

*Revista**de Historia de las Vegas Altas*

Diciembre 2012, nº 3, pp. 53-69

**EL ASCENSO EXTREMEÑO EN LA INDUSTRIA CORCHERA ESPAÑOLA.
UN PRIMER ANÁLISIS CUANTITATIVO****José Francisco Rangel Preciado**
josefranciscorangelpreciado@hotmail.com
*Universidad de Extremadura***Resumen**

Este artículo forma parte de una línea de investigación más amplia, como es el análisis del negocio corchero en España en las dos últimas décadas, sobre el que existe una escasez de estudios alarmante, en particular de los enfocados desde una perspectiva regional. Dicho análisis pretende comprobar si se sigue cumpliendo en la actualidad la distribución territorial y por productos que los trabajos clásicos de referencia mostraron para casi todo el siglo XX. Se llega a la conclusión, todavía provisional, de que, si atendemos a las estadísticas de exportación de productos corcheros, se han producido cambios importantes en la especialización de la industria corchera extremeña, que hoy en día ha dejado de ser eminentemente preparadora para convertirse en un bastión manufacturero importante de la industria corchera nacional.

PALABRAS CLAVES: Corcho, Industria Corchera, Exportaciones, Extremadura, Cataluña, Andalucía.

Abstract

This paper is part of a broader line of research, as is the analysis of the cork business in Spain in the last two decades, over which there is an alarming lack of studies, focusing particularly on a regional view. This analysis seeks to establish whether it still meets today the territorial distribution and products that the classical works showed for the entire twentieth century. It concludes, still provisional, that, if we consider the export statistics of cork products, there have been major changes in the Extremadura cork industry specialization, which today has ceased to have the focus in semimanufactured products to become a stronghold bastion of the Spanish cork industry.

KEY-WORDS: Cork, Cork industry, Exports, Extremadura, Catalonia, Andalusia.

EL ASCENSO EXTREMEÑO EN LA INDUSTRIA CORCHERA ESPAÑOLA. UN PRIMER ANÁLISIS CUANTITATIVO (*)

José Francisco Rangel Preciado

INTRODUCCIÓN

El estudio del negocio corchero (dividido este en sus facetas forestal, industrial y comercial) ha sido abordado en numerosos trabajos científicos en los últimos años, especialmente en España y Portugal. Entre dichos trabajos destacan los llevados a cabo por el profesor Santiago Zapata, que sigue siendo el referente teórico del análisis económico de las actividades corcheras en la Península Ibérica (1), aunque recientemente han aparecido otros autores que, también desde una perspectiva económica o histórico-económica, han impulsado nuevas líneas de investigación sobre el negocio corchero, como la relativa al análisis de la industria corchera europea dentro del marco teórico de los distritos industriales (2).

A grandes rasgos, la importancia del negocio corchero en Extremadura hoy en día se fundamenta en cuatro pilares fundamentales. En primer lugar, en la ventaja comparativa que supone el hecho de ser Extremadura una de las pocas regiones del mundo donde crece el alcornoque, árbol que proporciona el corcho, materia prima de esta industria. Desde este punto de vista, la conservación de la dehesa (en concreto, de los alcornocales que ésta contiene) es fundamental para el mantenimiento del negocio; al tiempo, dicho mantenimiento (y el aprovechamiento corchero que representa) juega un papel fundamental en la preservación del patrimonio natural que es la dehesa, autóctona y predominante en regiones del suroeste peninsular como Extremadura (3). En segundo lugar, en la relevancia social que aún tiene el negocio corchero en diversas localidades extremeñas, puesta de manifiesto, por ejemplo, en el papel que ha jugado la mujer en el mismo a lo largo del tiempo (el corchero ha sido un negocio de gran participación del trabajo femenino, como muestran diversos trabajos llevados a cabo desde la asociación EURONATURA sobre las "mujeres corcheras" en España como en Portugal (4)), o en la formación de un tejido social y cultural en torno al corcho en dichas localidades. El tercero de los pilares es el componente histórico o tradicional que tiene el negocio corchero en Extremadura, visible en trabajos como Parejo (2006 y 2009). Y por último, en la importancia económica que aún hoy sigue teniendo para algunas poblaciones extremeñas, y para la región en su conjunto, como se pone de manifiesto en el elevado peso que todavía siguen teniendo los productos corcheros en las exportaciones que Extremadura realiza. Precisamente, sobre este último aspecto recaerá buena parte de la argumentación de este artículo.

