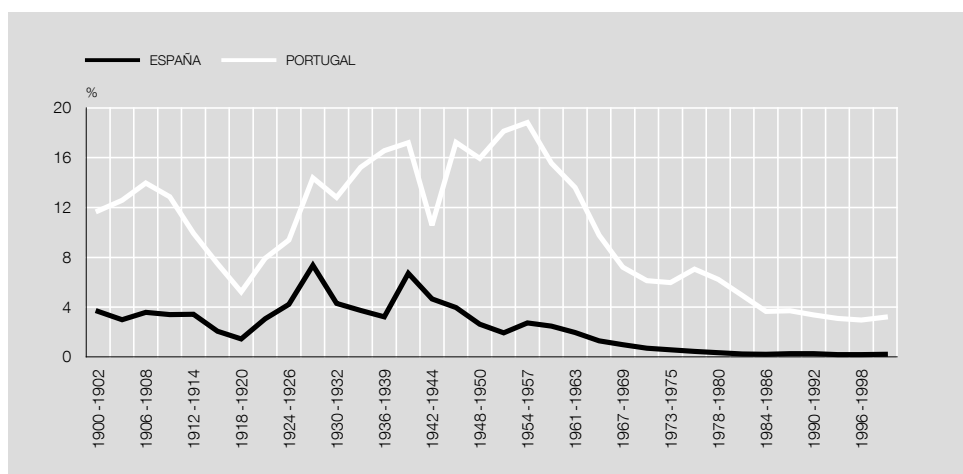
FUENTE: Apéndices AE.11 y AE.13 de Parejo (2009).

corcho sin manufacturar mantuvieron su fuerte crecimiento en la primera mitad del siglo XX. Solo después de 1950 cambiaron la tendencia, y lo hicieron drásticamente, en una caída vertiginosa y continua que ha llegado a nuestros días. Por su parte, los flujos manufacturados tuvieron un comportamiento muy diferente, pues, a pesar de su comportamiento errático en las dos décadas iniciales del siglo, su tendencia ha sido creciente. De esta manera, el corcho sin manufacturar, que era más del 75 % de las exportaciones corcheras portuguesas a principios del siglo XX, apenas representaba el 6 % o el 7 % de estas en los instantes finales del mismo. De esta forma, el papel de Portugal en el negocio ha dejado de ser el de proveedor de materia prima, convirtiéndose este país en la primera potencia industrial corchera del mundo.

Al hilo de lo anterior, es importante señalar que la caída de las exportaciones lusas de corcho sin transformar está vinculada con el proceso de «iberización» de la industria corchera [término acuñado por Zapata (2002)], que ha acontecido en la segunda mitad del siglo XX y que ha supuesto la concentración en la península ibérica de las actividades de transformación del corcho. Este fenómeno es el reflejo del cese de la fabricación en los países desarrollados no productores de materia prima, que han reducido notablemente sus importaciones de corcho sin manufacturar, de ahí la caída de las ventas lusas de este producto¹⁴. El hecho de que las exportaciones españolas no hayan registrado una caída similar se debe a que el corcho bruto español, que antes era enviado a aquellos países, comenzó en los años setenta a enviarse a Portugal, para ser transformado por la industria del país luso, aunque esto será analizado con más detalle en el capítulo 4.

En conclusión, el estancamiento experimentado por las exportaciones corcheras españolas y portuguesas desde los años setenta del siglo XX, visible en el gráfico 1.1, esconde dos realidades bien diferentes. La primera es la española, marcada por una incapacidad manifiesta de mejorar el volumen de sus exportaciones industriales, en una coyuntura de demanda internacional incierta. La segunda realidad oculta en el estancamiento exportador de finales de siglo es la portuguesa. Y es bien distinta de la española, pues la serie portuguesa ha permanecido estancada desde los años cincuenta por el efecto combinado de la notable caída de los envíos sin manufacturar y el constante crecimiento de las exportaciones de los productos de la industria corchera lusa. Es decir, la producción industrial portuguesa se ha

14. Véanse Sampaio (1977), Ferreirinha (1982), García Méndez (1982), Zapata (2002) y Parejo (2006).



FUENTES: Tena (2005), pp. 600-602, y apéndice AE.1 de Parejo (2009) para España; y Mendes (2002), pp. 143-148, para Portugal.

seguido vendiendo en volúmenes crecientes en los mercados exteriores, lo que es indicativo de que la ganancia en competitividad de la industria corchera portuguesa frente a la española ha estado fundamentada en bases sólidas.

Pero, tal vez, la mejor forma de observar la evolución del negocio corchero en España y Portugal es situándola en el contexto económico de los dos países. En concreto, el mejor marco comparativo es el sector exterior de ambos, dado el carácter exportador que ha acompañado a este negocio históricamente en las dos naciones (gráfico 1.3). En este marco analítico, el corchero fue un capítulo muy importante para la economía de Portugal en la mayor parte del siglo XX. Hasta comienzos de los sesenta, el peso relativo del corcho y de sus manufacturas se mantuvo por encima del 10 % de las ventas exteriores portuguesas, exceptuando el período de la Primera Guerra Mundial, en que dicho peso cayó por debajo del 5 %¹⁵. Pero desde mediados de siglo, coincidiendo con la liberalización económica y comercial en que se vieron inmersas las dos naciones ibéricas, la importancia de este sector en el comercio de exportación del país no ha dejado de caer, de manera que en la actualidad los productos corcheros han reducido su participación al 3 %. En cualquier caso, se trata de un porcentaje todavía bastante significativo.

La experiencia española se asemeja bastante a la portuguesa, aunque en España el capítulo corchero siempre tuvo un peso mucho más reducido. A la vista del gráfico 1.3, las ventas corcheras al exterior tuvieron hasta la Primera Guerra Mundial un peor comportamiento que el conjunto de las exportaciones. Tras el conflicto, el peso relativo del corcho y de sus manufacturas en el comercio de exportación mejoró notablemente, y en la segunda mitad de la década de 1920 se situó en torno al 7 %, el mejor registro de la historia del negocio en España. Después de la Guerra Civil española, la importancia de los asuntos corcheros en España ha caído en picado, especialmente desde finales de los años cincuenta, y hoy en día menos del 0,2 % de las exportaciones españolas son originarias del corcho.

El pesimismo expresado por las cifras comerciales se reproduce también en las estadísticas industriales. Zapata (2009) ha comparado la industria corchera con el conjunto de

15. En 1914, el peso del corcho en las exportaciones lusas cayó al 1,5 %, cuando solo un año antes se encontraba por encima del 14 %. Al término de la Primera Guerra Mundial, este porcentaje rondaba el 5 %, y solo a comienzos de los años veinte volvió a situarse por encima del 10 % [Mendes (2002), p. 145].

la industria manufacturera en España y en Portugal para buena parte de la segunda mitad del siglo XX. En el primero de estos países, el peso de la industria corchera en el sector manufacturero cayó entre 1958-1960 y 1990-1992 en términos tanto de empleo como de producción. En el último bienio considerado, solo el 0,12 % de los trabajadores de la industria se dedicaba a las labores preparatorias o transformadoras del corcho, aunque treinta años antes este porcentaje no era mucho mayor (0,31 % en 1958-1960). Por otra parte, las mejoras de eficiencia que se registraron en la fabricación del corcho durante las tres décadas estudiadas por Zapata fueron menores que las que se produjeron en el conjunto de la industria manufacturera española, aunque es cierto que los industriales del corcho han aguantado bastante bien el tipo en esta asignatura a partir de los años setenta.

En Portugal, la transformación del corcho tenía un papel crucial en el tejido industrial a mediados de siglo, en consonancia con el peso que los productos corcheros ostentaban en el comercio de exportación (gráfico 1.3). Según los datos de Zapata (2009), la industria corchera absorbía más del 15 % de los empleos del sector manufacturero en 1948-1950. Este porcentaje cayó hasta el 7,3 % en 1958-1960, al 5,2 % en 1967-1969 y al 2,3 % en 1978-1980, hasta situarse por debajo del 2 % hacia 1990. La pérdida relativa de la industria corchera en el empleo ha estado correlacionada con la caída, también relativa, de esta en términos de producción bruta. Si en los años cincuenta en torno al 10 % de la producción bruta de la industria manufacturera lusa procedía de la fabricación corchera, a finales de los ochenta solo lo hacía el 1,8 %, y probablemente ha seguido cayendo este porcentaje desde entonces hasta hoy. Aunque, por volver a poner un punto positivo, también se ha mantenido la productividad de la industria corchera en los niveles del total de la industria manufacturera portuguesa desde los años setenta.

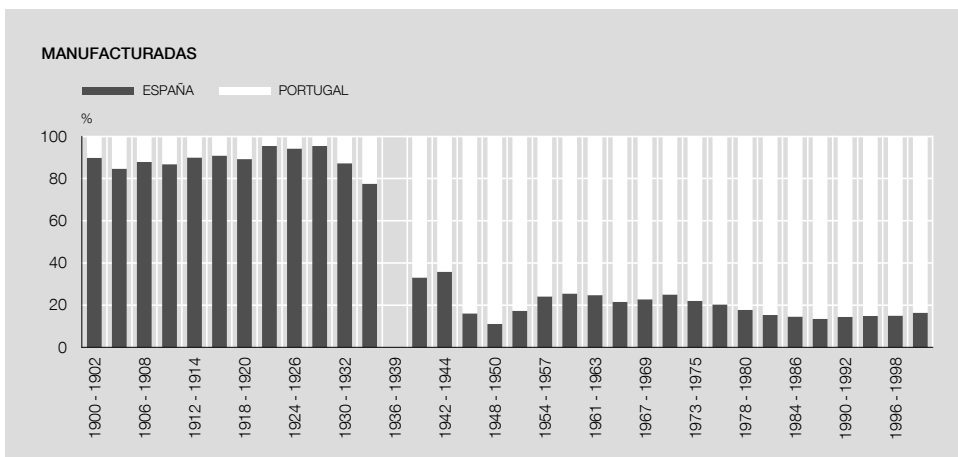
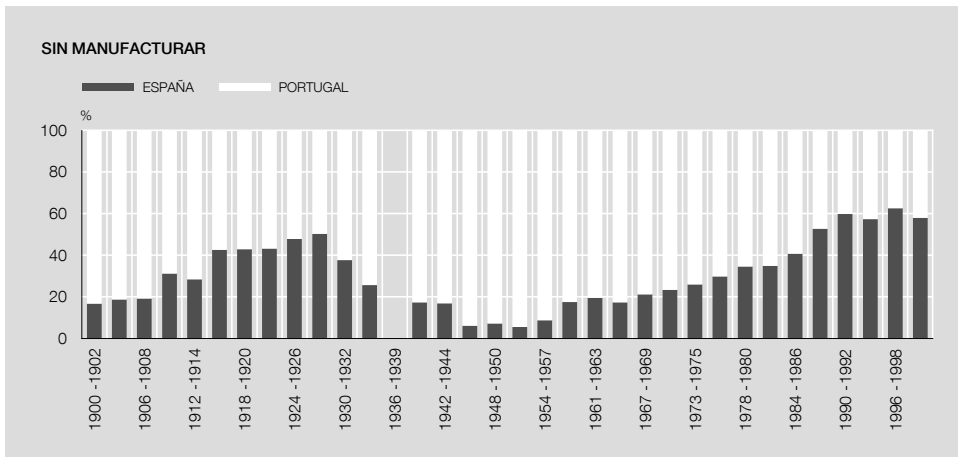
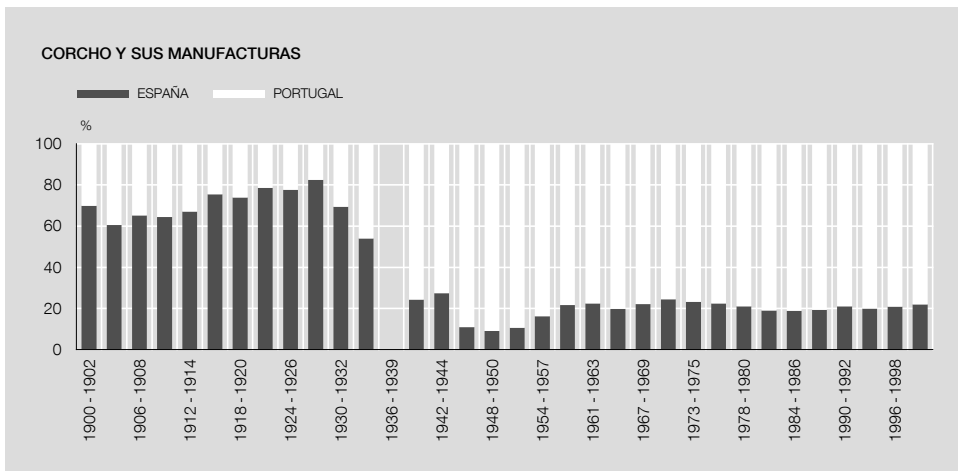
En definitiva, el negocio corchero en España y en Portugal no es hoy ni la sombra de lo que fue. Y, si tenemos en cuenta que donde dicho negocio tiene mayor presencia en el mundo es, precisamente, en estos dos países, se puede sostener que la importancia relativa de las actividades corcheras en el contexto mundial, y en el europeo, es en la actualidad minúscula.

El gráfico 1.4 recoge la evolución de la cuota de España y de Portugal en las exportaciones corcheras (manufacturadas y sin manufacturar) realizadas en conjunto por ambos países. En dicho gráfico se confirma que España gozó de una posición hegemónica frente a Portugal en el negocio de exportación corchera hasta las proximidades de la Guerra Civil, gracias al liderazgo relativo que mantenía en la manufactura de corcho. Obsérvese que más del 80 % de las manufacturas exportadas por los dos países eran españolas hacia 1930, y entre un 60 % y un 80 % de los productos corcheros totales. Los grandes cambios se producen, precisamente, durante la Guerra Civil, pues tras esta las cuotas españolas y portuguesas eran muy distintas respecto a las previas al conflicto. De hecho, en los años cuarenta la cuota de España se situó por debajo del 20 %, tanto en el total de productos corcheros como en el apartado de las manufacturas de corcho, y aunque en las décadas de 1950 y 1960 dicha cuota mejoró sensiblemente, la recuperación no alcanzó para amenazar la posición hegemónica portuguesa. Después de 1970, el paralelismo en la evolución de los envíos corcheros de los dos países hace que no haya cambios significativos en el reparto de las cuotas de las exportaciones corcheras. Sin embargo, los cambios en la estructura exportadora de los dos países (visibles en el gráfico 1.2) se han traducido en la reducción de la cuota de España en el apartado de las manufacturas, que a finales del siglo XX se situaba en torno al 15 %, y en la considerable mejora de la participación española en la exportación del corcho sin manufacturar, que en los años ochenta ya superaba el 50 %, y que después, bajo el marco comunitario, no ha dejado de crecer.

En definitiva, los roles que España y Portugal desempeñaban en el negocio se han alterado notablemente, por los cambios de especialización productiva (y comercial) que se han registrado en ambos países. ¿Implica ello que también han cambiado los mercados de destino

CUOTAS DE ESPAÑA Y DE PORTUGAL EN LA SUMA DE LAS EXPORTACIONES CORCHERAS REALIZADAS POR LOS DOS PAÍSES

GRÁFICO 1.4

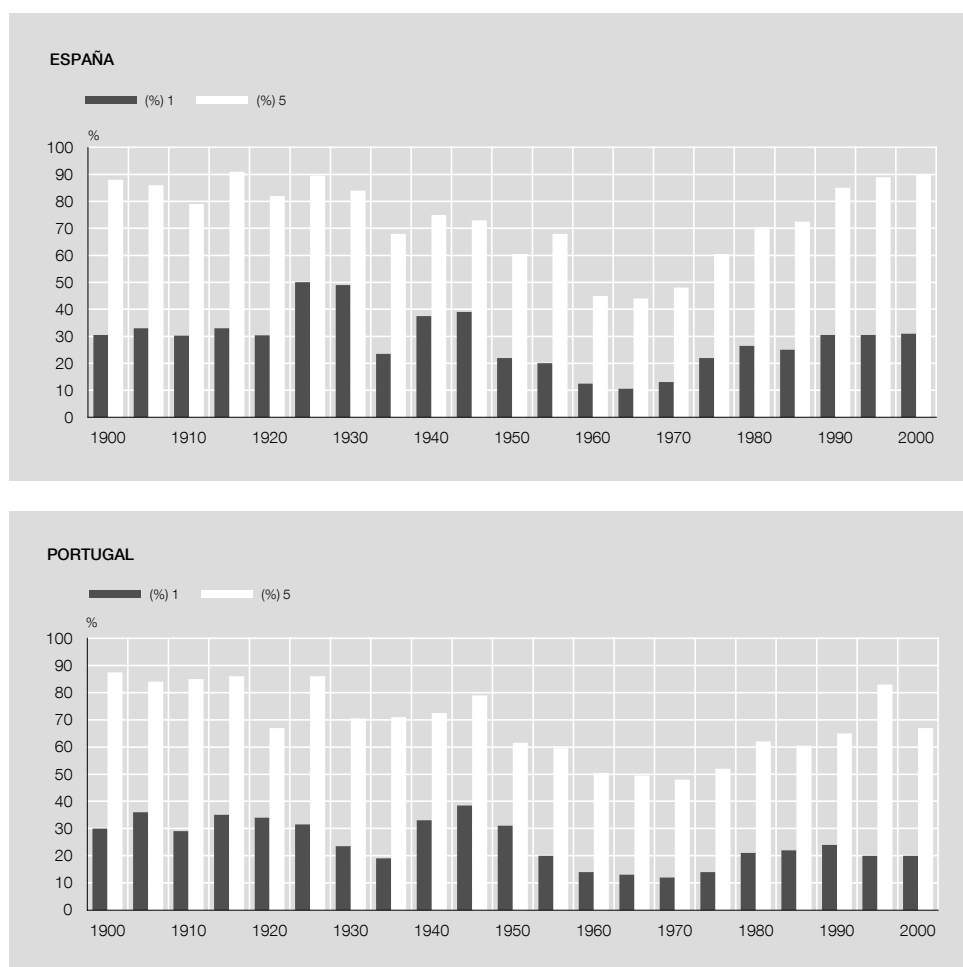


FUENTE: Apéndices AE.11 y AE.13 de Parejo (2009).

**CONCENTRACIÓN TERRITORIAL DEL COMERCIO DE EXPORTACIÓN
CORCHERA DE ESPAÑA Y DE PORTUGAL**

GRÁFICO 1.5

Peso relativo del primer destino y de los cinco primeros destinos



FUENTE: Apéndices AE.16 y AE.19 de Parejo (2009).

de sus exportaciones corcheras? Para responder a esta cuestión he elaborado el gráfico 1.5, a partir de varios apéndices estadísticos de Parejo (2009)¹⁶. Lo primero que llama la atención es la similitud del perfil evolutivo del grado de concentración territorial de las exportaciones corcheras de los dos países ibéricos. En ambos, las ventas se encontraban altamente concentradas en las tres primeras décadas del siglo XX (aunque algo menos en Portugal), pues más del 30% de estas se realizaban a un solo mercado, y más del 80% a los cinco destinos principales. Conforme fueron expandiéndose las nuevas aplicaciones del corcho aglomerado, el negocio alcanzó una mayor universalidad, que hizo que la concentración se redujera poco a poco, hasta alcanzarse en los años sesenta (y principios de los setenta) la mayor dispersión territorial de los envíos corcheros en las dos naciones. Aun así, en ese instante los cinco primeros mercados seguían recibiendo cerca de la mitad de las exportaciones (en los dos países), a pesar de que estas se realizaban a un número muy elevado de países. Después se ha producido un nuevo viraje hacia la concentración de las exportaciones, alcanzándose en las últimas décadas del siglo unas cifras muy similares a las de principios del mismo.

En mi opinión, el peso que han vuelto a tener las manufacturas taponeras en el negocio ha condicionado esta concentración final, pues dicha circunstancia ha hecho que ten-

¹⁶. Me refiero a los apéndices AE.16, AE.17, AE.18, AE.19, AE.20 y AE.21 de dicho trabajo.

	ESPAÑA	PORTUGAL
1900-1920	Francia (concentración alta)	Reino Unido (concentración alta)
1925-1935	Estados Unidos (concentración alta)	Reino Unido (concentración media-alta)
1940-1955	Estados Unidos (concentración media)	Reino Unido (concentración media)
1960-1965	Francia (concentración baja)	Estados Unidos (concentración baja)
1970-1990	Francia (concentración media)	Francia (concentración media)
1990-2000	Portugal (concentración alta)	Francia (concentración alta)

FUENTE: Elaboración propia, a partir de los apéndices estadísticos A.16 y A.19 de Parejo (2009).

gan más importancia como demandantes los países vinícolas tradicionales y nuevos¹⁷. La adhesión de los dos países ibéricos a la Comunidad Económica Europea (CEE) ha hecho el resto, pues el levantamiento (intracomunitario) de las barreras arancelarias ha intensificado el comercio con los países vinícolas tradicionales (léase Francia, Italia y Alemania), elevando el peso relativo de los mismos en las exportaciones. Además, Portugal se ha convertido en un gran demandante de los corchos (sin elaborar) españoles. De manera que, hacia el año 2000, la importancia relativa de los cinco primeros mercados exteriores corcheros españoles (cuatro de ellos comunitarios) se ha situado en torno al 90 %, del cual casi un tercio correspondía al primero de ellos, Portugal. Y algo similar ha ocurrido con las exportaciones portuguesas, en las que el peso relativo de su principal mercado —Francia— se ha mantenido desde 1990 por encima del 40 %.

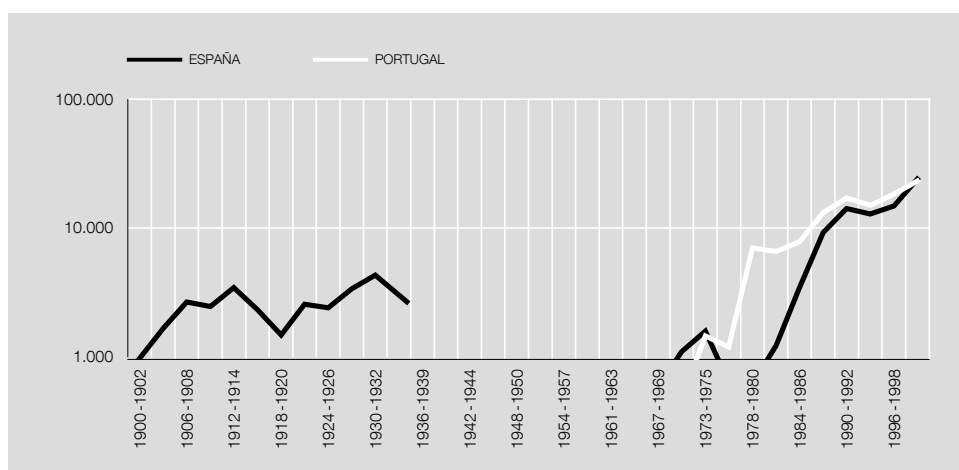
Para tener una imagen sintética de todo el siglo XX, he elaborado el cuadro 1.4, a partir también de los referidos apéndices de Parejo (2009). En consonancia con la especialización de España en el negocio, los principales mercados exteriores para los productos corcheros españoles de comienzos de siglo eran los grandes demandantes de manufacturas del corcho de la época, liderados claramente por Francia (seguida de lejos por Reino Unido, Alemania y Estados Unidos). De la misma forma, de acuerdo con la especialización lusa en el negocio corchero, los destinos fundamentales de los corchos portugueses en las dos primeras décadas de la centuria eran las grandes naciones demandantes de corcho sin manufacturar, encabezados por Reino Unido; y, en un plano secundario, Estados Unidos y Alemania. Francia, el primer consumidor mundial de tapones de corcho, no apareció entre los cinco primeros mercados de Portugal hasta 1935, y ese año apenas lo hizo en el quinto lugar.

El dominio del mercado británico en los envíos corcheros portugueses se extendió hasta los años treinta. Hasta ese momento duró el letargo de la industria portuguesa, también. Para entonces, Estados Unidos ya había sustituido a Francia como principal mercado exterior de los corchos españoles. Antes de la Gran Depresión de 1929, la nación norteamericana era ya el principal demandante de corcho sin elaborar y de manufacturas corcheras del mundo; de corcho sin elaborar, porque desde comienzos de siglo fue capaz de poner en funcionamiento una de las industrias transformadoras más potentes del planeta; y de manufacturas, porque las nuevas aplicaciones del aglomerado de corcho (aislamiento y revestimiento) hicieron del mercado estadounidense el más extenso del mundo, habida cuenta del elevado grado de desarrollo que habían alcanzado en este país la construcción residencial y la industria frigorífica¹⁸. Como se aprecia en el cuadro 1.4, la hegemonía del mercado estadounidense duró hasta los años sesenta, que fue lo que tardaron los sustitutivos sintéticos en desplazar al corcho en dichas aplicaciones. Esta circunstancia hizo que el negocio tendiera, de nuevo, hacia el tapón

17. Véanse Zapata (2010), Parejo (2002), capítulo 6, y Parejo (2004 y 2006). 18. Véanse Faubel (1938) y Jiménez Blanco (2009).

IMPORTACIONES DE PRODUCTOS CORCHEROS DE ESPAÑA Y DE PORTUGAL (1900-2000)
Millones de pesetas de 2000

GRÁFICO 1.6



FUENTE: Apéndices AE.12 y AE.14 de Parejo (2009).

de corcho, como ya se ha comentado, por lo que el gran mercado aglomerista norteamericano fue perdiendo posiciones como destino de las exportaciones corcheras de España y de Portugal; posiciones, por cierto, que ha recuperado el mercado francés, fruto del perfil taponero que ha vuelto a tener el negocio en las últimas décadas.

Es interesante señalar la fuerte correlación que ha existido entre el grado de concentración territorial de las exportaciones corcheras y el grado de diversificación productiva de la industria. En las etapas en que la industria del corcho se ha aproximado a la monoproducción taponera, esto es, en las primeras y últimas décadas del siglo XX, la concentración territorial de las exportaciones españolas y portuguesas ha sido elevada. Esta concentración ha sido menor en las décadas centrales del siglo, en las que el aglomerado de corcho se desarrolló, dando lugar a una diversificación productiva sin precedentes en el negocio, que fue la causante de la mayor dispersión territorial de las exportaciones de los dos países ibéricos. En definitiva, la industria corchera ibérica ha sido más vulnerable cuando ha sido solo (o casi solo) taponera, como ocurre en la actualidad. Pero no solo porque la monoproducción enfatice esta vulnerabilidad ante cambios potenciales en la demanda, sino porque ha sido durante las etapas regidas por el tapón de corcho cuando la variedad territorial de los mercados ha sido menor, aumentando dicha vulnerabilidad de la industria ante eventuales situaciones difíciles en los principales países o áreas geográficas de consumo.

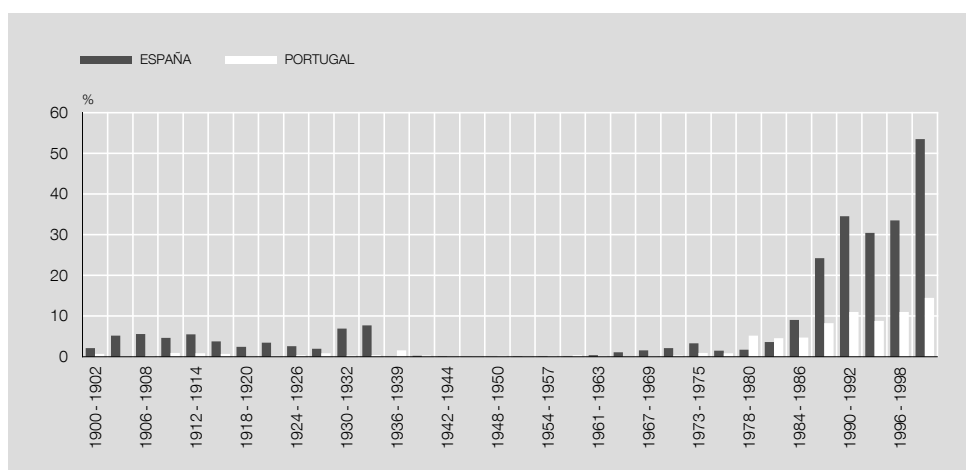
Un último apunte debe servirnos para reflexionar sobre la situación actual del negocio mundial corchero. Y es que Portugal es desde la década de 1990 el primer mercado exterior del corcho español, adonde España envía el 30% de sus exportaciones corcheras y hasta el 80% en el caso del corcho sin manufacturar¹⁹. Ello se explica por la aparición, desde la década de 1980, de un importante comercio mutuo entre las dos naciones ibéricas, que resulta muy desigual para los intereses de uno y otro país. Y digo desigual porque España envía a Portugal corcho sin manufacturar, mientras que recibe del país luso, casi exclusivamente, productos manufacturados²⁰.

Lo anterior pone sobre la mesa una cuestión que suele quedar obviada en los trabajos relativos a la historia económica corchera: la importación. En lo que respecta a España y a Portugal, el comercio de importación solo ha tenido una cierta magnitud en las últimas décadas del siglo XX (gráfico 1.6), pues hasta entonces nunca había representado más del 8%

19. Véanse apéndices AE.16 y AE.17 de Parejo (2009). 20. Véanse apéndices AE.18 y AE.21 de Parejo (2009).

INVERSA DE LA TASA DE COBERTURA DE LAS EXPORTACIONES CORCHERAS EN ESPAÑA Y EN PORTUGAL (1900-2000)
Millones de pesetas de 2000

GRÁFICO 1.7



FUENTE: Apéndices A.11, A.12, A.13 y A.14 de Parejo (2009).

de las exportaciones de corcho y de sus manufacturas en España, ni más del 3% o 4% de las mismas en Portugal (gráfico 1.7).

La aparición de los flujos de importación corchera en España y Portugal es una consecuencia de los cambios acontecidos en el negocio mundial en la segunda mitad del siglo XX. Por un lado, la concentración de la industria en la península ibérica explica lo ocurrido en Portugal, cuyas fábricas han pasado a transformar no ya solo la mayor parte del corcho que generan los alcornoques lusos, sino también una parte importante del generado en España. Es decir, las crecientes importaciones corcheras portuguesas no son otra cosa que el corcho español que cruza la frontera, a veces recorriendo muy pocos kilómetros, para su transformación en las fábricas del país luso. Por otro lado, está el hecho de que el tapón haya vuelto a ser la manufactura corchera por excelencia. En España, el consumo interno de manufacturas de corcho ha crecido desde mediados del siglo XX, en consonancia con la posición que ha tenido (y que mantiene) este país en el contexto internacional como productor tradicional de vino. Y esto ha tenido, al menos, dos implicaciones para el negocio corchero español: la primera, que en la actualidad aproximadamente el 50% de la producción de la industria corchera española se destine a satisfacer la demanda interior de tapones, como estima Leonart (1993); y la segunda, que se hayan abierto las fronteras españolas a los tapones extranjeros (portugueses, sobre todo), dando lugar a un crecimiento sin precedentes del comercio de importación corchera. Hasta el punto de que en la actualidad el montante de las importaciones supera ya la mitad del valor de lo exportado (gráfico 1.7).

En conclusión, las últimas décadas del siglo XX han dado lugar a un comercio corchero fluido, y mutuo, entre las dos naciones ibéricas, en lo que puede entenderse como el proceso de formación y consolidación del mercado ibérico de productos corcheros, cuyas implicaciones han sido la entrada masiva en España de manufacturas procedentes de Portugal y el envío de materias primas y semielaborados españoles hacia este país. Se trata, por tanto, de un intercambio heterogéneo, que trae a colación nuevas cuestiones como la pérdida de competitividad de las manufacturas españolas en el mercado internacional o la tendencia de España hacia la especialización relativa en el negocio de preparación, que es la contrapartida de la orientación portuguesa hacia las actividades de transformación. Volveré sobre ambas cuestiones en el capítulo 4.

2 El fin de la hegemonía española en el negocio mundial corchero (1900-1929)

Después de la visión general del capítulo 1, en este capítulo 2 se va a realizar un análisis transversal de los cambios acontecidos en torno al negocio en las tres primeras décadas del siglo XX, sobre los cuales es difícil establecer una secuencia cronológica exacta. A priori, sin conocer estos cambios, la evolución económica del negocio del corcho en esta etapa podría calificarse de continuista respecto a lo ocurrido en la segunda mitad del siglo XIX. De hecho, durante el período 1900-1929 se mantuvo, con algunos altibajos, la tendencia creciente de las exportaciones corcheras, y permanecieron invariables los principales rasgos distintivos de la faceta comercial del negocio: su dimensión internacional y el reducido consumo interno de manufacturas en España y Portugal. Ambos rasgos explican que el volumen de las importaciones de corcho y sus manufacturas, y el peso relativo de estas dentro del tráfico corchero, se mantuvieran en niveles poco significativos, lo que refuerza esta visión continuista.

Pero el continuismo se rompe si ampliamos el visor de mira, o si lo redirigimos a otras parcelas distintas de la estrictamente comercial. Así, en primer lugar, se trata de una etapa en la que, al margen del comportamiento tendencial de las cifras, es posible distinguir tres coyunturas, dos de ellas positivas y una negativa. A grandes rasgos, el negocio corchero en España (se podría decir que también en Portugal) pudo mantener el ritmo de crecimiento de las últimas décadas decimonónicas hasta el comienzo de la Primera Guerra Mundial, superando con nota una situación de cambio estructural en el contexto mundial corchero (la de comienzos de siglo). Ello fue posible por las nuevas posibilidades que se abrieron desde el lado de la demanda. El conflicto mundial y la fuerte crisis que le devino supusieron una caída de los intercambios comerciales del sector (especialmente, de los manufacturados), la cual solo pudo ser superada después de 1923. A continuación se inauguró un sexenio espléndido para las actividades corcheras, casi coincidente con la vigencia de la dictadura de Primo de Rivera en España y de la dictadura militar previa a la instauración del Estado Novo en Portugal.

También rompen la visión continuista aludida los cambios acontecidos en la estructura de las exportaciones corcheras de España y Portugal. El corcho sin elaborar fue ganando posiciones en los envíos corcheros a costa de las manufacturas, sobre todo en España (aunque también en Portugal), como consecuencia del avance de la fabricación del corcho en los países no productores de materia prima (especialmente, en Estados Unidos y en Alemania) y de la fuerte protección comercial que estos otorgaron a sus respectivas industrias autóctonas. Con todo, la verdadera ruptura con la etapa anterior se aprecia cuando se contemplan los cambios estructurales acontecidos en el negocio desde comienzos del siglo XX, entre los que destacan dos fundamentales: la crisis de la taponería tradicional y la fuerte expansión de la industria corchera en los países desarrollados. Estos serán tratados en los epígrafes 2.1 y 2.2, respectivamente. El epígrafe 2.3 versará sobre la Primera Guerra Mundial y sus consecuencias sobre el negocio corchero, y el 2.4 sobre el denominado «sexenio especulativo», un período en el que el negocio alcanzó cotas elevadas desde el punto de vista comercial, por razones, en gran medida, de carácter especulativo.

2.1 Crisis de la taponería tradicional

El fin de la «edad de oro» de la taponería corchera gerundense, iniciada hacia 1880, se sitúa en el cambio de siglo. Pero el final del ochocientos también estuvo marcado por el avance de la industria del corcho en los países desarrollados, que a finales del siglo XIX ya presentaba un nivel técnico superior al de los tradicionales talleres taponeros catalanes. Las políticas proteccionistas aplicadas en estos países frente a las manufacturas corcheras ralentizaron el crecimiento de las exportaciones taponeras españolas, de manera que, tras varias décadas de aumento sostenido del comercio taponero, la palabra «crisis» comenzó a extenderse por las poblaciones corcheras gerundenses.

A grandes rasgos, la situación de bonanza que se había vivido en España en el último cuarto del siglo XIX fue un muro que impidió ver la necesidad de incorporar avances técnicos a los establecimientos corcheros. Pero, aunque tardía, la adopción de la técnica fue rápida y exitosa, a pesar de que tuvo implicaciones negativas de índole social y laboral que no corresponde valorar aquí.

Paralelamente a la mecanización del proceso productivo, los primeros años del siglo XX también vieron el desarrollo del aglomerado, una innovación radical que tuvo profundas repercusiones en todas las facetas del negocio corchero. Por las razones que serán explicadas, el aglomerado contribuyó a acelerar la incorporación de maquinaria a la industria corchera; introdujo importantes cambios en la gestión de la producción forestal de corcho; facilitó la aparición de grandes empresas en el sector, en detrimento del pequeño taller taponero; y permitió una gran diversificación productiva, que alejó a la industria de la monoproducción.

La amplia gama de manufacturas corcheras que se abrió con el aglomerado y el estallido de la Primera Guerra Mundial precipitaron la crisis de la taponería tradicional; una crisis relativa y absoluta. Relativa, porque el tapamento dejó de ser la aplicación por excelencia del corcho; y absoluta, porque —al menos, en España— las exportaciones taponeras entraron en una dinámica decreciente, que fue a peor durante los años de la contienda mundial y de la ulterior crisis postbélica. En fin, como señala Zapata (1986), p. 258, «el negocio corchero tomó nuevos rumbos que, además de multiplicar sus objetivos, acabaron en pocos años con el anterior predominio de la industria taponera».

2.1.1 CAMBIO TÉCNICO: DEL «MODELO FRANCÉS» AL «MODELO AMERICANO»

Hasta la década de 1880, la aplicación de maquinaria en la industria corchera española se puede calificar de anecdótica¹. Esta había perdido terreno frente a la extranjera, toda vez que seguía fabricando el tapón con los mismos medios y tecnología que un siglo atrás. Aunque ni eso parecía ser un estímulo suficiente para la introducción de los elementos maquinales en los talleres catalanes, dándose por bueno el siguiente comentario aparecido en Artigas (1875), p. 72: «Ninguna (máquina) puede sustituir con ventaja al obrero, porque la industria taponera exige grande inteligencia [...] que nunca podrá ser sustituida ventajosamente por la máquina».

Solo en los años ochenta del siglo XIX se produce la «primera mecanización» en los establecimientos corcheros gerundenses, fundamentada en la introducción de máquinas destinadas a la tarea específica de hacer tapones². Se trataba, en concreto, de diversas variantes de la conocida «garlopa», máquina movida con energía animada, que era empleada en la fabricación de tapones de calidad media-baja. Los tapones de calidad superior (como los llamados «trefinos») siguieron haciéndose a mano, al no alcanzar la máquina la perfección requerida, quedando fuera de esta primera mecanización. «La garlopa fue pues la máquina central sobre la cual pivotó la primera mecanización» [Espadalé y Martí (2002), p. 8], que no fue, ni mucho menos, generalizada.

Hasta que comenzaron a fabricarse en Cataluña, las garlopas eran importadas mayoritariamente de Francia, donde su difusión había sido rápida y precoz. De esta forma, su incorporación a los establecimientos catalanes suponía la adopción implícita del «modelo francés» de tecnificación del corcho, que combinaba la mecanización (movida con energía animada) de las manufacturas de bajas calidades con la fabricación artesanal de aquellos tapones de calidades superiores, donde la habilidad manual del taponero permitía un mejor aprovechamiento de la materia prima. Frente al «modelo francés» se situaba el «modelo americano» (el que se había implantado en Estados Unidos), más intensivo en capital y orientado a la fabricación estandarizada de tapones, donde los cierres de calidad no tenían cabida, y

1. Espadalé (2002), p. 540. Véanse también Espadalé y Martí (2002) y Sala (2000). 2. De las 137 máquinas existentes en la industria corchera catalana en 1884, se pasó a 714 en 1892. Además, de estas 714, 572 servían para hacer tapones, 75 para obtener cuadradillos, 41 para recortar y rebanar el corcho, y las 26 restantes para calibrar, contar y marcar los tapones producidos [Espadalé y Martí (2002), pp. 7, 13 y 14].

donde las máquinas eran movidas con energía inanimada. En Estados Unidos, Gran Bretaña o Alemania, las garlopas convivían con máquinas mucho más productivas, como las perforadoras automáticas (vulgarmente llamadas «ametralladoras») y las máquinas de rebajar tapones (o «americanas»).

En una de las reflexiones más citadas de Medir, por su gran elocuencia, se expresa la resistencia de los corcheros gerundenses a adoptar una mecanización «americana», es decir, más allá de la garlopa:

«Exceptuando la máquina de garlopa movida por el mismo hombre y algunas auxiliares sin importancia, una innovación a fondo no se ha hecho ni se desea hacer. Sigue la artesanía en auge y el elemento trabajador, hostil a la máquina por instinto de conservación, presiona para que no se altere aquella vida plácida y agradable de los talleres artesanos [...] sin embargo, el peligro contra el trabajo artesano crecía y se agrandaba de año en año. Seguían fuera de nuestro país los avances de la técnica [...]» [Medir (1953), p. 218].

Ciertamente, existieron frenos a la introducción de maquinaria en los establecimientos corcheros catalanes, entre ellos las restricciones energéticas que hubo en España hasta después de la Primera Guerra Mundial. Las «ametralladoras» y las «americanas» requerían de energía inanimada para su funcionamiento, cuya oferta era escasa y cara en la España de comienzos del siglo XX, y también en Cataluña, especialmente en las localidades gerundenses donde se transformaba el corcho³. Por otro lado, era algo asumido entre los industriales catalanes que, en los tapones para vinos y champanes de alta calidad, la máquina no podía igualar la capacidad de discriminación de la materia prima conseguida por la habilidad del artesano, por lo que las ventajas de una mayor mecanización no se apreciaban nítidamente⁴. De la misma forma, los artesanos taponeros veían en las máquinas la pérdida de sus empleos, lo que les hacía oponerse firmemente a la mecanización. Esto último explicaría, en parte, que la aparición de maquinaria en los establecimientos españoles apenas se hubiera ejemplificado en la máquina de garlopa, que, al precisar de la mano del hombre para su funcionamiento, representaba una amenaza menor para los puestos de trabajo. Por último, se podría apuntar como otro freno a la mecanización la situación de bonanza económica que se vivió en las comarcas corcheras desde el comienzo de los «años dorados», en los que la elaboración artesanal de tapones alcanzó un gran esplendor. Parece razonable pensar que los corcheros catalanes no se preocuparon en cambiar una situación que, hasta entonces, les había dado muy buenos resultados.

Sea como fuere, la mecanización de las fábricas y talleres españoles se vio ralentizada por estos u otros frenos. Y lo ejemplifica también el hecho de que la máquina de rebajar («máquina americana») no se generalizara en la industria catalana hasta después de la Primera Guerra Mundial, cuando en Estados Unidos se empleaba desde 25 o 30 años antes⁵.

La situación comenzó a cambiar en los primeros años del siglo XX, y de forma más clara tras la Primera Guerra Mundial. En ello fueron determinantes las mejoras técnicas introducidas en las nuevas garlopas, que permitieron la producción de los denominados «tapones de imitación a mano» (mecanizados, pero con un acabado similar al obtenido artesanalmente). Con estos se pudieron superar las reticencias a la mecanización corchera de aquellos industriales que se amparaban en la superioridad de los tapones elaborados manualmente frente a

3. Sobre estas restricciones aludidas, véase Sudrià y Nadal (1997). 4. Véanse Sala (2003a), p. 11, y Bou y Serra (1998), pp. 46 y 47. 5. Espadalé y Martí (2002). A todo lo que se ha venido diciendo, hay que hacer, al menos, una excepción. Se trata de la Industria Corchera, una fábrica fundada hacia 1880 por la familia Larios en el Campo de Gibraltar (Cádiz), que destacaba, especialmente, por la avanzada tecnología que utilizaba, contrariamente al resto de la industria corchera española. En esta empresa, el papel estelar lo representaban las máquinas y las fuentes de energía inanimadas, ocupando el hombre, en la forma de obrero proletarizado, un lugar secundario [Jiménez Blanco (2005), pp. 53 y 54].

los obtenidos por la máquina. Esta es, según Espadalé y Martí (2002), p. 14, «la clave del gran desarrollo en la implantación de garlopas antes y también después de la Primera Guerra Mundial, y de su pervivencia, incluso en el contexto de la gran industria, hasta después de la Guerra Civil».

En las dos primeras décadas del siglo XX se producen importantes avances en materia de electricidad en España, que son explicativos, según Carreras y Tafunell (2003), p. 205, de la aceleración industrial que experimenta el país en aquellos años. En el caso particular de la industria corchera, estos beneficios debieron de completarse con el abaratamiento de los motores eléctricos, y especialmente con la posibilidad de ajustar la electricidad a la escala de producción de los pequeños talleres corcheros, que seguían siendo mayoritarios en el tejido industrial corchero español. Ello permitió que se pudieran superar las restricciones energéticas aludidas anteriormente (de forma más clara tras el conflicto mundial), por lo que los establecimientos corcheros gerundenses se hicieron más permeables a la tecnología llegada de Estados Unidos. Una tecnología que, por ejemplo, permitía reducir los costes de la preparación de la materia prima (las tareas de raspado, rebanado del corcho y cortado en cuadrados no eran necesarias con las máquinas perforadoras eléctricas) y que rendía productividades mucho más altas que las garlopas tradicionales⁶. Además, uno de los flancos débiles de las nuevas máquinas, el de no aprovechar la materia prima con la misma eficiencia que el taponero, se veía ahora compensado por la posibilidad de reutilizar los desperdicios en la naciente industria del aglomerado.

Por otra parte, países como Alemania y Estados Unidos habían mejorado de forma apreciable sus posiciones en el mercado mundial de manufacturas corcheras gracias a la mayor mecanización de sus industrias y a la producción en serie de tapones que esta permitía [Sala (2003a), p. 11]. Estos efectos debieron de notarse en las localidades corcheras gerundenses, que hacia 1910 ya eran conscientes del fin de la edad dorada. Solo entonces, cuando los industriales catalanes vieron peligrar sus negocios, se lanzaron decididamente a la adopción de los avances. Una adopción tardía con respecto al extranjero, pero rápida y sin titubeos, que permitió alargar unas décadas la hegemonía catalana en la exportación de manufacturas⁷.

Como consecuencia de la mecanización del proceso productivo, la antigua artesanía taponera fue dejando pasó a la moderna fábrica (más intensiva en capital y de mayor dimensión), donde la mayoría de las operaciones de transformación del corcho dejó de hacerse a mano para pasar a realizarse a máquina. Pero ello no supuso la desaparición de la primera, que mantuvo un hueco en el tejido industrial corchero español y en el mercado mundial de tapones; eso sí, ya solo en el segmento de las mejores calidades.

2.1.2 UNA INNOVACIÓN RADICAL: LA APARICIÓN DEL AGLOMERADO DE CORCHO

Los orígenes (aunque difusos) de la fabricación industrial del corcho aglomerado pueden situarse hacia 1880, ligados a una patente de la empresa alemana Grünzweig & Hartmann, aunque su desarrollo industrial y comercial solo se produjo a comienzos del siglo XX, a raíz de una patente de John T. Smith de 1892, consistente en aglutinar el corcho con distintas resinas naturales a través de un proceso calorífico, resultando un producto con unas propiedades óptimas como aislante. En muy pocos años alcanzó grandes proporciones esta rama de la industria corchera en Estados Unidos, y más tarde en Europa, convirtiéndose el aglomerado de corcho en una manufactura clave en el negocio de comienzos del siglo XX⁸.

La aparición del aglomerado tuvo diferentes implicaciones para las actividades corcheras. En primer lugar, impulsó la mecanización del proceso de transformación del corcho. Ligado con esto (esta es la segunda implicación), precipitó la aparición de grandes empresas en el sector, especialmente en los países desarrollados no generadores de materia prima,

6. Véanse Sala (2000) y Espadalé y Martí (2002). 7. Todos los avances técnicos se aplicaron en España con retraso respecto a la industria corchera extranjera [Medir (1953), p. 152; Zapata (1986), p. 258]. 8. Véanse Faubel (1938), pp. 24 y 25, y Sala (2003a), pp. 74 y 75. La primera sociedad española dedicada a la fabricación de aglomerado de corcho fue M. Perullés y Cía., de Barcelona, que inició dicha actividad en 1903 [Medir (1953), p. 296].

pero también en España y en Portugal. En estos últimos, por ejemplo, el aglomerado incentivó la inversión extranjera directa en el sector, sobre todo en las fases iniciales del proceso productivo, con el claro objetivo de controlar la materia prima por parte de las empresas inversoras. Por otra parte, también supuso un cambio radical en el aprovechamiento de la materia prima y, por tanto, en la gestión de la saca, al darse un uso industrial al bornizo y al refugo, anteriormente «inútiles» para la manufactura corchera. Finalmente, debido a su heterogeneidad y a su carácter moldeable, permitió la diversificación productiva de la industria, que relegó al tapón a una posición secundaria en el negocio después de la Primera Guerra Mundial.

Con relación a la primera de las implicaciones señaladas, Oelsner (1999) señala que, frente al corcho natural, el aglomerado presentaba diversas características (como su mayor maleabilidad, su capacidad de adquirir diferentes formas y tamaños, su mejor manipulación industrial, etc.) que le hacían más susceptible de una fabricación en serie o estandarizada. Ello hacía de la manufactura del aglomerado una actividad más intensiva en capital que la producción taponera y, por tanto, con mayores barreras de entrada, al requerir de una mayor mecanización y tecnificación, y al precisar de necesidades mayores de capital que cambiaban necesariamente la dimensión de los establecimientos.

El cambio en la dimensión de los establecimientos industriales es, precisamente, la segunda de las implicaciones señaladas. El predominio en el siglo XIX de la pequeña y mediana empresa (taponera) dejó paso en el nuevo siglo (sobre todo, tras la Primera Guerra Mundial) a la gran empresa, intensiva en capital y fundamentada en las economías de escala como medio para reducir los costes de producción unitarios⁹. De hecho, entre los últimos años del siglo XIX y los primeros del XX comienzan a aparecer en el mundo occidental grandes firmas en el negocio corchero, que inmediatamente se van a hacer con el control del mercado mundial y de las fuentes de aprovisionamiento de materia prima. Algunos ejemplos se encuentran en el desarrollo que adquirieron en el sector empresas como la Armstrong Cork Company y la Crown Cork & Seal Corporation, en Estados Unidos; en la fundación en 1906 de la Mundet (L. Mundet & Sons) en Seixal, en las proximidades de Lisboa; y en el espectacular crecimiento de Manufacturas del Corcho, SA, de Palafrugell, la mayor empresa industrial corchera española de todos los tiempos, que ha sido objeto de estudio en Sala (2003a).

La aparición del aglomerado también implicó cambios en el concepto de materia prima. Hasta su invención, la industria corchera solo demandaba corchos de calidades medias y altas, los capaces de guardar con garantías las propiedades de los líquidos que encerraban. Estaban fuera de mercado el bornizo, el refugo (y todos los «corchos flacos», de insuficiente calibre para elaborar tapones) y los trozos de corcho (corchos con una reducida dimensión que impedía su consideración como «plancha»). Estos empezaron a tener una salida comercial tras el descubrimiento del aglomerado, cuando adquirieron la condición de materia prima industrial como «corchos de trituración». Solo entonces pasaron a tener una presencia económica y estadística en la producción forestal de los alcornoques¹⁰.

La cuestión anterior no es baladí si tenemos en cuenta que, al margen del bornizo, un 35 % de la saca son corchos refugos y pedazos, o si consideramos que del 65 % restante (el corcho de reproducción apto para la fabricación) resulta un volumen de desperdicios muy importante, que antes del aglomerado tampoco tenía un destino industrial [Cañellas y Montero (1999), p. 101]. En suma, a los propietarios se les abría una nueva vía de ingresos por aquella parte de la saca que hasta la llegada del aglomerado habían regalado o malvendido para su uso como combustible doméstico. De igual forma, surgían nuevas posibilidades financieras para la fabricación taponera, cuyos desperdicios corcheros [que podían representar hasta el 60 % de la materia prima introducida en el proceso productivo según Velaz y Ugarte (1922), p. 211] comenzaban a tener una cotización en el mercado, como corchos de trituración para la industria de aglomerados.

9. Sala (1988 y 2003a). 10. Véanse Zapata (1986), pp. 236 y 237, y Medir (1953), p. 297.

Con todo, la gran aportación del aglomerado de corcho al negocio está en que precipitó una diversificación productiva y comercial sin precedentes, que hizo que los productos corcheros se vendieran (y fabricaran) en todo el mundo.

2.1.3 EL PROCESO DE DIVERSIFICACIÓN PRODUCTIVA DE LA INDUSTRIA CORCHERA

Con la invención del aglomerado, el tradicional y casi exclusivo empleo taponero del corcho dio paso a nuevas aplicaciones (especialmente, en el aislamiento y revestimiento) que acabaron por diversificar la producción y el comercio de manufacturas corcheras. El cuadro 2.1 esquematiza el proceso de diversificación de la industria corchera mundial o, lo que es lo mismo, la situación antes y después del descubrimiento del aglomerado. Hasta dicho descubrimiento, la industria corchera producía tapones de múltiples clases, calidades y tamaños; y, en menor medida, diversas especialidades de corcho natural que tenían una cierta demanda en el mundo occidental (entre ellas, el papel de corcho para cigarrillos, la lana de corcho, las boyas para la pesca, etc.¹¹). Se trataba, pues, de una industria tendente a la monoproducción, o próxima a ella, al ser el tapón el *output* casi exclusivo resultante del proceso productivo. Es lógico que se denominara a esta industria corcho-taponera, o taponera a secas.

En los primeros años del siglo XX comenzaron a producirse los discos de corcho natural, que, adosados a una chapa metálica, eran utilizados para el tapamiento de botellas de agua y refrescos. También en estos años, la industria amplió su rango de actuación, al iniciarse la fabricación de un sin fin de manufacturas de corcho aglomerado destinadas al aislamiento de todo tipo (térmico, fónico, vibrático, etc.); al revestimiento o recubrimiento de tuberías, conductos de gas, motores de maquinarias y automóviles, etc.; e, incluso, al tapamiento, al aparecer los nuevos tapones y discos de corcho aglomerado. Es entonces cuando la rama corchera dejó de ser taponera para convertirse en una industria mucho más diversificada en términos productivos.

En Parejo (2009), pp. 132 y 133, se representan la evolución y la estructura de las exportaciones españolas de corcho manufacturado para el período 1900-1929, separando los productos de la tradicional industria corcho-taponera (los tapones y discos de corcho natural) del resto de manufacturas del corcho (las diferentes especialidades de corcho, junto con las manufacturas de aglomerado). De acuerdo con estas representaciones, se puede concluir que la industria corchera española fue estrictamente taponera hasta los años de la Primera Guerra Mundial. Hasta entonces, los tapones y discos de corcho natural siempre representaron más del 95% de las exportaciones españolas de corcho manufacturado, reflejando el carácter de industria monoproducción que había acompañado a la corchera desde su origen. Solo después del conflicto mundial comenzó a adquirir intensidad el tráfico de exportación de las «otras manufacturas», reflejando la rápida expansión de la industria del aglomerado de corcho en España. De hecho, hacia 1930 el valor de las exportaciones industriales de aglomerado de corcho era ya bastante superior al de las de corcho natural.

Lo anterior representa el ocaso de la industria taponera y, como imagen contrapuesta, el auge de la fabricación del aglomerado en España. En opinión de Sala (2003a), durante la Primera Guerra Mundial y la larga crisis postbélica, un gran número de pequeñas y grandes casas corcheras se vio obligado a cerrar ante las dificultades que estaba atravesando el negocio taponero en todo el mundo por la falta de demanda. La demanda internacional de las nuevas manufacturas de aglomerado (especialmente, para el aislamiento) no se vio, sin embargo, negativamente afectada por el conflicto, sino que se mantuvo en crecimiento hasta la Gran Depresión de 1929. En este contexto, el éxito radicaba en la diversificación productiva. Esto es lo que hizo la empresa española Manufacturas del Corcho, SA, que es la que estudia Sala, que desde 1914 comenzó a desarrollar las nuevas manufacturas de aglomerado, el segmento de mayor futuro, por entonces, en el ramo corchero. En opinión de Sala, esta es-

11. Además de «carteras, tarjeteros, salacots, tricornos, cartucheras, cinturones y correajes para el Ejército, plantillas para botas, salvavidas, etc.» [Velaz y Ugarte (1922), p. 205].

DESPUÉS DEL AGLOMERADO			
ANTES DEL AGLOMERADO		Ind. de especialidades	
Industria corcho-taponera	De corcho natural	De corcho aglomerado	Industria de aglomerados
Tapones de corcho natural		Láminas	Manufacturas para aislamiento (bloques, placas, baldosas, etc.)
Discos de corcho natural (a)		Papel	Manufacturas para revestimiento (tubos, juntas de motores, etc.)
		Salvavidas	Tapones de corcho aglomerado
		Boyas para pesca	Discos de corcho aglomerado
		Suelas de zapatos	
		Etc.	
INDUSTRIA MONOPRODUCTO		INDUSTRIA MULTIPRODUCTO	

FUENTE: Elaboración propia.

a. El origen de los discos de corcho (natural y aglomerado) se puede situar en fechas muy cercanas a la aparición del aglomerado de corcho.

trategia permitió a la firma ser la empresa, de entre todas las que componían el enclave corchero gerundense, que menos se vio afectada en términos económicos por la gran guerra, ya que pudo compensar la caída de sus ventas taponeras en los mercados europeos con las ventas de corcho aglomerado para aislamiento, mayoritariamente en Estados Unidos.

Pero, ¿qué razones explicarían la caída mundial de la demanda de tapones (de corcho natural) y, consecuentemente, la crisis de la industria corcho-taponera española? En mi opinión, existieron diversas razones coyunturales y al menos una de carácter estructural que dan respuesta a esta pregunta. Comenzaré refiriéndome a la última, que está relacionada con lo que Faubel (1938), pp. 40-46, denominó el «problema competitivo» del tapón de corcho, para después comentar las circunstancias coyunturales.

La caída de la demanda mundial de tapones fue debida, en gran medida, a la aparición de duros competidores en el mercado, entendiendo el término «competencia» en un sentido muy amplio. Se trataba, como se va a explicar, de una competencia corchera, esto es, originada dentro de la propia industria, a diferencia de lo que ocurrirá en la segunda mitad del siglo XX, cuando comiencen a aparecer los sucedáneos sintéticos del corcho en los mercados. Por un lado, debe mencionarse la aparición de los denominados *crown corks* (o tapones corona), que no eran otra cosa que discos de corcho natural adheridos a una chapa metálica para su uso como tapamento. Su descubrimiento se atribuye al ingeniero americano William Painter hacia 1892, aunque su desarrollo industrial solo se inició en 1897, cuando la firma americana Crown Cork & Seal Company adquirió la patente de fabricación. Al expirar la vigencia de dicha patente, la empresa catalana Miquel, Vincke & Meyer comenzó a producir discos de corcho en Palafrugell en 1904, y poco después lo haría la filial española de la Crown Cork & Seal Company (Corchera Internacional, de Palamós), de manera que hacia 1910 ya eran varias las empresas que se habían embarcado en la producción de discos en España¹².

El éxito comercial de los discos de corcho radicaba en que constituían una alternativa más económica que el tapón de corcho para el cierre de bebidas de consumo rápido, como los refrescos, las cervezas y las botellas de agua mineral, pues requerían de menor cantidad de materia prima para su elaboración. Lamentablemente, es imposible valorar la magnitud del comercio de exportación de discos en España (y Portugal) en las tres primeras décadas del siglo XX, ya que estos fueron contabilizados junto con los tapones de corcho natural en las estadísticas oficiales hasta 1927. Pero, por lo que nos cuenta Medir (1953), esta debió de ser importante, dados los recelos que levantó en las comarcas taponeras gerundenses.

12. Véanse Sala (2003a), p. 42, y Mendes (2002), p. 192.

Otros competidores del tapón de corcho natural que surgieron en esta etapa fueron los tapones y discos de corcho aglomerado, que solo aparecen desglosados en las estadísticas oficiales españolas después de 1960. Se trata también de manufacturas más económicas que el tapón de corcho natural, por lo que se puede entender que compitieron con este también en el tapamento de calidades media y baja. De la misma forma, Faubel (1938), pp. 40-42, ilustra múltiples tipos de tapones que combinaban el empleo de materiales sintéticos con el corcho, los cuales ya invadían los mercados en los años veinte y treinta del siglo XX.

Al margen del competitivo, Medir (1953), pp. 240-245, apunta otros problemas de la industria corchera española que fueron puestos de manifiesto en una asamblea celebrada por los corcheros gerundenses en mayo de 1907. Uno de ellos era la apreciación que había registrado la peseta desde 1902, especialmente con respecto al franco, que acababa dificultando el acceso de los tapones españoles al mercado francés. Otros problemas tenían que ver con el encarecimiento de los transportes o los elevados aranceles que gravaban la importación de tapones en países como Alemania, Estados Unidos y Francia. Aunque preocupaba, sobre todo, el notable avance que había registrado la fabricación en los países no productores de materia prima (yo añadiría, también, en algunos de los productores de materia prima, como Francia, Italia o Portugal), que, en opinión de los corcheros catalanes, acontecía con la connivencia de las autoridades comerciales españolas, que permitían la exportación del corcho sin transformar.

2.2 Expansión de la industria corchera en los países desarrollados

Solo con observar los destinos de las exportaciones españolas y portuguesas de corcho sin manufacturar, es posible valorar el avance de la fabricación fuera de la península ibérica. Este ejercicio ha sido realizado en Parejo (2009), p. 137, y a pesar de sus limitaciones permite concluir que el número de naciones con industria corchera pudo duplicarse entre 1900 y 1928, dando lugar a una dimensión internacional de la actividad industrial corchera sin precedentes y, por extensión, a un aumento notable de la competencia a escala mundial, que afectaba directamente a las fábricas españolas.

Un indicador más fehaciente del avance de la industria corchera foránea es el vigoroso crecimiento de las exportaciones de corcho sin manufacturar españolas y portuguesas, visible en el gráfico 2.1. Si se observa la trayectoria de la serie «España + Portugal», la industria corchera debió de desarrollarse de forma importante fuera de la península ibérica, y debió de hacerlo más entre 1900 y el comienzo de la Primera Guerra Mundial, y en el período posterior a la misma, coyunturas en las que la serie experimenta un mayor crecimiento, y en las que el número de países importadores de corcho bruto aumentó de forma más significativa [Parejo (2009), p. 137].

El caso que mejor ejemplifica el avance de la fabricación foránea es Estados Unidos, que llegó a tener la industria transformadora de corcho más importante del mundo, auspiciada por una fuerte demanda interior (especialmente, de las diversas manufacturas de aglomerado de corcho) y por un proteccionismo comercial discriminante entre materias primas y productos manufacturados¹³. Este país fue de los primeros, fuera de Europa, en poner en funcionamiento la industria del corcho. Dado que allí no crecía el alcornoque, la evolución de las importaciones estadounidenses de corcho sin elaborar es bastante representativa del crecimiento de la industria transformadora.

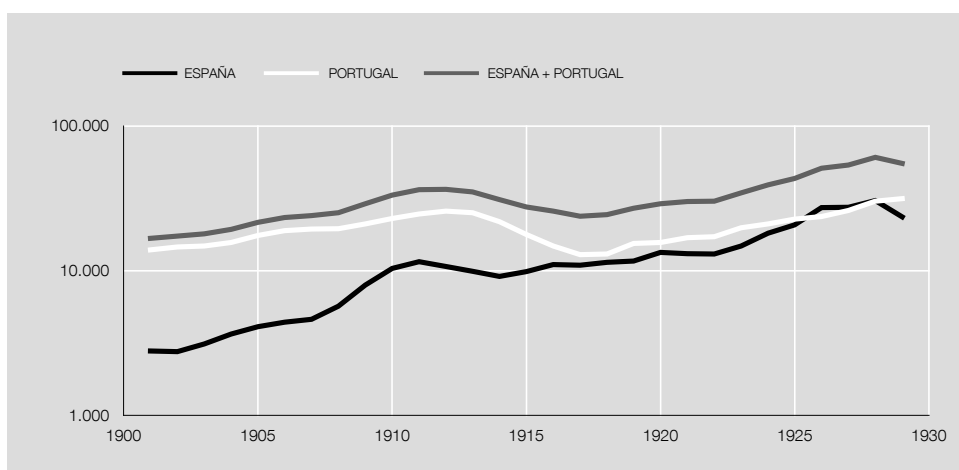
En el gráfico 2.2 he tratado de recoger dicha evolución entre 1900 y 1930 a partir de unas cifras que aporta Faubel (1938). Dándolas por buenas, la industria corchera estadounidense habría mantenido un crecimiento sostenido hasta 1920, en que inició un período de dificultades por motivos que desconozco, tras el que recuperó la senda del crecimiento hasta finales de la década de 1920, momento en el que devino la Gran Depresión de 1929. La desagregación de la serie de corcho sin manufacturar deja entrever cambios en la industria corchera

13. Véanse Faubel (1938) y Jiménez Blanco (2009).

EXPORTACIONES DE CORCHO SIN MANUFACTURAR DE ESPAÑA Y DE PORTUGAL (a)

GRÁFICO 2.1

Medias móviles trienales de las series valoradas en millones de pesetas de 2000



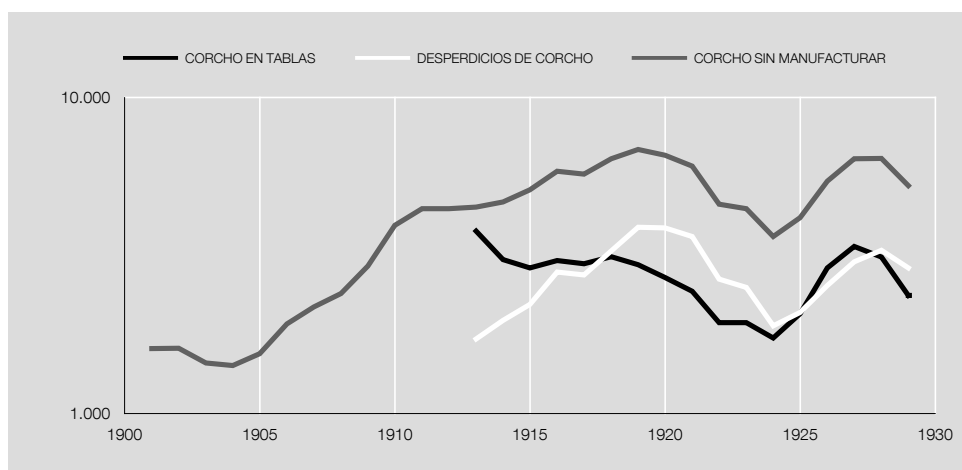
FUENTE: Parejo (2009), p. 138.

a. No incluye el «corcho en cuadradillos».

IMPORTACIONES DE EEUU DE CORCHO SIN MANUFACTURAR (1900-1930)

GRÁFICO 2.2

Medias móviles trienales de las series valoradas en millones de dólares de 2000



FUENTE: Faubel (1938), p. 22. Las cifras de este trabajo están deflactadas con el «deflactor corchero sintético» elaborado por Zapata (2006).

norteamericana similares a los que habían ocurrido en España. La caída de las compras de corcho en tablas (en la fuente, *cork wood*) desde 1913 debe de ser el reflejo del declive de la fabricación taponera en este país. Aquella caída se ve compensada por el fuerte y rápido crecimiento de las importaciones de desperdicios corcheros (*cork waste* en la fuente) hasta 1920, lo que, de la misma forma, debe ser interpretado como el auge de la fabricación de aglomerado de corcho en el país norteamericano. Como apunta Iriarte (2005), pp. 22 y 30, en este momento es indiscutible el liderazgo de Estados Unidos en la producción y en el consumo de ese producto¹⁴. Su potencia como productor de manufacturas de aglomerado es equipa-

14. Debe advertirse de que, hasta la Primera Guerra Mundial, en torno al 90 % de las importaciones de productos corcheros de Estados Unidos procedía de España y de Portugal. Pero, como señala Jiménez Blanco (2009), ambos países representaban un papel diferente en este comercio. Portugal proveía el corcho preparado, y España, el manufacturado.

nable a su capacidad como demandante de corcho sin manufacturar, y esta última es indiscutible, al convertirse Estados Unidos desde comienzos de siglo en el primer mercado exterior del corcho sin elaborar español, en uno de los primeros del corcho bruto portugués antes de la Primera Guerra Mundial, y en el más importante después de 1915¹⁵.

Ante la situación dibujada, no debe extrañar que firmas estadounidenses, como la Armstrong Cork Company o la Crown Cork & Seal Corporation, ocuparan a finales de la década de 1920 las primeras posiciones del *ranking* de las mayores empresas corcheras del mundo según Sala (2003a), p. 258, algo que solo fue posible por una política efectiva de control de los mercados de materia prima, ejecutada mediante el establecimiento de filiales en los países productores. Este es el origen, por ejemplo, del establecimiento en Sevilla de la filial preparadora de la Armstrong Cork Company. Los intentos de estas empresas de monopolizar los mercados de materia prima acabarán generando importantes turbulencias en el negocio mundial corchero a finales de los años veinte, que serán analizadas en el epígrafe 2.4.

2.3 La Primera Guerra Mundial y sus consecuencias

Hay consenso entre los historiadores económicos en que el impacto de la Primera Guerra Mundial sobre la economía española se produjo, sobre todo, por la vía del comercio exterior, y en que, además, dicho impacto tuvo un saldo positivo en muchas ramas de la industria, por las oportunidades surgidas con la paralización de la competencia extranjera. Pero no se puede incluir a la corchera dentro de ellas, pues esta atravesó, desde el comienzo de la guerra hasta los primeros años del decenio de 1920, una de las etapas más difíciles de su historia. Como señala Alvarado (2008), «si hubo un sector industrial en Cataluña (y en España) que sufrió con fuerza las consecuencias del comienzo de la Primera Guerra Mundial, el verano de 1914, ese fue el corchero». La imposibilidad de acceder a los mercados tradicionales de taponos (fundamentalmente, europeos) habría sido el detonante de esta situación crítica. No quiere ello decir, sin embargo, que la Primera Guerra Mundial fuera la principal causa de la crisis de la taponería tradicional que se ha enunciado en el epígrafe 2.1. La guerra agudizó la crisis, pero no la creó; acentuó los problemas que estaba atravesando la vieja industria del tapón de corcho en España, pero estos ya existían antes del conflicto.

2.3.1 EFECTOS DE LA GUERRA SOBRE LA INDUSTRIA CORCHERA ESPAÑOLA

Una forma simple (aunque no concluyente) de valorar las consecuencias de la Primera Guerra Mundial sobre la industria corchera es observar la evolución del número de establecimientos y empleados dedicados a la transformación del corcho¹⁶. Tomando las cifras que proporciona Medir (1953), p. 285, hacia 1912 la industria corchera española se desarrollaba en 107 poblaciones, en las cuales subsistían 892 fábricas (en el sentido amplio de la palabra) dedicadas a la manufactura de taponos, cuadradillos y, en menor medida, a la producción de especialidades y/o aglomerado de corcho. Solo en Cataluña, donde la industria transformadora tenía mayor presencia, existía medio millar de establecimientos industriales, que daban trabajo a más de 12.500 operarios, destacando las localidades gerundenses de Sant Feliu de Guíxols, Agullana, Palafrugell, Palamós, Calonge y La Bisbal. En todas estas localidades, el año 1914 supuso un quebranto en la industrialización corchera, concretado en la pérdida de empleos y el cierre de un importante número de establecimientos. La lista de ejemplos no es pequeña. Bou y Serra (1998), p. 68, han constatado este quebranto para la taponería de la pequeña localidad de Tordera. Alvarado (2002a) ha hecho lo propio con la fabricación corchera de Agullana, donde la guerra mundial introdujo al negocio en una senda decadente. Alvarado (2004), pp. 98-103, concluye de forma similar sobre Llagostera, donde el número de emplea-

15. Véanse los apéndices AE.17 y AE.20 de Parejo (2009). 16. Esta información es escasa, poco homogénea y se encuentra dispersa en trabajos como Medir (1953), Zapata (1986), Sala (2003a) y Alvarado (2002a, 2004 y 2005).

dos en las actividades corcheras se redujo en un 30 % entre 1910 y 1920; y lo mismo, aunque con algunas salvedades, concluye Alvarado (2008) sobre La Bisbal. En Palafrugell, por ejemplo, de las 83 fábricas que trabajaban el corcho al iniciarse la contienda, al menos 15 cerraron por el conflicto de forma inminente, quedando el resto de establecimientos con una actividad que no superaba las tres o cuatro jornadas de trabajo por semana [Medir (1953), p. 288]. Y si tenemos en cuenta, como hace Alvarado (2002b), p. 293, que el conflicto bélico repercutió más intensamente en aquellas localidades corcheras que no acometieron la mecanización y la concentración del trabajo en grandes fábricas, se puede pensar que la situación fue peor en localidades como Sant Feliu de Guíxols, donde se mantuvo firme el modelo de la artesanía taponera tradicional [Alvarado (2005), pp. 23-27].

En el ámbito macroeconómico, las consecuencias más visibles se deberían apreciar en las estadísticas del comercio exterior. De acuerdo con Parejo (2009), pp. 143 y 144, la guerra mundial ocasionó una caída moderada en el valor de las exportaciones corcheras españolas, apreciándose, incluso, un crecimiento cercano al 15 % en las ventas de corcho sin manufacturar. La lectura cambia si se emplean las estadísticas de cantidades, más fiables, en mi opinión y en la de los expertos, para analizar este período, debido a los problemas valorativos existentes en la fuente oficial durante el mismo¹⁷. En este caso, las exportaciones corcheras totales registran también una mínima caída, aunque hay una lectura interesante si se separa el corcho bruto del manufacturado. De hecho, las exportaciones de corcho manufacturado expresadas en toneladas caen de forma importante hasta 1916, aproximadamente, para después recuperarse y crecer hasta alcanzar hacia 1920 niveles incluso superiores a los de 1913. Pero el análisis más minucioso de este aspecto solo es certero si se realiza atendiendo al carácter dual que empezaba a tener el negocio del corcho; y no me refiero a la dualidad industrial o de los establecimientos, sino a aquella que enfrentaba a la industria del corcho natural y a la del aglomerado, y que en este período parece haber tenido la cara en esta última y la cruz en la primera.

2.3.2 EL DETERIORO DE LOS MERCADOS DE LA TAPONERÍA TRADICIONAL CATALANA

Es sabido que existieron dificultades en la distribución de las mercancías en Europa, y que estas dificultades fueron mayores para el transporte de productos, como el corcho, con una alta relación volumen-precio. Pero los verdaderos problemas para la taponería gerundense vinieron en estos años por el lado de la demanda. La prueba más palpable es la pronunciada caída de las exportaciones españolas de tapones y discos desde 1913, y el comportamiento de estas en determinados mercados (véanse cuadros 2.2 y 2.3). Según las cifras del cuadro 2.2 (que adolece de la baja calidad de las cifras oficiales relativas a este período), las ventas al exterior de tapones y discos se redujeron prácticamente a la mitad entre 1913 y 1917-1918, aunque esta caída no fue homogénea, concentrándose en la segunda mitad del período bélico (piense el lector que el corcho fue declarado material de guerra en 1915). Terminado el conflicto, los niveles de exportación de estas manufacturas se situaban todavía en torno a un 25 % por debajo de los registros previos a la guerra. Pero es más interesante el análisis concreto de los diferentes mercados.

Es significativo que en la contienda participaran, con mayor o menor implicación, hasta 32 naciones, 28 de las cuales lo hicieron formando parte del bando aliado (entre ellas, Gran Bretaña, Francia, Rusia, Italia y Estados Unidos), enfrentado este a una coalición formada por Alemania, Austria-Hungría, el Imperio Otomano y Bulgaria. En definitiva, casi todos los mercados importantes que tenía la industria taponera española estaban en el meollo. Sin duda, la concentración de las hostilidades en el continente europeo y la implicación de las

¹⁷. El período 1914-1920 fue calificado por el profesor Valentín Andrés como «los años no valorados», por la deficiente valoración de las estadísticas oficiales del comercio exterior español [Andrés (1969), p. 545]. Véanse también Tena (1985 y 1992) y Parejo (2009), pp. 34-49, 143 y 144.

COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE TAPONES Y DISCOS DE CORCHO DURANTE LA PRIMERA GUERRA MUNDIAL

CUADRO 2.2

	TOTALES		HACIA EUROPA		HACIA AMÉRICA		HACIA OTROS DESTINOS	
	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)
1913	100	100	100	78	100	20	100	2
1914-1915	91	100	79	68	137	30	113	2
1916	57	100	48	67	74	26	206	7
1917-1918	51	100	38	59	101	39	49	2
1919	77	100	84	85	55	14	40	1

FUENTE: *Estadística del Comercio Exterior de España*.

- a. Números índice de las exportaciones valoradas en pesetas corrientes (Base 100 = 1913).
 b. Peso relativo sobre el total de exportaciones españolas de tapones y discos de corcho.

SITUACIÓN DE LOS PRINCIPALES MERCADOS ESPAÑOLES DE TAPONES Y DISCOS DE CORCHO DURANTE LA PRIMERA GUERRA MUNDIAL

CUADRO 2.3

	DE 1913 A 1915-1916		DE 1915-1916 A 1919	
	Mucho	Brasil, Chile, Francia, Italia, Australia (a)	Mucho	Brasil, Estados Unidos, Reino Unido
Se redujo	Poco	Argentina , Costa Rica, Portugal, El Salvador		Argentina , Colombia, Costa Rica, Dinamarca, Ecuador, Egipto, Filipinas, Italia , Perú, Venezuela, posesiones en Asia
	Mucho	Estados Unidos, Reino Unido		Francia
Creció	Poco	Bolivia, Colombia, Cuba, Dinamarca, Ecuador, Egipto, Filipinas, Holanda, Japón, Marruecos, México, Noruega, Panamá, Perú, Santo Domingo, Uruguay, Venezuela		Bolivia, Cuba, Chile , Holanda, Marruecos, México, Noruega, Panamá, Portugal, El Salvador, Uruguay, Grecia, Puerto Rico, Suecia, Suiza
	Apareció	China, Grecia, Rusia, posesiones en Asia, posesiones en África, Puerto Rico, Suecia, Suiza		Turquía, Alemania, Austria , Bélgica, Nicaragua, Guatemala
Desapareció		Alemania, Austria , Bélgica, Guatemala, Nicaragua, Turquía		Japón, Santo Domingo, Australia , China, Rusia, posesiones en África

FUENTE: Elaboración propia, a partir de *Estadística del Comercio Exterior de España*.

Nota: En negrita, los diez mercados más importantes, representativos de 96 % de las exportaciones españolas de tapones y discos de corcho en 1913.

- a. Para Australia he tomado las cifras de «Posesiones en Oceanía» en la fuente.

potencias del viejo continente en el conflicto son hechos explicativos de una parte importante de las dificultades por las que atravesaba la rama corchera en España durante estos años. Exceptuando a Estados Unidos, los cinco primeros mercados exteriores para los tapones de corcho españoles hacia 1913 se encontraban en Europa (Francia, Alemania, Reino Unido, Austria e Italia). Parece lógico pensar que la alternativa a estos se encontraba en los mercados de ultramar, y así debió de ser (véase cuadro 2.3). De hecho, los envíos hacia Europa se redujeron entre 1913 y 1917-1918 a poco más de la tercera parte, mientras que los efectuados al continente americano se mantuvieron más o menos constantes. Solo en 1919 se restablece el reparto territorial de los tapones españoles anterior a la guerra, algo que ocurrió tanto por la recuperación del mercado francés como por la debacle del mercado estadounidense, que había comenzado a acusar los efectos del dictado de la «ley seca».

De acuerdo con Parejo (2009), p. 149, importantes mercados —como Alemania, Austria e incluso Bélgica— desaparecieron tan pronto comenzaron las hostilidades, causando

un considerable quebranto para la industria taponera española¹⁸. Téngase en cuenta que Alemania y Austria absorbían en los instantes previos al conflicto el 14 % y el 10 %, respectivamente, de los tapones que España enviaba al exterior. Alemania, por ejemplo, no compró nada de corcho español en 1916, 1917 y 1918, y sus compras en 1915 y 1919 fueron muy reducidas. Lo mismo sucedió con Austria, que no importó corcho español, bajo ninguna forma, entre 1915 y 1919. Ello justifica la ausencia de ambos países entre los principales mercados taponeros españoles en 1919, cuando antes de la Primera Guerra Mundial ocupaban las posiciones segunda y quinta, respectivamente. Por su parte, lo enviado al mercado italiano se mantuvo cercano a los niveles de 1913 durante 1914 y 1915, pero cayó a una tercera parte en 1916, por la entrada de Italia en la guerra a mediados de 1915 y por el cierre del puerto de Génova para los tapones españoles. Con este cierre, precisamente, se tapaba una de las últimas vías de acceso a Europa para los industriales catalanes, tal y como denunciaba Eusebio Genís, presidente del Fomento de la Industria y del Comercio Corchotaponero, en un telegrama remitido al ministro del Estado:

«Exportadores de esta comarca han recibido noticias de Génova que gobierno italiano prohíbe exportación tapones corcho a Alemania y Austria-Hungría de envíos salidos de España antes declaración guerra Italia, deteniéndolos en la frontera suiza, lo que causa enormes perjuicios a estos industriales. Ruego interceda gobierno italiano para que permita reexpedición dichos envíos [...] después de demostrado que los envíos fueron efectuados antes de la declaración de guerra por Italia» [reproducido en Alvarado (2008)].

Lo anterior evidencia que el aguante de los taponeros españoles durante la Primera Guerra Mundial estuvo en su capacidad de buscar mercados alternativos donde colocar aquella parte de la producción (de tapones y discos) que no podía ser vendida en los mercados del viejo continente. En este intento, optaron por orientar sus productos hacia los mercados norteamericano e inglés, este último, según Medir (1953), p. 287, uno de los pocos mercados europeos que permaneció inicialmente abierto para el tráfico corchero. De hecho, Inglaterra y Estados Unidos fueron los únicos destinos que experimentaron un crecimiento alto entre 1913 y 1915-1916, y también los únicos, de entre los diez mayores en 1913, en que el volumen de tapones comercializado no cayó o desapareció. La lástima es que gran parte del terreno ganado en ellos se perdió tan pronto como cesaron las hostilidades, como demuestran las cifras aportadas en Parejo (2009), p. 149.

Solo después de 1920 se aprecia una vuelta a la normalidad prebélica. En este año, el mercado francés fue, de nuevo, el primer destino exterior de los tapones españoles, con un peso del 40 %¹⁹, similar al de 1913, volviendo a aparecer entre los principales mercados el alemán.

2.4 El sexenio especulativo (1924-1929)

Cerrada la crisis postbélica, que se extendió hasta 1922 o 1923, se entró en un breve período en el que el negocio alcanzó una magnitud sin precedentes en la historia contemporánea²⁰. En España se registraron en estos años los mayores volúmenes de exportación corchera del siglo XX, tanto para el corcho sin manufacturar como para el manufacturado²¹. El capítulo corchero alcanza su mayor peso de siempre en el comercio de exportación nacional, situán-

18. Sobre las dificultades de acceso del corcho a los mercados alemán, belga y austriaco, véase Alvarado (2008). **19.** El peso de Francia como mercado exterior de los tapones de corcho españoles se situó en el 40 % en 1920, en el 37 % en 1922 y en el 42 % en 1923. Cálculos realizados a partir de Parejo (2002). **20.** Se trata del «sexenio de oro», como ha sido denominado por Sala (2003a), p. 137. Este trabajo es el que mejor ha analizado los movimientos especulativos que ocurrieron en el mercado mundial de productos corcheros en la segunda mitad del decenio de 1920. Véanse también Vilar (1934), pp. 292 y 293, y el capítulo 7 de Medir (1953). **21.** Véanse los apéndices AE.2 y AE.11 de Parejo (2009).

dose este por encima del 5 % en promedio durante el período 1924-1929, y rebasando en algunos años del mismo el 7 % de las exportaciones españolas. En Cataluña, por ejemplo, el corcho manufacturado pasó de representar poco más del 10 % de las exportaciones antes de la Primera Guerra Mundial a suponer el 29 % en 1925 y el 32 % en 1929, lo que da una idea de la magnitud que adquirió la fabricación del corcho en la región más industrializada de España [Sudrià (1988), p. 52]. Por ofrecer una última muestra, la empresa Manufacturas de Corcho, SA (la mayor empresa industrial corchera española de todos los tiempos), alcanzó en estos años sus mayores niveles de producción y comercialización de aglomerado para aislamiento, convirtiéndose en la primera empresa española en el *ranking* de exportación de productos industriales [Sala (2003a), pp. 137 y 178-180].

El origen de este auge parece haber estado en la fuerte expansión de la demanda mundial de manufacturas de aglomerado, vinculada a las múltiples aplicaciones que estas comenzaban a tener en el aislamiento (sobre todo, térmico) y en el revestimiento. Esta expansión se había intensificado desde la guerra mundial y, junto con el declive de la taponería tradicional, había ocasionado que las grandes empresas del negocio orientaran su producción hacia la fabricación del aglomerado. En una industria mecanizada e intensiva en capital como la del aglomerado, el saber hacer de los artesanos pasaba a un plano secundario, siendo el factor prioritario el abastecimiento de la materia prima. De tal forma, que las tres o cuatro mayores empresas corcheras del mundo, las que controlaban el negocio, adoptaron la estrategia de establecer sucursales de compra de corcho en las regiones productoras, con la finalidad de garantizarse dicho abastecimiento y, de paso, dificultar el mismo a sus competidores. Este fue el caso de la norteamericana Armstrong Cork Company, que en 1918 abrió una fábrica de granulados en Sevilla y, un año después, otra en Algeciras (Cádiz), las cuales, poco tiempo más tarde, comenzaron a producir importantes cantidades de aglomerado²². También fue este el ejemplo de la Mundet, que se había establecido en Seixal (Setúbal) a comienzos del siglo XX y que en 1922 abrió una factoría de aglomerados en Montijo (Setúbal), ciudad situada en la orilla sur del estuario del Tajo, a pocos kilómetros de Lisboa²³. Manufacturas de Corcho, SA, también participó de estas estrategias empresariales, pues en 1925 estableció una planta de almacenaje de materia prima en Fregenal de la Sierra (Badajoz), lindera con la provincia de Huelva, y también una industria granuladora en Cáceres en 1925, que más tarde se postuló como fábrica de aglomerados. Son solo muestras de un proceso que afectó a un número mayor de empresas.

Estas estrategias empresariales por el control de la materia prima presionaron al alza la demanda de los corchos de trituración (la materia prima para fabricar las manufacturas de aglomerado), cuyos precios iniciaron una escalada vertiginosa que solo cesó tras la Gran Depresión de 1929. Por razones obvias, los costes de producción del aglomerado se incrementaron, pero la creciente demanda internacional pudo absorber la subida del precio de estas manufacturas, a la vista de la evolución creciente de las exportaciones de corcho aglomerado. También mejoraron las cotizaciones del corcho bueno, el apto para la taponería, y, por extensión, las de todos los productos corcheros²⁴.

22. Según GEHR (1999), la Armstrong Cork Company ya contaba con una sucursal de compras en Sevilla desde 1878. El objetivo de las nuevas filiales andaluzas de Sevilla y Algeciras no era otro que acaparar el suministro de corchos de trituración, el cual, una vez granulado, acabaría enviándose a las fábricas que la firma tenía establecidas en Estados Unidos [Sala (2003a), pp. 162-164]. 23. Por entonces, la Mundet ya tenía inversiones en Estados Unidos, Canadá, Inglaterra, México y, por supuesto, en España y Portugal. En este último país, por ejemplo, abrió una unidad preparadora en Mora (Évora) en 1914. También habían establecido una sucursal en Argelia, con la intención de hacerse con una parte del corcho norteafricano [Mendes (2002), pp. 56 y 57]. Véase también Sala (2003a), pp. 167-169. 24. Las fuertes subidas del precio del corcho han sido constatadas en varios trabajos. Jiménez Blanco (1999), p. 391, muestra la subida del precio del corcho de reproducción en algunos montes públicos de la provincia de Cádiz en estos años. Sala (2003a), pp. 263 y 264, presenta la evolución de las cotizaciones de los corchos de trituración, y en el apéndice estadístico también del corcho de reproducción. Véase también Sala (2003b). Finalmente, los índices de valores unitarios que ha construido Zapata (2006), pp. 40-42, recogen nitidamente la subida de las cotizaciones de los precios del corcho crudo, del corcho en plancha y de los tapones de corcho natural.

Desde el punto de vista forestal, esta situación tuvo implicaciones cuantitativas y cualitativas en la producción en España. Como apunta Zapata (1986), p. 267, la fuerte revalorización de los corchos de trituración «indujo a muchos [propietarios] a obtener mayores cantidades de corcho malo, mediante los desbornizamientos prematuros y las pelvas excesivas, sin pararse a pensar que el alza momentánea de sus rentas iba en detrimento del capital que las generaba». Hasta el punto de que fue una práctica usual «[...] extraer corcho con menos de siete años, y hasta de cinco y seis [para su trituración posterior], aun sabiéndose que tal medida perjudicaba grandemente la vida del arbolito corchero», como señala Borralló (1932), p. 425. En definitiva, el fuerte crecimiento del precio del corcho tiró de la producción de corcho, que se incrementó notablemente a finales del decenio de 1920. Sin embargo, esto ocurrió a costa de un deterioro cualitativo de la saca, el cual va a ser uno de los grandes problemas que se debatirán en las conferencias internacionales sobre el corcho que tendrán lugar en los años treinta.

El resultado de todo lo anterior fue un crecimiento vertiginoso del comercio mundial de productos corcheros. En lo que respecta a España, deben hacernos reflexionar tres circunstancias. La primera de ellas se refiere a la dualidad del negocio, que fue señalada a comienzos de este capítulo; la segunda, a la estructura de las exportaciones corcheras; y la tercera, a la dependencia española del mercado estadounidense, que va a resultar a la postre muy negativa.

Con respecto a la primera, durante el decenio de 1920 las exportaciones de tapones tendieron a estabilizarse, mientras que las de «otras manufacturas» (aglomerado) crecieron de forma importante. Iriarte (2005), p. 31, ha estimado que las ventas al exterior de tapones crecieron a una tasa interanual del 1,6% durante esta década, mientras que las de aglomerado lo hicieron a tasas cercanas al 20%. Esto indica la clara apuesta en España por la fabricación del aglomerado, en detrimento de las manufacturas taponeras, pero también apunta a que la demanda internacional de aquel frente a la de estas fue mucho mayor. La segunda circunstancia se refiere al crecimiento de las exportaciones de corcho sin transformar. Este fue muy superior al de las manufacturas hasta 1925, lo que se tradujo en una importante caída de estas en la estructura exportadora. Desde este año crecieron más rápido las ventas al exterior de manufacturas, probablemente porque las fábricas granuladoras andaluzas de la Armstrong comenzaron a fabricar y a exportar aglomerado [esta es la explicación que se da en Sala (2003a), p. 165]. Sin embargo, en 1928 volvió a aumentar el peso del corcho sin manufacturar en el comercio de exportación. Las razones de este último empujón de los envíos de corcho bruto hay que buscarlas en dos vías. Por un lado, en la supresión en 1927 de los aranceles a la exportación de los corchos de trituración en España, que habían sido establecidos en 1922. Y, por el otro, en el enfrentamiento por el control del mercado de la materia prima entre el *trust* catalano-belga y el *trust* americano, que tuvo lugar entre 1928 y 1931, y que supuso un fuerte aprovisionamiento de corcho por ambas partes²⁵.

La victoria del *trust* americano en esta batalla comercial tuvo dos importantes consecuencias para el negocio corchero español. La primera, que acabó en anécdota, fue la creación de la Compañía General del Corcho (COGECO) a partir de las cenizas de la vencida Compagnie Industrielle du Liège, que había quedado descapitalizada tras la guerra comercial con la Armstrong. Este proyecto, impulsado y presidido por Francesc Cambó, supuso un intento del Estado español de recuperar el control del mercado nacional de materia prima. La COGECO debía actuar como una central de compras de corcho crudo, con la finalidad de que la industria nacional tuviera garantizado el suministro de esta materia prima. Lamentablemente, su nacimiento (el 4 de noviembre de 1929) se produjo solo una semana después del

25. Entre los investigadores corcheros españoles es bien conocido este episodio. La mejor exposición del mismo es la que se ha realizado en Sala (2003a), pp. 195-236. Fundamentalmente, se trató de la lucha comercial por el control del mercado mundial de la materia prima, que tuvo lugar entre la Armstrong Cork Company (auxiliada desde 1929 por las medidas proteccionistas norteamericanas) y la Compagnie Industrielle du Liège, empresa belga que había sido creada y dirigida por el catalán Manuel Pereña i Salvatella.

lunes negro (28 de octubre) que dio origen a la Gran Depresión, por lo que su aparición en la historia del negocio corchero fue anecdótica²⁶.

La segunda consecuencia es también la tercera de las circunstancias a las que me refería más arriba. Y es que lo ocurrido en la década de 1920 acabó desembocando en una fuerte dependencia de la industria corchera española del mercado estadounidense. Este mercado se situó desde 1925 como el principal de los exteriores para los productos corcheros españoles, tanto para los no transformados como para los manufacturados. Esta situación de dependencia va a hacer a los corcheros españoles mucho más sensibles a la Gran Depresión de 1929 y al cierre aduanero del mercado norteamericano de los primeros años treinta, como se verá en el capítulo siguiente. Comienza, entonces, la decadencia exportadora de la industria corchera española.

26. Un proyecto similar al de la COGECO fue impulsado por el ingeniero Salvador Robles Trueba en 1950. Este suponía la creación de una sociedad anónima participada por el INI, con el objetivo de monopolizar las compras de materia prima en el mercado español. Pero tampoco tuvo éxito [Medir (1993), p. 63].

3 La Gran Depresión y la difícil autarquía del corcho en España (1929-1959)

En el capítulo 1 se pusieron de manifiesto algunas circunstancias que caracterizaron el negocio del corcho de España y Portugal en los treinta años que van desde 1929 hasta 1959. En estas tres décadas se produjeron profundas transformaciones que alteraron de forma importante las características del negocio corchero, algunas de ellas más visibles después de 1959. En primer lugar, se produjo un deterioro de la actividad corchera en España en los planos industrial y comercial¹. Se trató de un deterioro cuantitativo y cualitativo, apreciable en la evolución decadente de las exportaciones corcheras y en los cambios (a peor) acontecidos en la estructura de estas. En segundo lugar, y este es el otro lado del espejo, se produjo un gran salto adelante en la fabricación corchera en Portugal, que se convirtió en la primera potencia industrial en el negocio. Ambos hechos (representados en el «cruce de tijeras» que dibuja el gráfico 1.1) coincidieron en el tiempo con el abandono de la actividad industrial corchera en los países no productores de corcho, aquellos que habían conseguido levantar una industria importante desde comienzos del siglo XX a base de importar cantidades ingentes de corcho bruto desde España o Portugal, o desde los países del norte de África. Este hecho contribuyó a la «iberización» del negocio o, lo que es lo mismo, a la concentración de la industria corchera en la península ibérica.

El declive de la fabricación en los países desarrollados se debe vincular a la aparición en escena de los sustitutivos (o sucedáneos) sintéticos en algunas aplicaciones del corcho. Estos sustitutivos desplazaron a la materia natural en las aplicaciones de aislamiento y revestimiento (empleos reservados al corcho aglomerado), y también en algunos segmentos del mercado de tapamentos, aunque el corcho pudo mantenerse fuerte en los segmentos de calidad media-alta y alta de dicho mercado. Sea como fuere, el proceso de diversificación productiva que experimentó la industria corchera en el primer tercio del siglo XX (señalado en el capítulo 2) acabó por frustrarse en la segunda mitad de la centuria, de manera que el negocio ha vuelto a ser, en gran medida, taponero, como ya lo fuera antes de 1900, aunque con características muy diferenciales con respecto a entonces.

El comentario anterior no es ocioso. Los sustitutivos del corcho fueron más contra el aglomerado que contra la fabricación del corcho natural, por lo que fueron más perjudiciales para aquellas naciones en que el aglomerado tenía un mayor peso (relativo y absoluto) en el tejido productivo corchero. Esto ocurría en los países desarrollados (especialmente, en Alemania, Gran Bretaña y Estados Unidos), y también en España, que se subió al tren de los aglomerados relativamente pronto (a comienzos del siglo XX), a diferencia de Portugal, que lo hizo en una época mucho más tardía (años cincuenta o sesenta del siglo XX) y de forma menos decidida. En definitiva, cualquier explicación convincente de lo ocurrido desde los años treinta y cuarenta del siglo XX en el negocio mundial corchero debe considerar la aparición de los sustitutivos sintéticos y las consecuencias de estos sobre la industria.

Con todo, la explicación no sería convincente si no incluyera también aquellos factores coyunturales y estructurales que estuvieron (o pudieron estar) detrás del cambio de posiciones de España y Portugal en el liderazgo mundial del negocio del corcho; esto es, del declive de la industria corchera española y del rápido avance de la fabricación en la nación lusa. A ello dedicaré este capítulo del libro. Entre los factores coyunturales prestaré atención a dos hechos que marcaron la economía mundial y española durante la década de 1930: la Gran Depresión iniciada en 1929 y la Guerra Civil española de 1936-1939. En cuanto a los estructurales, al margen de la aparición de los sustitutivos sintéticos, pienso que la evolución de las actividades corcheras en España y Portugal durante esta etapa estuvo condicionada por el

1. Para conocer lo ocurrido en el plano forestal, véase GEHR (2003).

	TOTALES		MANUFACTURADAS		SIN MANUFACTURAR	
	España	Portugal	España	Portugal	España	Portugal
1927-1929	100	143	100	24	100	226
1940-1941	100	450	100	110	100	594
1948-1950	100	323	100	206	100	360
1958-1960	100	284	100	187	100	329

FUENTE: Apéndices estadísticos AE.2 y AE.6 de Parejo (2009).

a. Cálculos realizados a partir de las series expresadas en toneladas métricas.

marco institucional en el que se movieron los agentes del sector en los dos países. Interesa señalar los que tuvieron un carácter diferencial en las dos naciones, pues estos son, en mi opinión, los que explican los distintos derroteros que siguió el negocio en ambos países.

Pero, antes de analizar estos aspectos institucionales, creo conveniente darle al lector algunas pruebas adicionales del fracaso de la industrialización autárquica del corcho (o del éxito portugués) y, de paso, lanzar las que, en mi opinión, son las hipótesis explicativas que se deben considerar. El cuadro 3.1 es una de las pruebas referidas. En él se puede apreciar que las exportaciones portuguesas de corcho manufacturado apenas eran una cuarta parte de las realizadas por España en los años previos a la Gran Depresión de 1929. Pero, hacia 1940, Portugal ya vendía en el mercado internacional un montante de manufacturas corcheras superior al de España, y a finales de esta década algo más del doble de los productos industriales que España enviaba al exterior, haciendo del liderazgo portugués en el negocio de las manufacturas del corcho un hecho prácticamente irreversible.

Se observa mejor el proceso anterior si se ve lo ocurrido hasta 1959 en los cinco mercados principales de la industria corchera española a finales de la década de 1920 (por este orden, Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Argentina y Alemania), que representaban cerca del 90% de las manufacturas que España enviaba al exterior². Como se observa en Parejo (2009), p. 163, la posición de España en los cuatro primeros era hacia 1930 todavía hegemónica respecto a la de Portugal. Por ejemplo, en el mercado estadounidense las manufacturas españolas se encontraban en la proporción de 15 a 1 frente a las lusas, y en el francés en la proporción de 4 a 1. En el mercado británico, las manufacturas españolas doblaban a las lusas, igual que en el argentino, aunque en este último los contingentes exportados por los dos países ibéricos eran notablemente más reducidos. Solo en el mercado alemán se encontraban en mayoría (aunque mínima) los corchos elaborados lusos, al no haberse recuperado en España en 1930 los niveles de exportación previos a la Primera Guerra Mundial³.