Dado lo anterior, este trabajo pretende hacer una radiografía actual del negocio extremeño en el marco comparativo de la nación, esto es comparando las cifras extremeñas con las de otras regiones españolas con intereses corcheros. En concreto, en el análisis se contemplarán Andalucía, Cataluña y Extremadura, regiones donde se concentra hoy (y donde se ha concentrado históricamente) el 80 o 90 por 100 de las actividades corcheras de la nación, tanto en su faceta forestal como en la industrial y comercial.

Dado el carácter exportador del negocio en España y Portugal (y por ende, en Extremadura) (5), se usará, como fuente cuantitativa principal, las estadísticas del comercio exterior de España, desglosadas por regiones, atendiendo a la clasificación metodológica TARIC, que distingue para los diferentes productos corcheros la siguiente codificación, en función del grado de elaboración de éstos:

Capítulo arancelario	Subpartida arancelaria	Posición arancelaria	Definición	
45			Corcho y sus manufacturas	(a)
	4501		Corcho natural en bruto o simplemente preparado, desperdicios de corcho; corcho triturado; granulado o pulverizado	(b)
	4502		Corcho natural, descortezado o simplemente escuadrado, en bloques, placas, hojas o tiras, cuadradas o rectangulares (incluidos los esbozos con aristas vivas para tapones).	(c)
	4503		Manufacturas del corcho natural.	(d)
		45031	Tapones de corcho natural	(e)
		45039	Las demás manufacturas de corcho natural	(f)
	4504		Corcho aglomerado (incluso con aglutinante) y manufacturas del corcho aglomerado.	(g)

Notas: El Capítulo arancelario 45 se compone de 4 subpartidas arancelarias que son la 4501, 4502, 4503 y 4504. Aritmética-mente, (a) = (b) + (c) + (d) + (g). Dada esta aritmética, se puede decir que (a) representa al conjunto de los productos corcheros que son comercializados, con independencia de su grado de elaboración. (b) recoge todos los productos corcheros sin elaborar (materia prima); (c) recoge los productos corcheros que han sufrido solo las primeras fases del proceso de transformación (corcho semimanufacturado); (d) incluye a todas las manufacturas de corcho natural, ya sean tapones de corcho natural o cualquier otra manufactura de corcho natural ((e) y (f), respectivamente); y finalmente, (g) incluye a todas las manufacturas de corcho aglomerado.

Para obtener las estadísticas de exportación en formato digital se puede acudir, entre otras, a tres bases de datos: la primera, la base de datos ESTACOM del Instituto de Comercio Exterior de España (ICEX); la segunda, la base de datos CAMERDATA, de las cámaras de comercio, industria y navegación; y la tercera, las propias estadísticas oficiales de comercio exterior de España, obtenidas éstas de las respectivas páginas web del Instituto Nacional de Estadística de España (INE) y del Instituto Extremeño de Estadística (IEEX). Por razones obvias, las tres ofrecen cifras muy similares, sin apenas diferencias que merezca la pena resaltar. Sin embargo, hay que advertir que la web del INE apenas ofrece datos para España, mientras que la del IEEX solo proporciona cifras para Extremadura. Por ello, hemos priorizado el uso de las dos primeras bases de datos citadas, la de las cámaras de comercio y la del ICEX, en particular esta última, ya que proporciona datos oficiales de la Dirección General de Aduanas y, aunque contiene limitaciones metodológicas conocidas, es la que tiene una amplitud temporal mayor.