La situación cambió drásticamente en poco tiempo. España a duras penas pudo mantener hasta comienzos de los cuarenta una cierta hegemonía relativa en Estados Unidos, Reino Unido y Argentina, la cual se había perdido con creces hacia 1950. Por su parte, en Francia, mercado donde la industria catalana tenía un fuerte arraigo, después de la Guerra Civil se contaban por igual los productos españoles y los portugueses, y en el ecuador del siglo estos últimos eran ya nítidamente superiores. En definitiva, solo 15 o 20 años después de la Gran Depresión de 1929, Portugal ya había arrebatado a España los principales mercados exteriores de la industria corchera, con la única excepción destacable de Argentina, don-

2. Si incorporamos a Brasil, estos eran también los principales mercados exteriores para las manufacturas lusas en estos años, por lo que pueden ser contemplados como los mayores demandantes mundiales de corcho elaborado en este momento. 3. Un informe detallado sobre la situación de los productos corcheros españoles y portugueses en el mercado alemán en el período 1930-1935, en *Direção Geral do Comércio* (1938), pp. 9-25.

de España pudo mantenerse un poco más de tiempo como el proveedor principal. Y si el balance se hace al final del período autárquico, la industria española sale todavía peor parada, pues la posición de las manufacturas lusas se hizo más fuerte en estos mercados a lo largo de la década de 1950 [Parejo (2009), p. 163].

En definitiva, por la cronología de los hechos hay que atribuir capacidad explicativa del declive español a la Gran Depresión de 1929 y a la Guerra Civil de 1936, coyunturas en que la industria española atravesó por serias dificultades que mermaron su capacidad competitiva en los mercados. Sin embargo, superadas estas coyunturas, las distancias entre el comercio de exportación de corcho manufacturado de Portugal y España no hicieron sino incrementarse de forma importante. Los cambios producidos —y su mantenimiento en el tiempo, por tanto— solo pueden ser explicados si consideramos otros factores de carácter estructural, probablemente vinculados al marco institucional y político que rigió la vida económica de los corcheros de los dos países durante la primera mitad de las respectivas dictaduras de Franco y Salazar.

A modo de hipótesis, es posible contemplar la contracción de la demanda mundial de manufacturas corcheras como explicativa del declive de la industria corchera española. Esta hipótesis se fundamenta en la aparición, en esta etapa, de sustitutivos sintéticos en muchas de las aplicaciones en que era empleado el corcho. Su contraste, sin embargo, es complejo, pues no existe información estadística que permita determinar el grado en que los productos del corcho fueron expulsados del mercado. En cualquier caso, una supuesta caída de la demanda mundial de manufacturas corcheras no sería concluyente para explicar el declive industrial español, pues la industria corchera portuguesa tuvo un excelente comportamiento en los mercados.

Otra hipótesis explicativa sería asumir que la industria corchera portuguesa trabajó en las décadas de 1930, 1940 y 1950 con niveles de eficiencia técnica y/u organizativa superiores a los de la industria corchera española. La información estadística y bibliográfica para valorar la eficiencia técnica de la industria corchera en este período en España y en Portugal es escasa, ya que no ha habido líneas de investigación en este sentido⁴. En cuanto a la eficiencia organizativa, también hay poco donde agarrarse en el ámbito corchero. Me parece de interés el camino que han abierto algunos trabajos que comienzan a estudiar la industria del corcho desde el marco teórico de los distritos industriales⁵, y me lo parece porque a nadie se le escapa el desarrollo que ha adquirido el distrito industrial corchero de Aveiro, en el norte de Portugal, desde mediados de siglo, un desarrollo liderado por Amorim & Irmãos, la mayor empresa industrial corchera del mundo en la actualidad.

Aunque, siguiendo con las hipótesis, en lo primero que se debe pensar a la hora de explicar la decadencia exportadora española es en la pérdida de competitividad de los productos españoles en el mercado internacional, al menos frente a Portugal. La búsqueda de los motivos que ocasionaron esa pérdida de capacidad competitiva debe ser, en mi opinión, el objetivo central de la investigación. Y, como pienso que dichos motivos hay que vincularlos al marco institucional que hubo en España desde 1939 (la dictadura franquista), dedicaré a ello los mayores esfuerzos de la investigación en este amplio capítulo.

Recapitulando, en este capítulo comenzaré analizando brevemente los hechos coyunturales que afectaron a la industria corchera española (también a la portuguesa) en las décadas de 1930 y 1940 (epígrafes 3.1 y 3.2). Después abordaré en el extenso epígrafe 3.3 los aspectos que pudieron lastrar la competitividad de la industria corchera española, muchos

4. Zapata (2009) es la excepción. Para abrir campo, habría que acudir también a Dias (2005) y, especialmente, a la extensa obra de Jaime Salazar Sampaio, una parte de la cual va a ser recopilada en forma de libro por un grupo de investigadores liderados por Santiago Zapata. 5. El estudio de la industria corchera en el marco teórico de los distritos industriales ha sido común en los trabajos italianos [Del Bono (1993), Fadda (1994), Orunesu (1998)]. Sin embargo, no ha sido muy prolífico en España y en Portugal. Algunas excepciones son Ruivo (1995) para Portugal y Sala (1998) para España. En Branco y Parejo (2009) se hace un estado de la cuestión que puede servir de partida para iniciar esta línea de investigación.

de ellos, como se ha dicho, con un marcado carácter institucional. En el epígrafe 3.4 revisaré el régimen de primas a la exportación del que se beneficiaron los productos corcheros durante la década de 1940, que fue considerado por algunos de los socios comerciales de España como *dumping*. Y, finalmente, estudiaré la política cambiaria y sus efectos sobre la exportación corchera, en tanto que esta fue, desde mi punto de vista, el condicionante competitivo final.

3.1 La Gran Depresión de los años treinta: el cierre del mercado mundial

En términos generales, la Gran Depresión iniciada en 1929 tuvo en España como consecuencias más evidentes el hundimiento de las exportaciones y la fuerte caída de la inversión privada. La primera de ellas supuso, como se puede entender, una recesión en los sectores exportadores, entre ellos el corchero, que seguía teniendo sus mercados en el exterior. Los grandes problemas que tuvo que afrontar la industria corchera española en los primeros años treinta fueron la fuerte caída de la demanda internacional y la rápida propagación de políticas proteccionistas en todo el mundo⁶. Según Vilar (1934), p. 297, el mercado mundial de productos corcheros se contrajo drásticamente, y el establecimiento en 1930 de elevados aranceles en Estados Unidos (el principal destino para las manufacturas de la industria corchera española) fue secundado, a modo de represalias, por el levantamiento de los derechos aduaneros en toda Europa, empujando más, si cabe, el mercado internacional.

Branco y Parejo (2008), pp. 21-27, han constatado la intensidad con que la crisis afectó a la industria corchera en España, una intensidad muy diferente respecto a Portugal. La caída inicial de las exportaciones corcheras españolas fue más acentuada y más rápida que la de las lusas, probablemente por su mayor composición de manufacturas, ya que estas se vieron más perjudicadas que las mercancías sin elaborar por el proteccionismo comercial de estos años. De hecho, las exportaciones portuguesas se recuperaron en dos o tres años de la caída inicial, e incluso registraron un crecimiento significativo hasta 1936, como se aprecia en el gráfico 1.1. Varias razones podrían explicar este comportamiento heterogéneo. En primer lugar, el comienzo de la crisis fue seguido en España por un cambio de régimen político, que pudo distorsionar las expectativas de los agentes económicos. Por el contrario, en Portugal, la dictadura iniciada en los años veinte se institucionalizaba en 1930 con la creación del Estado Novo, que sirvió para legitimar el marco corporativo encargado de organizar la producción en el país. En segundo lugar, y como se apuntó antes, la presencia mayoritaria de productos industriales en las exportaciones corcheras españolas también debió de ser decisiva [es la razón que da Vilar (1934), p. 298]. En los instantes previos a la Gran Depresión, las mercancías manufacturadas representaban en torno al 80 % de las exportaciones corcheras españolas, mientras que en Portugal apenas suponían el 25 %. Los países que contaban con industria, pero que no eran productores de corcho, debieron de ser más permeables a la entrada de esta materia prima que a la de manufacturas, pues esta era la única forma de mantener activas sus industrias. A su vez, la mejor forma de proteger sus industrias de la caída de la demanda era imponiendo fuertes aranceles a la entrada de los productos manufacturados exteriores, con la intención de reservar el mercado interior para las manufacturas autóctonas. Con todo, los cambios en la estructura de las exportaciones corcheras españolas que se produjeron en los primeros años de la crisis fueron poco significativos, pues el peso del corcho sin manufacturar en el trienio 1924-1926 era prácticamente el mismo que en los primeros años de la década de 1930 (véase gráfico 1.2).

La bibliografía española sostiene que algunas políticas económicas sectoriales no ayudaron a paliar el impacto de la crisis sobre la industria española, retrasando su recuperación.

6. Lo poco que se sabe sobre la crisis económica de los años treinta en el negocio corchero se encuentra en Prat (1933), Medir (1953), pp. 360-362, y Vilar (1934), pp. 296-298. El lector puede encontrar algunas pinceladas sobre este asunto en Zapata (1986), Parejo (2004 y 2006) y Branco y Parejo (2008), y para algunas poblaciones corcheras catalanas, en Alvarado (2004 y 2005).

	TOTALES	SIN MANUFACTURAR	MANUFACTURADAS		
			(a)	(b)	(c)
1927-1929	100 (100)	100 (100)	100 (100)	100	100
1930-1932	36 (75)	40 (67)	35 (109)	112	22
1933-1935	22 (89)	28 (80)	21 (129)	96	8

FUENTES: Apéndices estadísticos AE.11 y AE.13 de Parejo (2009) y *Estadística del Comercio Exterior de España* para las columnas (b) y (c).
 Nota: Entre paréntesis, el número índice estimado para las exportaciones portuguesas. Cálculos realizados en pesetas constantes de 2000.

- a. Exportaciones de corcho manufacturado.
- b. Exportaciones de tapones y discos de corcho natural.
- c. Exportaciones de corcho aglomerado (y especialidades de corcho).

A grandes rasgos, el mantenimiento durante la Segunda República de un tipo de cambio de la peseta sobrevaluado ayudó poco a la recuperación de los sectores exportadores [Martín Aceña (1984)]. En Portugal, por ejemplo, la depreciación del escudo frente al dólar estadounidense permitió una rápida recuperación de los sectores exportadores lusos [Neves (1994), pp. 139 y 140]. Las palabras de un gran conocedor de los asuntos corcheros de la época como Luis de Prat refuerzan este argumento:

«La situación del tipo de cambio influye también, favoreciendo a unas naciones y perjudicando a otras. La competencia por parte de la fabricación portuguesa, favorecida con la bajada de la libra y del escudo, permite ofrecer con un tanto por ciento más barato que nosotros, de tal manera, que aun pasando por intermediarios pueden ofrecer en Hamburgo y en Londres a precios sin posible competencia» [Prat (1933)].

Los resultados de todo lo anterior se encuentran en el cuadro 3.2. De entrada, hay que decir que la base escogida para el cálculo de los números índice —el trienio 1927-1929— puede no ser la más apropiada, pues se trata de los años en que se alcanzaron los mayores registros exportadores de la historia en España. En cualquier caso, la caída de las series es muy vertical. En apenas seis o siete años, las exportaciones corcheras españolas se reducen a una cuarta parte, tanto las manufacturadas como las de corcho sin transformar, aunque estas últimas tuvieron un comportamiento algo mejor. Cualquier comparación con los registros de Portugal arroja resultados favorables para la nación lusa. En esta última, la serie de exportación corchera cae un 25 % en los primeros años de crisis, pero se recupera posteriormente, hasta situarse en un índice de 89 en el trienio 1933-1935. Algo similar ocurre en la serie sin manufacturar, pero no en la manufacturada, donde el índice 100 crece hasta 109 en el trienio 1930-1932 y hasta 129 en el 1933-1935.

El comportamiento tan heterogéneo en el apartado de las manufacturas exige otras razones explicativas adicionales a las que se dieron con anterioridad. La primera que se me ocurre es que la Gran Depresión sacudió con más fuerza a las manufacturas de aglomerado que a las de corcho natural. Existen varios argumentos a favor de esta afirmación. Uno de ellos lo proporciona la comparación de la evolución de las exportaciones de tapones con la experimentada por las de aglomerado de corcho, que se hace en las dos últimas columnas del cuadro 3.2. Las primeras lograron mantenerse bastante firmes en el período analizado, e incluso registraron una ligera mejora en los primeros años de crisis. Mientras, la caída de las exportaciones españolas de aglomerado de corcho fue estrepitosa, y en 1933-1935 apenas eran ya la décima parte de lo que fueron en 1927-1929. Téngase en cuenta que el mercado principal de las manufacturas de aglomerado era Estados Unidos, donde la caída de la demanda fue más notable y donde se adoptaron de inicio las medidas proteccionistas frente a

las manufacturas extranjeras. De hecho, este mercado pasó, de ser el primero de la industria corchera española antes de la Gran Depresión, a ser el cuarto en la primera mitad de los años treinta, muy por detrás de Gran Bretaña y de Francia, y a la par que Alemania⁷. En suma, se trataba de un mercado vital para dicha industria, que, cuando se cerró, ocasionó el quebranto que se ha dibujado en el cuadro 3.2.

En Portugal, el peso de la industria de aglomerados en el tejido productivo de la rama corchera era todavía reducido en los años treinta, por lo que las manufacturas que se enviaban a los mercados exteriores eran, fundamentalmente, tapones y discos de corcho natural. De la misma forma, el mercado estadounidense no era tan importante para la industria lusa hacia 1930, cuyas exportaciones se encontraban más diversificadas, territorialmente hablando, que las españolas y, por tanto, menos expuestas al riesgo del colapso de su mercado principal⁸. Ambas circunstancias podrían contribuir a explicar el mejor comportamiento de la serie portuguesa de exportaciones manufacturadas y, consecuentemente, la menor caída de las ventas corcheras lusas en el mercado internacional.

3.2 La Guerra Civil y el avance portugués en los mercados españoles

Sobre los años de la Guerra Civil, las informaciones son escasas e imprecisas. La *Historia del gremio corchero* de Ramiro Medir se queda, precisamente, en el estallido de la guerra, en julio de 1936, y sus magníficas «Memòries de l'activitat surera (1939-1959)» se inician en 1939, por lo que este gran conocedor de los asuntos corcheros aporta pocos datos sobre el paréntesis bélico⁹. Por otra parte, durante el cuatrienio 1936-1939 se interrumpió la elaboración de la *Estadística del Comercio Exterior de España*, de tal forma que, con la excepción de un par de resúmenes estadísticos semestrales, no se dispone de información cuantitativa sobre las exportaciones corcheras españolas para abordar el análisis de estos años¹⁰.

Hay información sobre la situación de la industria corchera española en 1936, pero no mucha de cómo estaba al término de la Guerra Civil, en abril de 1939. Los presagios de lo ocurrido son, sin embargo, poco halagüeños si tenemos en cuenta que durante gran parte de la guerra España estuvo dividida en dos zonas: la republicana, que encajaba, más o menos, en los cuadrantes norte y este del país, donde se encontraba la industria corchera por excelencia, la catalana; y la nacional, en los cuadrantes sur y oeste, donde estaban las grandes fuentes de aprovisionamiento de la materia prima, en Extremadura y Andalucía.

El *Censo de la Industria Corchera de la Zona Nordeste* [reproducido en Medir (1993), p. 144], a pesar de su parcialidad, da una idea aproximada de los efectos del conflicto civil sobre el negocio corchero español. Según este, se redujeron a la mitad los recursos productivos (manuales y maquinales) empleados en la fabricación del corcho. Los 6.000 empleados y las 4.000 máquinas existentes en la industria corchera catalana en 1936 pasaron a ser 3.000 y 2.000, respectivamente, en abril de 1939. El mantenimiento del número de fábricas en funcionamiento (tanto en 1936 como en 1939 aparecen 300 establecimientos corcheros catalanes en el *Censo*) se puede calificar de ficticio, pues los consumos industriales de materia prima cayeron más del 50% durante la guerra, siendo ello un indicador de la caída que tuvo que registrarse en la producción industrial corchera.

Los datos comerciales serían más fehacientes de la difícil situación que vivió el negocio corchero en España en estos años. Dado que el corcho no aparece en las estadísticas internacionales elaboradas por la Liga de las Naciones para el período de entreguerras, en Parejo (2009), pp. 173-176, se intenta, con pobres resultados, aprovechar los resúmenes

7. Apéndice estadístico AE.18 de Parejo (2009). 8. Apéndice estadístico AE.21 de Parejo (2009). 9. Medir (1953 y 1993). 10. Para un estado de la cuestión actualizado de la situación de la economía española durante la Guerra Civil, tanto en términos agregados como por sectores de actividad, véase Martín Aceña y Martínez Ruiz (2006). De este libro pueden ser interesantes, para contextualizar lo que se va a exponer, los trabajos de Catalan (2006) y Martínez Ruiz (2006b y 2006c), relativos a la industria, en el primer caso, y a los sectores agrícola y exterior, en el segundo. Un libro imprescindible sobre el sector exterior de la economía española durante el conflicto es Martínez Ruiz (2006a).

estadísticos oficiales que elaboró el Ministerio de Hacienda antes y durante la contienda (de enero-junio de 1936 y 1938), y al término de esta (de abril-diciembre de 1939). Atendiendo a los primeros, la información estadística que aportan resulta poco coherente con lo que se podría esperar de esta coyuntura de guerra. Según estos, las exportaciones corcheras españolas habrían mejorado entre 1936 y 1938 de forma apreciable, como consecuencia del fortísimo crecimiento de las ventas de manufacturas al exterior, que habrían triplicado en 1938 los niveles de 1936. Estas cifras casan muy mal con lo que sabemos del negocio corchero en estos años, y también con la evidencia empírica existente sobre el sector exterior español en esta coyuntura¹¹.

De la misma forma, con relación a la caída de las exportaciones sin manufacturar que recogen las cifras oficiales durante la Guerra Civil, existen informaciones que apuntan en la dirección contraria. Según Meneses (1953), p. 21, las partidas procedentes de España pasaron a representar durante los años del conflicto más del 96 % de las entradas totales de productos corcheros registradas en Portugal, cuando antes de la Guerra Civil apenas suponían un 50 % de las mismas. De hecho, parece razonable que, ante las dificultades de enviar los corchos hacia Cataluña, los propietarios y los industriales preparadores del suroeste español se decantaran por dar salida a los mismos por la frontera portuguesa¹². Además, muchos de ellos lo hicieron de forma ilícita, como ha constatado Eusebio Medina, quien ha asegurado que este contrabando se hizo a veces con el beneplácito de las autoridades lusas:

«Según noticias de la guardia civil [española] llegaban a juntarse en el margen del río Sever [afluente del Tajo, que constituye parte de la frontera hispano-lusa en la provincia de Cáceres], hasta cincuenta contrabandistas con sus correspondientes caballerías cargadas con tres fardos [de corcho] cada una [...] Parecía como si la guardia fiscal portuguesa hubiera recibido instrucciones de no poner obstáculo a la entrada del corcho en Portugal, y probablemente así fuera, dada la importancia estratégica de este producto [el corcho] para la economía portuguesa [...]» [Medina (2003), p. 183].

En mi opinión, es más representativo de lo que debió de ocurrir durante la Guerra Civil el resumen oficial de abril-diciembre de 1939. Se trata de cifras de exportación al término de la contienda, por lo que pueden ser indicativas de cómo se encontraba el negocio en España en ese momento. El primer dato significativo es que más de la mitad de las exportaciones corcheras españolas al término de la guerra eran sin transformar (45 % en tablas o planchas y 6 % en forma de aserrín y virutas), y solo un 21 % manufacturado en forma de tapones, discos y cuadrillos (de corcho natural), correspondiendo el 28 % restante a las manufacturas de aglomerado y al conjunto de especialidades. En suma, parece que la industria corchera española sufrió en los años de la Guerra Civil una situación difícil, que le impidió competir y conservar sus mercados, a la vista del aumento de los productos sin elaborar en la estructura exportadora española del sector.

En Branco y Parejo (2009) se ha planteado el «cruce de tijeras» ocurrido entre las series de exportación corchera española y portuguesa durante los años de la Guerra Civil (véase gráfico 1.1) como un juego de suma cero. Según esta visión, las ganancias (en términos de cuota de mercado) obtenidas por los exportadores portugueses habrían sido a costa de las pérdidas registradas en el comercio de exportación corchera española,

11. Según Martínez Ruiz (2006b), p. 155, las industrias exportadoras que se encontraban en el bando republicano tuvieron múltiples dificultades para exportar. Cuando no fue el transporte interno o la falta de materiales (para el embalaje, por ejemplo), fueron la imposibilidad de acceder a algunos mercados o el transporte internacional. 12. Las importaciones corcheras portuguesas promediaron 243 Tm en el trienio 1933-1935. En los años de la Guerra Civil dicho promedio se multiplicó por ocho, hasta las 1.999 Tm, para caer después de la misma a las 599 Tm en 1940-1941 [Apéndice estadístico AE.9 de Parejo (2009)].

	EXPORTACIONES ESPAÑOLAS		EXPORTACIONES PORTUGUESAS	
	% corcho bruto	% corcho obrado	% corcho bruto	% corcho obrado
1930-1932	21	79	73	27
1933-1935	22	78	73	27
1936-1939	55 (a)	45 (a)	75	25
1940-1941	40	60	61	39

FUENTE: Parejo (2006).

a. Dato obtenido de Parejo (2009), p.175, relativo a abril-diciembre de 1939.

especialmente en el apartado de las manufacturas. Ello supone que los productos españoles fueron desplazados (literalmente) de los mercados por los portugueses, o bien que Portugal supo aprovechar la incapacidad española durante esta coyuntura para atender sus mercados tradicionales¹³.

El cuadro 3.3 incide en esta forma de ver las cosas. Según él, no se aprecian grandes cambios en la composición de las exportaciones portuguesas durante la década de 1930, ni siquiera en los años de la Guerra Civil. De esta manera, parece que Portugal mantuvo su especialización en el negocio de la preparación (exportación de corcho en plancha), no habiendo aprovechado las oportunidades que surgieron en el mercado internacional, por las dificultades que atravesaba la industria española. Solo se registran cambios importantes al término del conflicto español (1940-1941), cuando las manufacturas dan un salto importante en los envíos portugueses (ganan 16 puntos entre 1936-1939 y 1940-1942) y experimentan un retroceso también destacable (pierden 9 puntos) en los españoles. O sea, el hecho de que no se registraran cambios importantes en la estructura de las exportaciones portuguesas durante la Guerra Civil no debe llevar a la conclusión de que los industriales corcheros portugueses fueron incapaces de aprovechar las nuevas oportunidades aparecidas en los mercados. Lo que ocurrió es que las ventas lusas de corcho sin manufacturar también experimentaron un importante crecimiento en estos años, que oculta el avance experimentado en el ámbito manufacturero¹⁴. Solo cuando decayó la actividad industrial corchera fuera de la península ibérica remitieron las exportaciones de corcho bruto portugués. Fue entonces, a comienzos de los años sesenta, cuando los manufacturados pasaron a ser mayoritarios en el comercio de exportación corchera de Portugal, como vimos en el gráfico 1.2.

Para ver los cambios que provocó la Guerra Civil en la posición de España y de Portugal en los mercados de manufacturas corcheras se ha elaborado el cuadro 3.4. En él se contemplan todos los mercados a los que ambos países enviaron corcho manufacturado (en cualquier forma) en los años inmediatamente anteriores y posteriores a la contienda española. Lo primero que llama la atención es el gran número de países en los que Portugal mejoró su posición competitiva (40, frente a los 18 de España). Entre ellos, además, se encontraban los mayores mercados de manufacturas de corcho, a excepción de algunos —como Francia y Australia—, en los que cayeron tanto la posición portuguesa como la española. Contrariamente a ello, España empeoró su posición prácticamente en todos los grandes mercados, a los que

¹³. La hipótesis del «juego de suma cero» se apoya en tres supuestos: 1) el estancamiento de la demanda mundial de productos corcheros; 2) el hecho de que los grandes mercados corcheros de España y Portugal fueran, básicamente, los mismos, y 3) la circunstancia de no existir un tercer gran competidor en discordia capaz de sustituir a los productos españoles y/o portugueses en los mercados. Este último supuesto es asumible desde la Guerra Civil e indiscutible después de la Segunda Guerra Mundial, cuando las grandes potencias industriales comenzaron a abandonar la fabricación de corcho. ¹⁴. Los datos del apéndice estadístico AE.13 de Parejo (2009) constatan dicho crecimiento.

	MEJORA	EMPEORA	MERCADOS PERDIDOS	NUEVOS MERCADOS
Portugal	Alemania, Angola, Argentina, Brasil, Canadá, Ceilán, Checoslovaquia, Chile, Colombia, Congo, Costa Rica, Cuba, Ecuador, Egipto, Estados Unidos, Filipinas, Finlandia, Guatemala, Guinea, Honduras, Hong Kong, Irlanda, Islandia, Malasia, Malta, México, Mozambique, Nicaragua, Nueva Zelanda, Palestina, Panamá, Perú, Reino Unido, República Dominicana, Rumanía, Sudáfrica, Suiza, Uruguay, Venezuela.	Australia, Bélgica, China, Chipre, Dinamarca, España, Francia, Holanda, Italia, Marruecos, Noruega, El Salvador, Turquía, Siria, Suecia, Cabo Verde, Santo Tomé y Príncipe, Macao.	Abisinia, Argelia, Austria, Barbados, Bulgaria, Costa de Marfil, Estonia, Etiopía, Grecia, Irak, Jamaica, Japón, Kenia, Lituania, Islas Mauricio, Polonia, Sierra Leona, Senegal, Santo Domingo, Túnez, Trinidad y Tobago, Yugoslavia.	Arabia, Bolivia, Haití, Hungria, Irán, Paraguay, Sudán, Tailandia, URSS.
España	Alemania, Chile, Costa Rica, Cuba, Dinamarca, Finlandia, Guatemala, Hungría, Irlanda, Islandia, Nueva Zelanda, Paraguay, Portugal, El Salvador, Suecia, Suiza, Venezuela, Yugoslavia.	Argentina, Australia, Bélgica, Bolivia, Brasil, Bulgaria, Canadá, Checoslovaquia, China, Colombia, Ecuador, Egipto, Estados Unidos, Filipinas, Francia, Holanda, Honduras, Italia, Marruecos, México, Nicaragua, Noruega, Panamá, Perú, Reino Unido, Rumanía, Santo Domingo, Uruguay.	Abisinia, Arabia, Argelia, Austria, Grecia, Haití, Japón, Luxemburgo, Polonia, Puerto Rico, Túnez, Turquía, Sudáfrica, URSS.	Irán, Hong Kong, Palestina, Tailandia.

FUENTE: Elaboración propia, a partir de la *Estadística del Comercio Exterior de España* y de la *Estadística do Comércio Externo de Portugal*.

a. Se comparan los volúmenes exportados a cada mercado en 1933-1935 y 1940-1942:

Si 1940-1942 > 1933-1935: MEJORA la posición en ese mercado.

Si 1940-1942 < 1933-1935: EMPEORA la posición en ese mercado.

Si un mercado al que se exportaba en 1933-1935 no aparece en 1940-1942, se le considera un MERCADO PERDIDO.

Si un mercado al que no se exportaba en 1933-1935 aparece en 1940-1942, se le considera un NUEVO MERCADO.

no pudo atender por los problemas de oferta que arrastraba durante la guerra, y donde se vio desplazada por la competencia portuguesa¹⁵.

En todos los mercados en los que la industria española mejoró sus registros también lo hizo la industria lusa, con las únicas excepciones de Dinamarca, El Salvador, Suecia y Yugoslavia. Lo anterior es indicativo de que la demanda procedente de aquellos experimentó en estos años un crecimiento que permitió a los dos países ibéricos mejorar sus exportaciones. Por otra parte, si se analizan los mercados en los que Portugal perdió posiciones, se observa que en la mayoría de ellos (los más importantes) también disminuyó la presencia de los productos españoles¹⁶; y, en aquellos otros en los que no se cumple esta premisa, ello es debido a que se trataba de mercados en los que la industria española no tenía presencia alguna antes de la guerra.

¹⁵. Entre otros mercados, España redujo sus exportaciones hacia Reino Unido (que seguía siendo el mercado exterior principal de la industria corchera española en 1940) y hacia Estados Unidos (que, aun así, se situó como segundo destino exterior, por la debacle del mercado francés) [apéndice estadístico AE.18 de Parejo (2009)]. Según un informe que he hallado en la documentación sindical, tras la Guerra Civil se encontraban sin movimiento, o con poco movimiento, mercados como Francia, Argentina, Italia, Brasil y Chile, la mayoría de ellos por cuestiones relacionadas con la convertibilidad de la peseta o con los medios de pago exigidos (AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 352, «Diferencias en la industria corchera catalana entre 1936 y 1939»). ¹⁶. Son los casos ya citados de Francia y Australia, pero también los de Bélgica, China, Holanda, Italia, Marruecos, Noruega y Turquía.

En definitiva, la posición de la industria corchera portuguesa en el mercado internacional se vio reforzada durante los años de la Guerra Civil española; primero, y más importante, porque mejoró sustancialmente su presencia en los mercados principales, donde fue capaz de sustituir a su rival española; y, segundo, porque pudo aumentar sus exportaciones a una multitud de pequeños mercados, en los que los productos españoles también debieron de verse desplazados.

3.3 Los estrangulamientos de la época autárquica

Las circunstancias coyunturales ocurridas en la década de 1930 (que fueron analizadas en los epígrafes anteriores) no explican por sí solas lo acontecido, pues, desaparecidos los efectos ocasionados por estas, las diferencias en términos de exportación corchera entre España y Portugal no hicieron sino aumentar. Hay que otear otros aspectos de carácter estructural. Lo primero que hay que plantearse es el hecho de que los productos españoles se vieron desplazados por los portugueses en los mercados exteriores porque estos eran más competitivos, es decir, porque estos se vendían a un precio más bajo —o en condiciones cualitativas superiores— que los fabricados en España. Me centraré en el factor precio, pues no tengo elementos de juicio para valorar las diferencias cualitativas entre los corchos españoles y los portugueses. Además, no hay razones para pensar que estas diferencias existieran o, en su caso, que fueran a favor de la industria lusa.

Según un informe de 31 de julio de 1945 de la Oficina Delegada del Nordeste del Sindicato Nacional de la Madera y del Corcho (en adelante, SNMC) y de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Palamós, la situación de la industria corchera española al término de la Segunda Guerra Mundial era de rotunda crisis¹⁷. Los problemas no eran, sin embargo, de demanda, o al menos no solo de demanda. Por un lado, la falta de fluido eléctrico impedía el trabajo normal de las fábricas, obligando a estas a reducir el número de jornadas laborales y a retrasar la confección de los pedidos. Tampoco ayudaban las deficiencias en el transporte, interior (para trasladar el corcho del suroeste hasta las fábricas catalanas) y exterior (para llevar los productos exportados hasta los mercados extranjeros), que perduraban en los primeros años cuarenta. Con todo, el principal reto al que se enfrentaba la industria española era la recuperación de la cuota perdida a manos de la competencia portuguesa en el mercado internacional. Esta trabajaba (presuntamente) a costes de producción muy inferiores a los españoles, y además disfrutaba (también presuntamente) de una moneda más depreciada que la peseta, factores que permitían a la industria lusa vender en mercados como el estadounidense a precios un 30 % inferiores a los de la industria española.

En una visión simplificada, el precio del corcho manufacturado en el mercado internacional está influenciado por cuatro factores: el coste de la mano de obra, el precio de la materia prima, el precio de los materiales auxiliares necesarios para llevar a cabo la fabricación y, en última instancia, el tipo de cambio existente entre la moneda del país exportador y la moneda del país importador o, en su caso, la divisa en que se va a realizar la operación comercial. Otros factores que se deben considerar podrían ser el coste del transporte y el apoyo financiero o fiscal que el Estado otorgue a la industria corchera, ya sea a través de subvenciones (que pueden dar lugar a situaciones prohibidas en el ámbito del comercio internacional, como el *dumping*) o de desgravaciones tributarias.

¿En qué medida afectan estos factores al precio del producto final? Responder a este interrogante es como preguntarse por la estructura de costes de la industria corchera¹⁸. Según Sampaio (1977), p. 132, el coste de adquisición de la materia prima representaría en torno al 50 % o 60 % en dicha estructura. La segunda carga en importancia sería el coste salarial, que

17. AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 352, «Situación actual de la industria corchera en la zona nordeste de España». 18. Realmente, ningún trabajo ha estudiado dicha estructura, aunque se puede encontrar alguna información al respecto en Mira (1998), Sampaio (1977 y 1985) y Sala (2003a).

oscilaría entre el 15 % y el 25 % de los costes de esta industria. Después, estarían otros costes, como el relativo a los combustibles y la energía eléctrica, que, junto con el resto de gastos generales, tendrían un peso de entre el 11 % y el 14 %. Sampaio no se refiere al coste de los materiales auxiliares necesarios para la fabricación de las manufacturas, ni al de transporte, a pesar de que la importancia de ambos se antoja significativa¹⁹. De acuerdo con estos datos, en torno a las tres cuartas partes de la estructura de costes de la industria se refieren al coste de adquisición de la materia prima y a la mano de obra. Ello lleva a pensar que la oferta de corcho y los salarios son las dos variables clave para valorar la competitividad de la industria corchera, o al menos son dos de los factores determinantes en la formación del precio de las manufacturas corcheras.

3.3.1 LA OFERTA DE CORCHO Y LA DISPONIBILIDAD DE MATERIA PRIMA

De acuerdo con el peso de la materia prima en la estructura de costes de la industria corchera, la disponibilidad de corcho en condiciones de precio competitivas resulta determinante para alcanzar el éxito comercial en el mercado internacional. A grandes rasgos, dicha disponibilidad depende de varios factores. En primer lugar, de la producción nacional de esta materia prima. En segundo lugar, de la posibilidad de importar corcho procedente de otros países, o de evitar la exportación del corcho autóctono. Y, en tercer lugar, del acceso rápido y regular al corcho por parte de la industria del país, donde intervendrían circunstancias como la economía de transportes o el conjunto de elementos que vertebran el mercado interno de esta materia prima. En este apartado me encargaré brevemente de los dos primeros factores. En el epígrafe 3.3.2 haré un breve análisis de la política aduanera seguida por las dictaduras ibéricas con relación al corcho, un aspecto que está muy vinculado con el segundo de los factores aludidos. Después, en el epígrafe 3.3.3 analizaré el tercero de los factores arriba referidos, esperando con ello ofrecer al lector una visión completa de la situación de la disponibilidad de materia prima para la industria corchera española (en comparación con la portuguesa) en las décadas de 1930, 1940 y 1950.

Históricamente, la producción de corcho se concentró en los países que componen el «mundo suberícola» [Natividade (1950)]. Ello hizo que España y Portugal, y también Francia e Italia, gozaran de una ventaja comparativa en la fabricación del corcho que ha llegado hasta la actualidad.

Según los datos de Voth (2009), recogidos en el cuadro 3.5, las dos naciones ibéricas acaparan hoy más de las tres cuartas partes del corcho generado en el mundo²⁰. Este porcentaje resulta de una superficie de 1.235.000 hectáreas de alcornoque, representativa del 56 % del área total que esta especie ocupa en el mundo. Dando por buenos los datos de Voth, la producción de corcho portuguesa es más del doble que la española, a pesar de que Portugal solo cuenta con 215.000 hectáreas de alcornoque más que España. Lo anterior es lo mismo que decir que la oferta de esta materia prima en el mercado portugués es, hoy, considerablemente mayor que la existente en España. Al menos en lo que respecta a los porcentajes (columnas tercera y quinta), la información del cuadro 3.5 también sirve para ilustrar la situación durante las décadas de 1940 y 1950. Ello llevaría a concluir que la industria corchera lusa habría dispuesto, en dichas décadas, de más corcho para trabajar que la industria española, constituyendo esto una ventaja relativa de la fabricación en Portugal.

El gráfico 3.1 trata de arrojar más luz sobre esta cuestión. En él se dibuja la evolución suavizada de las producciones de corcho crudo en España y en Portugal durante las respectivas

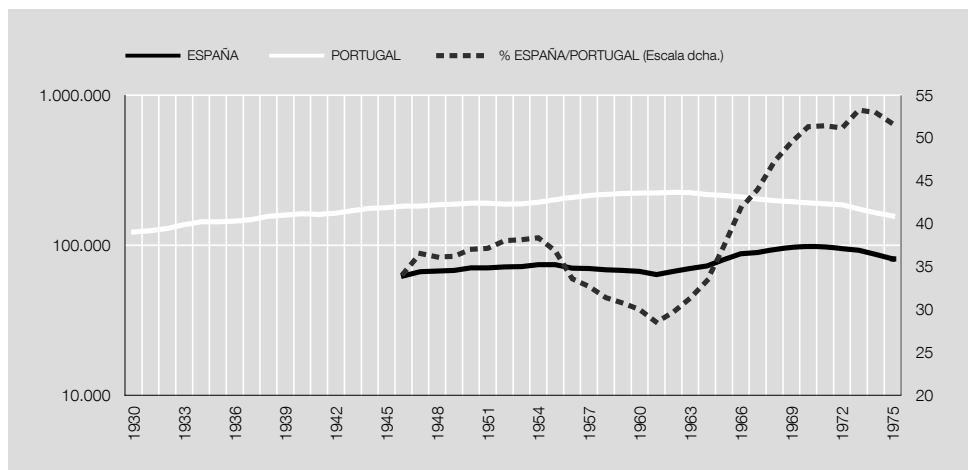
19. Según Mira (1998), p. 379, los costes de transporte tienen una importancia reducida para la industria corchera. Los relativos al traslado de la materia prima pueden alcanzar, en el caso más oneroso, el 7 % en la estructura de costes, mientras que los referidos al envío al mercado de los productos finales suponen entre el 0,3 % y el 3,5 % de los costes de producción. Puig (1967), p. 201, valora el coste de transporte en torno al 13 % del precio de adquisición de la materia prima, lo que supone el 3 % del precio de venta del tapón, según este autor. 20. Conviene advertir al lector de que las cifras de producción de corcho son, por lo general, muy deficientes. De hecho, lo son con seguridad en España y en Portugal, donde supuestamente son más veraces que en el norte de África.

	SUPERFICIE EN 1.000 Ha	SUPERFICIE EN PORCENTAJE	PRODUCCIÓN EN 1.000 Tm	PRODUCCIÓN EN PORCENTAJE
Portugal	725	33	185	54
España	510	23	88	26
Portugal + España	1.235	56	273	80
Italia	225	10	20	6
Francia	22	1	5	2
Argelia	460	21	15	4
Marruecos	198	9	18	5
Túnez	60	3	9	3
Mundo	2.220	100	340	100

FUENTE: Voth (2009).

PRODUCCIÓN DE CORCHO CRUDO EN ESPAÑA Y EN PORTUGAL DURANTE LAS DICTADURAS (1930-1975)
Toneladas métricas; medias móviles de nueve años

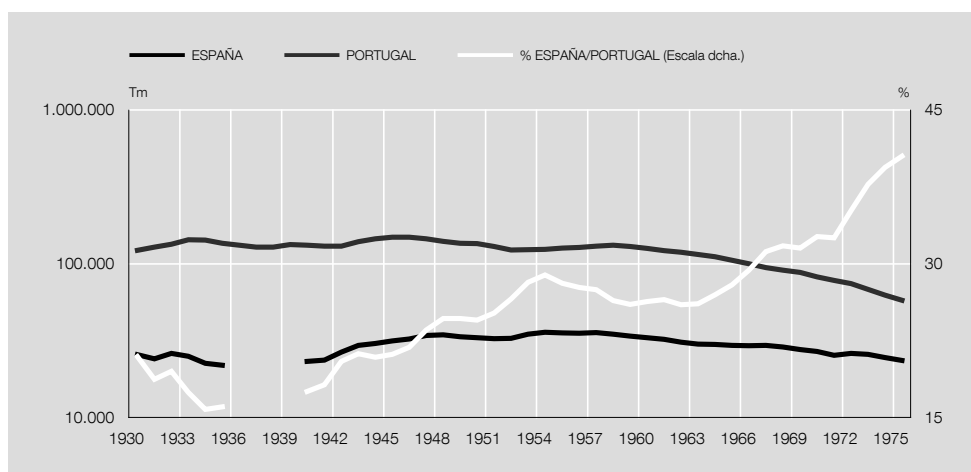
GRÁFICO 3.1



FUENTES: Para España, GEHR (2003); para Portugal, Mendes (2002).

dictaduras de Franco y de Salazar, esto es, desde 1930 (inicio del Estado Novo portugués) hasta 1975 (año de la muerte del dictador español)²¹. Se ha representado también, en la escala de la derecha del gráfico, el porcentaje que suponía la producción española de corcho sobre la portuguesa, que tuvo importantes oscilaciones durante el período considerado. A la vista de este gráfico, parece que la producción portuguesa de corcho mostró una ligera tendencia creciente desde 1930 hasta comienzos de los años sesenta, probablemente por el éxito de las medidas silvícolas y forestales adoptadas por la dictadura portuguesa desde la década de 1920 para la protección del área de alcornoque [Dias (2005), p. 503]. Por el contrario, la producción española de corcho mostró un cierto estancamiento hasta 1960, aproximadamente; de ahí que el porcentaje que representaba esta sobre la portuguesa cayera por debajo del 30% en los instantes cercanos a este año. Solo a lo largo de los años sesenta se registra un crecimiento apreciable de la producción española de corcho, coincidiendo con una ligera caída de la serie portuguesa hasta el fin del período estudiado. De manera que, hacia

21. Para España se toman los datos de producción de corcho elaborados por GEHR (2003), que tienen en 1946 su año de partida. Se han tomado medias móviles de nueve años por las razones expuestas en Parejo (2009), p. 190.



FUENTES: Para España, *Estadística del Comercio Exterior de España*; para Portugal, *Estatística do Comércio Externo de Portugal*.

1975, el volumen producido en España se situaba por encima de la mitad del corcho que generaban los alcornoques portugueses. En definitiva, da la impresión de que la producción de corcho en Portugal, además de ser bastante mayor que en España, se mostró también menos rígida durante el período autárquico.

Pero, al margen de la saca, la cantidad de corcho disponible en el mercado nacional se ve influenciada por la política comercial en un doble sentido. Por un lado, la oferta de esta materia prima será mayor si se prohíbe o se grava con aranceles su exportación, o si la política comercial es permisiva con su importación. Por el contrario, se puede ver reducida cuando se deja libre la salida del corcho hacia los mercados exteriores, sobre todo si dicha salida no se ve compensada por la importación. Ante estas premisas, hay que decir que ni España ni Portugal se caracterizaron en las décadas de 1930, 1940 y 1950 (ni antes) por la importación de corcho²², con la excepción lusa de los años de la Guerra Civil española, ya explicada. En suma, ninguno de los dos países ibéricos vio afectada sustancialmente su oferta interior de corcho por medio de la importación. Cabe, por tanto, estudiar si aquella se vio reducida como consecuencia de la exportación del corcho sin manufacturar y, a ser posible, intentar cuantificar en qué medida ocurrió esto.

El gráfico 3.2 ilustra la evolución de las exportaciones de corcho sin manufacturar de España y de Portugal desde 1930 hasta 1975, estando las cifras expresadas en toneladas métricas, con la finalidad de poder comparar las tendencias con las del gráfico 3.1. Durante este período, los envíos de corcho bruto portugueses mantuvieron la tendencia ligeramente decreciente iniciada tras la Gran Depresión de 1929, que se acentuó después de 1960. El cese de la fabricación del corcho en los países desarrollados y el propio avance de la industria corchera en el país luso explican esta situación, aunque el Estado Novo, como se verá a continuación, también puso su granito de arena con las medidas de política aduanera que adoptó para restringir la exportación del corcho sin transformar. Por su parte, la serie española, que había caído en los primeros años treinta (también por la coyuntura de la Gran Depresión), inició desde la Guerra Civil un crecimiento sostenido que solo cesó al final de la autarquía franquista. Después del Plan de Estabilización de 1959, las exportaciones españolas sin manufacturar entraron en la misma senda decreciente que las lusas; ahora bien, registrando una caída más moderada que aquellas.

22. Véanse los apéndices estadísticos AE.10 y AE.12 de Parejo (2009).

De la comparación de los gráficos 3.1 y 3.2 se desprenden algunas conclusiones que solo deben tomarse como orientativas, por los problemas que plantea dicha comparación. La primera de ellas es que, en los años que van desde la Gran Depresión hasta 1936, la oferta de corcho en el mercado luso debió de mejorar (siempre en términos relativos respecto a España), habida cuenta del crecimiento experimentado por la producción y del peor comportamiento de la exportación de corcho. Lo mismo debió de ocurrir en el período 1936-1960, en que la producción de corcho portuguesa mejoró sustancialmente, al tiempo que cayó su exportación, por los motivos argumentados más arriba. Solo después de 1960 se registró la caída de la producción en Portugal, aunque esta vino acompañada de un descenso superior de las ventas al exterior de corcho bruto, lo que me lleva a pensar que la oferta interna de materia prima para la industria en Portugal durante el Estado Novo fue mejorando paulatinamente, bien por las medidas implementadas por la dictadura lusa en materia forestal, o bien por las restricciones establecidas por esta sobre la salida al exterior del corcho sin transformar.

Mientras tanto, es difícil precisar qué ocurrió en España. Para los años previos a la Guerra Civil no se dispone de datos de producción fiables, aunque en ellos el principal problema de la industria no debió de ser, precisamente, la falta de materia prima para trabajar. La disponibilidad de corcho en el mercado interior debió de empeorar en los años de la contienda nacional, dado el flujo de contrabando de corcho y de exportaciones durante el conflicto (recuérdese el epígrafe 3.2), y lo mismo se podría decir de los primeros años de la autarquía franquista, para los que tampoco tenemos datos fiables de producción. En lo que no parece haber dudas es en las mayores dificultades que tuvo que sufrir la industria corchera española desde finales de los años cuarenta, en que la producción de corcho registró un estancamiento que vino acompañado de un moderado crecimiento de las exportaciones.

En conclusión, hacia 1960 el abastecimiento de corcho (no hablo de precios) seguía siendo uno de los grandes problemas a que se enfrentaba la industria corchera española. Al margen de la evidencia cuantitativa que se ha aportado, esta afirmación viene justificada por varias informaciones que he encontrado en la documentación del SNMC, entre las que he seleccionado esta misiva de la Industria Corchera Bertrán, SA, relativa a 1966:

«La base necesaria para poder continuar subsistiendo nuestra industria es que la materia prima [...] que se cosecha en España, pueda ser adquirida por los industriales a los precios vigentes en el mercado internacional [...] En consecuencia, y como sea que creemos que la exportación de primera materia, en casos como el que nos ocupa en que puede ser industrializada en España, representa un quebranto para la Economía Nacional, nos permitimos solicitar de esa Dirección General que antes de conceder Licencias de Exportación para los corchos en plancha, especialmente en sus variedades de «refugo» y «bornizo» haya quedado libremente abastecida la industria nacional»²³.

Desde un punto de vista institucional, los comentarios anteriores confieren responsabilidades a las dictaduras de Franco y de Salazar de la situación de la oferta de corcho en los respectivos mercados nacionales de España y de Portugal. Y lo hace en un doble sentido: en términos forestales y en materia de política comercial. No voy aquí a analizar las medidas adoptadas por las autoridades españolas y portuguesas para el incremento (cuantitativo y cualitativo) de la producción de corcho, aunque hay muchos indicios de que estas fueron mayores, mejores y más tempranas en Portugal que en España [Natividade (1993)]. Lo que haré es estudiar las medidas de política aduanera adoptadas por las dictaduras de Franco y Salazar en

23. AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 280, «Carta de 31 de octubre de 1966 remitida por Industria Corchera Bertrán, SA, al Ilmo. Sr. Director General de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio».

el ámbito corchero, pues ello servirá para valorar las responsabilidades institucionales sobre la mayor o menor disponibilidad de corcho en los mercados español y portugués.

3.3.2 POLÍTICA ADUANERA CORCHERA DE LAS DICTADURAS IBÉRICAS

El interés del estudio de la política aduanera corchera radica en valorar la responsabilidad institucional en la supuesta escasez de materia prima en el mercado nacional, la cual pudo constituir un condicionante del desarrollo de la fabricación en España durante los años de la autarquía franquista, al dificultar el suministro de corcho para la industria del país. A la hora de adoptar una política aduanera corchera, las autoridades comerciales se encontraron presionadas por dos *lobbies*: en un lado estaban los propietarios forestales, concentrados en las regiones del suroeste (Andalucía y Extremadura), cuyas demandas iban en el sentido de conseguir la libre exportación de sus corchos; y en el otro lado, el grueso de la industria corchera, ubicada principalmente en Cataluña, cuyas pretensiones se orientaban hacia la prohibición, o como mal menor, hacia la imposición de aranceles a la exportación del corcho sin transformar, como una vía para garantizarse el suministro de materia prima y para dificultar el mismo a sus competidoras extranjeras.

Partiré de la premisa hipotética de que la política aduanera corchera llevada a cabo por las autoridades españolas favoreció más, a diferencia de lo ocurrido en Portugal, al subsector forestal del negocio (y a los intereses de la industria preparadora) que al industrial transformador, pues fue permisiva con la salida del corcho sin transformar. En mi opinión, esto fue tanto una «captura del Estado» por parte de los grupos de presión forestales como el resultado de la ausencia de un criterio estratégico al que seguir sobre este asunto por parte de las autoridades franquistas o como el sometimiento a la difícil situación en materia de divisas que vivía el país. Con esto último quiero decir que la delicada situación del Tesoro español pudo haber empujado a las autoridades franquistas al fomento indiscriminado de las exportaciones, con independencia del grado de elaboración de los productos.

Tanto Dias (2005), por el lado portugués, como la abundante documentación que he podido recabar del SNMC, por el de España, apuntan a una intensa actividad aduanera en torno a los asuntos corcheros durante las respectivas dictaduras ibéricas. No obstante, esta activa intervención no ha llamado la atención de los investigadores corcheros, ya que el único trabajo que ha abordado de forma monográfica la cuestión ha sido el de Dias y Parejo (2007). Por el contrario, sí ha tenido un extenso tratamiento la denominada «cuestión arancelaria del corcho», un debate histórico sobre la exportación del corcho sin transformar abierto en España a finales del siglo XVIII y cerrado con el arancel Cambó de 1922²⁴.

Precisamente, fue este el último arancel sancionado en España antes del Plan de Estabilización de la economía de 1959. Con él se pretendía superar la crisis que sufría la industria española en la postguerra mundial, pero también mejorar la recaudación fiscal y reducir el fuerte desequilibrio exterior en que había incurrido la economía española al término de la contienda. En el capítulo corchero, este arancel supuso el establecimiento de un gravamen de 25 pesetas por tonelada sobre la exportación del corcho en tablas y planchas, justo la mitad del que se mantenía vigente desde 1891²⁵. Por otro lado, fijó un derecho arancelario de 5 pesetas por tonelada sobre la salida de los desperdicios, virutas y aserrín de corcho, la materia prima de la industria del aglomerado. Como indica Medir (1953), p. 324, en ambos casos se trató de medidas fiscales, pues no impedían la salida de la materia prima al exterior, y así atestigua el fuerte crecimiento de las exportaciones españolas de corcho sin transformar en los años veinte.

24. Para el seguimiento de esta cuestión, véanse Medir (1953), Sala (1998), pp. 124-133, y Alvarado (2002a), pp. 147-152. Sobre la *questão corticeira* vigente entre 1880 y 1910, homónima portuguesa de la cuestión arancelaria del corcho, el único trabajo que conozco es el de Cabreira (1914). 25. Me referiré a los aranceles a la exportación del corcho sin manufacturar, y no a los aranceles a la importación, pues los primeros fueron los únicos utilizados con el criterio de protección de la industria nacional [Dias y Parejo (2007), pp. 7 y 8].

Un decreto de 23 de diciembre de 1923 suprimió los derechos establecidos el año anterior sobre la exportación de corcho en tablas y planchas, y poco después, en agosto de 1927, se hizo lo propio con los aranceles establecidos en 1922 sobre la salida de los desperdicios de corcho, poniéndose fin a la «era del arancel» e inaugurándose, casi de inmediato, una etapa de regulación administrativa de los intercambios, al menos en lo que al corcho se refiere [Dias y Parejo (2007), p. 11]. Desde ese instante, todos los agentes interesados en vender al exterior cualquier mercancía debían someterse a un régimen administrativo de autorización previa, que, con algunos cambios, estuvo vigente durante y después de la Guerra Civil española, condicionando las posibilidades de importar o exportar a la obtención de la oportuna licencia administrativa²⁶.

En lo que respecta al corcho, las implicaciones de este régimen de licencias fueron más notables en tres frentes: primero, en la exportación de corcho sin manufacturar (el caso que nos incumbe ahora); segundo, en la exportación de corcho manufacturado; y, tercero, en la importación de materiales auxiliares necesarios para la fabricación. A continuación me encargaré del funcionamiento del régimen de autorización previa que regía las exportaciones de corcho sin manufacturar, aunque lo dicho aquí sería perfectamente aplicable a las exportaciones de manufacturas corcheras. La concesión de licencias de importación de los materiales auxiliares será objeto de análisis posterior, en el epígrafe 3.3.5.

El proceso para conseguir la licencia de exportación del corcho sin transformar era complejo y suponía para el exportador una inversión importante de recursos y tiempo. En ocasiones, incluso, la duración del mismo acababa comprometiendo la operación comercial, y ello a pesar de que las oficinas sindicales de Palafrugell y Sevilla realizaban una efectiva función de asesoría y gestoría administrativa. Con carácter general, las solicitudes de exportación eran remitidas a la Dirección General de Comercio y Política Arancelaria (DGCPA) (órgano competente en la expedición de licencias), especificándose las características de la operación comercial y de los bienes que se habían de exportar, y especialmente la forma y las condiciones de pago de la misma²⁷. En marzo de 1939, la DGCPA había delegado en la Comisión Arbitraria del Corcho (CAC) —organismo público encargado de la gestión de los asuntos corcheros en ese momento— la facultad de expedir licencias de exportación de productos corcheros, aunque solo de aquellas operaciones que fueran efectuadas en divisa libre. Las licencias de exportación relativas al resto de operaciones (aquellas que no rendían divisas) seguían estando bajo la supervisión de la Junta Reguladora de las Importaciones y Exportaciones (JRIE) de Barcelona, organismo dependiente de la DGCPA, que desde septiembre de 1936 resolvía todas las solicitudes de exportación de estos productos. Esto es, las exportaciones efectuadas en divisa libre —las que proporcionaban dólares contantes y sonantes para las arcas españolas— tenían una tramitación más rápida y menos obstaculizada.

Tras un breve paréntesis en que la Rama Económica del Corcho (REC) (sucesora de la CAC, cuya corta vigencia se mantuvo hasta la creación del Sector Corcho del SNMC en 1942) asumió la facultad de licenciar el comercio corchero, la DGCPA recuperó esta función en junio de 1942 y la depositó, de nuevo, en la JRIE. Desde entonces, todas las exportaciones de productos corcheros debían estar autorizadas por este organismo, el cual se servía, eso sí, de los informes no vinculantes realizados por las oficinas delegadas de la REC en Sevilla y Palafrugell, respetando normalmente el criterio de estas²⁸. Expedida la licencia de exportación por la JRIE, el proceso para poder exportar no concluía todavía. Copias de la licencia debían ser remitidas a la aduana de salida, al Registro Oficial de Exportadores, al IEME y al

26. Véanse el capítulo 3 de Martínez Ruiz (2000), Clavera y otros (1973), Viñas y otros (1979) y Martínez Ruiz (2003a). 27. Martínez Ruiz (2000), p. 150. Sobre los trámites para solicitar las licencias de exportación de productos corcheros, AMSP, SNMC, Sector Corcho, Delegación Nordeste, Palafrugell, caja 148, «Mecanismo de las exportaciones». 28. La labor de estas oficinas delegadas se limitaba a comprobar si los precios de la mercancía que se había de exportar se ajustaban a los mínimos fijados administrativamente, y a asegurarse, mediante la inspección, de que la mercancía embarcada guardaba relación con la nomenclatura, calidad y calibres consignados en factura [Medir (1993), p. 39].

Servicio de Política Comercial del Ministerio de Comercio, respectivamente. Solo cuando la aduana en cuestión recibía esta copia, podía procederse al embarque de la mercancía para su exportación. En ese momento, el exportador era requerido para comunicar a las oficinas sindicales (o a las instituciones precedentes), mediante declaración jurada, los términos de la exportación realizada, con la única finalidad de que dicho organismo elaborara las estadísticas comerciales del sector. Por último, obviamente, el exportador estaba obligado a entregar al IEME las divisas procedentes de la exportación, recibiendo a cambio su contravalor en pesetas. Este último era el objetivo principal de este régimen de autorización previa: asegurar la entrega de las divisas generadas por las ventas exteriores a las autoridades competentes. Por ello, la concesión de la licencia de exportación estaba, en muchos casos, condicionada al pago de la operación en divisas, pudiendo ser denegada cuando se especificaba su realización en pesetas²⁹.

Pero vayamos a la segunda utilidad que tenía este régimen de autorización previa (su aplicación como instrumento de política aduanera). A diferencia de lo ocurrido en otros países, como Portugal, y en otros momentos de la historia española, donde el arancel fue el instrumento regulador de la exportación de materia prima, la expedición de licencias, o su denegación, constituyó la herramienta principal sobre la que las autoridades comerciales franquistas erigieron el marco protector aduanero de la industria corchera nacional. Un análisis de este marco ha sido realizado en Parejo (2009). Lo que se hará aquí es traer lo principal de dicho análisis para poder valorar en qué medida los dos países favorecieron o dificultaron la exportación del corcho bruto y, con ello, el desarrollo de sus respectivas industrias nacionales³⁰.

Ya se ha dicho que la política aduanera sobre el corcho en Portugal se rigió en las décadas de 1930, 1940 y 1950 por la imposición de derechos arancelarios, a diferencia de lo ocurrido en España, que lo hizo por el régimen de licencias antes aludido. Desde que el Estado portugués zanjó la *questão corticeira* en 1910, siempre estuvo claro en este país que la exportación del corcho crudo debía ser prohibida. De hecho, entre 1910 y 1959 la prohibición de exportar corcho crudo solo estuvo interrumpida en dos breves períodos de tiempo (entre el 18 de noviembre y el 6 de diciembre de 1921, y entre el 23 de febrero y el 31 de diciembre de 1929), en que fue posible esta exportación pagando aranceles³¹. Una década después, las autoridades portuguesas afianzaron su apuesta por la transformación del corcho, y para ello otorgaron a la industria una protección aduanera todavía más eficaz y continua. El Decreto Ley 30.252, de diciembre de 1939, mantuvo la prohibición de exportar corcho sin transformar, al tiempo que elevó sustancialmente los aranceles que pagaban la plancha (corcho semielaborado) y los corchos de trituración a su salida al exterior (un 300 % y un 50 %, respectivamente). Y aunque los aranceles a la exportación de manufacturas corcheras no se vieron reducidos en términos nominales hasta finales de los años cincuenta, sí debieron de hacerlo en términos reales, pues los derechos vigentes en 1954 eran los mismos que se habían establecido en 1929.

Lo ocurrido en España dista mucho de lo narrado para Portugal. En primer lugar, porque las disposiciones que prohibían la exportación de la materia prima (que las hubo) no atendieron a un criterio definido de protección de la industria, sino que fueron el resultado de una intervención discrecional e improvisada en el negocio corchero. De hecho, las medidas prohibicionistas eran dictadas y al poco tiempo derogadas, sin existir, aparentemente, razones que justificaran este cambio de criterio. Por ejemplo, entre 1937 y 1942 se prohibió la exportación de corcho en plancha en al menos seis ocasiones, lo que indica que otras tantas

29. «[...] usar este último procedimiento equivaldría a vender la riqueza española, sin que el Estado lograra divisas extranjeras» (AMSP, SNMC, Sector Corcho, Delegación Nordeste, Palafrugell, caja 148, «Mecanismo de las exportaciones»). 30. Recomiendo al lector que vea los apéndices estadísticos elaborados en Parejo (2009) para el seguimiento de las políticas aduaneras de España y de Portugal sobre los productos corcheros (apéndices AE.25 y AE.26). 31. Es curioso que el decreto que sancionó la vuelta a la prohibición de exportar corcho crudo en 1929 estableciera aranceles sobre la exportación de algunas manufacturas de corcho, como los tapones y discos, cuestión que en Parejo (2009), p. 202, se analiza con detalle.

fue levantada dicha prohibición. De la misma forma, entre 1946 y 1952 he localizado también seis disposiciones levantando el veto a la exportación de este producto semielaborado, lo que representa, igualmente, que esta fue prohibida el mismo número de ocasiones³².

Por otra parte, en la mayoría de las veces en que fue decretada la prohibición de exportar corcho sin manufacturar se establecieron excepciones o límites que posibilitaban a los exportadores eludir la legalidad. De hecho, en muchas ocasiones se eludieron las medidas radicales (que sí fueron adoptadas en Portugal), recurriéndose a la contingentación de las exportaciones. Esto debió de ocurrir en los períodos en que la necesidad de divisas era imperiosa o en que las presiones ejercidas por los forestales y preparadores fueron mayores. Algunos ejemplos de ello fueron las medidas adoptadas en noviembre de 1940, en mayo de 1950, en diciembre de 1951 y en mayo de 1952, por citar solo algunas de las disposiciones en que dicha contingentación se hizo expresa.

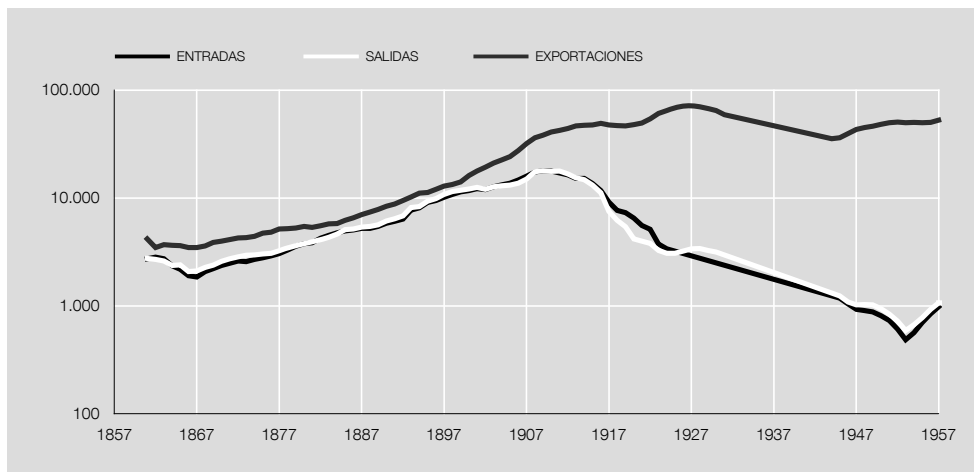
Un último comentario ahonda en que el interés de la política aduanera corchera franquista no fue proteger a la industria corchera nacional, ni garantizar el suministro de la materia prima a esta. Y es que la mayoría de las veces en que fue decretada la prohibición de exportar el corcho bruto esta fue restringida a la zona noreste (es decir, a Cataluña), dejándose libre la salida de los corchos del suroeste español. De esta forma, la administración franquista optó normalmente por la solución más fácil y menos problemática, cuyas premisas eran: por un lado, atender las peticiones de los industriales catalanes, prohibiendo la exportación del corcho que aquellos tenían cerca (en las comarcas del Ampurdán y La Selva); y, por otro, tolerar la venta del corcho extremeño y andaluz en el mercado exterior. Parecía como si hubiera dos economías corcheras independientes en España, a diferencia de Portugal, donde las medidas adoptadas en este ámbito siempre tuvieron carácter general.

Lo anterior tiene su explicación. Además de mitigar los enfrentamientos entre unos y otros, la dictadura española se garantizaba las divisas preciosas que rendían los corchos sin manufacturar, eso sí, a costa de causar un perjuicio a la industria. Dado que el corcho del suroeste conformaba la mayor parte de la saca nacional, aquella tuvo que vivir diversos episodios de falta de materia prima para trabajar, constituyendo este uno de los principales problemas de oferta que sufrió la fabricación del corcho en España durante el período autárquico. En definitiva, la política aduanera no fue eficaz para proteger la industria corchera española, al estar supeditado el objetivo de protección a otros más urgentes, como la generación de divisas o la mitigación de enfrentamientos entre forestales e industriales.

3.3.3 EL TRANSPORTE DEL CORCHO Y SU INFLUENCIA SOBRE EL SUMINISTRO DE MATERIA PRIMA

En este apartado trataré de plantear las dificultades que hubo en España durante la Guerra Civil y la autarquía franquista para transportar el corcho desde Andalucía y Extremadura hasta Cataluña. Estas dificultades limitaron la capacidad competitiva de la industria corchera española, primero, porque encarecieron la fabricación y, segundo, porque fueron un obstáculo para el funcionamiento de esta, que en muchos momentos no tuvo corcho para trabajar³³. Para demostrarlo, analizaré los dos medios utilizados para el transporte del corcho desde el suroeste a la zona noreste en las décadas de 1930, 1940 y 1950: la navegación de cabotaje y el ferrocarril³⁴. No se tratará el transporte del corcho por carretera, porque no se dispone de fuentes aptas para ello³⁵ y porque este transporte ha adquirido mayor importancia solo en las últimas décadas del siglo XX, las cuales quedan fuera de la etapa en que ocurrió el declive de la industria corchera que pretendo explicar.

³². Véase el apéndice AE.25 de Parejo (2009). ³³. Godinho (1943), p. 158, señala problemas similares para la industria portuguesa a comienzos de los años cuarenta, aunque, en mi opinión, no son comparables en magnitud. ³⁴. No me referiré al transporte del corcho desde el monte a la fábrica preparadora, que parece que tampoco estuvo exento de problemas, dada la falta de camiones, neumáticos y combustible [Serrano (2007), pp. 696-698]. ³⁵. Sobre los problemas que presenta el estudio del transporte por carretera y sobre las fuentes existentes para ello, véase Gómez Mendoza y San Román (2005), pp. 526 y 527.



FUENTES: Para 1857-1920, *Estadística General del Comercio de Cabotaje*; y para 1921-1962, *Estadística del impuesto sobre el transporte por mar o a la entrada y salida por las fronteras*.

Comenzaré con el transporte del corcho por cabotaje, cuya importancia decayó mucho después de la Primera Guerra Mundial, como se aprecia en el gráfico 3.3³⁶. Este permite distinguir dos etapas en la evolución del cabotaje corchero en España: una creciente, desde el primer tercio del siglo XIX (en que empezaron a sacarse los corchos en el suroeste) hasta la Primera Guerra Mundial, y otra fuertemente decreciente, desde la contienda hasta las proximidades del Plan de Estabilización de la economía española, en 1959. En la primera etapa, el volumen del corcho transportado en cabotaje creció de forma sostenida, a la par que el negocio corchero español, alcanzando en la década de 1910 un volumen equivalente al 60% o 70% de las exportaciones corcheras españolas [Parejo (2009), p. 221]. Desde entonces, la caída de la navegación de cabotaje para el transporte del corcho fue manifiesta. La reducción de las tarifas ferroviarias y las dificultades del transporte marítimo durante la guerra mundial, especialmente en el Mediterráneo, hicieron que el tren sustituyera al barco en la logística del corcho en el mercado nacional. No dispongo de datos del transporte de corcho por tren que corroboren esta afirmación, pero debió de ser así, a la luz de la caída del cabotaje corchero en el gráfico 3.3, y también de la reducción del peso relativo de este sobre las exportaciones corcheras, que desde la década de 1920 se situó por debajo del 10%.

Para los años de la Guerra Civil, ya han sido comentadas las dificultades que existieron para trasladar el corcho desde las regiones productoras hasta las áreas industriales, por encontrarse unas en «territorio enemigo» de las otras. Acabada esta, desaparecieron las restricciones institucionales para enviar el corcho hasta las fábricas catalanas, aunque no las dificultades materiales para hacerlo. Estas se manifestaron en dos frentes: por un lado, en la subida vertiginosa de las tarifas ferroviarias (por entonces, el tren era el medio más usado para llevar el corcho a Cataluña); y, por el otro, en la manifiesta insuficiencia de vagones para transportar el corcho desde el suroeste hasta las comarcas gerundenses. Sin duda, esta última resultó más perjudicial para la fabricación, pues supuso una importante restricción en el acceso al *input* principal de la industria.

³⁶ El cabotaje peninsular fue el recurso principal para transportar el corcho desde el suroeste hasta Cataluña, al menos hasta la década de 1910. Las sacas efectuadas en las zonas productoras del suroeste eran conducidas hacia los puertos de Huelva, Algeciras y Sevilla, desde donde se transportaban por vía marítima hacia puertos de primer orden, como el de Barcelona, o hacia otros de menor categoría, como el de Palamós o de Sant Feliu de Guíxols [Parejo (2009), p. 219]. Véase también Serrano (2007), pp. 872-877.

En lo referente al primer aspecto, Herranz (2005), pp. 192 y 198, afirma que las tarifas ferroviarias habían registrado una continua caída en términos reales desde comienzos del siglo XX hasta después de la Primera Guerra Mundial, para después estancarse desde los primeros años veinte hasta 1936. En 1941 se produjeron varias revisiones al alza en las tarifas ferroviarias para el corcho, lo mismo que en 1942 y 1943³⁷. No dispongo de datos para 1944 y 1945, pero sí para 1946, en que la tarificación del transporte de corcho dejó de hacerse por peso para pasar a realizarse por volumen, constituyendo ello una subida de los portes cercana al 35 %³⁸. Seguramente se me escapan algunas revisiones tarifarias. De todas las que tengo constancia, la que más notoriedad presenta en la documentación sindical fue la promulgada por un decreto del Ministerio de Obras Públicas de 1 de abril de 1950. Los tremendos efectos de este sobre la competitividad de la industria corchera española se pueden percibir ojeando el cuadro 3.6.

En el citado cuadro pretendo recoger los aumentos de las tarifas que el decreto provocó en los trayectos por tren entre los principales municipios productores de corcho y los tres grandes puertos de salida de este en cabotaje. Pero también se recogen los incrementos tarifarios en las líneas directas desde algunas de las capitales del suroeste (próximas a los centros productores de corcho) hasta la estación de Flassà (Barcelona), donde enlazaba la rama hacia Palamós, que atravesaba las comarcas corcheras gerundenses. En todos los trayectos el decreto produjo un incremento del 84,4 % en las tarifas ferroviarias, a excepción del de San Vicente de Alcántara-Huelva, en que, salvo error estadístico, el aumento fue de casi un 100 %.

Pero, por encima del incremento de las tarifas, los principales problemas de la industria eran, como anticipé, de abastecimiento. De ello se quejaba ya en marzo de 1941 la delegación del noreste de la REC, ubicada en Palafrugell, a través de un escrito que decía: «[...] en esta Delegación se han presentado para su informe durante este primer trimestre [de 1941], solicitudes de exportación por valor de unos 12.000.000 de pesetas. Lo difícil va a ser ejecutar los pedidos sin materia prima para elaborar»³⁹. Una década después, en una carta registrada el 9 de abril de 1951, los industriales taponeros de Cataluña denunciaban el colapso en que se veía la industria como consecuencia de la falta de materia prima de calidad, cuya solución, «a la vista de cómo estaban las cosas por mar», pasaba por la concesión por parte de la RENFE de un número mayor de vagones para transportar el corcho desde Extremadura hasta Cataluña por ferrocarril⁴⁰.

Es necesario señalar que, desde comienzos de la década de 1940, el transporte del corcho se realizaba en España bajo tres regímenes o turnos: ordinario, preferente y urgente⁴¹. A mediados de la misma, el número de vagones puesto por la RENFE a disposición del tráfico corchero en los turnos ordinario y preferente era claramente insuficiente, tanto para atender las necesidades de exportación como para garantizar el suministro de las fábricas catalanas. De hecho, las peticiones de vagones formuladas en esas fechas para estos turnos eran sistemáticamente

37. AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes (1940-1949), «Carta de 11 de marzo de 1946 remitida al Ministro de Industria y Comercio». **38.** En este año (también), la RENFE estableció una capacidad mínima de carga de 6.000 kg por vagón. En el caso del corcho, los gálibos no permitían cargar, generalmente, más de 50 o 55 fardos, por lo que la carga por vagón no excedía de los 4.000-4.500 kg. El hecho de que se tuvieran que facturar los 6.000 kg obligatorios (en vez de los 4.000 cargados realmente) encarecía el coste unitario de transporte en torno al 35 % (AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 352, «Informe de 11 de mayo de 1946 del Sindicato Nacional de la Madera y del Corcho al Excmo. Sr. Ministro de Industria y Comercio»). Desconozco el tiempo que se mantuvo en vigor esta medida, pero tengo constancia de múltiples críticas de los industriales al respecto datadas en 1946, 1948 y 1950, lo que indica que la medida fue sostenida en el tiempo, o al menos no fue retirada ante las primeras quejas. Además, tengo la impresión de que hacia 1960 todavía se facturaba por volumen; al menos, el transporte ferroviario de corcho en plancha estaba sometido a la llamada «Tarifa especial 9», que en su párrafo 1 establecía «por vagones completos de 5.000 toneladas o pagando por este precio (en caso de exceder el gálibo)» (AMSP, SNMC, Transportes, caja 357, «Coste actual del transporte del corcho en plancha»). **39.** AMSP, SNMC, caja 9, «Asunto: Transporte de corcho a esta zona (Carta de 27 de marzo de 1941 de la Delegación del Nordeste de la REC a la Jefatura de la REC)». **40.** AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 352, «Acuerdos del Grupo Taponeros y Discos de la Delegación Corchera del Nordeste. Asunto: Problemas actuales de la industria corchera (9.4.1951)». **41.** AMSP, SNMC, Transportes, caja 357, «Asunto: Transporte por ferrocarril (Escrito de la Delegación del Corcho del Suroeste de Sevilla, de 14 de mayo de 1948)».

	ANTES DEL DECRETO	DESPUÉS DEL DECRETO	DIFERENCIA	PORCENTAJE
CON DESTINO A SEVILLA				
Desde Jerez de los Caballeros	86,17	158,89	72,72	(+84,4)
Desde San Vicente de Alcántara	146,46	270,15	123,69	(+84,4)
Desde Mérida	91,63	169,00	77,37	(+84,4)
Desde Cáceres	119,05	219,56	100,51	(+84,4)
Desde Posadas	38,51	71,02	32,51	(+84,4)
Desde Hornachuelo	35,62	65,68	30,06	(+84,4)
Desde Palma del Río	31,16	57,46	26,30	(+84,4)
Desde Peñafior	29,55	54,48	24,93	(+84,4)
CON DESTINO A ALGECIRAS				
Desde Jimena	16,99	31,54	14,35	(+84,4)
Desde Gaucín	23,48	43,28	19,80	(+84,4)
Desde Cortes de la Frontera	27,52	50,75	23,23	(+84,4)
CON DESTINO A FLASSÁ				
Desde Salamanca	253,25	467,05	213,80	(+84,4)
Desde Badajoz	285,35	526,28	240,93	(+84,4)
Desde Cáceres	289,93	534,70	244,77	(+84,4)
Desde Sevilla	282,63	521,22	238,59	(+84,4)
CON DESTINO A HUELVA				
Desde Aldea Moret	122,71	226,30	103,59	(+84,4)
Desde Badajoz	117,23	216,19	98,96	(+84,4)
Desde Cáceres	120,88	222,93	102,05	(+84,4)
Desde Cañaveral	144,64	266,75	122,11	(+84,4)
Desde Casatejada	163,05	300,69	137,64	(+84,4)
Desde Herrerueta	142,81	263,38	120,57	(+84,4)
Desde Jabugo	37,23	68,66	31,43	(+84,4)
Desde La Bazagona	159,52	294,19	134,67	(+84,4)
Desde Navalmoral	166,57	307,19	140,62	(+84,4)
Desde San Vicente de Alcántara	140,30	276,86	136,56	(+97,3)
Desde Fregenal	52,02	95,94	43,92	(+84,4)
Desde Valencia de Alcántara	152,58	281,20	128,62	(+84,4)

FUENTE: AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 357, «Tarifas ferroviarias (15.4.1950)».

denegadas⁴². Ello hacía que solo en el régimen urgente pudieran contratarse con relativa facilidad vagones para el transporte del corcho, pero no para todos los trayectos y tampoco con la misma facilidad en todos los meses del año⁴³.

La filosofía de la RENFE para la concesión de vagones por el turno urgente, que era la impuesta por la Delegación para la Ordenación del Transporte (DOT) (organismo público encargado de la gestión del transporte), no parecía la más ajustada al criterio económico de minimización de costes. En turno urgente solo se cargaba aquella mercancía que iba dirigida al puerto más próximo, con independencia de cuál fuera el destino final de esta. Ello suponía, obligatoriamente, tener que concertar un posterior medio de transporte para el envío del corcho desde dicho puerto hasta su lugar de fabricación, encareciéndose sobremanera el porte. Precisamente, la extensión del turno urgente para todos los trayectos fue objeto de constantes demandas que los corcheros transmitieron a la DOT y que cayeron

42. AMSP, SNMC, Transportes, caja 357, «Asunto: Transporte por ferrocarril (Escrito de la Delegación del Corcho del Suroeste de Sevilla, de 14 de mayo de 1948)». 43. AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 357, «Comunicado de la Delegación del Suroeste (Sevilla) del Sindicato Nacional de la Madera y el Corcho sobre el transporte por ferrocarril (14.5.1948)».

siempre en saco roto⁴⁴. Esta forma de proceder de las autoridades franquistas implicaba un elevado número de movimientos de las mercancías sin necesidad de tener que ampliar la red ferroviaria, mejorando ello los resultados financieros de la RENFE. Sin embargo, condenaba a la industria a pagar un sobrecoste en el transporte, que necesariamente tenía consecuencias competitivas, al tener que repercutirse en el precio de exportación⁴⁵.

La cuestión fue debatida en el Consejo Económico Sindical Provincial celebrado en Palafrugell en septiembre de 1950, en particular en la subponencia industrial titulada «Transporte de corcho con destino a la zona nordeste»⁴⁶. Más tarde fue objeto de tratamiento por la recién creada Delegación del Ministerio de Comercio para el Corcho (DMCC), dirigida por el ingeniero Salvador Robles Trueba, que expresó su parecer en los siguientes términos⁴⁷: la DMCC pensaba que no habría problemas para incrementar el número de vagones disponibles para el transporte de corcho, «una vez se habían resuelto las dificultades existentes en el transporte de la remolacha». A la vista de que iba a haber disponibilidad de vagones, planteaba una solución distinguiendo dos trayectos: el primero, desde Extremadura hasta los puertos andaluces de embarque; y el segundo, desde Extremadura a Cataluña, directamente. Para Robles, conseguir vagones para el primero de ellos era un problema que planteaba fácil solución, dado que iba en la línea de la recomendación tradicional de la DOT. El verdadero problema se encontraba en la segunda opción, esto es, en el transporte del corcho directamente por ferrocarril desde Extremadura hasta Cataluña, pues se contrariaba el criterio de la DOT, a pesar de ser la opción más barata y rápida; y, por ello, la preferida por los industriales catalanes⁴⁸.

En opinión de Salvador Robles, existían varias circunstancias que dificultaban sobremanera la solución del problema en instancias superiores. La primera era la gran autonomía jerárquica de que gozaba la DOT, la cual hacía imposible una decisión forzada por parte del Ministerio de Comercio. Por otra parte, a los ojos de la DOT la corchera había sido tradicionalmente una de las pocas ramas industriales que no había facilitado nunca un informe sobre las necesidades reales en materia de transporte. Obviamente, esta indolencia era un aspecto muy negativo ahora que se reclamaban vagones para cubrir estas necesidades. Finalmente, existía una última razón para que la DOT desatendiera las peticiones de los corcheros. Y es que, las veces en que habían sido solicitados vagones para el traslado de corcho, una gran parte de estos, por errores en los cálculos de demanda, había quedado sin utilizar.

44. La única excepción que he encontrado a este criterio general se encuentra en el *Boletín de Movimiento de la RENFE*, n.º 38 (31 de diciembre de 1950). En este se estableció la clasificación en turno urgente de los pedidos de aserrín y desperdicios de corcho formulados en cualquier estación y con cualquier destino, excepto los procedentes de Extremadura para Cataluña, los cuales tendrían la consideración de ordinarios. En el mismo Boletín se aclaraba que las partidas procedentes de cualquier punto con destino a Galicia debían ir por vía marítima (AMSP, SNMC, Transportes, caja 357, «Asunto: Fletes para el norte de Europa»). 45. A título de ejemplo, una tonelada de corcho en plancha obtenido en una localidad onubense determinada que se pretendiera llevar al puerto de Sevilla debía pagar, por un lado, la tarifa ferroviaria relativa a su transporte hasta Huelva (el puerto más próximo a dicha localidad) y, seguidamente, la tarifa del trayecto en barco desde Huelva a Sevilla. Obviamente, el coste de este transporte era considerablemente mayor que el que se hubiera satisfecho en un trayecto directo por ferrocarril desde la localidad onubense a Sevilla. Clama más al cielo el ejemplo de los corchos generados en la meseta central, o en el norte de Cáceres, que eran transportados hasta alguno de los puertos del sur (por el criterio de cercanía) y después, por cabotaje, hasta la región catalana, cuando la opción más barata era, indudablemente, el traslado directo por ferrocarril hasta Barcelona, y desde aquí, por carretera o tren, hasta las distintas localidades corcheras gerundenses [AMSP, SNMC, Transportes, caja 357, «Asunto: Transporte por ferrocarril (Escrito de la Delegación del Corcho del Suroeste de Sevilla, de 14 de mayo de 1948)»]. 46. Las consecuencias de esta subponencia se refieren, puntualmente, a los tres grandes problemas que se han ido denunciando en este epígrafe: en primer lugar, el aumento de las tarifas ferroviarias, en particular la imposición de tarifas ferroviarias por vagón de 6.000 kg; en segundo lugar, la solicitud de un número mayor de vagones que haga posible el transporte regular del corcho; y, finalmente, la reducción de las tarifas decretadas en abril de 1950 [AMSP, SNMC, caja 353, «Consejo Económico Sindical Provincial; Subponencia Industrial (septiembre de 1950)»]. 47. AMSP, SNMC, caja 58, «Escrito de 22 de abril de 1953 remitido por la Delegación de Comercio para el Corcho (Ministerio de Comercio) a la Delegación Nordeste del SNMC (Palafrugell)». 48. Tal y como se decía en un escrito sin firmar, puesto el corcho en una estación extremeña, «muy a menudo los vagones llegan antes a Flassà que a Huelva si se cargaban el mismo día» (AMSP, SNMC, caja 357, «Transportes Extremadura»).

Los dos últimos puntos ponen de manifiesto la descoordinación de los industriales españoles a la hora de exponer las necesidades en materia de transporte ferroviario. Estas necesidades eran transmitidas periódicamente por la industria a las instituciones reguladoras del sector mediante cuestionarios, en cuya cumplimentación ponían muy poco interés los empresarios corcheros, como ha demostrado Parejo (2009), pp. 228-231; y en los que era patente también el desacuerdo que imperaba entre los diferentes industriales a la hora de formular las demandas más acuciantes. Ello atribuye a los propios industriales una parte de responsabilidad —no pequeña, en mi opinión— en las deficiencias narradas en torno al transporte ferroviario del corcho, cruciales a la hora de explicar los problemas de abastecimiento de la industria corchera española.

3.3.4 LOS SALARIOS EN LA INDUSTRIA CORCHERA

Antes se apuntó que los salarios son el segundo elemento en importancia en la estructura de costes de la industria corchera, por detrás de la materia prima. Su análisis, sin embargo, no es fácil, dada la escasez de trabajos al respecto⁴⁹. Las fuentes oficiales tampoco ayudan, al menos en el caso de España. Estas parten de finales de los años cincuenta del siglo XX, por lo que quedan huérfanas las décadas de 1930 y de 1940, en las que se formaron las diferencias competitivas entre las industrias española y portuguesa que pretendo explicar⁵⁰. Por ello, las únicas herramientas de que se dispone proceden de la documentación sindical y de las reglamentaciones nacionales del trabajo de la industria corchera aprobadas durante la dictadura franquista, las cuales están disponibles para el investigador en la web de la *Gaceta de Madrid*. Dado lo anterior, no puedo proponerme otra cosa que reunir evidencias de dos hechos: primero, de que la existencia de salarios reducidos fue un refuerzo competitivo de la industria corchera lusa y, por tanto, un factor que fomentó el desarrollo de la transformación del corcho en Portugal; y, segundo, de que la legislación salarial española, sometida al objetivo de «elevar el nivel de vida de los trabajadores», acabó por ser un causa más del deterioro de la competitividad de las manufacturas corcheras españolas en el mercado mundial. Son las dos circunstancias que asumo, de inicio, como hipotéticas.

Para probar la existencia de salarios mínimos en la industria corchera lusa hay que acudir a un decreto dictado el 2 de agosto de 1941 por el Estado Novo portugués para la regulación salarial. La peculiaridad de este decreto está en que seccionó el país en tres regiones (norte, sur y centro), estableciendo para cada una de ellas límites (máximos y mínimos) salariales diferentes⁵¹. Nascimento (1952), p. 15, afirma que el objetivo del decreto era reducir la precariedad laboral en que vivían los obreros de la rama corchera en el país, vulnerables ante las constantes crisis vividas por esta por los vaivenes del mercado internacional. Sin embargo, sus efectos principales se apreciaron en la localización de la industria, pues la diferenciación salarial contribuyó a la concentración de la industria transformadora en el norte del país (en el distrito de Aveiro, sobre todo), lejos de las áreas de alcornocal y de los asentamientos de la industria preparadora del centro y del sur del país.

En Branco y Parejo (2009), p. 21, se han presentado los promedios salariales fijados administrativamente para las tres grandes regiones mencionadas, considerando cinco categorías

49. En Medir (1953) se hacen comentarios puntuales, pero quedan fuera del marco temporal que interesa ahora. En Alvarado (2002a), Sala (2003a) y Ros y Alvarado (2006) se tratan cuestiones relacionadas con la mano de obra, pero no se habla de salarios, o se hace muy de pasada. Para Portugal, Jaime Salazar Sampaio ha dedicado una parte importante de sus esfuerzos al análisis monográfico del factor trabajo, dada la importancia de este en una industria intensiva en mano de obra como es la corchera [Sampaio (1952-1953, 1968 y 1982). También se refiere este autor a la mano de obra y a su remuneración en sus obras más generales; particularmente, en Sampaio (1977 y 1985). Véanse también Nascimento (1952), pp. 13-15; Matos y Pinto (2003); Dias (2005), pp. 162 y 163, y Branco y Parejo (2008). 50. El primer volumen de las estadísticas industriales que cuenta con dato de salarios corcheros en España es de 1958. Véase Zapata (2009). Esta escasez de fuentes ha sido denunciada por Vilar (2004), un excelente trabajo que ha analizado la evolución de los salarios en España durante la dictadura franquista. 51. Branco y Parejo (2009), pp. 20-23. Según Matos y Silva (2003), estas disparidades salariales existían antes del Estado Novo, por lo que este decreto solo las institucionalizaba.

profesionales. En las cinco se aprecian salarios mucho más bajos para la región norte que para las regiones sur y centro. Esta ventaja para la industria del norte era más evidente en la mano de obra masculina que en la femenina y, dependiendo de su comparación con el sur o centro, en el trabajo manual o en el mecánico. Las diferencias más acusadas se registraban con respecto a la región centro, donde los salarios llegaban a estar, en los casos más sangrantes, hasta un 50 % más altos que en el norte. Solo en el caso del trabajo mecánico los niveles salariales del sur se equiparaban a los del norte, disparándose las diferencias entre un 20 % y un 30 % en el caso de trabajadores manuales. Según Ruivo (1995), p. 229, estas disparidades salariales entre las regiones lusas se mantuvieron al menos hasta octubre de 1968 (fecha de la última intervención analizada en este trabajo), lo que induce a pensar que la ventaja comparativa del norte frente al sur y al centro en términos de coste tuvo un carácter estructural. Y seguramente también frente a Cataluña, donde seguía residiendo el grueso de la industria transformadora española.

La segunda circunstancia que asumí como hipotética aludía a la legislación salarial española. Esta, sometida al objetivo de elevar el nivel de vida de los trabajadores, habría tirado al alza los salarios de la industria deteriorando la competitividad de las manufacturas corcheras españolas. Para el contraste acudiré a las reglamentaciones nacionales del trabajo, en particular a las que se dictaron para la industria del corcho desde el inicio de la dictadura. La Reglamentación Nacional del Trabajo en las Industrias del Corcho (en adelante, RNTIC) fue aprobada el 30 de noviembre de 1946. Antes, los industriales corcheros españoles se habían quejado ya de las elevadas cargas sociales que debían satisfacer, muy superiores a las que —decían— se pagaban en Portugal⁵². Pero, a pesar de las quejas, los salarios que se pagaban en la industria española del corcho eran inferiores a los satisfechos en otros ramos de la industria, y los empresarios corcheros eran muy conscientes de ello, a juzgar por las siguientes palabras de Salvador Robles, emitidas en 1945:

«Si se atendieran las precedentes soluciones [Robles se refiere a una serie de propuestas para superar la crisis de la industria], además de poder competir con Portugal, podrían los corcheros españoles resolver un problema acuciante y que no admite dilaciones: el aumentar los salarios de los obreros, ocupados en la industria corchera, que evidentemente están a un nivel inferior en comparación con otras industrias españolas»⁵³.

La RNTIC de noviembre de 1946 entró en vigor el 1 de diciembre del mismo año. Según Medir (1993), p. 51, el cuadro de salarios que recogía suponía un incremento medio del 40 % respecto a la vieja legislación gerundense de 1941 que se venía aplicando a los corcheros de esta provincia⁵⁴. Igual que en aquella, el ámbito funcional de aplicación se restringía a «las empresas dedicadas a la elaboración y manufacturación del corcho y el personal que en ellas presta su servicio», quedando fuera de este las labores preparatorias realizadas en el monte (art. 1 de la RNTIC). Sin embargo, a diferencia de legislaciones laborales anteriores, su ámbito territorial era toda la nación, incluidas las zonas de soberanía española en el norte de África. Huelga decir que su aprobación derogaba la normativa anterior reguladora de las relaciones laborales en la industria corchera (art. 35).

La RNTIC de 1946 recogía un cuadro con las remuneraciones mínimas que debían aplicarse en la industria, pero, al mismo tiempo, relacionaba el conjunto de beneficios sociales

52. Según un escrito del 14 de noviembre de 1945, las cargas sociales que el empresario estaba obligado a pagar por sus trabajadores excedían en España del 60 % del salario base, porcentaje que solo representaba el 15 % en Portugal (AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 352, «Escrito del Jefe del Sindicato Nacional de la Madera y el Corcho al Sr. Ministro de Industria y Comercio de 14 de noviembre de 1945»). 53. AMSP, SNMC, caja 352, «Carta de 14 de noviembre de 1945 remitida por el Jefe del Sector Corcho del SNMC, Salvador Robles, al Ministro de Industria y Comercio». 54. Esta última ya había supuesto un aumento de los salarios cercano al 25 %, respecto a los vigentes antes de la Guerra Civil, el cual trataba de compensar la inflación que se había producido desde 1936 [Medir (1993), p. 27].

Pesetas corrientes y números índice con base 100 = 1946

		1946	1956	1962
Labores preparatorias (Ind. preparadora)	Pesetas/día	13,77	41,25	60,00
	N. I.	100	300	436
Tapones, discos, cuadrados	Pesetas/día	12,18	35,58	57,08
	N. I.	100	292	469
Papel y lana	Pesetas/día	11,69	35,33	54,44
	N. I.	100	302	466
Láminas, plantillas, cascotes tropicales	Pesetas/día	10,57	31,13	49,50
	N. I.	100	295	468
Aglomerados (a)	Pesetas/día	13,35	38,50	62,00
	N. I.	100	288	464
Cajas de aglomerado, zapatos, especialidades	Pesetas/día	11,38	34,50	42,00
	N. I.	100	303	369
Artículos de pesca	Pesetas/día	15,60	42,50	68,00
	N. I.	100	272	436
Oficios auxiliares	Pesetas/día	18,00	47,00	68,00
	N. I.	100	261	378
Ayudantes y aprendices (b)	Pesetas/día	7,22	20,44	¿?
	N. I.	100	283	¿?
Peones (b)	Pesetas/día	10,64	27,65	41,50
	N. I.	100	259	390
INDUSTRIA CORCHERA (c)	Pesetas/día	13,02	37,04	55,84
	N. I.	100	284	429

FUENTE: Apéndice AE. 34 de Parejo (2009).

a. La RNTIC de 1946 preveía un incremento del 12 % para los trabajadores del aglomerado blanco sobre las 13,35 pesetas de salario mínimo; y otro del 25 % para los del aglomerado negro, en ambos casos, independientemente del plus por carestía de la vida.

b. Comunes a todos los subsectores de la industria corchera.

c. Promedio de todos los subsectores, excepto «Ayudantes y aprendices».

que debía soportar el empresario⁵⁵. Estas remuneraciones mínimas fueron establecidas para las diferentes categorías profesionales de los distintos subsectores de la industria corchera, habiendo importantes diferencias salariales entre unas y otras⁵⁶. Dado que el cuadro de remuneraciones establecido en 1946 fue modificado por una orden de 26 de octubre de 1956, y seis años más tarde por otra de 14 de mayo de 1962 (que aprobó una nueva RNTIC), se dispone de salarios (mensuales) y jornales (diarios) oficiales para las diferentes categorías profesionales de la industria corchera en tres momentos del período 1946-1962. Ello permite, si no se es muy exigente, hacer un ejercicio de aproximación a la evolución de los salarios de la industria corchera española durante el período autárquico. Dicho ejercicio se ha hecho en el cuadro 3.7, que simula la evolución de los salarios de los trabajadores (obreros) de varios subsectores de la industria corchera española en términos nominales⁵⁷.

Lo primero que salta a la vista en este cuadro son las disparidades salariales existentes entre los diferentes subsectores de la industria, a pesar de que estas no son muy abulta-

55. En el apéndice AE.32 de Parejo (2009) se recoge una relación de estos beneficios. 56. La relación de jornales para todas las categorías profesionales de los diferentes subsectores afectados por la RNTIC se encuentra en el apéndice AE.34 de Parejo (2009).

57. Un problema de este cuadro es que está elaborado con promedios salariales de todas las categorías profesionales de cada subsector de la industria. Por tanto, se esconden bajo una sola cifra salarios tan heterogéneos como los de un oficial de primera, un peón, un ayudante o un pinche. De la misma forma, y como se ha advertido más atrás, se trata de salarios mínimos y no de remuneraciones efectivas, lo cual debe ser muy tenido en cuenta en la comparación con los salarios de otros ramos industriales o de la industria corchera de otros países.

das en términos estadísticos⁵⁸. Si hacemos caso a estas cifras, los trabajadores mejor pagados después de 1946 fueron los que realizaban oficios auxiliares a la transformación del corcho, seguidos de los obreros especializados en la producción de algunas especialidades, como los artículos de pesca. Por el contrario, las remuneraciones más bajas se pagaban en aquellos subsectores donde el trabajo femenino era mayor; entre ellos, la fabricación de láminas, plantillas y cascos tropicales, y la de papel y lana de corcho⁵⁹. Ciñéndonos a los tres subsectores importantes de la industria corchera (el preparador, el fabricante de tapones y discos y el del aglomerado), la remuneración promedio era más elevada en las labores preparatorias y en las fábricas de aglomerados que en la elaboración de tapones, discos y cuadradillos de corcho natural. La razón, de nuevo, hay que buscarla en la mayor presencia de mujeres en esta última. De hecho, un tercio de las categorías profesionales que recogía la RNTIC de 1946 para la fabricación de tapones, discos y cuadradillos era de trabajo femenino, mientras que no se recogía ninguna de estas dentro de las labores preparatorias.

La evolución relativa de las remuneraciones, dibujada por los números índice del cuadro 3.7, también merece algunos comentarios. Estos serán más fructíferos si se compara esta con la evolución de los precios de los productos corcheros y con un indicador que refleje la subida del nivel de vida durante el período considerado, pues la adecuación a la carestía de la vida fue uno de los objetivos que estuvieron detrás de las reglamentaciones nacionales del trabajo impulsadas por la dictadura franquista (art. 33 de la RNTIC). El cuadro 3.8 puede cumplir con este cometido, pues permite realizar varias comparaciones interesantes. La comparación de las cuatro primeras columnas [desde (a) hasta (d)] ilustra que los jornales fijados para los tres subsectores principales de la industria corchera española crecieron por encima del salario medio de esta. Como peculiaridad, se puede señalar que los salarios de la industria preparadora crecieron muy rápido en el período 1946-1956, para quedarse rezagados, con respecto a los de la industria taponera y de aglomerados, en el tramo 1956-1962. El aumento relativo de estos últimos fue homogéneo y, junto con el de los salarios de otras especialidades como la fabricación de papel, lana de corcho, láminas o plantillas, fue el mayor de los experimentados dentro de la industria entre 1946 y 1962 (véase cuadro 3.7).

La comparación de la columna (a) del cuadro 3.8 con las columnas desde la (e) hasta la (h) también puede ser interesante, en particular la comparación con estas dos. En principio, parece que la evolución de los salarios de la industria corchera en España fue diferente a la registrada por el precio de la principal materia prima, el corcho crudo. En una etapa inicial (segunda mitad de los años cuarenta y primera de los cincuenta), el precio de la materia prima debió de crecer mucho más que el coste salarial en España, si bien en la etapa posterior a 1956 este último mantuvo su crecimiento, mientras que el primero mostró una ligera caída. Estos comentarios valdrían, aunque con matices, para la comparación de las columnas (a) y (h), que enfrenta el crecimiento de los salarios con el de los precios de los tres productos corcheros más relevantes (el corcho crudo, el corcho en plancha y el tapón de corcho natural). En definitiva, si damos por buenos los datos del cuadro 3.8, los salarios debieron de perder posiciones respecto a la materia prima en la estructura de costes de la industria corchera española en el intervalo 1946-1956. En cambio, después de 1956 asumieron un papel mayor en dicha estructura, dados el estancamiento del precio de la materia prima (probablemente, por la superación de los problemas autárquicos de la oferta de corcho) y el auge que estos adquirieron (probablemente, por la necesidad de adecuar las remuneraciones a la evolución del coste de la vida).

Precisamente, un último comentario que merece el cuadro 3.8 se refiere a la comparación entre el crecimiento de los salarios de la industria [columna (a)] y el aumento del coste

58. La dispersión relativa de los salarios de la industria corchera se situó por debajo del 15% entre 1946 y 1962 [Parejo (2009), p. 240]. 59. Las remuneraciones del trabajo femenino se situaban en torno al 30% por debajo del masculino en una misma función o categoría profesional [véase el citado apéndice AE.34 de Parejo (2009)].

	(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)	(g)	(h)	(i)
1946	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1956	284	292	288	300	371	280	420	331	178
1962	429	469	464	436	369	263	455	331	243

FUENTES: Para (a), (b), (c) y (d), el cuadro 3.7; para (e), (f), (g) y (h), Zapata (2006); para (i), Maluquer de Motes y Lloch (2005), p. 1295.

- a. Promedio del salario nominal del conjunto de la industria corchera española.
- b. Promedio del salario nominal del subsector «Tapones, discos y cuadradillos» de la industria corchera española.
- c. Promedio del salario nominal del subsector «Aglomerados» de la industria corchera española.
- d. Promedio del salario nominal del subsector «Industria preparadora» de la industria corchera española.
- e. Índice de precios del corcho crudo.
- f. Índice de precios del corcho en plancha.
- g. Índice de precios del tapón de corcho natural.
- h. Deflactor corchero sintético.
- i. Índice de coste de la vida en España. El dato de 1962 corresponde a 1960.

de la vida en España [columna (i)]. No hay evidencia cuantitativa de que el poder adquisitivo de los salarios de la industria corchera fuera reducido a mediados de los años cuarenta, pero así debía de ser. De esta forma, el fuerte aumento relativo de los salarios corcheros entre 1946 y 1962, muy por encima del experimentado por el coste de la vida, habría sido para corregir el reducido poder adquisitivo de partida de aquellos. En definitiva, el fuerte aumento de los salarios corcheros decretados en la legislación laboral (se multiplicaron por más de cuatro) debió de suponer una ganancia en poder adquisitivo de los trabajadores de este ramo de la industria, a la vista del encarecimiento moderado de la vida en este período. También —por qué no decirlo— tuvo que implicar un acercamiento de los salarios corcheros al promedio de los salarios industriales en España, como se desprende de Parejo (2009), p. 242. De esta forma, la mejora del poder adquisitivo de los trabajadores corcheros, al margen de cuestiones de justicia social, tuvo implicaciones competitivas para los encargados de sufragarla, esto es, para los industriales del sector en España.

3.3.5 LAS DIFICULTADES DE IMPORTAR MATERIALES AUXILIARES PARA LA FABRICACIÓN

Al terminar la Segunda Guerra Mundial, el principal problema al que se enfrentaron las economías europeas fue la infrautilización de la capacidad productiva de sus industrias. La rapidez de la recuperación de los niveles prebélicos de producción dependió, entonces, de la posibilidad de disponer de las materias primas, combustible, maquinaria y tecnología que la fabricación requería. De esta forma, cuando la política económica no prestó (o no pudo prestar) suficiente atención a este asunto, la recuperación industrial fue mucho más lenta. Al contrario, fue más rápida en los casos en que el Estado facilitó el acceso de la industria a aquellos insumos, muchos de los cuales debían ser importados [Catalan (1992), p. 359].

La industria corchera española no escapó a esta dinámica y su desarrollo se vio lastrado en las décadas de 1940 y 1950 por la ineficacia de la administración en proporcionarle algunos insumos básicos para la fabricación, como el alambre, el yute, el ácido oxálico, la parafina o la caseína, entre otros muchos⁶⁰. La situación era la siguiente. El mercado nacional era incapaz de atender la demanda que, de estos materiales, realizaba la industria española del corcho. Solo para algunos de ellos existía una oferta interior más o menos suficiente, la cual,

60. La amplia lista de estos materiales auxiliares escasos se reproduce en Lorente (1945), pp. 60-68.

sin embargo, solía caracterizarse por un mayor precio y por una peor calidad que el producto importado. Lo anterior implicaba una situación límite para la industria, que Manuel Lorente Zaro, un alto cargo de la administración forestal, recogió con nitidez en las siguientes palabras:

«Este apartado [el de los materiales auxiliares], en esta época de escasez, ha constituido un motivo constante de preocupación y desvelo para los organismos rectores de la economía corchera, debido a que la mayoría de estos materiales accesorios no se producen en España y deben ser importados del extranjero, con la consiguiente movilización de divisas, o bien porque los pocos que produce España son de deficiente calidad o no aptos para la fabricación del corcho» [Lorente (1945), p. 61].

El acceso a los mercados exteriores, como se aprecia en esta reflexión, era indispensable, por lo que las restricciones impuestas a la importación por parte de la dictadura franquista supusieron un jarro de agua fría para el sector durante todo el período autárquico. La situación, vista a posteriori, se entiende mejor al leer el siguiente extracto del empresario Guillermo Genover, relativo a mayo de 1959:

«[...] por las causas que fueren, el no haber suministrado a la industria corchera materias auxiliares de forma continua y automática ha perjudicado tanto a la industria de manufacturados de corcho que no sólo ha provocado conatos de asfixia de las industrias existentes en ciertos momentos de escasez, sino que ha privado el desarrollo y la instalación de nuevas secciones para la transformación industrial del corcho»⁶¹.

Al contrario de la española, la industria corchera portuguesa pudo disponer sin restricciones de arpillera de yute para el embalaje de sus artículos de corcho manufacturado, y de otros insumos básicos para la fabricación corchera, como el ácido oxálico, la parafina, la caseína, el paraformoldehído, las colas y el látex. Los industriales españoles, sin embargo, solo dispusieron de un suministro continuo de arpillera de esparto para embalar sus corchos (con desventajas en calidad y en precio frente a la de yute, pues el esparto afeaba la presentación comercial de las manufacturas y era un 40 % más caro), ya que las importaciones de materiales auxiliares fueron esporádicas en los años cuarenta⁶².

Las restricciones a la importación tenían su origen en los problemas que arrastraba España en cuanto a tenencia de divisas desde los instantes finales de la Guerra Civil. Ello había obligado a la dictadura a establecer un control de cambios y un régimen de autorización previa para los intercambios con el exterior, al que ya me referí antes. La penuria de divisas impidió —o, al menos, dificultó— la adquisición de aquellas mercancías que demandaba la industria nacional para mantener su actividad. Al mismo tiempo, limitó la adquisición en el extranjero de equipos de producción, lastrando la renovación técnica de las fábricas, redundando todo ello en una menor competitividad de las manufacturas españolas en el mercado internacional⁶³. La conclusión de lo anterior es que el desarrollo de la industria corchera se vio condicionado por el racionamiento de divisas, como ocurrió con otras ramas industriales en España, un racionamiento que se ejecutó a través de un proceso de concesión de licencias de importación que ha sido descrito en Martínez Ruiz (2000).

Ortíz (1993), p. 39, apunta que, en esta situación de escasez extrema (de materiales auxiliares para la industria), el mayor beneficio económico de contar con una licencia de importación no estaba siempre en la necesidad satisfecha del industrial, sino en la

⁶¹. AMSP, SNMC, caja 384, «Carta, de 4 de mayo de 1959, de la empresa Guillermo Genover Mató a la Delegación Nordeste del Sindicato Nacional de la Madera y el Corcho, relativa a los problemas de la industria corchera». ⁶². AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 352, «Exportación nacional corchera española. Anexo 7». ⁶³. Los planes públicos de renovación de la maquinaria industrial solo llegaron para los industriales corcheros españoles a finales de la década de 1950 [Parejo (2009), p. 463].

«reventa» de dicha licencia a otros empresarios con necesidades más acuciantes de la misma. Esto implicaba una espiral especulativa de compras y ventas de licencias que acababa encareciendo la adquisición de los materiales auxiliares para aquellos industriales situados al final de la cadena. El mismo autor señala que esta especulación se vio alimentada por el mal uso del sistema de cuentas combinadas vigente en España, consistente en que la administración autorizaba al industrial la importación (de materiales auxiliares, en este caso) por el mismo valor de lo exportado por este, o por un porcentaje determinado de dicha exportación en el caso de industrias fuertemente exportadoras (como era el caso de la corchera).

Al hilo de esto, la reserva (por parte del IEME) de un porcentaje de las divisas procedentes de las exportaciones corcheras fue una demanda recurrente del sector en las décadas de 1940 y 1950. Las primeras peticiones (datadas de los primeros años cuarenta) solicitaban la cesión del 2 % o 3 % de las divisas generadas por las exportaciones corcheras, porcentaje que se elevó posteriormente hasta el 5 %⁶⁴. Dicha concesión, a pesar de no ser un porcentaje muy significativo, hubiera permitido que el sector importara de forma continua y suficiente aquellos materiales que le eran indispensables para la fabricación⁶⁵. A pesar de ello, no me consta la respuesta afirmativa de la Administración a esta petición, probablemente porque las prioridades de esta, en lo que respecta al empleo de divisas, debieron de ser otras; o, tal vez, porque las autoridades franquistas eran concededoras del fraude que escondía este tipo de operaciones de compensación, y optaron por limitarlas.

Por último, Martínez Ruiz (2000) afirma que un criterio importante a la hora de resolver favorablemente la solicitud de importación era la existencia o no de producción nacional del bien demandado, lo que otorgaba un carácter proteccionista a este régimen de autorización previa. Por ejemplo, la importación de alambre (necesario para enfardar los corchos para su transporte y comercialización) estuvo muy restringida, al existir industrias nacionales que lo fabricaban. Y eso que, al parecer, el alambre nacional era por término medio un 30 % más caro que el adquirido en los mercados exteriores⁶⁶. Algo similar ocurrió con el ácido oxálico (empleado en el lavado de los tapones y discos de corcho), que había sido tradicionalmente un producto de importación. La apertura de una fábrica en Santander (Productos Químicos Iberia, SA) hizo que el Ministerio de Industria y Comercio suspendiera las licencias de importación de este producto, obligando a los corcheros nacionales a adquirirlo en la factoría cántabra. Inmediatamente se puso de manifiesto la incapacidad de esta factoría de atender a la demanda interna, ocasionando el rechazo de pedidos y el alargamiento de los plazos de entrega⁶⁷. Y esto sin decir que la rigidez de la oferta de este ácido en el mercado nacional acababa provocando que los industriales corcheros españoles pagaran por este producto un precio que duplicaba al vigente en el mercado internacional [Medir (1993), p. 85].

Dado que no existen menciones al problema de los materiales auxiliares en la documentación del SNMC relativa a los años sesenta, se puede pensar que este estrangulamiento desapareció tras el Plan de Estabilización de 1959, cuando se flexibilizaron las restricciones a la importación en la economía española. De hecho, la última información (cronológicamente hablando) que he encontrado al respecto se refiere a una junta que tuvo lugar en Palafrugell el 5 de mayo de 1959, en la que se establecía una lista de materiales auxiliares que se habían de importar, dando prioridad a la compra de alambre (para enfardar los corchos) y de camiones (para su transporte a las fábricas catalanas)⁶⁸.

64. AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 352, «Situación actual de la industria corchera en la Zona Nordeste de España». 65. AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 352, «Situación actual de la industria corchera en la Zona Nordeste de España». 66. AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 352, «Exportación nacional corchera española. Anexo 7». 67. AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 352, «Exportación nacional corchera española. Anexo 7». 68. AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 348, «Junta Asesora de la Zona Nordeste del Sindicato Nacional de la Madera y el Corcho (celebrada el 5 de mayo de 1959)».

3.4 El «dumping corchero» y los subsidios a la exportación

En lo que va del capítulo 3 se han puesto de manifiesto varios aspectos que fueron en detrimento de la competitividad de la industria corchera española en el mercado mundial. Los estrangulamientos de oferta señalados, achacables en gran medida a las instituciones, provocaron la pérdida de posiciones de las manufacturas corcheras españolas en dicho mercado, algo que era especialmente negativo dada la debilidad de la demanda interna. La situación crítica de la industria, por una parte, y las necesidades acuciantes de divisas del Régimen, por otra, empujaron a este a aplicar medidas de fomento a la exportación, que en el caso del corcho rayaron la ilegalidad comercial internacional, hasta el punto de que se puede calificar a la situación de *dumping corchero*.

Dentro del negocio corchero español, las primeras voces (de las que tengo conocimiento) solicitando la concesión de primas a la exportación se dan a comienzos del siglo XX, y lo hacen en búsqueda de una posible solución a la crisis que estaba atravesando la taponería gerundense⁶⁹. Medir (1953), p. 291, constata que, recién instaurada la Segunda República, los corcheros españoles se seguían jactando de no haber tenido nunca que recurrir a los subsidios del Estado. Solo durante la crisis de los años treinta «aquella industria que siempre se había vanagloriado de no reclamar del Poder Público ayuda económica de ninguna clase [...] [modificó] su actitud pidiendo primas a la exportación». Se trataba de conseguir del Estado un subsidio cercano al 18 % del importe de las exportaciones de taponeros y demás corchos manufacturados (¡solo para el manufacturado!), porcentaje equivalente (según las estimaciones del Fomento del Trabajo de la Industria Corcho-Taponera de Palafrugell) a la diferencia existente entre los precios españoles y portugueses, a favor de estos últimos por la desvalorización del escudo en estos años (la petición se hizo en 1935). En cualquier caso, no tengo constancia de que estas peticiones fueran atendidas.

Tras el paréntesis de la Guerra Civil, la situación cambió drásticamente. La Ley de Protección de la Industria de Interés Nacional de 1939 estableció la posibilidad de obtener beneficios fiscales, durante un período de tiempo determinado, para aquellos ramos industriales que, por las razones que fueran, hubieran sido declarados de interés para la nación. Esta condición no se atribuyó a la corchera inicialmente, lo cual no impidió que el sector se beneficiara de un régimen de primas a la exportación (o de bonificaciones por las cargas interiores satisfechas, como prudentemente, y para no levantar recelos en los países competidores, se habían denominado) desde unos años antes.

En abril de 1939, la Delegación Nordeste de la Comisión Arbitral del Corcho hizo pública, por primera vez, la concesión de bonificaciones a la exportación de productos corcheros, que estuvieron vigentes hasta el 1 de agosto del mismo año. La naturaleza de estas bonificaciones (que tenían carácter transitorio y retroactivo para las operaciones realizadas desde el 1 de enero) era la devolución a la industria del corcho y a los exportadores del sector de una parte de los tributos que soportaban en el ejercicio de sus actividades. Las bonificaciones resultaban de la aplicación de un porcentaje sobre el valor FOB de las mercancías exportadas, de tal forma que el Ministerio de Industria y Comercio se reservaba la facultad de incentivar el comercio de unos productos frente al de otros con la mera modificación de los porcentajes de bonificación.

En el cuadro 3.9 se recogen las bonificaciones que estuvieron vigentes hasta una orden ministerial de 31 de julio de 1946, cuyos efectos serán comentados después. Las razones que dieron inicio a este régimen de primas fueron diversas, aunque todas se vinculaban a

69. «Algunos proponen como medio de remediar la crisis de la industria taponera conceder primas de exportación a los taponeros, pero tal sistema debe, a nuestro juicio, emplearse en casos rarísimos y extremados, y tan sólo por corto tiempo, pues [...] serían muchas las industrias que, in continente, y con justicia [...] pedirían se les concediese parecido beneficio. Además, las primas sólo pueden establecerse en naciones ricas, por lo general, no en naciones pobres, como la nuestra» [Palabras de Primitivo Artigas reproducidas en Medir (1953), p. 245].

Período de vigencia	Corchos de trituración	Corcho aglomerado	Manufacturas de corcho natural	Cuadradillos, láminas y plantillas	Corcho en plancha (4.ª y 5.ª)	Corcho en plancha (1.ª, 2.ª y 3.ª)
1.1.1939/1.8.1939	25	15	10	10	10	5
2.8.1939/9.8.1940	¿?	¿?	¿?	¿?	¿?	¿?
10.7.1940/10.10.1940	18	17	20 (a)	10	10	0
11.10.1941/31.7.1946	¿?	¿?	¿?	¿?	¿?	¿?

FUENTES: Medir (1993); AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 13, «Circular n.º 28 de la Delegación Nordeste de la Rama Económica del Corcho».

a. Tapones y discos.

las dificultades existentes durante la Guerra Civil⁷⁰. En primer lugar, los subsidios a la exportación del corcho en plancha (me refiero a los vigentes entre el 1.1.1939 y el 1.8.1939) fueron justificados por la necesidad de realizar el *stock* sobrante de 1937, año en que la industria española trabajó a un bajo nivel de actividad. Por su parte, con la elevada bonificación que se otorgó a los corchos de trituración se trataba de compensar parcialmente las diferencias (en coste) existentes entre España y Portugal en las labores propias de la saca y en el transporte de los corchos hasta las aduanas para su venta exterior. Con razones similares se justificaba el 15% de bonificación aplicable a las exportaciones de aglomerado, que trataba de cubrir el diferencial de precio existente entre las manufacturas españolas y las extranjeras, en particular las francesas, que gozaban en esos momentos de un franco devaluado. Sea como fuere, lo cierto es que la prima más reducida (si excluimos el corcho en plancha de baja calidad) se otorgó a los intercambios de tapones y discos (manufacturas) de corcho natural, a pesar de ser uno de los ramos del sector que estaba teniendo más problemas para subsistir en el mercado internacional, y de ser aquel para el cual se habían solicitado los subsidios en 1935. El motivo lo expuso el presidente de la REC de la siguiente manera: «Puesto que los retornos fueron concedidos antes de liberarse Cataluña, se atendía [con ellos] sólo al desahogo de las industrias andaluzas, menos precisadas de protección, por absorber la mayor parte de su producción el mercado español»⁷¹.

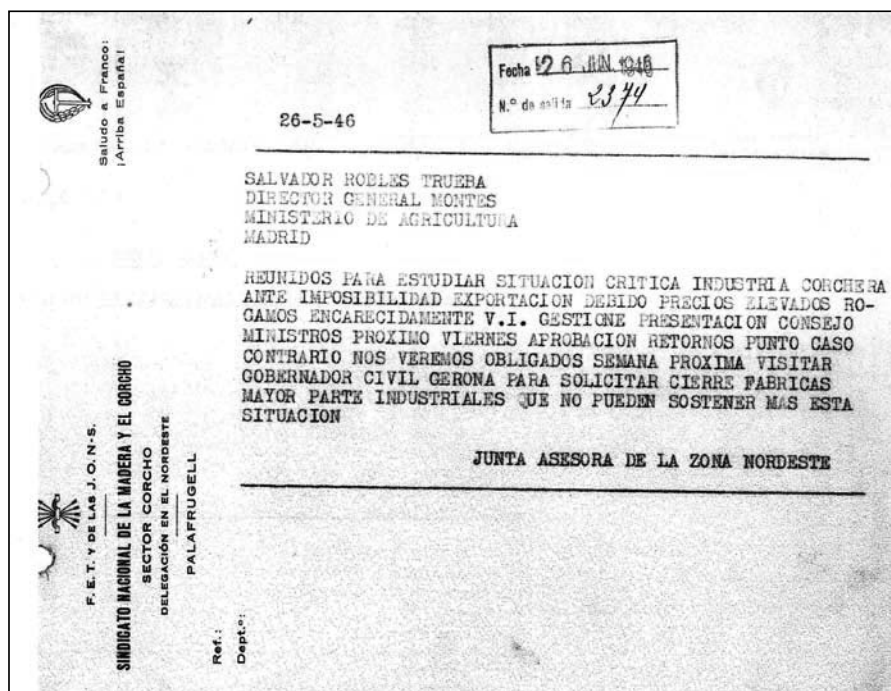
Esto confirma que la industria española del corcho se vio perjudicada en este primer reparto de subsidios por el mero hecho de encontrarse mayoritariamente concentrada en territorio republicano (en Cataluña) hasta los instantes finales de la guerra. Dicho de otra forma, la administración franquista priorizó en este régimen inicial de bonificaciones los intereses corcheros de las regiones del suroeste, ligados, sobre todo, a la exportación del corcho sin manufacturar.

Rápidamente se apreció que los porcentajes de bonificación iniciales eran insuficientes. Así se lo hizo saber el presidente de la REC al Ministerio de Industria y Comercio en un escrito ya citado, en el cual se demandaba una revisión al alza de estos. En concreto, la demanda iba en la dirección de aumentar los porcentajes de bonificación establecidos para las exportaciones de manufacturas (de tapones y de aglomerado, se especificaba), y de suprimir el subsidio que incentivaba la exportación del corcho en plancha en sus mejores calidades, dejando intacta la prima que se otorgaba a la salida al exterior de los corchos de trituración⁷².

⁷⁰. Estas razones se exponen en un escrito del 18 de agosto de 1939 remitido por el presidente de la REC al ministro de Industria y Comercio (AMSP, SNMC, Sector Corcho, Delegación Nordeste, Palafrugell, caja 148). ⁷¹. AMSP, SNMC, Sector Corcho, Delegación Nordeste, Palafrugell, caja 148. ⁷². AMSP, SNMC, Sector Corcho, Delegación Nordeste, Palafrugell, caja 148.

TELEGRAMA REMITIDO POR LA DNREC AL DIRECTOR GENERAL DE MONTES PARA LOGRAR DEL MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO LA PUESTA EN MARCHA DE UN NUEVO RÉGIMEN DE PRIMAS A LA EXPORTACIÓN

GRÁFICO 3.4



FUENTE: AMSP, SNMC, Sector Corcho, Delegación Nordeste, Palafrugell, caja 148.

Las peticiones anteriores fueron atendidas, tal y como se recoge en el cuadro 3.9, concediéndose nuevas primas a la exportación de los diferentes productos del corcho. El concepto de las nuevas primas seguía siendo el mismo, y su vigencia se limitaba al período comprendido entre el 10 de julio de 1940 y el 10 de octubre del mismo año. La peculiaridad de las nuevas bonificaciones radicaba en que su concesión se restringía a aquellas exportaciones realizadas en dólares, lo que era lógico, dada la situación en materia de divisas por la que atravesaba España. La máxima prima, del 20 %, se signó a la venta al exterior de los tapones y discos de corcho natural, suprimiéndose las primas a la salida de las mejores calidades del corcho en plancha, como los industriales habían solicitado.

Desconozco si hubo nuevos incentivos entre octubre de 1940 (fin de la vigencia del régimen de primas anterior) y 1946. En este año, una orden ministerial del 31 de julio puso en marcha un régimen de primas para incentivar la exportación de productos corcheros, caracterizado por su regularidad y contundencia.

Lo cierto es que la situación de la industria corchera española en los instantes previos a la publicación de la orden debía de ser crítica, a la vista del telegrama que se presenta en el gráfico 3.4. El nuevo régimen de subsidios a la exportación fue generoso y continuo en el tiempo, no coyuntural o transitorio, como había ocurrido en las experiencias anteriores. Se trató de un subsidio permanente y creciente en el tiempo, que estuvo vigente desde la entrada en vigor de la orden ministerial (el 1 de agosto de 1946) hasta, al menos, marzo de 1950. Como se informaba desde el Ministerio de Industria y Comercio, la finalidad de las primas era «aumentar la exportación, especialmente en manufacturas y materia prima de buena calidad, hasta un volumen de ventas totales de 130.000.000 de pesetas, como mínimo, en nueve meses»⁷³. La prima debía ayudar a los corcheros a ser competitivos en precio en el mercado internacional, «no [podía] consistir, por tanto, en un superprecio que se abon[ara] al exporta-

73. AMSP, SNMC, Madrid, caja 7, «Asunto: Bonificaciones a la exportación de corcho».

En porcentaje	1.8.1946 / 31.3.1947	1.4.1947 / 30.11.1947	1.12.1947 / 30.6.1948	1.7.1948 / 14.5.1949	15.5.1949 / 8.10.1949	9.10.1949 / Nov. 1950
CORCHOS DE TRITURACIÓN						
Refugo	0	0	0	16	35	40
Bornizo	0	0	0	16	35	40
Desperdicios	0	0	0	16	35	60
SEMIMANUFACTURAS						
Plancha (cal. 1.ª, 2.ª y 3.ª)	15 (a)	13	13	16	35	50
Plancha (cal. 4.ª y 5.ª)	10 (b)	13	13	16	35	50
Cuadradillos (>50 mm)	0	0	0	0	50	80
Cuadradillos (<50 mm)	24	24	24	25	50	80
Aserrín, granulados	0	0	0	0	50	60
MANUF. CORCHO NATURAL						
Tapones corrientes	40	45	55	60	80	120
Tapones champán	28	28	40	50	80	120
Discos	40	45	55	60	80	120
Flotadores	40	45	55	55	80	120
Láminas, plantillas	24	24	40	40	70	100
Papel de corcho	28	28	55	55	80	120
Otras especialidades (c)	28 (e)	28 (e)	28 (e) (d)	30 (e)	50 (f)	80 (g)
MANUF. CORCHO AGLOMERADO						
Discos	13	13	13	20	50	80
Juntas	13	13	13	20	50	80
Aglomerado negro	0	0	0	50	70	100

FUENTE: Elaboración propia, a partir de AMSP, SNMC, Sector Corcho, Delegación Nordeste, Palafrugell, caja148, «Comercio de Corcho».

- a. Corcho en plancha de buena calidad, de 5.000 pesetas o más por tonelada.
- b. Corcho en plancha de baja calidad, de entre 2.500 y 4.999 pesetas por tonelada.
- c. Aplicable a las exportaciones de lana, corcho artístico, cajas, mangos, bolas, cartuchería, esterillas, carretes y demás especialidades no especificadas en los otros apartados.
- d. A las losetas y zócalos de corcho se les asigna una prima del 24 %.
- e. La exportación de baldosas de corcho recibía una prima del 30 %.
- f. La exportación de baldosas, cascots tropicales y lana de corcho recibía una prima del 70 %.
- g. La exportación de baldosas, cascots tropicales y lana de corcho recibía una prima del 100 %.

dor de artículos suficientemente valorizados en el exterior», de ahí que algunos productos, como el aglomerado para aislamiento, no fueran incentivados; aunque esta declaración de intenciones acabó desvirtuándose, derivando el régimen de primas en un complejo sistema de fomento de exportaciones con un único fin: la recaudación de más y más divisas. Veamos su desarrollo.

A semejanza de las bonificaciones concedidas en 1939 y 1940, el importe de las primas se calculaba aplicando el porcentaje correspondiente a los valores consignados en factura de las mercancías que se habían de exportar colocadas FOB en cualquier puerto español, en Lisboa o en la frontera hispano-francesa. Los porcentajes de bonificación aplicados desde agosto de 1946 se han recogido en el cuadro 3.10. Estos porcentajes de bonificación debían ser revisados trimestralmente por una comisión formada por el director general de Comercio (del Ministerio de Industria y Comercio), el jefe de los Servicios de Exportación, un representante del IEME, el jefe del SNMC, el jefe del Negociado de Exportación de Productos Forestales, tres representantes de la zona suroeste y otros tres de la noreste. Esta comisión debía deliberar sobre la exportación de los diferentes productos del corcho y su situación en el mercado internacional, para, con criterio, fijar las nuevas primas que se habían de aplicar en el trimestre siguiente. A la vista del cuadro 3.10, parece que los trimestres se alargaron considerablemente.

No me referiré a los penosos trámites burocráticos para solicitar los subsidios, cuestión que se trata suficientemente en Parejo (2009), pp. 256-260⁷⁴. Lo que interesa es analizar en qué medida sirvieron estos para mejorar la comercialización de los diferentes productos corcheros españoles, y también saber si las ayudas fomentaron el comercio de unos productos frente al de otros, ya que ello puede ser indicativo de la mayor o menor protección de los intereses de unos agentes frente a otros por parte de la administración franquista.

Sobre este último asunto, la Orden Ministerial de 31 de julio de 1946 otorgaba los porcentajes de bonificación más elevados a la exportación de tapones y discos de corcho natural, seguidos del resto de manufacturas de corcho natural y de las de aglomerado (no todo el aglomerado, pues el aglomerado negro para aislamiento no estaba subsidiado). A priori, ello puede interpretarse como un apoyo decidido a la industria corchera por parte de las autoridades franquistas. No obstante, esta afirmación debe ser puesta en entredicho, por dos motivos: primero, porque se otorgaba una importante prima a la exportación de cuadradillos (de menos de 50 mm), a partir de los cuales se obtenían algunas clases de tapones; y, segundo, porque se seguía primando la salida al exterior del corcho en plancha, incluso el de mejor calidad, lo que iba en detrimento de los intereses de los industriales.

De lo que no hay duda es de que el nuevo régimen de subsidios permitió una reacción favorable de los negocios corcheros, pudiéndose reconquistar algunos de los mercados que habían sido arrebatados por la competencia portuguesa en los años de la Guerra Civil y de la Segunda Guerra Mundial. Así lo demuestra la evolución de la serie de exportaciones taponeras españolas elaborada por Parejo (2002), que toca suelo (¡por fin!) en estos años, después de cuatro décadas de caída. «Comienzan a reaccionar los negocios del corcho y a vencer la crisis, gracias a las primas [...]. No hay mal que cien años dure [...]», decía Medir (1993), p. 51, al respecto.

La posición competitiva de la industria taponera española se vio reforzada con la entrada en vigor de nuevas primas el 1 de abril de 1947 (véase cuadro 3.10). En esta revisión apenas se vieron afectadas las exportaciones de las principales manufacturas de corcho natural, que vieron incrementadas sus respectivas primas en cinco puntos porcentuales. La situación pintaba muy bien para la industria corchera española hasta que, a finales de este año, Estados Unidos (uno de los principales mercados de la industria española, y el primero para las materias primas y semielaborados) reprobó el régimen de primas español, al considerarlo inadmisibles y contrario a la libertad de mercado. La reprobación se concretó en el alza de los derechos arancelarios que pagaban los productos corcheros españoles a su entrada en el país norteamericano. Sin duda, algo muy negativo para la industria corchera española.

El 18 de noviembre de 1947, Lorenzo Puértolas, por entonces jefe del Sector Corcho del SNMC, comunicaba a los corcheros españoles que «las gestiones realizadas [...] al objeto de procurar la anulación del impuesto aduanero norteamericano no ha[bía]n alcanzado hasta ahora [por “hasta entonces”] ningún resultado positivo»⁷⁵. Este nuevo arancel, según las autoridades norteamericanas, surgía de una previsión *antidumping* contenida en las leyes aduaneras estadounidenses, de aplicación inmediata en cuanto se tuviera conocimiento de que una mercancía importada en Estados Unidos gozaba de prima en el país de origen. Sin embargo, la impresión de las autoridades comerciales españolas era diferente, y así lo denunciaba Puértolas: «[...] se trata de una medida cuya verdadera intención es más política que comercial y dimana del ambiente antiespañol que parece predominar en la Secretaría de Comercio Norteamericana». Igualmente, señalaba «la indudable participación de Portugal en la medida

74. Baste decir que esta burocracia se prolongaba a veces durante meses, lo mismo que el pago de las primas por parte del IEME, una vez concedidas (AMSP, SNMC, caja 232, «Conclusiones de la Junta Sindical celebrada el 3 de agosto de 1949 bajo la presidencia del Jefe Nacional Ramiro Gómez Garibay»). 75. AMSP, SNMC, Madrid, caja 7, «Comunicado de Lorenzo Puértolas, Jefe del Sector Corcho del NMC sobre las gestiones realizadas al respecto del arancel decretado por Estados Unidos sobre los productos corcheros españoles».

	1947	1948	1949	1950	1951	1952
Totales	100 (26)	48 (12)	49 (13)	37 (9)	64 (9)	176 (21)
Mat. primas y semimanufacturas	100 (50)	65 (23)	64 (21)	51 (18)	69 (18)	217 (47)
+ Tablas y plancha	100 (45)	58 (18)	65 (18)	47 (14)	78 (17)	180 (40)
Manufacturas	100 (16)	25 (5)	30 (6)	18 (3)	57 (5)	121 (9)
+ Tapones corcho natural	100 (19)	35 (6)	65 (10)	38 (6)	49 (3)	237 (11)

FUENTE: *Estadística del Comercio Exterior de España*.

Notas: Cálculos realizados en pesetas corrientes.

Entre paréntesis, peso relativo (en porcentaje) de Estados Unidos (como destino) en las exportaciones corcheras españolas (en las diferentes categorías consideradas en el cuadro).

restrictiva adoptada por los EEUU.⁷⁶ Y probablemente no le faltaba razón. Por un lado, este contencioso se produjo en plena condena moral del régimen franquista por parte de los organismos internacionales, pudiendo ser esta una más de las múltiples consecuencias negativas que ello tuvo para la economía española. Y, por otro, resta credibilidad a la justificación dada por las autoridades estadounidenses el hecho de mantenerse los aranceles a la entrada de los productos españoles incluso después de haberse suprimido el régimen de primas a la exportación hacia este país.

Al hilo de esto último, las represalias arancelarias de Estados Unidos sobre los corchos españoles habían llevado a la Asamblea Nacional Corchera a solicitar al Ministerio de Industria y Comercio, en noviembre de 1947, el cese definitivo de las primas hacia este mercado. Estas peticiones fueron atendidas por las autoridades españolas en una orden ministerial de 31 de enero de 1948, que extinguió el régimen de subsidios para aquellas exportaciones realizadas hacia Estados Unidos [Parejo (2009), p. 469]. Sin embargo, las medidas de represalia adoptadas por el Gobierno estadounidense no cesaron de inmediato, por lo que los aranceles enfatizaron la desventaja competitiva española frente a la portuguesa en este mercado, la cual ya se había puesto de manifiesto con la supresión de los subsidios.

Los efectos del conflicto diplomático con Estados Unidos son visibles en el cuadro 3.11, que precisa de pocos comentarios por su rotundidad. Este muestra la drástica reducción de las exportaciones corcheras españolas hacia este destino entre 1947 y 1950, como consecuencia de la supresión de las primas hacia este mercado y de la aplicación de los nuevos aranceles en este país a la entrada de los corchos españoles. De un índice 100 en 1947 se pasó a otro de 37 en 1950, perdiendo el mercado estadounidense más de 15 puntos porcentuales entre los destinos exteriores de los corchos españoles. Las relaciones comerciales con Estados Unidos, en lo que respecta al corcho, se resintieron tanto, que Suanzes se vio obligado a intervenir a finales de 1948 autorizando la realización de exportaciones corcheras hacia el país americano a través de la cuenta de compensación que con el mismo tenía abierta el INI [Medir (1993), p. 58]. Solo después de 1950, cuando los productos corcheros fueron incluidos en el sistema de cambios especiales o múltiples (que será analizado en el epígrafe 3.5), pudieron estos recuperar parte de las posiciones perdidas en el mercado norteamericano (véase cuadro 3.11).

Dadas la importancia del mercado estadounidense y la penosa situación en que habían quedado los productos españoles en dicho mercado, la administración franquista contempló la revisión del régimen de primas, que seguía vigente para el resto de destinos. La

76. AMSP, SNMC, Madrid, caja 7, «Comunicado de Lorenzo Puértolas, Jefe del Sector Corcho del CSNMC sobre las gestiones realizadas al respecto del arancel decretado por Estados Unidos sobre los productos corcheros españoles».

revisión prevista tenía una doble vertiente: la primera, aumentar las primas de exportación hacia el resto de mercados en el porcentaje suficiente como para compensar la pérdida del mercado norteamericano; y, la segunda, establecer un sistema de distribución de las primas que permitiera abonar (indirectamente o de forma oculta) las primas a los exportadores hacia Estados Unidos. De esta forma, los exportadores corcheros, sin necesidad de recibir bonificaciones directamente, podrían seguir compitiendo en precio en el mercado norteamericano con los productos portugueses⁷⁷. Las intenciones anteriores concluyeron en una nueva revisión del régimen de bonificaciones que entró en vigor en diciembre de 1947, que apenas afectaba a los productos manufacturados, y del que ya no se beneficiaron (no directamente, y no sé si de forma indirecta) las exportaciones hacia Estados Unidos. Por tanto, parece que, a la par del objetivo de obtención de divisas, la dictadura sí optó por apoyar a la industria corchera en la comercialización de sus productos, al menos hasta junio de 1948, en que el régimen de primas a la exportación volvió a ser revisado.

Las posteriores revisiones de los porcentajes de subsidio, entre julio de 1948 y noviembre de 1950, tienen distintas lecturas (véase cuadro 3.10). En primer lugar, esconden una rotunda y continua falta de competitividad del sector en los mercados exteriores. ¿Qué industria, mínimamente competitiva, podía requerir de subsidios tan cuantiosos, y crecientes, para mantenerse viva en el mercado internacional? En segundo lugar, se constata que el principal objetivo perseguido con estas primas no era el fomento de las exportaciones manufacturadas (o no solo), o el apoyo a la industria corchera en particular, a pesar de duplicarse los porcentajes de bonificación otorgados a la exportación de las diferentes manufacturas. Dicho objetivo prioritario no era otro que la captación masiva de divisas, y varias circunstancias lo atestiguan. Una de ellas es el mayor crecimiento relativo de las bonificaciones aplicadas a la salida del corcho en plancha respecto a la de los tapones y discos⁷⁸. Y otra, los fuertes incentivos aplicados a la exportación de los corchos de trituración, que hasta junio de 1948 no habían recibido prima alguna.

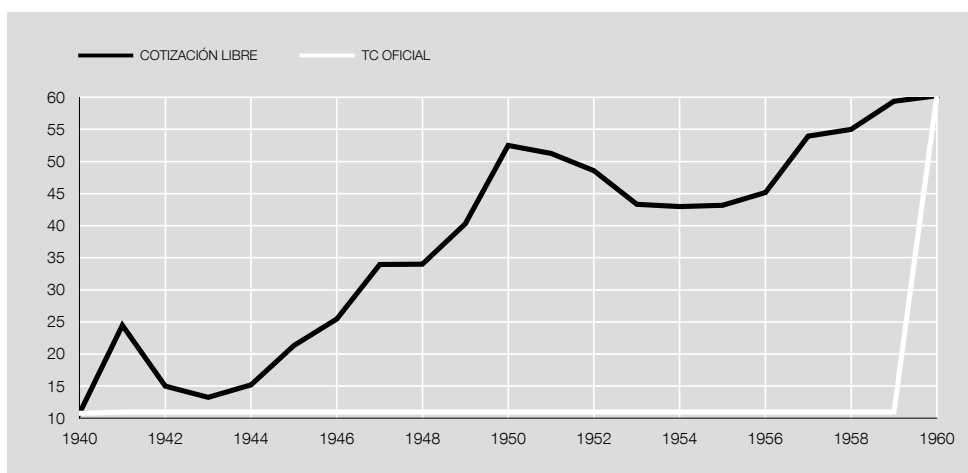
Aunque la prueba documental definitiva la aporta Parejo (2009) en los documentos que presenta en los apéndices AE.41 y AE.42. En ellos se pone de manifiesto la oposición del IEME a realizar el pago de la prima a aquellas operaciones de exportación efectuadas en pesetas. Es decir, a aquellas ventas al exterior que no produjeran divisas para el Tesoro español. De esta forma, parece claro que el objetivo de fomentar las ventas de la industria estaba subeditado a otro superior: la obtención de divisas, procedieran estas de manufacturas o de mercancías sin elaborar.

En noviembre de 1950, como consecuencia de las gestiones llevadas a cabo por el SNMC y el Ministerio de Industria y Comercio, el régimen de primas a la exportación de productos corcheros fue sustituido por la incorporación de estos a un sistema de cambios múltiples o especiales, cuyo funcionamiento se había iniciado dos años antes. A su análisis dedicaré el siguiente epígrafe.

3.5 La política cambiaria: el condicionante competitivo final

Al margen de los problemas que se han venido señalando, la persistente pérdida de competitividad de la industria corchera española en el mercado internacional no se entiende sin la política cambiaria seguida por las autoridades franquistas durante el período 1939-1959. Esta constituyó, junto con los instrumentos de política comercial ya estudiados (primas a la exportación, régimen de licencias, etc.), el otro gran bastión de la intervención

77. AMSP, SNMC, Madrid, caja 7, «Comunicado de Lorenzo Puértolas, Jefe del Sector Corcho del CSNMC sobre las gestiones realizadas al respecto del arancel decretado por Estados Unidos sobre los productos corcheros españoles». 78. A título de ejemplo, entre julio de 1948 y noviembre de 1950 el porcentaje de bonificación que recibía la exportación de tapones pasó desde el 60% al 120%, lo que representa una subida relativa del 100% de la prima. La mejora de las primas a la exportación del corcho en plancha fue sustancialmente mayor, al pasarse de un porcentaje de subsidio del 16% a otro del 50%; esto es, una subida de la prima superior al 300%.



FUENTE: Martín Aceña y Pons (2005), pp. 703-706.

pública en el sector exterior de la economía española⁷⁹ y, en opinión de Catalan (1995), también una de las grandes hipotecas de la economía española durante el período autárquico. Esta última reflexión adquiere sentido desde 1941, año en que las autoridades franquistas optaron por establecer un cambio oficial de 10,95 pesetas por dólar estadounidense, el cual se mantuvo operativo hasta 1948, en que comenzó a funcionar en España un sistema de cambios múltiples o especiales⁸⁰. Seguramente, la debilidad del Tesoro en tenencia de divisas precipitó el establecimiento de una política cambiaria restrictiva. De esta forma, la dictadura española optó por mantener inalterado el valor de la peseta, ajena a la evolución de este en el mercado libre, resultado muy perjudicial para la competitividad de las exportaciones españolas.

En el gráfico 3.5 se compara la valoración oficial de la peseta con su cotización libre en el mercado internacional. Es evidente que el cambio oficial se mantuvo de forma artificial, pues no recogió la fuerte depreciación de la moneda española en el mercado internacional desde 1943. Esto ocurrió en un intervalo temporal, tras la Segunda Guerra Mundial, en que la mayoría de países europeos optó por devaluar sus monedas, en un intento de recuperar sus niveles de exportación previos al conflicto. En lo que nos incumbe ahora, la decisión española explicaría, en parte, el mal comportamiento de las exportaciones corcheras durante los años cuarenta, y probablemente también la necesidad de aplicar incentivos cuantiosos (como los estudiados atrás) para lograr mantener los corchos españoles en el mercado internacional. De hecho, la carestía del cambio oficial hizo que en diciembre de 1948 las autoridades españolas se vieran obligadas a instaurar un sistema de cambios múltiples, que supuso, por término medio, una devaluación de la peseta cercana al 36% [Serrano y Asensio (1997)]. Este sistema consistió en la aplicación de distintos cambios especiales a las operaciones de exportación e importación de los diferentes productos objeto de comercio exterior. El cambio oficial se mantuvo en las 10,95 pesetas por dólar estadounidense para aquellas operaciones a las que no se asignó ningún cambio especial. Además, para hacer más interesante la exportación de unos artículos frente a la de otros, este

79. Asensio (1995), p. 107. La política cambiaria autárquica ha sido tratada en Serrano (2000). Véanse también Asensio (1995) y Serrano y Asensio (1997). 80. Realmente, el cambio oficial de 10,95 pesetas/dólar estadounidense se mantuvo hasta 1959, si bien desde 1948 se vio eclipsado por un sinnúmero de cambios especiales de exportación e importación que rigieron la mayor parte de los intercambios españoles con el exterior.

Pesetas por dólar estadounidense					
	MERCANCÍAS OBJETO DE COMERCIO	tc X	% divisa	tc X (efectivo)	tc libre
Desde 1941	Todas las calidades	10,95	0	10,95	24-52
De 6.11.1950 a 31.10.1951	Corcho en plancha	16,43	10	18,77	
	Manufacturas, y semimanufacturas no comprendidas en otros apartados (cuadradillos)	21,90	10	23,67	51
	Aglomerado negro, blanco y sus manufacturas	21,90	30	27,28	
	Corcho en papel (bobinas)	21,90	40	29,08	
	Tapones, discos de corcho natural y flotadores	21,90	50	30,42	
De 1.11.1951 a 1.7.1953	Materia prima	21,90	0	21,90	
	Corcho semimanufacturado	21,90	10	23,67	
	Manufacturas, salvo papel en bobinas, tapones, discos, flotadores y especialidades	21,90	30	27,28	51
	Papel en bobinas, tapones, discos y flotadores	21,90	50	30,42	
	Especialidades (artículos de artesanía)	21,90	70	33,84	
De 1.7.1953 a 17.2.1957	Materia prima y desperdicios	21,90	0	21,90	
	Corcho manufacturado y semimanufacturado de todas clases	21,90	50	30,40	45
	Corcho de artesanía	21,90	70	33,80	
De 18.2.1957 a 12.4.1957	Materia prima	21,90	30	27,01	54
	Corcho manufacturado	21,90	90	37,24	
De 13.4.1957 a 31.12.1957	Corcho en bruto	42	0	31 (a)	54
	Corcho manufacturado	42	0	42	
De 1.1.1958 a 14.2.1959	Corcho en bruto	42	0	36 (b)	58
	Manufacturas y semimanufacturas de corcho	42	0	45 (c)	
De 15.2.1959 a 20.7.1959	Materia prima	42	0	36 (b)	59
	Manufacturas y desperdicios	42	0	50 (d)	
20.07.1959	Cambio único	60	0	60	59

FUENTE: AMSP, SNMC, Sector Corcho, Delegación Nordeste, Palafrugell, caja 148, «Comercio de corcho», excepto para el «tc libre», que es Martín Aceña y Pons (2005), pp. 703-706.

Notas: tc X = Tipo de cambio especial peseta/dólar estadounidense establecido para las operaciones de exportación: % divisa = Porcentaje de divisas de la operación que la Administración autorizaba a negociar en bolsa; tc X (efectivo) = Tipo de cambio efectivo para el exportador; tc libre = Cotización aproximada de la peseta respecto al dólar estadounidense en el mercado libre de Tánger.

- a. Cambio de 42 pesetas por dólar estadounidense, menos un retorno de 11 pesetas por dólar estadounidense.
- b. Cambio de 42 pesetas por dólar estadounidense, menos un retorno de 6 pesetas por dólar estadounidense.
- c. Cambio de 42 pesetas por dólar estadounidense, más una prima de 3 pesetas por dólar estadounidense.
- d. Cambio de 42 pesetas por dólar estadounidense, más una prima de 8 pesetas por dólar estadounidense.

mecanismo cambiario se acompañó de la aprobación de porcentajes de divisas que el exportador podía negociar libremente en bolsa, lo que, en cierto modo, suponía una mejora adicional en el cambio efectivo de la operación comercial.

La ejecución de este complejo instrumental cambiario se realizó estableciendo diversos grupos de mercancías de exportación e importación [recogidos en Asensio (1995)], en un número que fue modificándose con el tiempo. A cada uno de ellos la Administración asignó un cambio especial determinado (y un porcentaje de divisas negociable), en función del interés de aquella por fomentar la exportación o importación de unos productos frente otros. Los productos corcheros no fueron incluidos en ninguno de los grupos de importación, pero sí en los grupos de exportación, entre los que las distintas calidades del corcho se distribuyeron según su grado de transformación.

En el cuadro 3.12 he recogido los tipos de cambio especiales y los porcentajes negociables de divisa que estuvieron vigentes para los productos corcheros durante el

período de cambios múltiples⁸¹. Su comentario exige dos aclaraciones previas. La primera, que salta a la vista, es que los tipos de cambios establecidos inicialmente se modificaron después en varias ocasiones, bien porque las autoridades decidieron abaratar la peseta en algunos de los grupos establecidos, o bien porque las mercancías corcheras saltaron a otros grupos con diferente tratamiento cambiario, tal vez en respuesta a las demandas de los agentes del sector. La segunda hace referencia a lo que se entiende por tipo de cambio efectivo en el cuadro 3.12: aquel que resultaba de aplicación real al exportador, teniendo en cuenta tanto el cambio especial asignado como el porcentaje de negociación en bolsa autorizado⁸².

A pesar de que el sistema de cambios múltiples se inició en 1948, no es hasta noviembre de 1950 cuando el corcho fue incluido en el mismo, casualmente, coincidiendo con el fin del régimen de primas a la exportación de que habían disfrutado los productos corcheros desde 1946. Tanto en los cambios especiales establecidos como en los porcentajes de reserva de divisa para negociación en bolsa, se pone de manifiesto el intento franquista por fomentar la exportación de los productos con mayor grado de transformación. Los cambios efectivos más altos se establecen para los tapones y discos, que también habían sido los más subvencionados por el viejo régimen de primas. En todos los casos, sin embargo, se aprecia una fuerte devaluación de la peseta respecto al cambio oficial, siempre mayor en el caso de los productos industriales, que, dependiendo del artículo, quedaron sometidos a tipos de cambio de entre 23 y 30 pesetas por dólar estadounidense. El hecho de que la materia prima quedara excluida inicialmente de los subsidios cambiarios va en la línea de una supuesta intención protectora de la industria por parte de la Dictadura.

Las modificaciones introducidas en noviembre de 1951 no fueron muy importantes, pero sí las que tuvieron lugar en julio de 1953. En ese momento, las autoridades comerciales españolas metieron en el mismo grupo (Grupo 3 de las exportaciones) las manufacturas y semimanufacturas corcheras de todas clases, por lo que el grueso de la industria española (preparadora y transformadora) quedó sometida al cambio especial de 21,90 pesetas por dólar estadounidense y a la reserva del 50 % de las divisas para su libre negociación. Desde febrero de 1957, las definiciones de los productos del corcho que aparecen en los grupos de exportación son muy genéricas, por lo que no es posible precisar, por ejemplo, si el corcho en plancha (preparado) o el granulado del corcho tuvieron el tratamiento de materia prima o de manufactura. Ambos capítulos, no obstante, mejoraron su tratamiento cambiario de cara a la exportación.

En abril de 1957 ya se aprecian las medidas previas al Plan de Estabilización de 1959, las cuales pusieron fin al sistema de cambios múltiples instaurando un tipo de cambio único. El nuevo cambio quedó fijado en 42 pesetas por dólar estadounidense, y supuso una devaluación de la peseta cercana al 18 %, si bien se mantenía todavía alejado de las 54 pesetas por dólar estadounidense a que cotizaba la moneda española en el mercado de Tánger. Pero, a pesar de la unificación cambiaria, la exportación del corcho bruto se diferenciaba de la del semielaborado y manufacturado. A la primera se le impuso un retorno de 6 pesetas, lo que hacía que el tipo de cambio efectivo de esta operación fuera más caro que el oficial (situándose en 36 pesetas por dólar estadounidense), mientras que las ventas al exterior de mercancías manufacturadas y semielaboradas se vieron agraciadas con una prima de 3 pesetas, que si-

81. En Dias y Parejo (2007) se presenta un cuadro similar a este, construido a partir de Asensio (1995), habiendo pequeñas diferencias entre ambos. **82.** Por ejemplo, el cambio especial establecido para el corcho en plancha el 6 de noviembre de 1950 fue de 16,43 pesetas/dólar estadounidense, siendo negociable el 10 % de las divisas obtenidas en la exportación. De esta forma, el cambio efectivo de la operación habría sido el obtenido de la suma del 90 % del cambio especial (16,43 pesetas/dólar estadounidense) y el 10 % de la cotización de la peseta en el mercado de divisas (39,85 pesetas/dólar estadounidense, por entonces), resultando las 18,77 pesetas/dólar estadounidense que aparecen en el cuadro. Esta es, al menos, la cuenta que hacían los corcheros (AMSP, SNMC, Sector Corcho, Delegación Nordeste, Palafrugell, caja 148, «Comercio de corcho»). Aunque algún error debe de haber en la misma, pues los cambios efectivos de algunos productos se mantuvieron invariados hasta 1957, a pesar de que la cotización de la peseta en el mercado de divisas subió.

tuaba su cambio efectivo en 45 pesetas por dólar estadounidense. En mi opinión, se puede hablar de continuismo en lo que respecta a los productos corcheros, pues se siguió dando por buena la salida del corcho semielaborado, a la cual se le otorgaba la misma prioridad, en términos cambiarios, que a la exportación del corcho manufacturado.

En cualquier caso, para 1957 la dirección del SNMC ya se había declarado en contra de la política de cambios múltiples, apelando a «la insuficiencia de los cambios aplicados a las exportaciones corcheras en relación con la cotización internacional de la peseta» y a que su aplicación «había provocado una profusión de cuentas combinadas, compensaciones, especulaciones, fraudes y falsificaciones [...] que nada tenían que ver con la honrada industria tradicional»⁸³. En su opinión, el sistema de cambios múltiples había mostrado «durante el largo período de su vigencia, no ya una total inoperancia, sino, incluso, unos resultados desastrosos, completamente contrarios a los fines que se pretendieron lograr con su implantación»⁸⁴.

Y no les faltaba razón, si atendemos a la comparación de las dos últimas columnas del cuadro 3.12. A raíz de esta comparación, sería justo reconocer que el sistema de cambios múltiples supuso un empujón para la exportación corchera, pues abarató la peseta con creces respecto al cambio oficial. Sin embargo, no es menos cierto que cualquier industria orientada al exterior perdió con la intervención, pues la cotización libre de la peseta en el mercado internacional siempre estuvo muy por encima de lo que reflejaban el cambio oficial, el cambio especial e, incluso, el cambio efectivo. Además, aunque no en las mismas proporciones, también se mejoraron sensiblemente las condiciones cambiarias para los exportadores de materia prima y de mercancías semielaboradas, pudiéndose concluir que el objetivo específico de proteger a la industria corchera transformadora se vio sometido al general de fomentar la exportación. No se podían despreciar las divisas que se ingresaban por las ventas al exterior de artículos sin manufacturar, debido a la crítica situación de divisas que atravesaba el país en estos años. Primaba así la salud del país sobre la de un sector, por otra parte, venido a menos.

Haciendo un breve ejercicio de recapitulación, se puede concluir que el declive de la industria corchera española se debió a la conjunción de varios factores que minaron la capacidad competitiva de los productos españoles en el mercado internacional. Así, las difíciles coyunturas de la Gran Depresión iniciada en 1929 y de la Guerra Civil implicaron la pérdida de importantes mercados, a manos de la competencia lusa, sobre todo. Pero esta pérdida podría haber sido recuperable de no haber acontecido la conjunción de factores antes aludida. Me refiero, en primer lugar, a los problemas en el abastecimiento de materia prima que sufrió la industria catalana durante el período autárquico, bien por la insuficiencia de esta en el mercado nacional (achacable muchas veces a la exportación de las mejores calidades del corcho), o bien por la imposibilidad de su transporte desde las regiones del suroeste (en ambos casos, con una responsabilidad pública manifiesta). En segundo lugar, aludo a la subida vertical de los salarios en las comarcas corcheras gerundenses, justificada por la necesidad de equiparar las rentas del trabajo a la carestía de vida que empezaban a experimentar las poblaciones de la Costa Brava. También me refiero a las dificultades de importar los materiales necesarios para la fabricación (derivadas de la delicada situación del Tesoro español), que, al margen de encarecer la manufactura, muchas veces acabaron incluso por imposibilitarla. Los incentivos a la exportación establecidos por la Dictadura de forma intermitente en 1939 y 1940, y de forma continua entre 1946 y 1950, fueron un parche que alivió la situación, pero no sirvieron para compensar el perjuicio de los factores aludidos.

83. AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 352, «Informe de la Junta Económica Provincial del Sindicato de Madera y Corcho (Grupo Corcho)». **84.** AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 352, «Informe de la Junta Económica Provincial del Sindicato de Madera y Corcho (Grupo Corcho)».

Por todo lo anterior, dados el carácter estructural de estos factores (pues existieron con mayor o menor intensidad durante las décadas de 1940 y 1950) y su naturaleza institucional, cabe atribuir una responsabilidad no pequeña del declive de la fabricación corchera en España a la política económica adoptada por la administración franquista. Y creo que el ejemplo más evidente de esta afirmación lo constituye la política cambiaria, que, como se ha expuesto, fue el condicionante competitivo final de las exportaciones corcheras españolas y uno de los principales causantes de su declive.

4 Los beneficios de la apertura al exterior y la adhesión española al proceso de integración europea (1959-2010)

Hacia 1960, muchos de los problemas autárquicos de la industria corchera española comenzaban a desaparecer, o al menos a aliviarse, debido, en gran medida, a la apertura comercial impulsada con el Plan de Estabilización de 1959. Sin embargo, el declive de esta en el contexto internacional, especialmente si se compara con la industria corchera portuguesa, no remitió en las décadas siguientes. En el epígrafe 4.1 trataré de exponer los problemas estructurales que se mantuvieron presentes en el día a día de los industriales corcheros españoles apoyándome en la documentación del SNMC. Solo de esta forma se puede entender la apática evolución de las exportaciones corcheras españolas (y de su estructura) desde 1960 hasta nuestros días, visible en el análisis del comercio internacional que se hará en el epígrafe 4.2. En el mismo se pondrán de manifiesto los principales cambios acontecidos en el negocio mundial corchero en las últimas décadas, que han supuesto una nueva configuración internacional de las actividades de transformación del corcho. Finalmente, para valorar la responsabilidad de los factores de oferta y demanda en la sucesión de estos cambios se realizará, en el epígrafe 4.3, un análisis de cuotas de mercado constantes.

4.1 Cese de viejos problemas y aparición de otros nuevos

El año 1959 puede considerarse como el punto de no retorno en el proceso de apertura al exterior de la economía española, y también como el momento en que el intervencionismo franquista se suavizó, tras un período de veinte años de autarquía económica. El Plan de Estabilización de este año consistió en la adopción de un conjunto de medidas tendentes a corregir los dos grandes desequilibrios macroeconómicos que sacudían a la economía española: la inflación y el déficit exterior. Ello requería de la liberalización de la economía tanto en el interior como en el exterior, lo que tuvo importantes implicaciones en materia de política comercial¹. El proceso de liberalización comercial fue gradual y progresivo. La regulación de los intercambios comerciales fue dejando paso al arancel (y otros instrumentos) como mecanismo de control de las importaciones (o de asignación de divisas, si se prefiere), desmontándose progresivamente el mecanismo de restricciones cuantitativas (en forma de licencias) utilizado antes para regular el comercio exterior. La política comercial se hizo más flexible y menos perturbadora con el desarrollo económico e industrial, dejándose en manos de los agentes (cada vez más) la decisión de qué importar y en qué cantidades, y flexibilizándose también el régimen de autorización previa para exportar.

El Decreto Ley de Ordenación Económica de 21 de julio de 1959 estableció derechos arancelarios «transitorios» sobre la importación y la exportación de los productos del corcho. En concreto, fueron establecidos aranceles de 1.000 pesetas por Tm sobre la exportación del bornizo, refugo, desperdicios, granulados y aserrín de corcho (corchos de trituración y triturados), y de 2.000 pesetas por Tm sobre la del corcho en plancha. Estos derechos se redujeron a 700 y 1.800 pesetas por Tm, respectivamente, por un decreto de 21 de julio de 1960, y a 350 y 1.700 pesetas (también respectivamente) por otro de 20 de julio de 1961, hasta su completa desaparición un año después [Parejo (2009), pp. 288 y 289]. De tal forma que, desde el 31 de julio de 1962, la exportación de corcho en España estuvo completamente liberalizada y pudo efectuarse sin gravamen arancelario².

Como otra novedad, la Ley de Reforma Tributaria de 18 de julio de 1960 concedió al corcho y sus manufacturas una desgravación fiscal que comenzó a aplicarse a partir de 1962.

1. Estas han sido ampliamente analizadas en los volúmenes 2 y 3 de Viñas y otros (1979). Véase también Buisán y Gordo (1997). Ruiz Ligeró (2005) ofrece una panorámica de la evolución de la política comercial desde la autarquía franquista hasta el período posterior a la adhesión de España a la CEE. 2. Sobre qué ocurría con la importación de corcho, véase Parejo (2009), p. 289.

Este incentivo se asimilaba a los viejos incentivos autárquicos a la exportación, pues consistía en devolver al exportador los impuestos indirectos, exacciones locales, tasas y exacciones parafiscales y otros gravámenes interiores satisfechos por la mercancía exportada. Los porcentajes de bonificación fiscal aplicados dependían del grado de elaboración de las mercancías exportadas, oscilando entre la mínima bonificación para el corcho crudo y la máxima para las manufacturas. Dichos porcentajes se modificaron posteriormente por Orden Ministerial de 23 de noviembre de 1964, que entró en vigor el día 1 de julio de 1965, y por Orden Ministerial de 16 de noviembre de 1966, que lo hizo el 3 de diciembre de ese mismo año, desapareciendo (según los datos de que dispongo) en 1967³.

El mecanismo de autorización previa que regulaba las exportaciones se flexibilizó, aunque no desapareció de forma instantánea. Por ejemplo, me consta que a mediados de 1961 hubo importantes problemas para exportar productos corcheros, al denegar el IEME, de forma sistemática, las oportunas licencias. Este organismo había decretado la suspensión temporal de licencias de exportación ante el fraude de divisas que había detectado entre los industriales del sector. Con la medida también se pretendía corregir una circunstancia que estaba ocurriendo con asiduidad en la industria corchera, como era el incumplimiento de la obligación del industrial de ingresar las divisas obtenidas con la exportación en la cuenta que el IEME tenía en el Banco de España. La medida tenía seguramente una tercera razón de ser, ya que el IEME entendía que era muy elevado el número de licencias concedidas que después no eran ejecutadas por los exportadores, causando ello distorsiones en la gestión de este régimen de autorizaciones⁴. Por otra parte, tengo constancia de que el mecanismo de licencias seguía operativo para las exportaciones hacia 1966, a raíz de una carta de la empresa Industria Corchera Bertrán, SA, al director general de Comercio en la que se solicitaba la suspensión de la concesión de licencias de exportación del corcho crudo, en tanto no estuviera completamente abastecido el mercado interior⁵.

No hay dudas de que también se aliviaron bastante los problemas de importar los materiales auxiliares necesarios para la fabricación, hecho que había supuesto la asfixia de la industria durante el período autárquico. La mejora de la situación del Tesoro en materia de divisas debió de permitir una mayor fluidez en la concesión de licencias de importación, no solo de estos, sino también de maquinaria y tecnología exterior, pudiéndose superar otro importante estrangulamiento, que fue común a toda la industria española. En cualquier caso, se mantuvo suspendida la concesión de licencias para la importación de productos corcheros, que solo se autorizaba «en casos de excepción»⁶, lo que explica que esta siguiera registrando en los años sesenta y setenta niveles poco significativos en España.

Los problemas que afrontó la industria en las décadas de 1940 y 1950 en materia de pagos y de convertibilidad de moneda se fueron subsanando a medida que España se fue incorporando a los organismos internacionales económicos y financieros. De la misma forma, uno de los grandes condicionantes que tuvo la industria corchera durante la autarquía franquista (me refiero a la sobrevaloración de la peseta) se superó en 1959 con la devaluación de la divisa española, que fijó su paridad con el dólar estadounidense en 60 pesetas, muy próxima a la cotización libre de la peseta en el mercado internacional [Martín Aceña y Pons (2005), p. 703-706]. Por ello, desde entonces, la política cambiaria se me antoja menos relevante en el desarrollo de las actividades corcheras en España, al no ser muy diferente de la de sus principales competidores (léase Portugal, sobre todo).

3. AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 280, «Cuadro de desgravación fiscal vigente para el corcho y sus manufacturas (capítulo 45 del Arancel de Aduanas)». 4. AMSP, SNMC, caja 280, «Carta de la Agrupación Nacional Corchera al Ministerio de Comercio de 6.4.1961 solicitando el levantamiento de la suspensión de concesión de licencias de exportación por parte del IEME». 5. AMSP, SNMC, caja 280, «Carta de la empresa Industria Corchera Bertrán, SA, al Director General de Comercio de 31 de octubre de 1966». 6. AICONA, Dirección General de Medio Ambiente, «Informe del Ministerio de Comercio (Dirección General de Expansión Comercial) sobre estadística, aprovechamiento, industrialización y comercio exterior del corcho».

Finalmente, parece que también se solucionó gran parte de los problemas de abastecimiento de materia prima que tuvo la industria catalana en las décadas previas. Me refiero, fundamentalmente, a los relativos al transporte del corcho desde las regiones del suroeste hasta las localidades gerundenses, y justifico la afirmación en la ausencia de informes o escritos en la documentación sindical denunciando estos problemas para los años sesenta y posteriores. Además, parece razonable pensar que el transporte por carretera fue ganando posiciones, aliviando las tensiones que habían existido en el transporte ferroviario del corcho desde la Guerra Civil. Con todo, la palabra «crisis» pervive en la documentación sindical relativa a los años sesenta y setenta. Del mismo modo, el hecho de que las exportaciones corcheras españolas no mejoraran sensiblemente después de 1959 es indicativo de que algunos problemas de calado sobrevivieron a las reformas liberalizadoras de la economía española, o de que aparecieron otros nuevos que hicieron que la situación de crisis se perpetuara.

Según un informe del gabinete técnico del SNMC sobre la situación del mercado mundial de productos corcheros en 1964, las exportaciones españolas seguían teniendo problemas competitivos debido a tres factores: la onerosidad de la mano de obra, el elevado coste del transporte exterior y la competencia sintética⁷. También se aludía a la desventaja arancelaria de los productos españoles en el seno del Mercado Común frente a los alemanes, franceses e italianos, y en la EFTA frente a Portugal.

En otro texto que he encontrado en la documentación sindical, titulado «La crisis de la industria corcho-taponera»⁸, se ahonda en la cuestión de los elevados salarios satisfechos en la industria corchera española frente a la portuguesa. Según el mismo, hacia 1963 el coste de la mano de obra en Portugal era en torno a un 45 % inferior al de España, mientras que el precio de la materia prima (el otro componente principal de la estructura de costes de la industria) era equiparable en ambos países. Proseguía el escrito que, en una «economía liberalizada», como era la resultante desde 1959, el desnivel salarial jugaba a favor de la industria lusa, hasta el punto de que los taponeros portugueses se encontraban en el mercado mundial a precios entre un 15 % y un 20 % inferiores a los españoles. El texto vinculaba la situación crítica de la industria gerundense a su localización (en la Costa Brava catalana), una de las regiones costeras que estaba experimentando un crecimiento exponencial del turismo en España. El auge turístico de esta zona habría tenido un doble efecto negativo para la industria corchera. Por un lado, habría provocado un desplazamiento de la mano de obra hacia el sector servicios (demandante de mano de obra para atender el turismo creciente), en el que, probablemente, las remuneraciones habrían sido más altas que en las labores de transformación del corcho. Se puede pensar que el avance posterior del sector turístico en esta zona habría hecho más difícil el relevo generacional en la industria del corcho. Por otra parte, el auge del turismo también habría tirado al alza del coste salarial de la industria, ya que las reglamentaciones nacionales del trabajo (franquistas) tendían a equiparar los jornales al coste de la vida, que en las localidades de la Costa Brava debió de subir más rápido que en el resto del país⁹.

Pero, tal vez, la mejor exposición de los problemas que mantenían en vilo a la industria corchera española en los años sesenta se encuentra en un trabajo de la Comisión Consultiva del Corcho de la Delegación Regional del Ministerio de Comercio en Barcelona¹⁰. En este texto se recogen como problemas más importantes para la exportación de manufacturas del corcho cinco factores: a) los escasos cuidados forestales del alcornoque en España y la necesidad de repoblaciones; b) los fletes más elevados hacia cualquier destino internacional desde los principales puertos españoles que desde el puerto de Lisboa¹¹; c) la existencia de

7. AHPBA, caja MC-12, «El mercado del corcho en 1964». 8. AMSP, SNMC, caja 280, «La crisis de la industria corcho-taponera (mayo de 1963)». 9. Como señala Puig (1967), p. 200, las empresas corcheras «tienen poco atractivo económico para gente joven, sobre todo en los hombres. Téngase en cuenta, además de las circunstancias sectoriales, que estas industrias radican en una zona de alto nivel de vida». 10. AGA, Sindicatos, Top. 35/62, caja 311, 4.ª, Carpeta 656. 11. A mediados del siglo XX, el 78 % del volumen exportado por Portugal de productos corcheros salía al exterior por el puerto de Lisboa, y otro 12 % por el de Oporto, quedando al resto de puertos del país el 10 % residual [Nascimento (1952), p. 10].

Partida	Arancel externo común (%)	Arancel intracomunitario (%)
45.01	5-8	0
45.02	12 (a)	0-0,8 (b)
45.03	20 (a)	1,06-2 (b)
45.04	20 (a)	2 (b)

FUENTE: AGA, Sindicatos, Top. 35/62, caja 311, 4.ª, Carpeta 656.

a. Al arancel hay que sumar una «tarifa fiscal» del 4%.

b. Transitorio. A desaparecer en enero de 1966.

elevados aranceles a la importación de las manufacturas españolas en la CEE; d) la mejor situación arancelaria de Portugal en los mercados de la EFTA (de la que el país luso fue socio fundador desde 1960), y e) finalmente, y en cierta medida fruto de los factores anteriores, los mayores precios de los productos españoles en el mercado internacional frente a la competencia portuguesa.

Con respecto al factor a), se apuntaban el estancamiento de la producción de corcho en España desde 1939 y el deterioro cualitativo de esta, que no ha cambiado en las últimas décadas del siglo XX a tenor de Zapata (2006), p. 32, y Zapata (2002), pp. 110-114. Ramos (2006), p. 103, señala que la legislación forestal de finales de los cincuenta pasó a concebir el bosque como objeto de explotación económica, dejando a un lado la vertiente conservacionista del mismo, lo cual puede entenderse como que se comenzaron a adoptar medidas para valorizar el corcho. En esta línea se pueden citar una orden del Ministerio de Agricultura de 26 de septiembre de 1955, tendente a la mejora de la superficie de alcornocal en España; también la Ley de Montes de 1957 (que sustituía a la de 1863, ¡nada más y nada menos!) y el Reglamento de 22 de febrero de 1962 que la desarrollaba; y un par de resoluciones de la Dirección General de Montes, Caza y Pesca Fluvial, del Ministerio de Agricultura, de 9 de mayo de 1966 y de 16 de mayo de 1969: la primera, estableciendo las normas para la ejecución de aprovechamientos y el tratamiento de los montes alcornocales no catalogados, y la segunda, revisando las edades mínimas en la extracción del corcho. Igualmente, debe valorarse positivamente en este apartado la constitución en 1965 de la Comisión Asesora del Comercio Interior de Corcho (CACIC), encargada de informar periódicamente sobre las cantidades, calidades y precios de la materia prima disponible en el mercado nacional. La actividad y los resultados de esta se pueden estudiar a partir de las actas de las sesiones celebradas en el seno de la misma o de las notas que esta comisión emitía de forma discrecional¹².

La mención que hace el texto de la Comisión Consultiva del Corcho sobre las desventajas arancelarias que los productos corcheros españoles tenían en la CEE [factor c)] y en la EFTA [factor d)] es también digna de mención¹³. Las primeras se aprecian en el cuadro 4.1, que recoge el arancel externo común y los aranceles intracomunitarios aplicados a la importación de productos corcheros en enero de 1965. Ciñéndonos a las manufacturas (partidas 45.03 y 45.04), parece evidente que la industria corchera española estaba en franca desventaja con respecto a sus competidoras de Francia, Italia y Alemania. Estas naciones podían venderse entre ellas o vender a los países del BENELUX pagando derechos arancelarios mínimos (desde 1966, sin pagar aranceles), algo que España solo podía hacer a un gravamen

12. AMSP, SNMC, caja 344. 13. Ambos entornos comerciales para el corcho español han sido analizados en García Méndez (1982), pp. 462-465.

muy superior. Sin embargo, la CEE sí era permeable a la entrada de materia prima (partida 45.01) y semimanufacturas (45.02) exteriores, pues esta reforzaba la posición competitiva de las industrias de estos tres países.

Obviamente, esta situación de desventaja arancelaria no era exclusiva de la rama corchera, sino que era compartida con el conjunto de la industria española. Por otra parte, también se daba en Portugal, cuya industria sufría la misma discriminación que España frente a los países corcheros comunitarios. Para su superación se firmaron los acuerdos preferenciales de España y Portugal con la CEE, cuyas implicaciones para el negocio corchero fueron diferentes. En el caso de España, este acuerdo se firmó el 29 de junio de 1970 y tuvo gran trascendencia, pues supuso la supresión, total en el caso de la CEE y parcial en el de España, de las restricciones cuantitativas que subsistían en la importación de productos industriales. Según Carreras y Tafunell (2003), pp. 400 y 401, el acuerdo implicó una rebaja media del 70 % (escalonada entre 1970 y 1976) en las tarifas que la CEE aplicaba a las manufacturas españolas, de la que, lamentablemente, no se beneficiaron las corcheras, que habían quedado fuera de las negociaciones. En cambio, el tratado sí contempló una parte del corcho sin transformar, para el que se fijó una rebaja sustancial de los derechos de entrada en la CEE, los cuales, por su carácter transitorio, debieron de desaparecer en los años siguientes [Dias y Parejo (2007), p. 21]. Como dijo García Méndez (1982), p. 463, lamentando la forma en que fue representada la industria corchera española, «el acuerdo, desde el punto de vista del sector corchero, se comenta por sí solo».

El acuerdo preferencial firmado por Portugal en 1972 consideró al corcho manufacturado «producto sensible» y, como tal, quedó sujeto a un régimen basado en restricciones cuantitativas¹⁴. En esta situación se encontraban el corcho en cuadradillos, las hojas o tiras de corcho, las manufacturas de corcho no especificadas y el aglomerado, cuyos límites cuantitativos crecerían en torno al 3 % por año. De hecho, en la lista de artículos libres, que debía entrar en vigor en enero de 1973, no se encontraba el corcho transformado, aunque se esperaba que su desarme arancelario se ajustara al régimen general, que preveía la creación de un área de libre comercio para los productos industriales a partir de julio de 1977 [Dias y Parejo (2007), p. 21]. Y, por lo que se dice en García Méndez (1982), p. 463, así debió de ocurrir. En cuanto al corcho bruto, en contraste con lo ocurrido en el acuerdo preferencial español, fue excluido del convenio por motivos que desconozco, siendo ello favorable para la industria corchera lusa.

Con respecto a la EFTA, Portugal firmó su incorporación en 1960 como socio fundador, junto con Austria, Dinamarca, Noruega, Reino Unido, Suecia y Suiza. La constitución de este espacio de libre comercio pretendía la supresión de barreras arancelarias entre los países miembros, principalmente para el comercio de productos industriales, previéndose en el artículo 3.º del tratado la abolición de los derechos aduaneros en un período de diez años, que posteriormente quedaron reducidos a seis (hasta 1966). La mayoría de los productos agrarios fueron excluidos del acuerdo, aunque fue posible incluir a algunos de ellos, como las conservas de tomate, la resina y el corcho [Alvares y Fernandes (1972), pp. 49-60]. De esta manera, el corcho en diferentes formas (semielaborado y manufacturado) fue sometido al régimen general, por lo que los productos de la industria corchera lusa quedaron en ventaja arancelaria frente a los españoles en importantes mercados, como Gran Bretaña. Hay que valorar adecuadamente esta situación, pues hacia 1965, por ejemplo, los productos corcheros portugueses ya no pagaban arancel a su entrada en el mercado británico. En cambio, las manufacturas de corcho españolas pagaban entre un 7 % y un 14 % ad valorem (a excepción de algunos tipos de discos y tapones, que entraban libres de derechos), y las semimanufacturas, un 7 % (todos los productos de la partida 45.02). Estaba exenta de derechos la importación del corcho sin preparar y de desperdicios de cualquier procedencia¹⁵. Gran Bretaña era el primer mercado para las manu-

14. Sobre las características del acuerdo preferencial firmado por Portugal en 1972, véase Alvares y Fernandes (1972).

15. AMSP, SNMC, Grupo Provincial de la Industria y Comercio del Corcho, caja 340, «Comercio y aranceles».

Pesetas por kg	España	Portugal	Diferencia (a)
Bornizo	7,25	8,09	12 (menores)
Refugo	9,37	5,88	60 (mayores)
Plancha	17,35	18,36	6 (menores)
Granulado	10,19	11,46	11 (menores)
Desperdicios	6,26	5,81	8 (mayores)
Tapones	120,00	89,29	34 (mayores)
Aglomerado negro	18,51	19,61	6 (menores)
Aglomerado blanco	37,93	29,89	21 (mayores)
Discos de aglomerado	34,94	30,23	13 (mayores)

FUENTE: Parejo (2009), p. 297.

a. Porcentaje en que son mayores o menores los precios españoles frente a los portugueses.

facturas españolas en 1960 (lo venía siendo desde 1935, aproximadamente), y pasó a ser el tercero en 1965 y el quinto en 1970. En 1975 no aparecía ya entre los cinco primeros destinos de las exportaciones españolas de manufacturas corcheras, por lo que la desventaja arancelaria respecto a Portugal pudo ser la gota que colmó el vaso en este mercado para la industria española¹⁶. Pero en Portugal ocurrió algo similar. Allí, el mercado británico siempre había sido el más importante para la industria, aunque en 1960 se había situado por detrás del alemán. Mantuvo esta segunda posición durante toda la década, y a comienzos de los setenta ya aparecía como el cuarto destino de las exportaciones lusas de corcho manufacturado, y el quinto hacia 1975. Esto lleva a pensar que la pérdida de posiciones de España en el mercado británico no se debió solo a la desventaja arancelaria frente a Portugal, sino también al menor crecimiento de este mercado respecto al mundial, circunstancia que se constatará en el epígrafe 4.2.

Todo lo anterior conduce necesariamente al último punto del trabajo de la Comisión Consultiva del Corcho mencionado más arriba: la menor competitividad de la industria española frente a la portuguesa. Esta era atribuida por dicha Comisión, sobre todo, al mayor coste salarial que tenía que soportar aquella frente a la industria lusa, aunque bien se podrían apuntar también los factores que se han venido señalando. Según la Comisión Consultiva del Corcho, la diferencia en el coste de la mano de obra era superior en España en un 88 % en el caso de la fabricación de tapones, y en un 83 % en el de aglomerados. Esta disparidad entre los salarios de los dos países se había estimado después de haberse dictado el Decreto 55/1963 de 17 de enero, que estableció una nueva subida de los salarios mínimos para la industria, los cuales se acababan de revisar al alza en 1962. En mi opinión, la diferencia competitiva de las industrias corcheras española y portuguesa no podía ser tan amplia como reflejaban las cifras anteriores, pues ello habría desplazado completamente a las manufacturas españolas de los mercados¹⁷. Apoyo este comentario en la información comparativa de precios que tenía a su disposición el Grupo Provincial del Comercio y la Industria del Corcho, cuya oficina de Palafrugell era la misma que tenía el antiguo Sector Corcho del SNMC, disuelto en 1959 (cuadro 4.2).

16. Véase el apéndice estadístico AE.18 de Parejo (2009). 17. Ruju (2002), p. 193, afirma que a comienzos de los años sesenta el salario medio de un operario corchero italiano se situaba en torno a 1.150.000 liras, frente a las 700.000 liras que ganaba un operario español y a las 600.000 liras que obtenía uno portugués por la misma función. Ello implicaba que el valor de un quintal métrico de tapones portugueses fuera de 24.700 liras, de 29.800 liras el español y de 40.000 liras el italiano (p. 194).

A la vista de este cuadro, las diferencias de precios más notables se encontraban en el tapón de corcho, donde rondaban el 34 % (a excepción del refugo, un 60 % más caro el español que el portugués). En otros productos manufacturados, como los discos y el aglomerado blanco, el precio español era entre un 13 % y un 21 % más caro que el portugués, aunque en el aglomerado negro la industria española era ligeramente más competitiva que la lusa. Por último, es significativo también que, exceptuando el refugo y los desperdicios, la materia prima española se vendiera en el mercado internacional a precios inferiores al corcho portugués. Ello va en la línea de que, presumiendo niveles técnicos similares en la fabricación corchera de las dos naciones, el lastre competitivo de las manufacturas españolas se encontraba en el mayor coste salarial que tenía que soportar la fabricación en España frente a la industria lusa. Y este lastre venía, seguramente, desde mucho tiempo atrás, probablemente desde antes de que el decreto portugués de 1941 (aquel que estableció salarios diferenciales en las regiones centro, sur y norte del país) fuera dictado. La mejor manera de constatar si estas diferencias competitivas se han mantenido hasta la actualidad es abordando el estudio de las exportaciones corcheras españolas y portuguesas de las últimas cuatro o cinco décadas ¿Y qué mejor forma que hacerlo en el marco comparativo de las exportaciones mundiales?

4.2 Cambios en el comercio internacional de productos corcheros

La base de datos online COMTRADE, elaborada por las Naciones Unidas, proporciona estadísticas de cantidades (Tm) y valores (dólares estadounidenses corrientes) de las exportaciones e importaciones mundiales de productos corcheros desde 1962 hasta la actualidad. Estas estadísticas, debidamente tratadas y depuradas, son útiles para el análisis del comercio internacional de productos corcheros, que es lo que haré en este epígrafe¹⁸. Para dicho estudio he seleccionado una muestra de 16 países exportadores de corcho y sus manufacturas (Alemania, Argelia, Argentina, Austria, Bélgica, Brasil, España, Estados Unidos, Francia, Holanda, Italia, Marruecos, Portugal, Reino Unido, Suiza y Túnez), y he supuesto que la suma de sus exportaciones representa el total mundial exportado de productos corcheros¹⁹. De igual modo, para el análisis de las importaciones mundiales de productos corcheros consideraré 25 países (Alemania, Argentina, Australia, Austria, Bélgica, Brasil, Canadá, Chile, China, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Holanda, Hungría, Italia, Japón, México, Noruega, Nueva Zelanda, Polonia, Portugal, Reino Unido, Suecia y Suiza), entendiéndolo también que la suma de las importaciones corcheras de estos constituye el total de corcho y sus manufacturas importado en el mundo. Ambas muestras permiten abordar el análisis del comercio internacional corchero desde el lado de la oferta (a través de los países exportadores) y desde la demanda (a través de los países importadores), permitiendo detectar los cambios ocurridos en una y en otra en las últimas décadas.

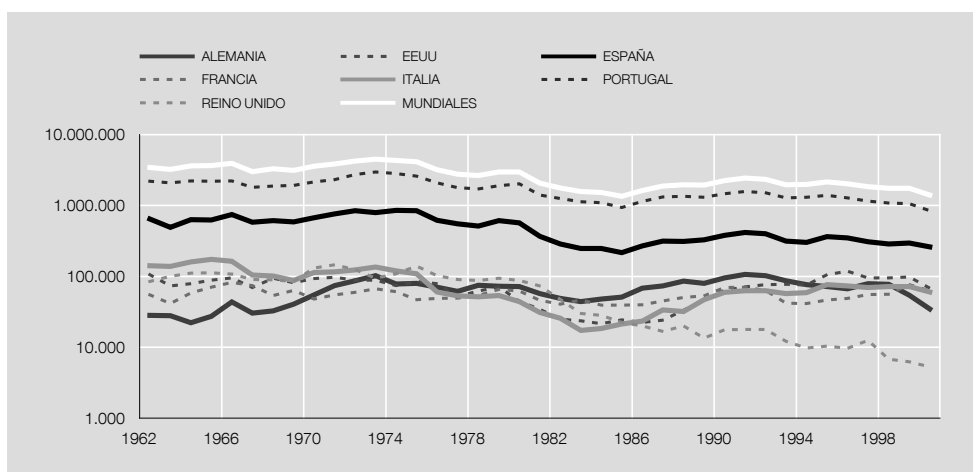
4.2.1 LA OFERTA: EL ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES CORCHERAS MUNDIALES

En el gráfico 4.1 se presenta la evolución de las exportaciones mundiales de corcho y sus manufacturas, junto con la de los siete mayores exportadores de estos productos, en promedio, del período analizado²⁰. Lo primero que llama la atención es la tendencia decreciente de las exportaciones mundiales, por causas que serán mencionadas más adelante. Dentro de esta tendencia a la baja es posible distinguir varias coyunturas, coincidentes, en mi opinión, con las

¹⁸. El tratamiento metodológico al que hago alusión está minuciosamente descrito en Parejo (2009), pp. 298-301. ¹⁹. Es necesario hacer esta aproximación, pues la base de datos COMTRADE no proporciona una cifra total de exportaciones mundiales, y se puede defender que el 90 % o 95 % de las exportaciones mundiales son realizadas por los 16 países considerados. ²⁰. Debe advertirse de que la información estadística que proporciona la fuente para algunos países es deficiente. Por ejemplo, las cifras de exportación de Argelia y de Marruecos están muy infravaloradas, dejando en la penumbra a los países del Magreb, lo cual constituye una laguna importante en el análisis que urge cubrir en futuras investigaciones. Por otra parte, la fuente solo proporciona datos de los cuatro o cinco últimos años para algunos países, como Sudáfrica (presumiblemente, un importante demandante de tapones, por ser un reconocido país vinícola).

**EXPORTACIONES MUNDIALES DE CORCHO Y DE SUS MANUFACTURAS,
Y DE LOS SIETE MAYORES EXPORTADORES (1962-2000)**
Miles de dólares estadounidenses constantes de 2000

GRÁFICO 4.1



FUENTE: Apéndice estadístico AE.48 de Parejo (2009).

etapas de crecimiento del comercio internacional desde mediados del siglo XX. De esta forma, las exportaciones corcheras mundiales crecieron hasta comienzos de los años setenta de forma moderada (hasta el fin de la edad dorada del crecimiento económico europeo); desde entonces, entraron en una profunda recesión hasta 1984-1985 (durante las crisis energéticas); mostraron una ligera recuperación desde 1985 (la adhesión de España y Portugal a la CEE en 1986 tendría algo que ver), para volver a caer después de 1992-1993 hasta finales de siglo²¹. Se trata de un perfil evolutivo que comparten las exportaciones españolas y portuguesas, pues son, en definitiva, las causantes del mismo. De hecho, el gráfico 4.1 es contundente a la hora de señalar quiénes dominaban el negocio mundial de la exportación corchera: Portugal y España, por este orden, porque las diferencias en cuanto a volúmenes comercializados por uno y otro país eran y siguen siendo considerables.

Un análisis más certero se puede hacer desagregando las exportaciones corcheras en la clásica división de manufacturadas y sin manufacturar. El gráfico 4.2 y el cuadro 4.3 servirán de base para el estudio de las exportaciones mundiales de corcho sin transformar, mientras que el gráfico 4.3 y el cuadro 4.4 harán lo propio para el análisis de las exportaciones de manufacturas corcheras.

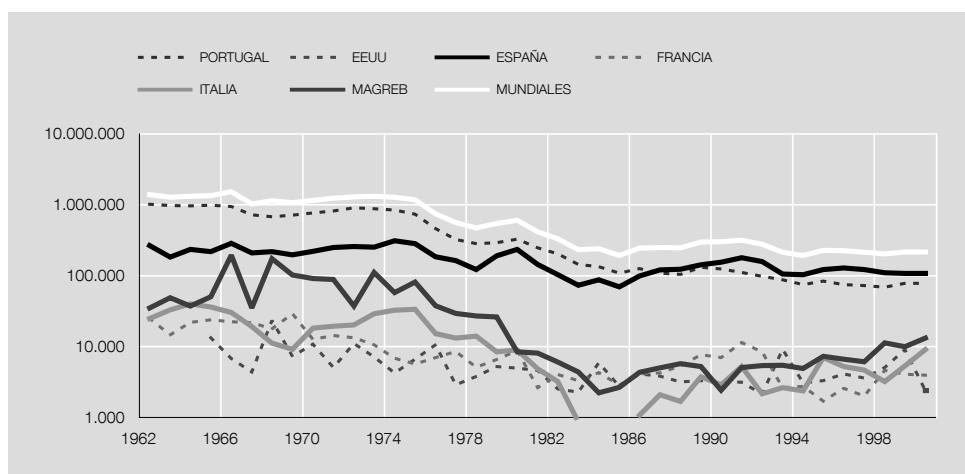
A la vista del gráfico 4.2, las exportaciones mundiales de corcho sin manufacturar se mantuvieron en los niveles de 1962 hasta 1973-1974. A partir de este bienio, cayeron estrepitosamente hasta mediados de los ochenta, para estabilizarse después hasta la actualidad. España y Portugal monopolizaron el suministro internacional de corcho durante todo el período analizado, con una cuota conjunta que rondó siempre el 90 % de las exportaciones mundiales (cuadro 4.3). Si se obvian los problemas de veracidad de las estadísticas de los países del Magreb, las dos naciones ibéricas, junto con Italia y Francia, concentraban la oferta internacional de corcho sin manufacturar en el viejo continente.

La evolución decadente de las exportaciones de corcho sin transformar que dibuja el gráfico 4.2 esconde dos realidades bien diferentes, representativas de algunos de los cambios acontecidos en el negocio en las últimas décadas. La primera realidad es la portuguesa, y la segunda, la española. La experiencia portuguesa resulta de la «iberización» de la industria corchera, término acuñado por Zapata (2002) para referirse a la concentra-

²¹. Que el último año sea el 2000 y no otro más actual viene condicionado por el defactor utilizado para obtener las series en dólares constantes [Zapata (2006)].

**EXPORTACIONES MUNDIALES DE CORCHO SIN MANUFACTURAR
Y DE LOS SEIS MAYORES EXPORTADORES (1962-2000)**
Miles de dólares estadounidenses constantes de 2000

GRÁFICO 4.2



FUENTE: Apéndice estadístico AE.49 de Parejo (2009).

Nota: Magreb = Argelia + Marruecos + Túnez.

CUOTAS DE ALGUNOS PAÍSES EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES DE CORCHO SIN MANUFACTURAR
Miles de dólares estadounidenses corrientes

CUADRO 4.3

	1962-1964	1972-1974	1982-1984	1992-1994	2002-2004
España	17,1	21,1	33,1	53,3	60,9
Portugal	74,2	67,6	59,8	38,3	31,3
España + Portugal	91,3	88,7	92,9	91,6	92,2
Francia	1,5	0,8	1,5	1,9	1,6
Italia	2,5	2,1	0,5	1,1	1,7
EUROPA (a)	95,3	91,6	94,9	94,6	95,5
Magreb	3,1	5,3	1,5	2,3	2,6
Otros	1,6	3,1	3,6	3,1	1,9

FUENTE: Apéndice estadístico AE.50 de Parejo (2009).

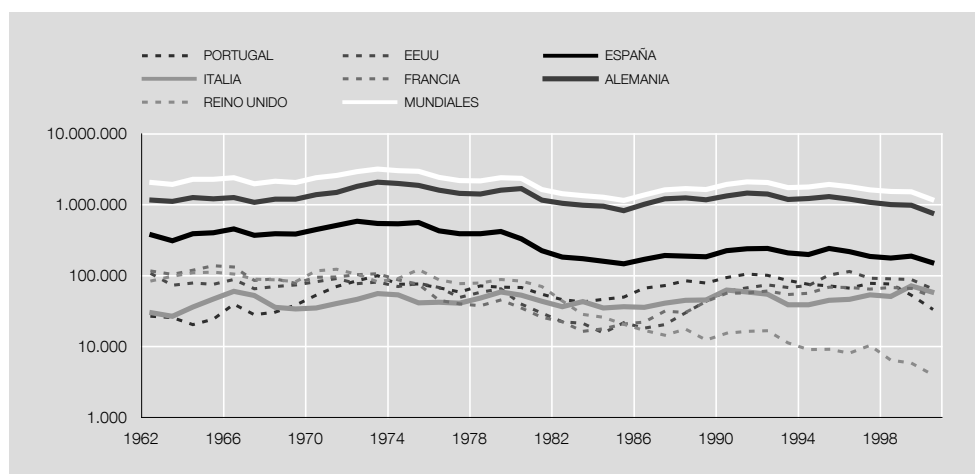
Nota: Magreb = Argelia + Marruecos + Túnez.

a. Además de los países europeos que se explicitan en el cuadro, se incluyen Austria, Bélgica, Holanda y Suiza.

ción en la península ibérica de las actividades de transformación del corcho desde mediados del siglo XX. Esta «iberización» es el reflejo del rápido abandono de la fabricación en aquellos países desarrollados que habían conseguido levantar una potente industria desde comienzos del siglo XX a base de importaciones de materia prima, sobre todo portuguesa (Estados Unidos, Alemania e Inglaterra, entre otros). Es difícil precisar una cronología de este cese en la fabricación del corcho fuera de la península ibérica, aunque la evolución de la serie portuguesa, por un lado, y la drástica caída de las importaciones de corcho bruto de los países en cuestión, por otro, son bastante elocuentes al respecto. Esta última será objeto de estudio en el epígrafe 4.2.2, por lo que omitiré ahora los comentarios sobre ella. En cuanto a la primera, el gráfico 4.2 dibuja el estancamiento de las exportaciones lusas sin transformar hasta comienzos de los años setenta, y su caída vertical desde 1973 hasta nuestros días, lo que indica que el proceso de desaparición de la indus-

**EXPORTACIONES MUNDIALES DE CORCHO MANUFACTURADO
Y DE LOS SIETE MAYORES EXPORTADORES (1962-2000)**
Miles de dólares estadounidenses constantes de 2000

GRÁFICO 4.3



FUENTE: Apéndice estadístico AE.50 de Parejo (2009).

CUOTAS DE ALGUNOS PAÍSES EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES DE CORCHO MANUFACTURADO
Miles de dólares estadounidenses corrientes

CUADRO 4.4

	1962-1964	1972-1974	1982-1984	1992-1994	2002-2004
España	17,1	18,3	12,7	11,6	13,3
Portugal	56,4	64,5	73,7	68,4	66,9
España + Portugal	73,5	82,8	86,4	80,0	80,2
Francia	1,5	1,7	2,8	2,4	4,3
Italia	5,4	3,2	1,4	3,1	3,9
Alemania	1,2	2,8	3,3	4,7	2,7
Reino Unido	4,6	3,0	2,4	0,7	0,3
EUROPA (a)	95,5	95,9	97,6	95,3	94,8
Estados Unidos	4,1	2,5	1,4	3,8	3,3
Otros	0,4	1,6	1,0	0,9	1,9

FUENTE: Apéndice estadístico AE.50 de Parejo (2009).

a. Además de los países europeos que se explicitan en el cuadro, se incluyen Austria, Bélgica, Holanda y Suiza.

tría transformadora fuera de la península ibérica ha debido de acelerarse en el último cuarto del siglo XX²².

Por desgracia, la experiencia española ha sido menos positiva. Las exportaciones españolas de corcho bruto tuvieron un comportamiento similar a las portuguesas hasta los primeros años de la década de 1970. Después, la serie refleja la caída de la demanda mundial de corcho sin transformar, por las razones explicadas en los párrafos anteriores, pero, a diferencia de la lusa, muestra una apreciable recuperación desde 1984 o 1985. El motivo de esta recuperación final está relacionado con el reciente incremento de los flujos corcheros hispanolusos, que han tenido un impulso extraordinario desde la adhesión de España y de Portugal a

22. Esta conclusión se extrae bajo el supuesto de que aquellos países han seguido nutriéndose del corcho portugués, fundamentalmente; supuesto razonable, en mi opinión, ante la falta de informaciones sobre el corcho del Magreb.

la CEE en 1986. Lo que quiero decir es que las exportaciones españolas de corcho bruto no han sucumbido, como las lusas, ante la caída de la demanda de esta materia prima en los países desarrollados. Y no lo han hecho porque las partidas que antes de los años ochenta se enviaban a Argentina, Italia, Francia, Brasil o Estados Unidos, por citar solo algunos países con solera en la fabricación corchera, se han enviado en las últimas dos décadas a Portugal. Volveré sobre esta interesante cuestión cuando analice el lado de la demanda (epígrafe 4.2.2), pero apréciase que, ya en el año de la adhesión a la CEE, España superaba a Portugal en montante exportado de corcho sin manufacturar, y que entre 1982-1984 y 2002-2004 ambos países intercambiaron sus cuotas de exportación, y presumiblemente también sus posiciones en el negocio mundial del corcho bruto (cuadro 4.3).

La evolución de las exportaciones mundiales de manufacturas corcheras es muy similar a la que registran las exportaciones corcheras mundiales (gráficos 4.1 y 4.3). El patrón de comportamiento viene marcado también por la serie portuguesa, seguida de lejos por la española, por lo que no merece la pena hacer comentarios adicionales a los que ya se hicieron entonces. También es similar la «maraña» de series que se dibuja en la parte inferior de ambos gráficos, donde se representan las exportaciones corcheras de Estados Unidos, Francia, Italia, Reino Unido y Alemania —fundamentalmente, y por razones obvias, manufacturadas—. Dado este solapamiento, creo que las conclusiones más interesantes sobre la exportación de productos industriales se pueden extraer del cuadro 4.4, sobre todo si asimilamos las ganancias en cuota a mejoras competitivas²³.

El comportamiento de las cuotas del cuadro 4.4 permite diferenciar dos etapas, delimitadas por el trienio 1982-1984. En la primera etapa (de 1962-1964 a 1982-1984), la península ibérica mejoró sustancialmente su cuota en las exportaciones mundiales de manufacturas corcheras desde el 73,5% al 86,4%. Esta ganancia fue debida a la gran mejora competitiva portuguesa, ya que la industria española registró una notable caída en su cuota de mercado. Del resto de países, destacan la caída de las cuotas exportadoras de Italia, Reino Unido y Estados Unidos, y la mejora relativa experimentada por las manufacturas francesas y alemanas. Todo lo anterior situaba a Europa como núcleo central de la exportación de corcho elaborado y, por extensión, de la oferta mundial de este producto²⁴. Lo ocurrido en la segunda etapa (de 1982-1984 a 2002-2004) debe hacernos reflexionar. Y es que la industria portuguesa ha perdido siete puntos de cuota en las exportaciones mundiales, que le han sido arrebatados por Francia, Italia, Estados Unidos y, en menor medida, por España. Las cuotas de aquellos tres países en las exportaciones mundiales rondaban el 4%, respectivamente, en el 2002-2004, lo cual es significativo, pues matiza la tendencia hacia la «iberización» de la industria corchera. En cualquier caso, el 80% de la actividad exportadora de esta industria se sigue realizando hoy desde la península ibérica, y el 95% desde el continente europeo.

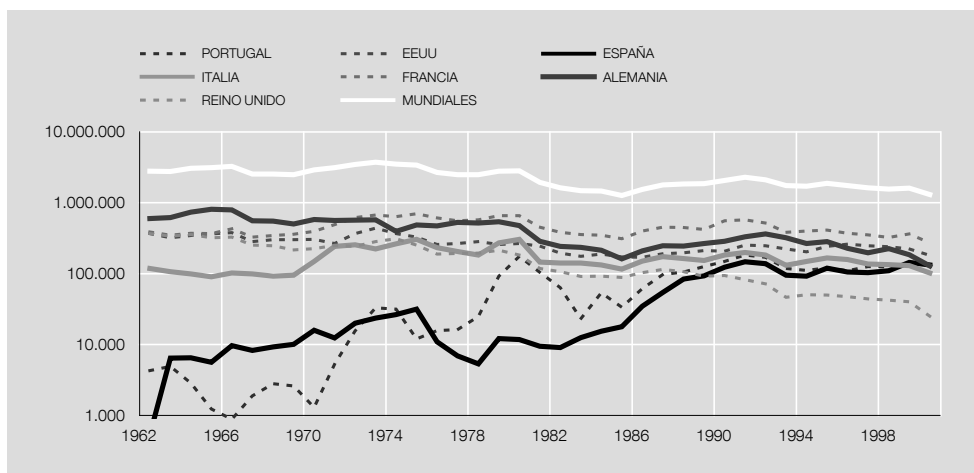
4.2.2. LA DEMANDA: EL ANÁLISIS DE LAS IMPORTACIONES CORCHERAS MUNDIALES

La «iberización» de la industria transformadora del corcho ha restado dimensión internacional al negocio desde el lado de la oferta, al haber desaparecido aquella en muchos países y reducido su tamaño en otros tantos. Sin embargo, esta dimensión ha permanecido intacta desde el punto de vista de la demanda (demanda de manufacturas, quiero decir). Como se verá a continuación, son muchos los países que tienen un peso significativo como demandantes de productos corcheros, incluidos entre ellos España y Portugal, aunque estos dos países solo se han incorporado a la lista de compradores en las últimas décadas.

²³. Es común, en los estudios aplicados, asociar las mejoras competitivas a la ganancia de cuota en las exportaciones mundiales. Véanse Martín (1993), Martínez Zarzoso (1999) y Sanz (2002). Para un análisis de las distintas vertientes que presenta la competitividad internacional, véanse Segura (1992) y VVAA (1993). ²⁴. Una visión más acertada de la oferta mundial de manufacturas corcheras la proporcionarían las estadísticas industriales de los países referenciados en el cuadro 4.4. Téngase en cuenta que, exceptuando a España y Portugal, todos estos países son más importantes por su condición de demandantes de manufacturas que por la de exportadores de estas.

**IMPORTACIONES MUNDIALES DE CORCHO Y DE SUS MANUFACTURAS,
Y DE LOS SIETE MAYORES IMPORTADORES (1962-2000)**
Miles de dólares estadounidenses constantes de 2000

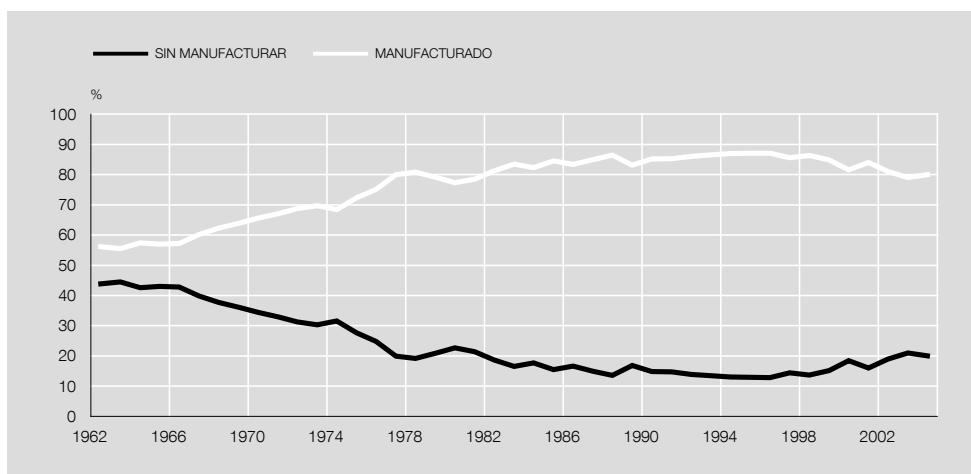
GRÁFICO 4.4



FUENTE: Apéndice estadístico AE.51 de Parejo (2009).

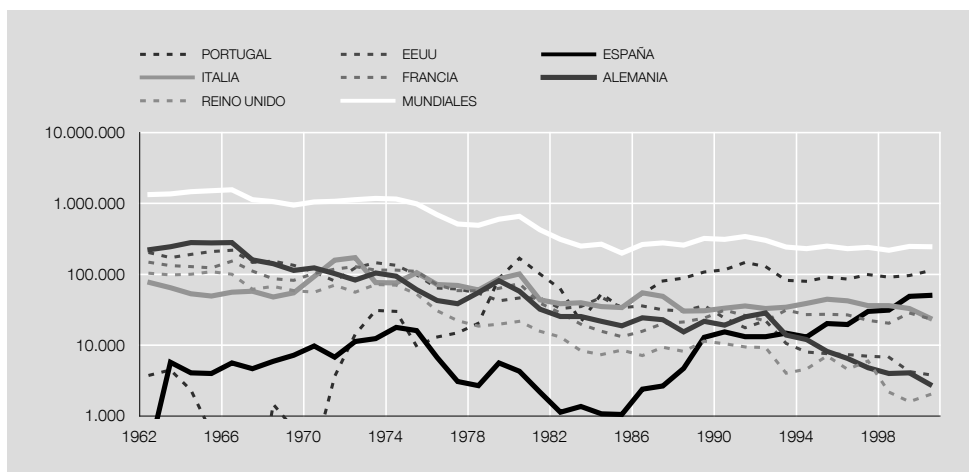
ESTRUCTURA DE LA DEMANDA INTERNACIONAL DE PRODUCTOS CORCHEROS
Peso relativo del corcho sin manufacturar y de las manufacturas corcheras en las importaciones mundiales de productos corcheros

GRÁFICO 4.5



FUENTE: Apéndices estadísticos AE.48 y AE.51 de Parejo (2009).

El análisis de la demanda internacional de productos corcheros puede realizarse a partir del gráfico 4.4. Esta se habría reducido drásticamente en las últimas décadas: al menos, las importaciones mundiales de corcho y sus manufacturas han presentado una tendencia decreciente acusada desde los años sesenta. A priori, los dos grandes cambios que han podido afectar a la demanda mundial de productos corcheros han sido el citado abandono de la fabricación en los países desarrollados (que ha afectado a la de corcho bruto) y el avance de los sustitutivos sintéticos [o sucedáneos, como los llama García Méndez (1982), p. 458, por su función complementaria más que sustitutiva] en algunas aplicaciones del corcho, especialmente en el revestimiento y en el aislamiento, lo que habría ocasionado una caída de la demanda mundial de las manufacturas de aglomerado destinadas a estos usos. A ambos hechos hay que responsabilizar de la caída de la demanda internacional de corcho (manufacturado y sin manufacturar), aunque esta caída no ha sido homogénea, como se aprecia en el gráfico 4.5, sino que ha tenido lecturas diferentes para el corcho sin transformar y para el manufacturado.



FUENTE: Apéndice estadístico AE.52 de Parejo (2009).

Si a mediados de siglo cerca de la mitad de la demanda mundial de corcho era sin transformar (por el todavía elevado estado de la fabricación en el mundo desarrollado), hacia 1977 este porcentaje se situaba solo en el 20%, y se ha mantenido entre el 10% y el 20% después, hasta la actualidad. En definitiva, el rápido abandono de la fabricación en los países importadores ha hecho más mella en el negocio que la aparición de sustitutivos o, lo que es lo mismo, las importaciones mundiales de corcho manufacturado han aguantado mejor el tipo que las de corcho sin manufacturar, las cuales no han tenido un comportamiento todavía peor por las compras de corcho español que Portugal ha comenzado a realizar desde la década de 1980. Sea como fuere, se puede afirmar sin miedo a equivocarse que la demanda mundial de productos corcheros es, hoy en día, y desde los años ochenta, fundamentalmente de manufacturas²⁵. Pero veámoslo con más detalle analizando ambos comercios por separado

En el gráfico 4.6 se representan las importaciones mundiales de corcho sin transformar, junto con las de los cinco mayores importadores y con las de España y de Portugal. Paralelamente, en el cuadro 4.5 he calculado las cuotas de cada uno de estos países (y de algunos otros) en las importaciones mundiales de este producto. A la vista del primero, se puede afirmar que la demanda internacional de corcho bruto cayó un 80% entre 1962-1964 y 1982-1984, reflejando el mencionado cese de la fabricación fuera de la península ibérica. Después de 1982-1984, dicha demanda siguió en receso, pero la caída se vio compensada con la creciente importación portuguesa de corcho procedente de España, hasta el punto de que la serie de importaciones mundiales ha permanecido estancada en las últimas dos décadas. En Alemania, por ejemplo, que era el principal importador de corcho bruto a comienzos de los años sesenta, sus importaciones cayeron más rápidamente que las importaciones mundiales, de ahí que la cuota germana en el cuadro 4.5 cayera desde el 18% a cerca del 7% en 1992-1994, y a poco más del 1% en fechas recientes. La reducida dimensión relativa del mercado alemán en la última década del siglo XX debe atribuirse también al *boom* portugués, que más tarde será comentado.

El patrón de comportamiento alemán también se da en las importaciones británicas, aunque estas eran mucho menos significativas a comienzos de los noventa. De acuerdo con su magnitud, es muy probable que la industria del corcho en el Reino Unido esté al borde de

25. Este fenómeno ya fue precozmente señalado por Jaime Salazar Sampaio en uno de sus mejores trabajos [Sampaio (1985), p. 55].

	1962-1964	1972-1974	1982-1984	1992-1994	2002-2004
España	0,2	1,2	0,4	5,4	18,8
Portugal	0,3	2,2	16,2	37,2	52,3
España + Portugal	0,5	3,4	16,6	42,6	71,1
Alemania	18,0	8,1	8,9	6,8	1,2
Francia	9,9	10,4	7,7	10,7	6,0
Italia	4,7	9,5	13,9	14,0	9,9
Reino Unido	7,3	5,7	3,4	2,3	0,9
EUROPA (a)	47,3	43,4	52,1	77,7	90,5
Estados Unidos	13,6	11,6	14,2	5,1	0,9
Japón	8,6	13,7	11,3	2,4	1,1
Argentina	8,2	11,1	11,6	5,0	0,8
Brasil	2,9	6,0	5,2	2,1	0,6
Otros	19,4	14,2	5,6	7,7	6,1

FUENTE: Apéndice estadístico AE.52 de Parejo (2009).

a. Además de los países europeos que se explicitan en el cuadro, se incluyen Austria, Bélgica y Suiza.

la extinción en la actualidad. Algo parecido se podría decir de Argentina, Brasil o Japón, con la diferencia de que estos tres países mejoraron de forma apreciable su posición como importadores de corcho hasta los años ochenta, lo que indica que, por entonces, todavía quedaban vestigios de una industria corchera de cierta magnitud en ellos. Por su parte, los casos de Italia y Francia son opuestos al alemán, ya que las importaciones de corcho de estos dos países tuvieron en las últimas décadas un comportamiento mejor (o similar) que el de las importaciones mundiales. De esta forma, hasta los años noventa ambos países habían ganado importancia relativa como demandantes de corcho bruto, debido a que sus respectivas industrias fueron capaces de mantener el tipo mejor que la alemana o la británica, e incluso que la norteamericana. Este comentario se refuerza si tenemos en cuenta que los dos países mediterráneos disponen de corcho propio que transforman mayoritariamente sus respectivas industrias²⁶.

Creo que es interesante insistir en la experiencia italiana, pues refleja el mejor comportamiento relativo de la actividad industrial fuera de la península ibérica. El país transalpino no ha dejado de ganar cuota como importador de corcho hasta los años noventa. Solo entonces ha sucumbido, como el resto de importadores, ante el aumento de los intercambios hispano-lusos²⁷. Este aspecto enlaza con el último de los comentarios que hice en el análisis de las exportaciones mundiales de manufacturas, en el que se aludía a la cuota que este país y Francia han restado a Portugal desde los años ochenta.

Finalmente, Estados Unidos representa el paradigma del abandono de la fabricación corchera. El país norteamericano era el principal transformador de corcho del mundo a mediados del siglo XX, según Ferreirinha (1982), p. 322. De acuerdo con los datos de Jiménez Blanco (2009), entre 1925 y 1938 Estados Unidos compró por término medio el 41 % de todo el corcho preparado comercializado en el planeta, y en algunos años (1926 y 1936) más del

²⁶. No debe entenderse, sin embargo, un auge en la industria del corcho de estos dos países (en términos absolutos), pues el tejido productivo corchero ha debido de resentirse, como ha ocurrido en España y en Portugal [Zapata (2009)]. Véanse también Normandin (1980) y Gouman y Rousse (1988), pp. 172 y 173. ²⁷. Una buena síntesis del comercio hispano-luso de productos corcheros de las últimas tres décadas del siglo XX se encuentra en el cuadro 6 de Zapata (2002).

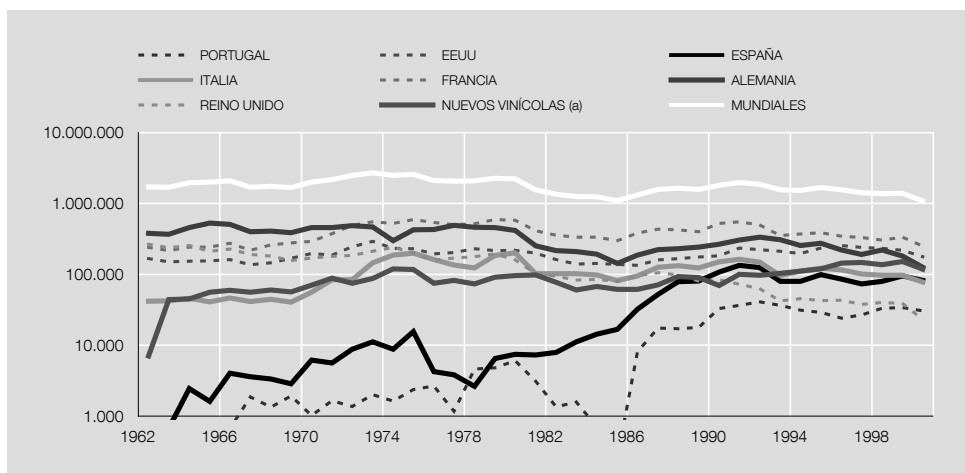
50 %. Fue tan rápida la caída de la actividad industrial corchera en este país, que a comienzos de los sesenta ya solo era responsable del 13,6 % de las importaciones mundiales de corcho bruto. Las razones de este abandono no han sido todavía investigadas, aunque suele atribuirse a la subida de los salarios y al encarecimiento de los fletes en el transporte por mar [Sampaio y Leite (1987), p. 266]. Al margen de los salarios y fletes, Zapata (2002), p. 123, apunta una razón más plausible, en mi opinión, que está vinculada a la aparición de los sustitutivos sintéticos y al auge en la fabricación de estos en aquellos países:

«[...] el corcho se dejó de utilizar, porque aparecieron otros materiales que lo sustituyeron con muchas ventajas funcionales y de coste. Las antiguas empresas corcheras dejaron de ser corcheras (la Armstrong [Cork Company] cambió su nombre por el de «Armstrong World Industries, Inc.») no porque quisieran abandonar el negocio de los aislantes y los revestimientos, sino porque querían permanecer en el mismo, pero con ventajas competitivas renovadas; y, para ello, tenían que desprenderse del lastre que representaba una materia prima como el corcho.»

Sea como fuere, el poder de transformación de la industria norteamericana se había reducido considerablemente en muy poco tiempo, aunque, a la vista del cuadro 4.5, parece que aquella pudo mantener el tipo hasta los años ochenta, compartiendo el patrón de comportamiento de los países latinoamericanos. Desde los ochenta, sin embargo, como también ocurrió con aquellos, el peso de este país como demandante de corcho bruto ha caído a su mínima expresión, y en la actualidad no alcanza al 1 % de las importaciones mundiales. En definitiva, a semejanza del Reino Unido, la reducida dimensión de las importaciones de corcho bruto actuales de Estados Unidos, Argentina, Brasil o Japón invita a pensar en la no muy tardía desaparición de la actividad industrial (corchera) en ellos. Y, si tenemos en cuenta que estos han sido los ejemplos más notables de la fabricación fuera de Europa, se puede concluir que las labores de transformación del corcho se realizan hoy en día, casi de manera exclusiva y con permiso de los países del Magreb, en el viejo continente. La evolución de la cuota europea en las importaciones mundiales refuerza este comentario, y lo mismo la caída de la cuota de la categoría «otros». La reducción de esta última desde el 19 % en 1962-1964 hasta poco más del 6 % en la actualidad indica que la industria ha desaparecido en muchos países, o al menos que la importancia relativa de fabricación fuera de Europa se ha visto seriamente mermada.

La evolución de la serie portuguesa en el gráfico 4.6 refleja nítidamente el *boom* de la importación lusa de corcho sin manufacturar, algo inédito hasta entonces. Desde comienzos de la década de 1960 empezó a crecer de forma exponencial, reflejando la expansión de la industria transformadora en este país. De una cuota del 0,3 % en 1962-1964 (cuadro 4.5) se pasa a otra del 2,2 % en 1972-1974, y a otra mayor del 16,2 % en 1982-1984, un síntoma evidente del desarrollo de la industria lusa. La mayor intensidad de este proceso después de 1982-1984 responde a la incorporación de España y Portugal al espacio comunitario europeo, que ha permitido una mayor fluidez del comercio corchero entre estos dos países. En concreto, ha supuesto la entrada masiva del corcho español en las fábricas portuguesas, lo que ha ocasionado que la mitad de las importaciones mundiales de esta materia prima (o del producto semielaborado) se realice hoy desde el país luso²⁸. La situación se entiende mejor si nos ponemos en la piel de un industrial preparador de San Vicente de Alcántara (Badajoz), que desde 1986 (año de la adhesión hispano-lusa a la CEE) tiene la posibilidad de comercializar libremente sus corchos en Portugal. De entrada, los centros fabriles portugueses le quedan a

28. Desde los años ochenta del siglo XX, Portugal es el primer o segundo mercado de la exportación corchera española, no por las manufacturas que compra, sino por la ingente exportación de corcho bruto que viene realizando España hacia este destino en las últimas décadas [Parejo (2009), p. 439].



FUENTE: Apéndice estadístico AE.53 de Parejo (2009).

a. Nuevos países vinícolas: suma de Argentina, Chile y Australia.

una distancia mucho menor que los núcleos industriales gerundenses²⁹. Por otra parte, la frontera extremeña con Portugal se encuentra a poco más de 200 km del distrito de Setúbal, allí donde se sigue encontrando la industria preparadora lusa, por lo que, para esta, las dehesas de Extremadura (y también las de Andalucía occidental) están a tiro de piedra. Los fondos comunitarios han contribuido a hacer todavía más pequeñas estas distancias, al permitir la conexión Lisboa-Badajoz y Lisboa-Oporto (en la línea recta imaginaria entre las dos capitales portuguesas nos topáramos con Aveiro) por autovía. Y, en mi opinión, las cosas no van a cambiar, pues la entrada de los dos países en la UEM y la implantación del euro deben ser el espaldarazo definitivo que consolide el entendimiento luso-extremeño (y luso-andaluz). Pero no pretendo justificar lo ocurrido por la mera cercanía física. Obviamente, el proceso anterior no habría tenido lugar si la industria lusa no hubiera generado esta demanda de corcho, es decir, si no hubiera completado el proceso de especialización en la manufactura que inició muchos años atrás. Por tanto, corresponde a los industriales lusos la mayor parte de este éxito en la fabricación, que la industria catalana no ha sabido contrarrestar.

Por último, analizaré las importaciones mundiales de manufacturas de corcho, para lo cual me apoyaré en el gráfico 4.7 y en el cuadro 4.6. El perfil evolutivo marcado por estas es similar al registrado por las importaciones corcheras totales, si bien la caída del volumen de estas últimas ha sido más pronunciada. Según el gráfico 4.7, las importaciones mundiales de corcho manufacturado se mantuvieron crecientes hasta mediados de la década de 1970, momento en que entraron en una profunda recesión que duró hasta comienzos de los ochenta. Su recuperación posterior no ha impedido que se haya entrado en los últimos 12 o 15 años en una etapa de demanda internacional decadente, probablemente por la nueva ola de sustitutos que ha aparecido en la última década.

El análisis por países que se puede hacer del cuadro 4.6 es el reflejo más nítido de la vuelta del negocio al tapón de corcho³⁰, aunque las características de esta nueva taponización del negocio son muy diferentes de las que rigieron en la era de la vieja industria corchotaponera, hasta comienzos del siglo XX. En aquella época, el corcho sirvió para tapar todo

29. Por ejemplo, la distancia física entre San Vicente de Alcántara y Palafrugell es de 1.120 km, y de solo 314 km a Aveiro, el centro de la fabricación corchera portuguesa. 30. Este ha sido un fenómeno señalado en diversos trabajos [Zapata (2002) y Parejo (2006, 2009a y 2009b)].

	1962-1964	1972-1974	1982-1984	1992-1994	2002-2004
España	0,1	0,4	0,9	5,7	7,8
Portugal	0,0	0,1	0,1	2,2	2,3
España + Portugal	0,1	0,5	1,0	7,9	8,1
Alemania	22,3	16,3	16,1	18,1	10,7
Francia	13,0	20,4	26,7	24,5	23,2
Italia	2,4	5,4	7,8	7,2	7,8
Reino Unido	14,1	8,3	6,8	3,0	1,5
Suiza	8,9	10,8	4,4	3,8	2,2
EUROPA (a)	69,0	68,4	67,6	69,6	59,6
Argentina	0,0	0,0	0,2	0,7	2,5
Australia	1,5	3,4	4,6	4,3	6,8
Chile	0,3	0,2	0,6	1,3	2,6
Estados Unidos	8,8	10,0	11,6	12,8	16,6
Nuevos vinícolas (b)	10,6	13,6	17,0	19,1	28,5
Vinícolas tradicionales (c)	15,5	26,3	35,5	39,6	39,1
Otros (d)	20,4	18,0	15,4	11,3	11,9

FUENTE: Apéndice estadístico AE.53 de Parejo (2009).

a. Además de los países europeos que se explicitan en el cuadro, se incluyen Austria y Bélgica.

b. Incluyen Argentina, Australia, Chile y Estados Unidos.

c. Incluyen España, Francia, Italia y Portugal.

d. Brasil, Canadá, Finlandia, Holanda, Japón, Hungría, México, Noruega, Nueva Zelanda, Polonia y Suecia.

tipo de bebidas (cerveza, vino, refrescos y muchas otras bebidas espirituosas), y también otros líquidos no bebibles, como fue el caso de algunos fluidos químicos en las viejas boticas. Sin embargo, en la nueva era del tapón, el corcho apenas se utiliza para sellar el vino, y no todo el vino, pues las roscas de plástico, el *tetrabrik* y otros cierres sintéticos más innovadores arramplan en el mercado de tapamentos en los segmentos de calidades media y baja. Incluso algunas bodegas de prestigio internacional comienzan a cerrar sus caldos con estas últimas opciones, en detrimento del tapón de corcho, mucho más caro y cuya superioridad para la conservación de aquellos es cada vez más puesta en entredicho³¹.

Siguiendo con el cuadro 4.6, el reparto de las cuotas de importación a comienzos de los años sesenta da muestras todavía de una importante presencia de manufacturas corcheras destinadas a las aplicaciones del aislamiento y el revestimiento. Lo justifico en el importante peso que todavía mantenían en el comercio de importación países como Reino Unido, Suiza o Alemania (reconocidos consumidores de dichas manufacturas). También en el elevado porcentaje de «otros» en 1962-1964, que recoge (seguramente) la fuerte demanda de aglomerado para aislamiento que hacían algunos países, como Japón, Canadá o las naciones nórdicas³².

La mejora de las cuotas de importación de los países vinícolas (tradicionales y nuevos) representa el avance hacia la taponización, antes mencionado. Los productores tradicionales de vino multiplicaron su importancia relativa en este comercio por más de dos, hasta el

³¹. Algunas instituciones denuncian la existencia de campañas internacionales de desprestigio del corcho como vedante de los vinos impulsadas por los fabricantes de tapones sintéticos y orientadas a difundir el llamado «sabor a corcho» que este material supuestamente otorga a algunos vinos. Consúltese, en esta línea, Marco (2000). ³². Japón se convierte desde la década de 1960 en un país importante en la demanda de productos corcheros portugueses. De la misma forma, Canadá era el tercer destino de las manufacturas portuguesas hacia 1960, y también uno de los primeros de las españolas. Véanse los apéndices estadísticos desde AE.16 hasta AE.21 en Parejo (2009).

punto de que en la actualidad representan en torno al 40 % de la demanda mundial (de importaciones) de manufacturas de corcho. Dentro de estos países, Francia ha mejorado en 10 puntos su cuota de importación, y se ha vuelto a situar como el mayor mercado del mundo para la industria corchera, desplazando a Estados Unidos. También ha mejorado su cuota de forma importante Italia, que se ha situado desde los ochenta entre los principales mercados exteriores de las industrias española y portuguesa³³. Pero, sobre todo, ha sido notable el peso que han adquirido España y Portugal como demandantes de productos elaborados, especialmente España, que realiza en la actualidad cerca del 8 % de las importaciones mundiales de manufacturas de corcho.

El aumento relativo de las importaciones de los nuevos países vinícolas refuerza la referida vuelta del negocio al tapón³⁴. Estos países han multiplicado su cuota por tres entre 1962-1964 y 2002-2004. Se trata de una mejora notable como importadores de manufacturas de corcho, que lo deben de ser fundamentalmente de tapones. El caso de Australia es el más representativo, aunque también es destacable el de Argentina, que hasta mediados de siglo se caracterizó exclusivamente por la importación de corcho bruto, pero que en las últimas décadas ha comenzado a ganar peso como demandante de manufacturas.

El efecto combinado de todo lo anterior ha hecho que el viejo continente pierda peso como centro de importación de manufacturas, aunque sigue siendo hegemónico en este aspecto (cuadro 4.6). Esta pérdida no ha sido solo por la mayor demanda que se ha registrado en los nuevos productores de vino, sino también por la hecatombe de los mercados británico y alemán. El interés del Reino Unido por el corcho es hoy en día mínimo. Y lo es como oferente y como demandante, como se ha puesto de manifiesto en las páginas anteriores. En un futuro próximo se verá si hay más países que siguen la estela de este *first-commer* en esto de sustituir la materia natural por la sintética.

4.3 La competitividad: un análisis preliminar de las cuotas de mercado

Como se indicó en el epígrafe anterior, la evolución de las cuotas de España y de Portugal en las exportaciones mundiales de productos corcheros puede ser representativa de la ganancia o de la pérdida de competitividad de ambas naciones en el negocio a lo largo del período analizado. Bajo esta premisa, he calculado en el cuadro 4.7 las cuotas que han tenido los dos países ibéricos en las importaciones de manufacturas corcheras de algunos de los principales mercados de estas durante las últimas cuatro décadas del siglo XX. En cierto modo, el cuadro en cuestión sería un reflejo de la competitividad de las industrias corcheras española y portuguesa, que he tratado de acotar distinguiendo tres grupos de países, seleccionando para cada uno de ellos dos de los ejemplos más representativos. De esta forma, el análisis incluye: los dos países vinícolas tradicionales más representativos (con el permiso de España y de Portugal), dos de los nuevos países vinícolas más importantes en términos cuantitativos y los dos países que han mostrado una demanda de manufacturas corcheras más decadente.

En todos los mercados considerados es contundente la superioridad de la industria portuguesa frente a la española. La primera se ha presentado desde 1960 en todos los mercados referidos con cuotas superiores al 50 % (solo hay un par de excepciones), en contraste con el peso más moderado que en ellos han tenido los productos españoles. Pero lo verdaderamente interesante es que la cuota portuguesa ha crecido a lo largo de las décadas analizadas en todos los países del cuadro 4.7, a excepción de Italia. Por ejemplo, la pérdida de competitividad de la industria española en los mercados de demanda en fuerte regresión ha

³³ Apéndices estadísticos AE.18 y AE.21 de Parejo (2009). ³⁴ Las cifras para los nuevos países vinícolas serían más contundentes si se incorporaran al cuadro 4.6 otros países como Sudáfrica, Nueva Zelanda o Hungría, por ejemplo. He decidido no incluirlos debido a que la fuente solo proporciona información estadística de ellos para la década de 2000; y, cuando la da para períodos anteriores, esta suele ser muy deficiente. Por otra parte, he incluido en este grupo de países a Estados Unidos, tal y como se hace en Zapata et ál. (2009).

CUOTAS DE ESPAÑA Y DE PORTUGAL EN LAS IMPORTACIONES DE MANUFACTURAS CORCHERAS DE ALGUNOS DE LOS PRINCIPALES PAÍSES DEMANDANTES
Millones de dólares estadounidenses corrientes

CUADRO 4.7

			1962-1964	1972-1974	1982-1984	1992-1994	2002-2004
Países vinícolas tradicionales	Francia	España	21,0	26,4	16,6	24,6	23,3
		Portugal	54,9	61,2	74,1	66,5	67,1
	Italia	España	25,5	19,1	16,1	22,3	28,8
		Portugal	67,4	62,7	64,1	59,5	49,8
Nuevos países vinícolas	Australia	España	20,7	15,5	9,5	7,3	5,2
		Portugal	59,1	66,7	73,9	75,1	87,2
	Estados Unidos	España	16,0	22,1	13,5	4,2	9,6
		Portugal	76,0	66,9	74,7	86,4	77,9
Países de demanda en fuerte regresión	Alemania	España	13,4	7,9	6,1	9,2	6,7
		Portugal	49,5	67,7	77,1	78,6	75,7
	Reino Unido	España	25,9	12,6	3,1	2,1	0,7
		Portugal	68,7	83,3	81,6	47,8	72,3

FUENTE: Base de datos COMTRADE (<http://comtrade.un.org/>).

convertido a estos en feudos portugueses. Alemania, en concreto, ya solo compra a España el 6% de las manufacturas corcheras que adquiere en el exterior, y Reino Unido, menos del 1%. Pero más importante, por su magnitud, es el deterioro de la posición española en los mercados de los países vinícolas. Dentro de estos, los nuevos (Australia y Estados Unidos) son en la actualidad casi «propiedad privada» portuguesa, pues la industria española apenas ha podido mantener cuotas por debajo del 10%.

Aunque hay algunas razones para el optimismo español. La industria española ha mostrado síntomas evidentes de recuperación desde los años ochenta en los dos mercados vinícolas más importantes (hablo de los tradicionales). En el francés, por ejemplo, España ha mejorado su posición incrementando su cuota desde el 16% al 23% entre 1982-1984 y 2002-2004, al tiempo que ha caído la portuguesa en siete puntos. Y lo mismo ha ocurrido en el mercado italiano, en el que la industria corchera española ha sido mucho más competitiva que la portuguesa desde comienzos de los ochenta.

Para completar el análisis de la competitividad de las exportaciones corcheras de España y Portugal se puede recurrir a la metodología CMSA (*Constant Market Shares Analysis*). De forma genérica, esta metodología (traducida al español como «análisis de cuotas de mercado constante») sirve para el estudio de las variaciones de las exportaciones de un país (y de una o varias mercancías) durante un período determinado. Consiste en la construcción de una ecuación de identidad que permite separar los efectos por los que las exportaciones del país en cuestión se desvían de una norma hipotética de comportamiento, la cual presupone que la participación de estas en el conjunto de las exportaciones mundiales permanece constante durante el tiempo. En una formulación inicial de esta ecuación³⁵, las variaciones de las exportaciones son explicadas matemáticamente, bien por fuerzas de oferta, o bien por fuerzas de demanda. De esta forma, el crecimiento o el decrecimiento de las exportaciones del país dependerían de dos efectos: por un lado, de un «efecto expansión de la demanda», resultante del crecimiento de las exportaciones mundiales manteniéndose constante la cuota del país en estas; y, por otro lado, de un «efecto competitividad», resultante de cambios de la cuota que el país tiene en las exportaciones mundiales, en un ambiente de estabilidad de estas.

³⁵. Tyszinsky (1951). Dado el carácter de este libro, voy a ahorrar al lector todo tipo de formulismos matemáticos. El lector interesado en estos puede consultar Parejo (2009), pp. 319-322. Un magnífico estado de la cuestión se encuentra en Gracia (2000a).

	1962-1964/ 1973-1975	1973-1975/ 1985-1987	1985-1987/ 1998-2000
EFFECTOS			
Demanda mundial	154	-522	2
Estructura de productos	20	3	24
Estructura de mercados	-26	185	18
Competitividad	96	-230	-31
EFFECTOS GLOBALES			
Demanda (a)	148	-334	44
Oferta (b)	96	-230	-31
VARIACIÓN EXPORTACIONES	243	-564	14

FUENTE: Base de datos COMTRADE.

a. Suma de los efectos «Demanda mundial», «Estructura de productos» y «Estructura de mercados».
 b. «Efecto competitividad».

En una versión ampliada y más completa de la ecuación se perfilan mejor los efectos explicativos de la variación de las exportaciones a lo largo del tiempo³⁶, siendo posible distinguir hasta cuatro: 1) «Efecto demanda mundial», relativo al crecimiento que habrían registrado las exportaciones del país estudiado si este hubiera mantenido su cuota constante en las exportaciones mundiales; 2) «Efecto estructura de productos», el cual explica la variación de las exportaciones del país por encontrarse estas más o menos concentradas en unos u otros productos³⁷; 3) «Efecto estructura de mercados o destinos», que revela la importancia de los destinos de las exportaciones en el crecimiento de estas³⁸, y 4) «Efecto competitividad», cuyo carácter es residual, no por su menor importancia, sino porque se calcula como la diferencia entre la variación de las exportaciones y la suma de los tres efectos anteriores. Dado que estos tres efectos recogen los cambios en la demanda, el «Efecto competitividad» engloba a todos aquellos factores de oferta que contribuyen a mejorar o a empeorar la capacidad exportadora del país en los productos estudiados.

Sin duda, la versión ampliada hace una distinción más precisa de los efectos que explican las variaciones de las exportaciones, por lo que será la que utilizaré para este ejercicio cuantitativo. El objetivo que me propongo con él es explicar las variaciones de las exportaciones corcheras españolas y portuguesas del período 1962-2000, utilizando en ambos casos la misma metodología (CMSA), la misma periodificación, los mismos socios comerciales (o mercados de destino) y la misma estructura de productos. Que el ejercicio se inicie en 1962 se debe a que es el primero para el que la fuente utilizada proporciona datos del comercio internacional corchero. Dicha fuente ofrece cifras de exportaciones valoradas en dólares estadounidenses corrientes hasta 2006. Sin embargo, voy a utilizar las cifras valoradas en moneda constante, tal y como recomiendan Junz y Rhombert (1965), que solo están disponibles hasta el año 2000, último para el que Zapata (2006) construyó su «deflactor corchero sintético». Para que los resultados sean

36. Esta versión ampliada es la que se propone en Narvekar (1960), aunque me parece más didáctica la presentación que del mismo se hace en Gracia (2000b), pp. 12 y 13. 37. Este efecto será positivo si la estructura exportadora del país está más concentrada que la mundial en productos que han tenido una demanda más expansiva. Por el contrario, será negativo si ocurre lo contrario, es decir, si el país está más especializado que las exportaciones mundiales en productos que han tenido una baja expansión o una contracción de su demanda. 38. Este efecto será positivo si las exportaciones del país están más concentradas que las exportaciones mundiales en aquellos mercados que han tenido una mayor expansión. De la misma forma, será negativo si ocurre lo contrario, es decir, si la concentración territorial de las exportaciones del país, respecto a las exportaciones mundiales, es mayor en los destinos cuya demanda tuvo un peor comportamiento en el período analizado.

**RESULTADOS DEL ANÁLISIS DE CUOTAS DE MERCADO CONSTANTES
SOBRE LAS EXPORTACIONES CORCHERAS PORTUGUESAS**
Miles de dólares «corcheros» constantes de 2000

CUADRO 4.9

	1962-1964/ 1973-1975	1973-1975/ 1985-1987	1985-1987/ 1998-2000
EFFECTOS			
Demanda mundial	569	-1.753	10
Estructura de productos	62	14	-24
Estructura de mercados	-574	590	-100
Competitividad	575	-518	-24
EFFECTOS GLOBALES			
Demanda (a)	57	-1.148	-114
Oferta (b)	575	-518	-24
VARIACIÓN EXPORTACIONES	632	-1.666	-138

FUENTE: Base de datos COMTRADE.

a. Suma de los efectos «Demanda mundial», «Estructura de productos» y «Estructura de mercados».
b. «Efecto competitividad».

más ajustados a las coyunturas, el período 1962-2000 será subdividido en tres intervalos de tiempo: 1962-1964/1973-1975, 1973-1975/1985-1987 y 1985-1987/1998-2000. Como se aprecia, adoptaré medias trienales al comienzo y al final de cada subperíodo.

En particular, las estadísticas que utilizaré para este ejercicio son las que proporciona la base de datos COMTRADE en su clasificación SITC (rev. 1), debidamente deflactadas según Zapata (2006). Como lo que se pretende es explicar las variaciones de las exportaciones corcheras, se tomará la suma de las partidas 244 y 633 de esta clasificación, que son las dos donde se incluye la totalidad de los productos de corcho. No obstante, se tendrán en cuenta las cuatro subpartidas en que aquellas dos se subdividen, con la finalidad de que el «efecto estructura de productos» adquiera mayor representatividad³⁹. En cuanto a los mercados de destino, se considerarán los 15 siguientes: Alemania, Argentina, Australia, Austria, Bélgica, Brasil, Canadá, Chile, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón, Reino Unido, Suiza y Portugal o España, según nos encontremos analizando las exportaciones españolas o las portuguesas.

Los resultados del análisis de cuotas de mercado constantes sobre las exportaciones corcheras españolas se exponen en el cuadro 4.8, y los del relativo a las exportaciones portuguesas, en el cuadro 4.9. En mi opinión, las lecturas principales de estos se recogen bien en el cuadro 4.10, y sobre él versa el primer comentario. Se trata de lo ocurrido en los tres subperíodos considerados. El subperíodo 1962-1964/1973-1975 resultó favorable para las exportaciones corcheras de los dos países ibéricos (las españolas crecieron en 243 millones de dólares estadounidenses «corcheros», mientras que las lusas lo hicieron en 632 millones, como se aprecia en los cuadros 4.8 y 4.9), no así los otros dos intervalos temporales considerados. En el de 1973-1975/1985-1987, tanto las ventas corcheras españolas como las portuguesas se redujeron estrepitosamente; y en el de 1985-1987/1998-2000, mientras que las primeras registraron un ligero estancamiento (tuvieron una variación positiva de 14 millones de dólares constantes), las últimas mantuvieron su caída, aunque de forma más moderada. Pero son los efectos que provocaron estas variaciones en las exportaciones corcheras de España y de Portugal lo que nos interesa.

³⁹. Me refiero a las subpartidas 244.0(1), 244.0(2), 633.0(1) y 633.0(2), que se corresponden, respectivamente, con la materia prima corchera, los productos semielaborados, las manufacturas de corcho natural y las de corcho aglomerado. Utilizo esta desagregación por su funcionalidad, ya que se trata de una división muy común en los trabajos que analizan el negocio corchero, pero también porque es la máxima que permite la fuente para el comercio corchero y para el período estudiado.

**FACTORES EXPLICATIVOS DE LAS VARIACIONES DE LAS EXPORTACIONES
CORCHERAS DE ESPAÑA Y DE PORTUGAL. EFECTOS GLOBALES
«DEMANDA» Y «OFERTA»**

CUADRO 4.10

		1962-1964/ 1973-1975	1973-1975/ 1985-1987	1985-1987/ 1998-2000
ESPAÑA	Demanda	61	59	100
	Oferta	39	41	0
	Var. export. (a)	Aumentan	Disminuyen	Aumentan
PORTUGAL	Demanda	10	69	83
	Oferta	90	31	17
	Var. export. (a)	Aumentan	Disminuyen	Disminuyen

FUENTE: Elaboración propia, a partir de los cuadros 4.8 y 4.9.

a. Variación de las exportaciones corcheras en el período (aumentan o disminuyen).

De acuerdo con el cuadro 4.8, el aumento de las exportaciones españolas del subperíodo 1962-1964/1973-1975 se explica, sobre todo, por el efecto «demanda mundial» (154 millones), es decir, por el aumento que registró la demanda internacional de productos corcheros en este intervalo de tiempo, aunque también, en menor medida, por la mejora competitiva de los corchos españoles (96 millones). La aportación positiva que supuso el «efecto estructura de productos» se vio compensada con la contribución negativa del «efecto estructura de mercado», anulándose prácticamente ambos. En cuanto al subperíodo 1973-1975/1985-1987, la caída de las exportaciones corcheras españolas se explica por la fuerte contención de las importaciones mundiales de corcho y sus manufacturas, esto es, de la demanda mundial. Dicha caída no fue mayor porque las exportaciones españolas se concentraron en mercados que registraron un mejor comportamiento que el conjunto de la demanda mundial. Al margen de los factores de demanda, debe atribuirse también la debacle exportadora de estos años a la pérdida de competitividad de los productos españoles frente a otros países, motivo que habría sido causante de una caída de las ventas cercana a los 230 millones de dólares estadounidenses (corcheros). Finalmente, la mejora del último subperíodo (1985-1987/1998-2000) se debe atribuir al mejor comportamiento de la demanda mundial de productos corcheros, especialmente a la concentración de la oferta española en productos y en mercados cuya demanda creció más que la mundial. Si las exportaciones españolas no crecieron más, fue por cuestiones de oferta, probablemente por razones de competitividad que impidieron aprovechar mejor el aumento de la demanda internacional.

A diferencia de lo ocurrido en España, el crecimiento de las exportaciones corcheras portuguesas del subperíodo 1962-1964/1973-1975 se debió, sobre todo, a factores de oferta, por lo que cabría hablar de una mejora de la competitividad de los corchos lusos en el mercado internacional. Esta reflexión se desprende del cuadro 4.9, que deja entrever también que la excepcional mejora de la demanda mundial de productos corcheros no pudo ser completamente aprovechada por Portugal, pues buena parte de sus envíos debió de orientarse a mercados que tuvieron un mal comportamiento en estos años. Solo el hecho de haber concentrado su comercio en aquellos productos que registraron una demanda mayor (esto es, manufacturas de corcho natural) permitió que el efecto «demanda global» fuera positivo (de 57 millones de dólares estadounidenses «corcheros», según el cuadro 4.8). Respecto al subperíodo 1973-1975/1985-1987, los comentarios realizados para las exportaciones españolas valdrían para explicar lo ocurrido con las portuguesas, con la salvedad de que las variaciones de estas últimas fueron cuantitativamente mucho más importantes. Por último, la caída de las exportaciones corcheras portuguesas en el tercer subperíodo (de 138 millones) cabe atribuirle, de nuevo, a cuestiones de demanda. La mejora del efecto «demanda mundial» no

fue aprovechada por Portugal debido a que sus exportaciones se concentraron en mercados que tuvieron un mal comportamiento (Alemania y Reino Unido son, probablemente, los dos ejemplos más notorios), aunque también habría que atribuir una parte explicativa del comportamiento exportador a la pérdida de competitividad de los productos lusos en el mercado mundial.

A modo de síntesis, se podría afirmar que, en el caso de las exportaciones corcheras españolas, las coyunturas positivas son explicadas, sobre todo, por factores de demanda. Es decir, las exportaciones corcheras españolas han crecido en los intervalos 1962-1964/1973-1975 y 1985-1987/1998-2000 como consecuencia de que también ha aumentado la demanda mundial (o la de los productos que España exporta, o la de los mercados adonde estos se exportan). Por tanto, las mejoras experimentadas por aquellas no son atribuibles (o lo son en menor medida) a factores de oferta, es decir, no se pueden achacar a la mejora competitiva de los productos españoles. Por su parte, en el caso de las exportaciones corcheras portuguesas, el excelente comportamiento que registraron en el período 1962-1964/1973-1975 se explica por el lado de la oferta, probablemente, por el refuerzo de la competitividad de la industria lusa. De la misma forma, el deterioro de las exportaciones corcheras portuguesas en el último cuarto del siglo XX ha estado vinculado a la fuerte caída de la demanda mundial de manufacturas corcheras, en la que la vuelta del negocio al tapón de corcho ha tenido mucho que ver. No se debe culpar de dicho deterioro a la pérdida de competitividad de los productos lusos en el mercado mundial (o no principalmente). De hecho, si las exportaciones españolas aumentaron en ese período (1985-1987/1998-2000) fue, sobre todo, por el aumento de la demanda exterior del corcho sin manufacturar español, una demanda que, precisamente, procedía y sigue procediendo en la actualidad de la industria lusa.

5 Conclusiones

La conclusión más genérica que se extrae del análisis realizado es que el negocio corchero evolucionó de forma muy diferente en España y en Portugal durante el siglo XX, siendo esta disparidad el reflejo del cambio de posiciones al frente del mismo entre los dos países. Bajo el supuesto de que la mayor parte de la producción de ambos países iba destinada al mercado internacional, se puede sostener que las actividades corcheras en España fueron en declive desde la Gran Depresión de 1929, mientras que en Portugal tuvieron un comportamiento secular excepcional. Este comentario, basado en la evolución de las exportaciones corcheras de los dos países, se refuerza cuando se analizan los cambios en la estructura de estas a lo largo del siglo XX, que reflejan la alteración de la especialización comercial de españoles y portugueses. En el caso de España, el mayor crecimiento (al menos, relativo) de las exportaciones de corcho sin transformar ha hecho que este haya aumentado sensiblemente su participación en las exportaciones totales del capítulo corchero. Esta creció durante el primer tercio del siglo XX, hasta situarse tras la Guerra Civil en torno al 35 %, porcentaje que se ha mantenido hasta la actualidad, matizando la histórica especialización española en la producción de manufacturas. Hasta el punto de que hoy en día una parte no pequeña de la industria española se dedica a la preparación del corcho, y no a su transformación.

Lo ocurrido en Portugal es el proceso inverso. El país luso había cumplido durante el siglo XIX el rol de proveedor internacional de corcho bruto, y a comienzos del siglo XX todavía mostraba una rotunda especialización en el negocio de la preparación, la cual se incrementó levemente durante el primer cuarto del mismo. Desde entonces, las manufacturas no han dejado de ganar peso en las ventas portuguesas, hasta el punto de que en la actualidad apenas un 6 % o 7 % de estas son de corcho sin transformar. Esto es lo que explica que Portugal haya dejado de ser el proveedor mundial de materia prima para convertirse en la primera potencia industrial.

Estos rasgos de largo plazo esconden realidades coyunturales muy diversas. La primera de ellas es la de comienzos del siglo XX, en que ocurrieron cambios drásticos que condujeron a la transformación de la industria corchera española y que llevaron a una nueva configuración del negocio en el mundo. Desde el punto de vista productivo, la aparición de los discos de corcho y del aglomerado dio lugar a un sinfín de manufacturas corcheras nuevas, y a otras tantas aplicaciones, por lo que el corcho dejó de emplearse exclusivamente en el tapamento, haciéndose más internacional que nunca. Por ello, y por otras razones que se han señalado en la investigación, la taponería tradicional entró en una fuerte crisis, y el tapón de corcho quedó relegado a una posición secundaria dentro de los productos de la industria. A modo de ejemplo, a finales de la década de 1920 España ya exportaba más corcho aglomerado que tapones de corcho natural.

Es importante subrayar que en esos mismos años se dieron los mayores registros de exportación corchera de la historia en España, por causas vinculadas a los movimientos especulativos de los grandes grupos empresariales del sector, orientados al control de los mercados de materia prima. Los productos corcheros llegaron a representar más del 7 % de las exportaciones españolas, aunque a costa de un deterioro notable del alcornocal y de una apuesta desmesurada del negocio en España por un producto (el aglomerado) y un mercado (Estados Unidos). Puntualizo ambos aspectos porque a la postre resultaron negativos para el desarrollo de las actividades corcheras en este país.

De hecho, la Gran Depresión de 1929 azotó con fuerza el negocio en España, al concurrir en él tres circunstancias que le hacían más vulnerable: primero, una estructura exportadora claramente orientada hacia las manufacturas (que fueron las más perjudicadas por la difusión del proteccionismo comercial); segundo, una fuerte dependencia del mercado

estadounidense (cuyo proteccionismo comercial fue también más acusado); y, tercero, un elevado peso de los aglomerados en las exportaciones manufacturadas (cuya demanda tuvo en estos años un comportamiento mucho peor que el de las manufacturas de corcho natural). Ninguna de estas tres circunstancias se daba en el negocio portugués, o al menos no en la misma medida, por lo que allí la industria pudo capear mejor el temporal. Y ni que decir tiene que la Guerra Civil afectó de forma más negativa a los intereses corcheros españoles que a los lusos, por razones obvias. De hecho, se han aportado informaciones suficientes para situar en estos años la llegada de los productos lusos a los mercados desatendidos por la industria española como consecuencia de los problemas de oferta de esta durante el conflicto.

Aun así, los factores coyunturales expuestos no son determinantes para explicar el declive español posterior. Los problemas de abastecimiento de materia prima que sufrió la industria española, por un lado, y el encarecimiento de la mano de obra, por otro, podrían haber dificultado la capacidad de aquella de competir en el mercado mundial. Según el esquema planteado, la industria portuguesa pudo disponer de corcho más abundante y en continuo suministro —al menos, no hay informaciones que lleven a pensar lo contrario—. Mientras, en España, bien por el estancamiento de la producción de corcho, bien por las dificultades logísticas para su transporte, o bien por tolerar las autoridades comerciales su libre exportación, la industria tuvo serios problemas de abastecimiento durante las décadas de 1940 y 1950.

Respecto a la mayor carestía de los salarios en España que en Portugal, se han aportado bastantes indicios y algunas evidencias de que la industria corchera portuguesa trabajó con salarios más bajos en las décadas de 1930, 1940 y 1950, al menos la ubicada en la región norte (donde comenzó a concentrarse la industria lusa desde mediados de siglo). A esta región le fueron asignados por el Estado Novo salarios más reducidos que al sur y al centro desde 1941, y en porcentajes muy significativos. Del mismo modo, se han constatado también las fuertes subidas salariales decretadas en España desde la aprobación de la RNTIC en 1946 hasta el fin de la dictadura. A este respecto, parece que los salarios corcheros españoles registraron un crecimiento desde aquel año muy superior al del nivel de vida, probablemente porque antes del mismo se encontraban muy por debajo de la media del sector manufacturero español, por lo que dicho crecimiento debe de responder a una cuestión de convergencia salarial.

Un porcentaje pequeño de la estructura de costes de la industria corchera lo representaban los materiales auxiliares necesarios para la fabricación. Por ello, el principal problema que estos supusieron para la fabricación en España no fue tanto su mayor precio, sino su escasez relativa en el mercado nacional y la dificultad de conseguir licencias para importarlos. Con los datos que se han aportado, parece probado que fue una odisea obtener algunos materiales imprescindibles para la elaboración de manufacturas o para su comercialización. El caso de la parafina, para el blanqueado de taponos, o del yute, para el embalaje, fueron dos ejemplos de este estrangulamiento, que no existió en Portugal.

En definitiva, la industria corchera española de los años cuarenta y cincuenta adoleció, al menos, de los siguientes problemas: dificultades en el abastecimiento de la materia prima, imposibilidad de adquirir los materiales auxiliares necesarios para la fabricación y el lastre competitivo de pagar salarios mayores que la industria portuguesa. Todo ello trató de ser compensado desde 1946 a través de un programa de subsidios a los exportadores, cuyo propósito era igualar el desnivel competitivo que los productos españoles tenían respecto a los portugueses en el mercado internacional. El objetivo de este régimen fue el fomento exportador, con la finalidad de obtener las divisas que la dictadura necesitaba para paliar la delicada situación del Tesoro. Por ello, los subsidios se restringieron a las operaciones realizadas en divisa libre. A favor de esta intervención cabe destacar que contribuyó a mejorar los registros de exportación corchera de finales de los años cuarenta. Sin embargo, las primas no fueron suficientes para compensar el efecto negativo de un tipo de cambio oficial tremenda-

mente sobrevaluado, que estaba penalizando la exportación desde su adopción en 1941. Además, el régimen de subsidios provocó represalias en algunos de los principales socios comerciales de España (como Estados Unidos), que durante años optaron por cambiar el corcho español por el portugués. Por último, no se puede entender este régimen de subsidios como un mecanismo de ayuda o protección a la industria corchera, pues también incentivó la exportación del corcho sin transformar, dificultando el abastecimiento de materia prima a aquella. En fin, la necesidad de allegar divisas siempre prevaleció sobre uno de los grandes problemas de la industria, el abastecimiento de corcho para trabajar.

En el párrafo anterior se deja entrever una conclusión que es, en mi opinión, lapidaria. Y es que era la política cambiaria la que acababa condicionando la competitividad de los corchos españoles en el mercado mundial. Y todo por el mandato institucional de mantener el tipo de cambio oficial sobrevaluado. Las diferencias entre la cotización libre de la peseta en el mercado de Tánger y el tipo de cambio oficial ponen de manifiesto que el mantenimiento a ultranza de este último acabó por lastrar la competitividad de los sectores exportadores. Solo desde 1950 mejoraron algo las cosas, debido a la incorporación del corcho al sistema de cambios múltiples, un régimen de subsidios encubiertos que pretendía fomentar la exportación, sobre todo de los productos con un alto grado de elaboración. Esta nueva intervención hizo que mejoraran las cosas, pues los nuevos cambios asignados a la exportación corchera fueron mucho más favorables que el oficial. Aunque no se debe obviar que estos siguieron estando por debajo de la cotización libre de la peseta, por lo que se puede concluir que la intervención mantuvo su penalización sobre los corchos españoles en el mercado mundial.

Gran parte de los problemas narrados desapareció o se mitigó tras el Plan de Estabilización de la economía española de 1959. Así ocurrió con las restricciones a importar los materiales necesarios para la fabricación y con el lastre competitivo de la política cambiaria. También parece que se solventaron los problemas del transporte ferroviario de corcho, a juzgar por la menor presencia de este problema en la documentación sindical de los años sesenta. Sin embargo, hay informaciones que apuntan a la aparición de nuevos problemas y a la persistencia de otros, como el recurrente tema salarial. Entre los primeros estaba la posición de desventaja arancelaria de los productos españoles frente a los franceses e italianos en la CEE, y frente a los portugueses en la EFTA. Los acuerdos preferenciales con el primero de estos organismos firmados por España y por Portugal en 1970 y 1972, respectivamente, dan una clara muestra de que en el país luso los intereses corcheros fueron mejor defendidos, probablemente porque en este las actividades corcheras mantenían una importancia macroeconómica que ya se había perdido o difuminado en España.

El lastre competitivo que parece haber arrastrado la industria corchera española ha sido el salarial. En mi opinión, la cuestión salarial adquiere más importancia en los años sesenta, porque es cuando se pone más de manifiesto la necesidad de incrementar las retribuciones de los trabajadores de la industria corchera catalana. El turismo que comenzaba entonces a inundar las poblaciones de la Costa Brava, allí donde se desarrollaba la fabricación gerundense, debió de suponer un aumento sostenido de la demanda de trabajo, que, unido al mayor coste de vida que existía (y que existe aún) en las localidades pertenecientes a esta área geográfica, ha tirado al alza de los salarios de la industria, dificultando el sostenimiento competitivo de esta en los mercados. Ello justifica que la industria catalana haya podido aguantar mejor el tipo en los tapones para vinos espumosos (donde todavía mantiene el liderazgo mundial), nicho en que los condicionantes cualitativos son tanto o más importantes que el factor precio.

Un último comentario hace referencia a tres cambios importantes que han acontecido en el negocio corchero mundial en las últimas décadas. El primero de ellos es la concentración de las actividades de transformación del corcho en la península ibérica, especialmente en Portugal. Esta «liberización» es el reflejo del abandono de la fabricación en los países no productores de corcho, aquellos que fueron capaces de construir una potente industria en las

décadas iniciales del siglo XX. La principal implicación de este hecho ha sido la caída del comercio internacional de corcho sin transformar, aunque esta caída se ha mitigado desde la década de 1980 porque Portugal ha empezado a comprar corcho español. Unas compras que han crecido vertiginosamente desde la supresión de la frontera hispano-lusa en 1986, siendo este uno de los rasgos determinantes de la reciente formación del mercado ibérico de productos corcheros, además de un justificante de la fortaleza de la industria lusa.

El segundo cambio al que hacía alusión es la vuelta del negocio corchero al tapón, frustrándose el proceso de diversificación iniciado a comienzos del siglo XX. Este hecho, vinculado a la irrupción de los materiales sintéticos en las aplicaciones atendidas por el corcho, ha supuesto que prácticamente haya dejado de usarse el corcho para el aislamiento y el revestimiento, quedando este material para el tapamento de vinos. Y digo «vinos» porque, a diferencia de lo que ocurrió hasta comienzos del siglo XX (en que se tapaba con corcho todo tipo de líquidos, como gaseosas, agua natural, cervezas y, por supuesto, vinos), el corcho solo se emplea ya para sellar vino, y no todo tipo de vinos, pues los segmentos de calidades baja y media-baja se envasan en la actualidad con otro tipo de cierres.

El último de los cambios es la incorporación de los dos países ibéricos al grupo de principales demandantes mundiales de productos corcheros. El caso de Portugal, como se ha dicho, se explica porque este país se ha convertido en el gran importador mundial de corcho sin transformar, corcho que procede de España mayoritariamente, aunque cada vez más también de los países del norte de África. España, en cambio, ha entrado en este grupo por las ingentes compras de tapones portugueses que viene realizando desde la década de 1980, lo cual es el reflejo, por un lado, de la importancia española como país vinícola (en esta nueva coyuntura en que el negocio ha vuelto a ser taponero) y, por otro, de la manifiesta incapacidad de la industria corchera española de competir con la lusa, una incapacidad que ya era palpable en el mercado internacional desde mucho tiempo atrás, pero que se ha evidenciado en el mercado español tan pronto como se levantaron las barreras arancelarias con la adhesión de los dos países ibéricos a la CEE.

FUENTES Y BIBLIOGRAFÍA

Fondos de archivo

Fondo Medir, Archivo del Museu del Suro de Palafrugell (AMSP)
Fondo SNMC, Archivo del Museu del Suro de Palafrugell (AMSP)
Fondo Sindicatos, Archivo General de la Administración (AGA)
Fondo MC, Archivo Histórico Provincial de Badajoz (AHPBA)

Libros y artículos

- ALVARADO, J. (2002a). *El negoci del suro a l'Alt Empordà (s. XVIII-XIX)*, Palafrugell, Museu del Suro.
- (2002b). «Crisi econòmica i social a Agullana durant la Primera Guerra Mundial», *Annals de l'Institut d'Estudis Empordanesos*, 35, pp. 279-298.
- (2004). *Suro, carracs i taps. Llagostera, 1753-1934*, Ayuntamiento de Llagostera.
- (2005). *Industrials i tapers (del segle XVIII al XX)*, Ayuntamiento de Cassà de la Selva.
- (2008). «La crisi de la Gran Guerra al sector surer català. El cas del bisbalenc Narcís Nadal i Puig», *Estudis del Baix Empordà*, 27, pp. 249-264.
- ALVARES, P., y C. R. FERNANDES (1972). *Portugal e o Mercado Comum: da EFTA aos acordos de 1972*, Moraes, Lisboa.
- ANDRÉS, V. (1969). «Historia y crítica de los valores de nuestra balanza de comercio», en J. Velarde (ed.), *Lecturas de economía española*, Gredos, Madrid, pp. 536-549.
- ARTIGAS, P. (1985). *El alcornoque y la industria taponera*, Madrid.
- ASENSIO, M. J. (1995). *El proceso de apertura exterior de los cincuenta y el arancel de 1960*, Universidad de Zaragoza (tesis doctoral inédita).
- BERNARDO, H. B. (1948). *O comércio externo da cortiça nos séculos XVIII e XIX (1797-1831)*, Empresa Nacional de Publicidade, Lisboa.
- BONO, C. DEL (1993). «Il distretto industriale del sughero in Gallura», *Quaderni di analisi dell'Osservatorio economico e finanziario della Sardegna*, 2.
- BORRALLO, J. A. (1932). «Quercus Suber Latifolium», *Montes e Industrias*, n.ºs 16 y 17.
- BOU, J., y F. SERRA (1998). *La industria tapera torderenca. Un bocí del nostre passat*, Ayuntamiento de Tordera.
- BRANCO, A., y F. M. PAREJO (2008). «Incentives or obstacles? The institutional aspects of the cork business in the Iberian Peninsula (1930-1975)», *Revista de Historia Económica-Journal of Iberian and Latin America Economic History*, 1, pp. 17-44.
- (2009). *The creation of a competitive advantage in the Portuguese cork industry: the contribution of an industrial district*, ISEG-Universidad Técnica de Lisboa (Documentos de trabajo del Gabinete de História Económica e Social).
- BUISÁN, A., y E. GORDO (1997). *El sector exterior*, Banco de España, Madrid.
- CABREIRA, T. (1914). *A questão corticeira*, Lisboa.
- CAÑELLAS, I., y G. MONTERO (1999). *Manual de reforestación y cultivo de alcornoque (Quercus suber L.)*, INIA, Madrid.
- CARRERAS, A., y X. TAFUNELL (2003). *Historia económica de la España contemporánea*, Crítica, Barcelona.
- CASTRO, R. (2008). «El mercado francés en la internacionalización de la empresa española, c.1900-c.1980: ¿un difícil vecino?», *IX Congreso de la AEHE*, Murcia, 9-12 de septiembre.
- CATALAN, J. (1992). «Reconstrucción, política económica y desarrollo industrial: tres economías del sur de Europa, 1944-1953», en L. Prados de la Escosura y V. Zamagni (eds.), *El desarrollo económico en la Europa del Sur: España e Italia en perspectiva histórica*, Alianza, Madrid, pp. 359-395.
- (1995). «Sector exterior y crecimiento industrial. España y Europa (1939-59)», *Revista de Historia Industrial*, 8, pp. 99-146.
- (2006). «Guerra e industria en las dos Españas, 1936-1939», en P. Matín Aceña y E. Martínez Ruiz (coords.), *La economía de la guerra civil*, Madrid, Marcial Pons, pp. 161-228.
- CENTRO DE INFORMACIÓN COMERCIAL (1901). *El corcho*, Ministerio de Estado, Madrid.
- CLAVERA, J., J. M. ESTEBAN, M. A. MONÉ, A. MONTSERRAT y J. ROS (1973). *Capitalismo español: de la autarquía a la estabilización (1939-1959)*, Edicusa, Madrid (2 vols.).
- DELAUNAY, J.-M. (2000). *'Méfiance Cordiale', Les relations franco-espagnoles au début du XXe siècle*, Universidad de París (tesis doctoral inédita).
- DIAS, A. (2005). *O Impacto das Florestas no Crescimento Económico Moderno durante o Estado Novo (1930-1974)*, ISEG-Universidade Técnica de Lisboa (tesis doctoral inédita).
- DIAS, A., y F. M. PAREJO (2007). «¿Protegiéron Salazar y Franco sus industrias corcheras?: aranceles y tipos de cambio en España y Portugal, 1930-1975», *10th Anniversary Mediterranean Studies Congress*, Évora, 30 de mayo-2 de junio.
- DIREÇÃO GERAL DO COMÉRCIO (1938). *As cortiças nacionais nos mercados externos*, Imprensa Nacional, Lisboa.
- ESPADALÉ, J. (2002). «L'aplicació de màquines en la manufactura surotapera», *Revista de Girona*, 213, pp. 540-547.
- ESPADALÉ, J., y A. MARTÍ (2002). «La aplicación de la maquinaria en la manufactura corchotapera catalana del siglo XIX. Desarrollo y pervivencia del modelo en el siglo XX», *XXII Encontro da Associação Portuguesa de História Económica e Social*, Aveiro, 11-12 de noviembre.
- FADDA, S. (1994). «Verso un distretto industriale? La industria del sughero di Calangianus», en M. Bellandi y M. Russo (eds.), *Distretti industriali e cambiamento economico locale*, Rosenberg & Sellier, Turín, pp. 167-182.
- FAUBEL, A. (1938). *Cork and the American Cork industry*, Cork Institute of America, Nueva York.
- FERREIRINHA, M. P. (1982). «A procura mundial de productos corticeiros», *Convención Mundial del Corcho*, Servicio de Publicaciones Agrarias, Madrid, pp. 309-342.
- GALLEGO, D., y V. PINILLA (1996). «Del librecambio matizado al proteccionismo selectivo: el comercio exterior de productos agrarios y alimentos en España entre 1849 y 1935 (Segunda parte: Apéndice)», *Revista de Historia Económica*, 3, pp. 619-639.

- GARCÍA MÉNDEZ, P. (1982). «El comercio internacional de corcho», *Convención Mundial del Corcho*, Servicio de Publicaciones Agrarias, Madrid, pp. 453-477.
- GODINHO, A. M. (1943). «Dos montados para as fábricas. O momentoso problema dos transportes», *Boletim da Junta Nacional da Cortiça*, 52, pp. 157-159.
- GÓMEZ MENDOZA, A., y E. SAN ROMÁN (2005). «Transportes y comunicaciones», en A. Carreras y X. Tafunell (coords.), *Estadísticas históricas de España, siglos XIX-XX*, Fundación BBVA, Pamplona, vol. II, pp. 509-572.
- GOUMAN, B., y A. ROUSSE (1988). «Transformation et utilisation du liège en France», *Forêt Méditerranéenne*, 1, pp. 172-177.
- GRACIA, A. B. (2000a). «El análisis de cuotas de mercado constantes en la literatura económica internacional», *Acciones e Investigaciones Sociales*, 10, pp. 198-215.
- (2000b). «Coyuntura económica y exportaciones: un análisis a través de cuotas de mercado constantes, 1961-1995», *Economía Industrial*, 333, pp. 11-20.
- GRUPO DE ESTUDIOS DE HISTORIA RURAL (GEHR) (1999). «Armstrong Cork Company. Pittsburgh – Sevilla, 1878-1915», en M. Gutiérrez (ed.), *La industrialización y el desarrollo económico de España. Homenaje al Dr. Jordi Nadal*, Universidad de Barcelona, pp. 1308-1329.
- (2003). «Bosques y crisis de la agricultura tradicional. Producción y gestión de los montes españoles durante el franquismo (1946-1979)», en J. A. Sebastián y R. Uriarte (eds.), *Historia y economía del bosque en la Europa del sur (siglos XVIII-XX)*, Prensas Universitarias de Zaragoza, pp. 293-367.
- HERRANZ, A. (2005). «La reducción de los costes de transporte en España (1800-1936)», *Cuadernos Económicos de Información Comercial Española*, 70, pp. 183-206.
- INTERNATIONAL INSTITUTE OF AGRICULTURE (1947). *Cork Production and International Cork Trade*, Roma.
- IRIARTE, I. (2005). «La inserción internacional del sector forestal español, 1849-1935», *Revista de Historia Industrial*, 27, pp. 13-47.
- JIMÉNEZ BLANCO, J. I. (1999). «La oferta de corcho en los montes públicos españoles, 1900-1933», en A. Parejo y A. Sánchez Picón (eds.), *Economía andaluza e historia industrial. Estudios en homenaje a Jordi Nadal*, Asukaria Mediterránea, Motril (Granada).
- (2005). «Los Larios y la *Industria Corchera*. Un caso de industrialización fallida en el Campo de Gibraltar», *Revista de Historia Industrial*, 27, pp. 49-89.
- (2009). «El comercio corchero en los Estados Unidos (1900-1966): los países proveedores», en S. Zapata (ed.), *Alcornocales e industria corchera: hoy, ayer y mañana. Cork oak woodlands and cork industry: present, past and future*, Museu del Suro de Palafrugell, Girona.
- JUNZ, H. B., y R. RHOMBERG (1965). «Prices and export performance of industrial countries, 1953-1963», *International Monetary Fund-Staff Papers*, 12 (2), pp. 224-269.
- LAINS, P. (1986). «Exportações portuguesas, 1850-1913», *Análise Social*, 22, pp. 381-419.
- (1995). *A economia portuguesa no século XIX. Crescimento e comércio externo, 1851-1913*, Imprensa Nacional, Lisboa.
- (2003). *Os progressos do atraso. Uma nova história económica de Portugal (1842-1992)*, Imprensa de Ciências Sociais, Lisboa.
- LLEONART, P. (1993). «La indústria surera gironina», *La indústria a Catalunya. Fusta, mobles i suro*, Generalitat de Catalunya, Barcelona, pp. 109-198.
- LORENTE, M. (1945). *El corcho y sus transformaciones*, Madrid.
- MALUQUER DE MOTES, J., y M. LLOCH (2005). «Consumo y precios», en A. Carreras y X. Tafunell (coords.), *Estadísticas históricas de España, siglos XIX-XX*, Fundación BBVA, Pamplona, vol. II, pp. 1247-1296.
- MARCO, P. (2000). *Análisis de la campaña de desprestigio del tapón de corcho promovida por fabricantes de tapones sintéticos*, IPROCOR, Mérida (documento inédito).
- MARTÍN ACEÑA, P. (1984). *La política monetaria en España, 1919-1935*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- MARTÍN ACEÑA, P., y E. MARTÍNEZ RUIZ (coords.) (2006). *La economía de la guerra civil*, Marcial Pons, Madrid.
- MARTÍN ACEÑA, P., y M. A. PONS (2005). «Sistema monetario y financiero», en A. Carreras y X. Tafunell (coords.), *Estadísticas históricas de España, siglos XIX-XX*, Fundación BBVA, Pamplona, vol. II, pp. 644-706.
- MARTÍN, C. (1993). «Principales enfoques en el análisis de la competitividad», *Papeles de Economía Española*, 56, pp. 2-13.
- MARTÍNEZ RUIZ, E. (2000). *El control de cambios en la España franquista: el Instituto Español de Moneda Extranjera, 1939-1973*, Universidad de Alcalá (tesis doctoral inédita).
- (2003a). *El sector exterior durante la Autarquía: una reconstrucción de las balanzas de pagos de España (1940-1958)*, Banco de España, Madrid, n.º 43 (edición revisada).
- (2003b). «La distribución de divisas en el sector industrial: poder público y poder privado en lucha por las divisas», *Historia y Política: Ideas, procesos y movimientos sociales*, 9, pp. 95-122.
- (2006a). *Guerra Civil, comercio y capital extranjero. El sector exterior de la economía española (1936-1939)*, Estudios de Historia Económica, n.º 49, Banco de España, Madrid.
- (2006b). «El campo en guerra: organización y producción agraria», en P. Martín Aceña y E. Martínez Ruiz (coords.), *La economía de la guerra Civil*, Madrid, Marcial Pons, pp. 107-160.
- MARTÍNEZ ZARZOSO, I. (1999). «Competitividad internacional de la industria española», *Información Comercial Española*, 781, pp. 143-156.
- MATOS, R. S., y M. F. PINTO (2003). «A indústria transformadora de cortiça em Santa Maria de Lamas nos anos 50 e 60», *Revista da Faculdade de Letras (Historia)*, serie III, vol. 4, pp. 297-341.
- MEDINA, E. (2003). *Contrabando en la raya con Portugal*, Institución Cultural «El Brocense», Cáceres.
- MEDIR, R. (1953). *Historia del gremio corchero*, Alhambra, Madrid.
- (1993). «Memòries de l'activitat surera (1939-1959)», *L'Estoig*, 3.
- MENDES, A. C. (2002). *A economia do sector da cortiça em Portugal. Evolução das actividades de produção e transformação ao longo dos séculos XIX e XX*, Universidad Católica Portuguesa, Oporto (http://www2.egi.ua.pt/XXIIlaphes/Artigos/Am%C3%A9rico_Mendes.PDF).
- MENESES, J. L. (1953). *O comércio exterior dos produtos florestais metropolitanos. Posição relativa da cortiça*, Junta Nacional da Cortiça, Lisboa.

- MICHOTTE, F. (1923). *Manuel de l'industrie du liège*, París.
- MINISTÉRIO DE AGRICULTURA (1925). *Distribuição de produtos agrícolas. Cortiça: I. Importação. II. Exportação*, Imprensa Nacional, Lisboa.
- (1928). *Boletim de Estatística e Informação Agrícola*, Lisboa.
- MIRA, N. G. (1998). «Evolução da posição portuguesa ao nível do comércio internacional da cortiça. Alguns factores condicionantes», *Economia e Sociologia*, 65, pp. 65-80.
- NARVEKAR, P. (1960). «The role of competitiveness in Japan's export performance, 1954-58», *International Monetary Fund-Staff Papers*, 8 (1), pp. 85-100.
- NASCIMENTO, U. F. (1952). «Aspectos estruturais da economia corticeira», *Estudos de Economia*, 3.
- NATIVIDADE, J. V. (1950). *Subercultura*, Ministério de Economia, Oporto.
- (1993). *Colectânea dos artigos publicados no Boletim da Junta Nacional da Cortiça, 1938-1960*, Instituto Florestal, Lisboa.
- NEVES, J. C. (1994). *The Portuguese Economy. A picture in figures, XIX and XX Centuries*, Universidade Católica, Lisboa.
- NORMANDIN, D. (1980). «L'économie du liège en France», *Revue Forestière Française*, 1, pp. 79-90.
- OELSNER, R. (1999). «¿El corcho como material de trabajo tiene futuro? La sustitución del material de trabajo 'biogen' por materia sintética como factor de racionalización en el proceso productivo», *Seminario El Negocio del Corcho (Pasado, Presente y Futuro)*, Jarandilla de la Vera, 13-14 de diciembre.
- ORTÍNEZ, M. (1993). *Una vida entre burguesos: memòries*, Edicions Península, 62, Barcelona.
- ORUNESU, G. D. (1998). *Sviluppo locale e sistema finanziario (1945-1995). Il distretto del sughero in Gallura*, Universidad de Siena (tesis doctoral inédita).
- PAREJO, F. M. (2002). *El comercio exterior español de productos corcheros, 1849-2000*, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Extremadura, Badajoz (trabajo de investigación de doctorado, inédito).
- (2004). *Siglo y medio de comercio exterior de productos corcheros en España, 1849-2000*, Asociación Española de Historia Económica (Documentos de Trabajo, n.º 0402) (disponible en <http://www.aehe.net>).
- (2006). «Cambios en el negocio mundial corchero: un análisis a largo plazo de las exportaciones españolas (1849-2000)», *Historia Agraria*, 39, pp. 241-265.
- (2009). *El negocio de exportación corchera en España y Portugal durante el siglo XX: cambios e intervención pública*, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Extremadura, Cáceres (edición en cd-rom).
- PEREIRA, M. H. (1983). *Livre-câmbio e desenvolvimento económico. Portugal na segunda metade do século XIX*, Sá da Costa, Lisboa.
- PRAT, L. (1933). «La crisis corchera», *Montes e Industrias*, 31, pp. 168-170, y 33, pp. 218 y 219.
- PUIG, R. (1967). «La industria corchera nacional (notas para su posible reestructuración)», *Revista de Economía Política*, 46, pp. 193-225.
- PUYO, J.-Y. (1999). «Les suberais algériennes sous la domination française (1830-1962). 'Entre production et dévastation'», *Seminario El Negocio del Corcho (Pasado, Presente y Futuro)*, Jarandilla de la Vera, 13-14 de diciembre.
- (2002). «Les suberaies marocaines sous les Protectorat français (1912-1956)», *XXII Encontro da Associação Portuguesa de História Económica e Social*, Aveiro, 11-12 de noviembre.
- (2009). «L'opposition entre liège métropolitain et liège colonial: le 'paradoxe' français (1860-1940)», en S. Zapata (ed.), *Alcomocales e indústria corchera: hoy, ayer y mañana. Cork oak woodlands and cork industry: present, past and future*, Museu del Suro, Palafrugell.
- RAMOS, J. L. (2006). «Gestión ambiental y política de conservación de la naturaleza en la España de Franco», *Revista de Historia Industrial*, 32, pp. 99-138.
- REIS, J. (1984). «O atraso económico português em perspectiva histórica, 1860-1913», *Análise Social*, 20, pp. 7-28.
- ROS, R. (2003). «La comercialización de productos corcheros a inicios del siglo XIX. El ejemplo de la empresa Rafael Arxer, Hijo y Compañía (1817-1820)», *Revista de Historia Industrial*, 24, p. 163-189.
- ROS, R., y J. ALVARADO (2006). «Trellat i pluriactivitat al sector surer català, c. 1750-1920», *Estudis d'història agrària*, 19, pp. 105-141.
- RUIVO, M. (1995). «A indústria da cortiça na Feira. Un distrito industrial?», en VVAA (coords.), *Por onde vai a economia portuguesa?*, ISEG-Universidade Técnica de Lisboa, pp. 341-359.
- RUIZ LIGERO, A. (2005). «La política comercial española de la autarquía a la plena integración en el comercio multilateral», *Información Comercial Española (Monográfico 1. 75 años de política económica española)*, 826, pp. 179-193.
- RUJU, S. (2002). *Il peso del sughero. Storia e memorie dell'industria sugheriera in Sardegna (1830-2000)*, Muros, Sassari.
- SALA, P. (1998). «Obrador, indústria i aranzels al districte surer català (1830-1930)», *Recerques*, 37, pp. 109-136.
- (2000). «Tecnologia, empresa i mercat en les indústries del suro», VVAA (coords.), *Tècnics i tecnologia en el desenvolupament de la Catalunya Contemporània*, Enciclopèdia Catalana, Barcelona, pp. 280-287.
- (2003a). *Manufacturas de Corcho, S. A. (antiga Miquel & Vincke). Líder de l'exportació industrial espanyola (1900-1930)*, Museu del Suro, Palafrugell.
- (2003b). «Estructura y coyuntura de los precios forestales (maderas, corchos y combustibles en la Cataluña del nordeste, 1850-1930)», en J. A. Sebastián y R. Uriarte (coords.), *Historia y economía del bosque en la Europa del Sur (siglos XVIII-XX)*, Prensas Universitarias de Zaragoza, pp. 257-292.
- SAMPAIO, J. S. (1952-1953). «Importância da 'mão de obra' na actividade corticeira», *Boletim da Junta Nacional da Cortiça*, 168, pp. 325-331; 170, pp. 35-41; 172, pp. 109-113; 174, pp. 165-171, y 178, pp. 279-287.
- (1968). «A produtividade do trabalho em subercultura», *Boletim da Junta Nacional da Cortiça*, 353, pp. 41-43.
- (1977). *À La Recherche d'une Politique Économique pour le Liège au Portugal*, Graf. José Doro, Lisboa.
- (1982). «Notas sobre a evolução do emprego na indústria corticeira», *Boletim do Instituto dos Produtos Florestais. Cortiça*, 519, pp. 13-16.
- (1985). *Cortiça: o comércio externo e as actividades a montante*, Instituto dos Produtos Florestais, Lisboa.
- SAMPAIO, J. S., y A. LEITE (1987). «Nota sobre a produção subercícola e a indústria corticeira no Alentejo», en P. Campos y M. Martín Bellido (coords.), *Conservación y Desarrollo de las Dehesas Portuguesa y Española. I Jornadas Técnicas, Badajoz: 27, 28, 29 de enero de 1986*, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid, pp. 261-282.
- SÁNCHEZ MARROYO, F. (1993). *Dehesas y terratenientes en Extremadura. La propiedad de la tierra en la provincia de Cáceres en los siglos XIX y XX*, Asamblea de Extremadura, Badajoz.

- SANZ, A. (2002). «Sector exterior español: indicadores de apertura, integración, especialización y competitividad», *Información Comercial Española*, 798, pp. 149-162.
- SEGURA, J. (1992). *La industria española y la competitividad*, Espasa Calpe, Madrid.
- SERRANO, A. (2007). *El corcho en la sierra norte sevillana: producción, comercialización y transformación industrial en los siglos XIX y XX*, Universidad de Sevilla (tesis doctoral inédita).
- SERRANO, J. M. (2000). «Veinte años de soledad: la autarquía de la peseta, 1939-1959», en J. L. García Delgado y J. M. Serrano (coords.), *Del real al euro. Una historia de la peseta*, La Caixa, Barcelona, pp. 107-124.
- SERRANO, J. M., y M. J. ASENSIO (1997). «El ingenierismo cambiario. La peseta en los años del cambio múltiple, 1948-1959», *Revista de Historia Económica*, 3, pp. 545-573.
- SUDRIÀ, C. (1988). *Una societat plenament industrial, Història Econòmica de la Catalunya contemporània*, Enciclopèdia Catalana, Barcelona (vol. 4).
- SUDRIÀ, C., y J. NADAL (1997). «La restricción energética al desarrollo económico de España», *Papeles de Economía Española*, 73, pp. 165-188.
- TENA, A. (1985). «Una reconstrucción del comercio exterior español, 1914-1935: la rectificación de las estadísticas oficiales», *Revista de Historia Económica*, 1, pp. 77-119.
- (1992). *Las estadísticas históricas del comercio internacional: fiabilidad y comparabilidad*, Estudios de Historia Económica, 24, Banco de España, Madrid.
- TYSZYNSKI, H. (1951). «World trade in manufactured commodities, 1899/1950», *Manchester School of Economic and Social Studies*, 19, pp. 272-304.
- WAA (1993). «La competitividad de la industria española», *Papeles de Economía Española*, 56 (número monográfico).
- VELAZ DE MEDRANO, L., y J. UGARTE (1922). *El alcornoque y el corcho. Cultivo, aprovechamiento e industrias derivadas*, Calpe, Madrid.
- VILAR, M. (2004). «La ruptura posbélica a través del comportamiento de los salarios industriales: nueva evidencia cuantitativa (1908-1963)», *Revista de Historia Industrial*, 25, pp. 81-121.
- VILAR, P. (1934). «L'Espagne et le commerce mondial du Liège», *Annales de Géographie*, 43, pp. 282-298.
- VIÑAS, A., J. VIÑUELA, F. EGUIDAZU, C. PULGAR y S. FLORENSA (1979). *Política comercial exterior en España (1931-1975)*, Banco Exterior de España, Madrid (3 vols.).
- VOTH, A. (2009). «Cambios en la geografía del corcho en Europa», en S. Zapata (ed.), *Alcornocales e industria corchera: hoy, ayer y mañana. Cork oak woodlands and cork industry: present, past and future*, Museu del Suro, Palafrugell.
- ZAPATA, S. (1986). «El alcornoque y el corcho en España, 1850-1935», en R. Garrabou, C. Barciela y J. I. Jiménez Blanco (eds.), *Historia agraria de la España contemporánea. 3. El fin de la agricultura tradicional (1900-1960)*, Crítica, Barcelona, pp. 230-279.
- (1996). «Corcho extremeño y andaluz, tapones gerundenses», *Revista de Historia Industrial*, 10, pp. 37-68.
- (2002). «Del suro a la cortiça. El ascenso de Portugal a la primera potencia corchera del mundo», *Revista de Historia Industrial*, 22, pp. 109-137.
- (2006). *Serie de deflatores corcheros desde 1900*, Asociación Española de Historia Económica (Documentos de Trabajo, n.º 0605) (disponible en <http://www.aehe.net>).
- (2009). «Declive y resistencia de la industria corchera española en la segunda mitad del siglo XX. Una descripción cuantitativa», en S. Zapata (ed.), *Alcornocales e industria corchera: hoy, ayer y mañana. Cork oak woodlands and cork industry: present, past and future*, Museu del Suro, Palafrugell.
- (2010). *La «revolución vitivinícola» y sus efectos sobre el negocio corchero* (Documentos de Trabajo, n.º 1002) (disponible en <http://www.aehe.net>).
- ZAPATA, S., F. M. PAREJO, A. BRANCO, M. GUTIÉRREZ, J. I. JIMÉNEZ BLANCO, R. PIAZZETTA y A. VOTH (2009). «Manufacture and trade of cork products: an international perspective», en J. Aronson, J. S. Pereira y J. G. Pausas (eds.), *Cork oak woodlands on the edge: ecology, adaptive management and Restoration*, Island Press, Washington DC, pp. 189-200.

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1.1	El comercio exterior de productos corcheros en España y en Portugal (1850-1900)	18
Cuadro 1.2	Distribución territorial de las exportaciones portuguesas de corcho bruto en la segunda mitad del siglo XIX	21
Cuadro 1.3	Distribución territorial de las exportaciones españolas de manufacturas corcheras en el último cuarto del siglo XIX	22
Cuadro 1.4	Concentración territorial del comercio de exportación corchera de España y de Portugal	30
Cuadro 2.1	El proceso de diversificación productiva de la industria corchera	39
Cuadro 2.2	Comportamiento de las exportaciones españolas de tapones y discos de corcho durante la Primera Guerra Mundial	44
Cuadro 2.3	Situación de los principales mercados españoles de tapones y discos de corcho durante la Primera Guerra Mundial	44
Cuadro 3.1	Exportaciones españolas y portuguesas de productos corcheros	50
Cuadro 3.2	Exportaciones corcheras españolas en la coyuntura de la Gran Depresión de 1929	53
Cuadro 3.3	Composición de las exportaciones corcheras de España y de Portugal (1930-1942)	56
Cuadro 3.4	Posiciones española y portuguesa en los mercados de manufacturas corcheras	57
Cuadro 3.5	Superficie de alcornocal y producción de corcho en el mundo en la actualidad	60
Cuadro 3.6	Tarifas ferroviarias antes y después del decreto de 1.4.1950	69
Cuadro 3.7	Jornal mínimo fijado legalmente en España para la industria corchera	73
Cuadro 3.8	Evolución comparativa de diversos indicadores nominales en el negocio corchero español	75
Cuadro 3.9	Bonificaciones a la exportación de productos corcheros por las cargas interiores satisfechas (antes del 31.7.1946)	79
Cuadro 3.10	Bonificaciones a la exportación de productos corcheros por las cargas interiores satisfechas (después del 31.7.1946)	81
Cuadro 3.11	Evolución relativa de las exportaciones corcheras españolas con destino a Estados Unidos	83
Cuadro 3.12	Tipos de cambio aplicables a las exportaciones de productos corcheros y porcentajes de divisa autorizados para su negociación en bolsa (1941-1959)	86
Cuadro 4.1	Arancel externo común y arancel intracomunitario sobre la importación de productos corcheros hacia 1965	94
Cuadro 4.2	Diferencias entre los precios españoles y portugueses de productos corcheros en el mercado mundial hacia 1965	96
Cuadro 4.3	Cuotas de algunos países en las exportaciones mundiales de corcho sin manufacturar	99
Cuadro 4.4	Cuotas de algunos países en las exportaciones mundiales de corcho manufacturado	100
Cuadro 4.5	Cuotas de algunos países en las importaciones mundiales de corcho sin manufacturar	104
Cuadro 4.6	Cuotas de algunos países en las importaciones mundiales de corcho manufacturado	107
Cuadro 4.7	Cuotas de España y de Portugal en las importaciones de manufacturas corcheras de algunos de los principales países demandantes	109

Cuadro 4.8	Resultados del análisis de cuotas de mercado constantes sobre las exportaciones corcheras españolas	110
Cuadro 4.9	Resultados del análisis de cuotas de mercado constantes sobre las exportaciones corcheras portuguesas	111
Cuadro 4.10	Factores explicativos de las variaciones de las exportaciones corcheras de España y de Portugal. Efectos globales «demanda» y «oferta»	112

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1.1	Exportaciones españolas y portuguesas de productos corcheros (1900-2000)	24
Gráfico 1.2	Estructura de las exportaciones corcheras en España y en Portugal (1900-2000)	25
Gráfico 1.3	Evolución del peso relativo del corcho y de sus manufacturas en el comercio de exportación de España y de Portugal	26
Gráfico 1.4	Cuotas de España y de Portugal en la suma de las exportaciones corcheras realizadas por los dos países	28
Gráfico 1.5	Concentración territorial del comercio de exportación corchera de España y de Portugal	29
Gráfico 1.6	Importaciones de productos corcheros de España y de Portugal (1900-2000)	31
Gráfico 1.7	Inversa de la tasa de cobertura de las exportaciones corcheras en España y en Portugal (1900-2000)	32
Gráfico 2.1	Exportaciones de corcho sin manufacturar de España y de Portugal	41
Gráfico 2.2	Importaciones de EEUU de corcho sin manufacturar (1900-1930)	41
Gráfico 3.1	Producción de corcho crudo en España y en Portugal durante las dictaduras (1930-1975)	60
Gráfico 3.2	Exportaciones de corcho sin manufacturar (1930-1975)	61
Gráfico 3.3	Entradas y salidas de navegación de cabotaje y exportaciones de corcho y de sus manufacturas en España (1861-1958)	67
Gráfico 3.4	Telegrama remitido por la DNREC al director general de Montes para lograr del Ministerio de Industria y Comercio la puesta en marcha de un nuevo régimen de primas a la exportación	80
Gráfico 3.5	Tipo de cambio oficial de la peseta con el dólar estadounidense y cotización libre de la peseta en el mercado de Tánger (1940-1960)	85
Gráfico 4.1	Exportaciones mundiales de corcho y de sus manufacturas, y de los siete mayores exportadores (1962-2000)	98
Gráfico 4.2	Exportaciones mundiales de corcho sin manufacturar y de los seis mayores exportadores (1962-2000)	99
Gráfico 4.3	Exportaciones mundiales de corcho manufacturado y de los siete mayores exportadores (1962-2000)	100
Gráfico 4.4	Importaciones mundiales de corcho y de sus manufacturas, y de los siete mayores importadores (1962-2000)	102
Gráfico 4.5	Estructura de la demanda internacional de productos corcheros	102
Gráfico 4.6	Importaciones mundiales de corcho sin manufacturar y de los cinco mayores importadores (1962-2000)	103
Gráfico 4.7	Importaciones mundiales de corcho manufacturado y de los siete mayores importadores (1962-2000)	106

ABREVIATURAS

AEHE	Asociación Española de Historia Económica
AGA	Archivo General de la Administración
AICONA	Archivo del ICONA
AHPBA	Archivo Histórico Provincial de Badajoz
AMSP	Archivo del Museu del Suro de Palafrugell
CAC	Comisión Arbitral del Corcho
CACIC	Comisión Asesora del Comercio Interior de Corcho
CEE	Comunidad Económica Europea
CMSA	<i>Constant Market Shares Analysis</i> (Análisis de Cuotas de Mercado Constantes)
COGECO	Compañía General del Corcho
DGCPA	Dirección General de Comercio y Política Arancelaria
DMCC	Delegación del Ministerio de Comercio para el Corcho
DOT	Delegación para la Ordenación del Transporte
EFTA	<i>European Free Trade Association</i>
FOB	<i>Free On Board</i>
GEHR	Grupo de Estudios de Historia Rural
IEME	Instituto Español de Moneda Extranjera
INI	Instituto Nacional de Industria
INIA	Instituto Nacional de Investigación y Tecnología Agraria y Alimentaria
JRIE	Junta Reguladora de Importaciones y Exportaciones
REC	Rama Económica del Corcho
RNTIC	Reglamentación Nacional del Trabajo en las Industrias del Corcho
SITC	<i>Standar International Trade Classification</i>
SNMC	Sindicato Nacional de la Madera y el Corcho
UEM	Unión Económica y Monetaria

PUBLICACIONES DE LA SERIE «ESTUDIOS DE HISTORIA ECONÓMICA», DEL BANCO DE ESPAÑA¹

- 1 GRUPO DE ESTUDIOS DE HISTORIA RURAL: Los precios del trigo y la cebada en España, 1891-1907 (1980).
- 2 ESPERANZA FRAX ROSALES: Puertos y comercio de cabotaje en España, 1857-1934 (1981).
- 3 ESTEBAN HERNÁNDEZ: Contribución al estudio de la Historiografía contable en España (1981) (agotado).
- 4 GRUPO DE ESTUDIOS DE HISTORIA RURAL: Los precios del aceite de oliva en España, 1891-1916 (1981).
- 5 CARLOS BARCIELA LÓPEZ: La financiación del Servicio Nacional del Trigo, 1937-1971 (1981).
- 6 GRUPO DE ESTUDIOS DE HISTORIA RURAL: El vino, 1874-1907: dificultades para reconstruir la serie de sus cotizaciones (1981).
- 7 LEANDRO PRADOS: Comercio exterior y crecimiento económico en España, 1826-1913: tendencias a largo plazo (1982) (agotado).
- 8 DANIEL PEÑA Y NICOLÁS SÁNCHEZ-ALBORNOZ: Dependencia dinámica entre precios agrícolas. El trigo en España, 1857-1890. Un estudio empírico (1983) (agotado).
- 9 ESTEBAN HERNÁNDEZ: Creación del Consejo de Hacienda de Castilla, 1523-1525 (1983) (agotado).
- 10 ANTONIO GÓMEZ MENDOZA: Ferrocarril y mercado interior en España (1874-1913). Vol. I: Cereales, harinas y vinos (1984).
- 11 RICARDO ROBLEDO HERNÁNDEZ: La renta de la tierra en Castilla la Vieja y León (1836-1913) (1984).
- 12 PABLO MARTÍN ACEÑA: La cantidad de dinero en España, 1900-1935 (1985).
- 13 ANTONIO GÓMEZ MENDOZA: Ferrocarril y mercado interior en España (1874-1913). Vol. II: Manufacturas textiles, materias textiles, minerales, combustibles y metales (1985).
- 14 ESTEBAN HERNÁNDEZ ESTEVE: Establecimiento de la partida doble en las cuentas centrales de la Real Hacienda de Castilla (1592). Vol. I: Pedro Luis de Torregrosa, primer contador del libro de caja (1986).
- 15 ESPERANZA FRAX ROSALES: El mercado interior y los principales puertos, 1857-1920 (1987).
- 16 ESTEBAN HERNÁNDEZ ESTEVE: Contribución al estudio de las ordenanzas de los Reyes Católicos sobre la Contaduría Mayor de Hacienda y sus oficios (1988).
- 17 ALONSO DE OJEDA EISELEY: Índice de precios en España en el período 1913-1987 (1988).
- 18 ALEJANDRO ARIZCUN: Series navarras de precios de cereales, 1589-1841 (1989).
- 19 FRANCISCO COMÍN: Las cuentas de la hacienda preliberal en España (1800-1855) (1990).
- 20 CARLOS ALBERTO GONZÁLEZ SÁNCHEZ: Repatriación de capitales del virreinato del Perú en el siglo XVI (1991).
- 21 GASPAR FELIU: Precios y salarios en la Cataluña moderna. Vol. I: Alimentos (1991).
- 22 GASPAR FELIU: Precios y salarios en la Cataluña moderna. Vol. II: Combustibles, productos manufacturados y salarios (1991).
- 23 ESTEBAN HERNÁNDEZ ESTEVE: Noticia del abastecimiento de carne en la ciudad de Burgos (1536-1537) (1992).
- 24 ANTONIO TENA JUNGUITO: Las estadísticas históricas del comercio internacional: fiabilidad y comparabilidad (1992).
- 25 MARÍA JESÚS FUENTE: Finanzas y ciudades. El tránsito del siglo XV al XVI (1992).
- 26 HERNÁN ASDRÚBAL SILVA: El comercio entre España y el Río de la Plata (1778-1810) (1993).
- 27 JOHN ROBERT FISHER: El comercio entre España e Hispanoamérica (1797-1820) (1993).
- 28 BEATRIZ CÁRCELES DE GEA: Fraude y administración fiscal en Castilla. La Comisión de Millones (1632-1658): Poder fiscal y privilegio jurídico-político (1994).
- 29 PEDRO TEDDE Y CARLOS MARICHAL (coords.): La formación de los bancos centrales en España y América Latina (siglos XIX y XX). Vol. I: España y México (1994).
- 30 PEDRO TEDDE Y CARLOS MARICHAL (coords.): La formación de los bancos centrales en España y América Latina (siglos XIX y XX). Vol. II: Suramérica y el Caribe (1994).
- 31 BEATRIZ CÁRCELES DE GEA: Reforma y fraude fiscal en el reinado de Carlos II: La Sala de Millones (1658-1700) (1995).
- 32 SEBASTIÁN COLL Y JOSÉ IGNACIO FORTEA: Guía de fuentes cuantitativas para la historia económica de España. Vol. I: Recursos y sectores productivos (1995).
- 33 FERNANDO SERRANO MANGAS: Vellón y metales preciosos en la Corte del Rey de España (1618-1668) (1996).
- 34 ALBERTO SABIO ALCUTÉN: Los mercados informales de crédito y tierra en una comunidad rural aragonesa (1850-1930) (1996).
- 35 M.ª GUADALUPE CARRASCO GONZÁLEZ: Los instrumentos del comercio colonial en el Cádiz del siglo XVII (1650-1700) (1996).
- 36 CARLOS ÁLVAREZ NOGAL: Los banqueros de Felipe IV y los metales preciosos americanos (1621-1665) (1997) (agotado).
- 37 EVA PARDOS MARTÍNEZ: La incidencia de la protección arancelaria en los mercados españoles (1870-1913) (1998).
- 38 ELENA MARÍA GARCÍA GUERRA: Las acuñaciones de moneda de vellón durante el reinado de Felipe III (1999).
- 39 MIGUEL ÁNGEL BRINGAS GUTIÉRREZ: La productividad de los factores en la agricultura española (1752-1935) (2000).

1. La serie Estudios de Historia Económica, compuesta preferentemente por trabajos de miembros del Servicio de Estudios y de investigadores que han recibido becas del Banco de España, pretende facilitar la difusión de estudios que contribuyan al mejor conocimiento de la economía española del pasado, con atención particular hacia sus aspectos cuantitativos. El Banco de España no hace suyas, sin embargo, necesariamente, las opiniones expresadas en dichos trabajos cuando aparezcan publicados con la firma de su autor.

- 40 ANA CRESPO SOLANA: El comercio marítimo entre Ámsterdam y Cádiz (1713-1778) (2000).
- 41 LLUIS CASTAÑEDA: El Banco de España (1874-1900). La red de sucursales y los nuevos servicios financieros (2001).
- 42 SEBASTIÁN COLL Y JOSÉ IGNACIO FORTEA: Guía de fuentes cuantitativas para la historia económica de España. Vol. II: Finanzas y renta nacional (2002).
- 43 ELENA MARTÍNEZ RUIZ: El sector exterior durante la autarquía. Una reconstrucción de las balanzas de pagos de España, 1940-1958 (edición revisada) (2003).
- 44 INÉS ROLDÁN DE MONTAUD: La banca de emisión en Cuba (1856-1898) (2004).
- 45 ALFONSO HERRANZ LONCÁN: La dotación de infraestructuras en España, 1844-1935 (2004).
- 46 MARGARITA EVA RODRÍGUEZ GARCÍA: Compañías privilegiadas de comercio con América y cambio político (1706-1765) (2005).
- 47 MARÍA CONCEPCIÓN GARCÍA-IGLESIAS SOTO: Ventajas y riesgos del patrón oro para la economía española (1850-1913) (2005).
- 48 JAVIER PUEYO SÁNCHEZ: El comportamiento de la gran banca en España, 1921-1974 (2006).
- 49 ELENA MARTÍNEZ RUIZ: Guerra Civil, comercio y capital extranjero. El sector exterior de la economía española (1936-1939) (2006).
- 50 ISABEL BARTOLOMÉ RODRÍGUEZ: La industria eléctrica en España (1890-1936) (2007).
- 51 JUAN E. CASTAÑEDA FERNÁNDEZ: ¿Puede haber deflaciones asociadas a aumentos de la productividad?: Análisis de los precios y de la producción en España entre 1868 y 1914 (2007).
- 52 CECILIA FONT DE VILLANUEVA: La estabilización monetaria de 1680-1686. Pensamiento y política económica (2008).
- 53 RAFAEL MORENO FERNÁNDEZ: Los servicios de inspección del Banco de España: su origen histórico (1867-1896) (2008).
- 54 RAFAEL MORENO FERNÁNDEZ: El personal del Banco de España: desde su origen en el siglo XVIII hasta fin del siglo XIX. Vol. 1: Banco de San Carlos (2009).
- 55 CARLOS ÁLVAREZ NOGAL: Oferta y demanda de deuda pública en Castilla. Juros de alcabalas (1540-1740) (2009).
- 56 RAFAEL MORENO FERNÁNDEZ: El personal del Banco de España: desde su origen en el siglo XVIII hasta fin del siglo XIX. Vol. 2: Banco de San Fernando (1829-1856) (2010).
- 57 FRANCISCO MANUEL PAREJO MORUNO: El negocio del corcho en España durante el siglo XX (2010).

BANCO DE ESPAÑA
Eurosistema

Unidad de Publicaciones
Alcalá, 522 - 28027 Madrid
Teléfono 91 338 6363. Fax 91 338 6488
Correo electrónico: publicaciones@bde.es
www.bde.es