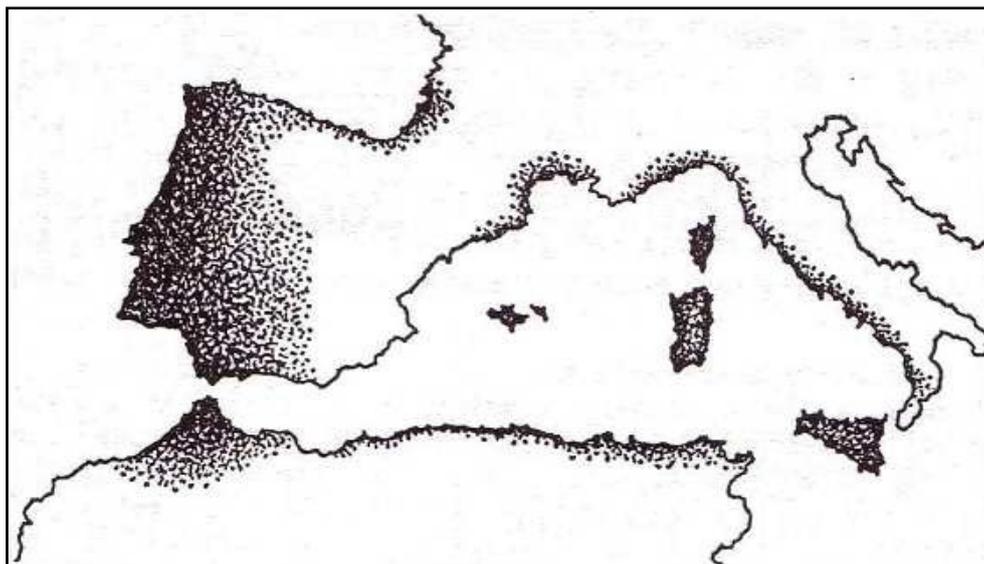
El trabajo se ha dividido en tres apartados, al margen de esta introducción. En el primer apartado se analiza la localización de las fuentes generadoras de materia prima para la industria corchera, así

como la de la propia industria corchera. En el segundo apartado, que es el de mayor dimensión, se hace una caracterización del negocio corchero en España, distinguiendo las tres regiones de mayor peso en el mismo y atendiendo a la especialización productiva y comercial de éstas. Finalmente, en el tercer apartado se exponen las conclusiones más relevantes de la investigación.

1. ALCORNOCALES E INDUSTRIA CORCHERA: PAUTAS DE LOCALIZACIÓN ACTUAL

La localización de la industria corchera, y los cambios en ésta a lo largo del tiempo, no han sido todavía objeto de un estudio profundo y riguroso (6). A priori, si seguimos la teoría clásica de la localización desarrollada por Weber, se puede pensar que uno de los criterios principales que las empresas tienen en cuenta para su ubicación es la cercanía a la materia prima o el rápido y barato acceso a esta (7). Por ello, lo primero que corresponde observar es la localización de las manchas de alcornoques, que son, al fin y al cabo, los focos generadores de la materia prima que utiliza la industria corchera. En este sentido, sigue teniendo vigencia el mapa de la geografía del alcornoque elaborado por Joaquim Vieira Natividade hace más de medio siglo, donde se recoge, en palabras de su autor, el denominado "mundo suberícola" (Gráfico 1). Según este, la distribución natural de los bosques de alcornoques se concentra en la parte occidental del Mediterráneo, llegando también a la costa atlántica, afectando concretamente a Portugal, España, Francia, Italia, Argelia, Túnez y Marruecos; pero no solo en la parte continental, pues los bosques de alcornoques también se encuentran situados en las islas de Córcega, Cerdeña, Sicilia y Baleares. En ninguna otra parte del mundo crece el alcornoque de forma significativa, a pesar de los intentos de implantación que se han producido a lo largo de la historia en territorios de Asia, Estados Unidos y América Latina (Velaz y Ugarte, 1922).

**GRÁFICO 1. EL MUNDO SUBERÍCOLA.
DISTRIBUCIÓN DEL ALCORNOQUE EN EL ÁREA MEDITERRÁNEA Y ATLÁNTICA**



FUENTE: Natividade (1950, p. 35).

Aunque el Gráfico 1 es bastante ilustrativo, no cuantifica las hectáreas disponibles de alcornoques por países. Por ello se hace necesario recurrir a los datos que facilita el Instituto del Corcho, la Madera y el Carbón Vegetal (IPROCOR), representados en el Cuadro 1 (8). Según este cuadro, de las 2.687.000 hectáreas de alcornoque que hay en el mundo, España y Portugal detentarían cerca del 60% (el 32 por 100 Portugal y el 27 por 100 España), lo que, por un lado, refleja la ventaja comparativa que tienen los dos países en el negocio mundial corchero, y por el otro, explica en parte la situación de liderazgo que han mantenido en distintas facetas del negocio a lo largo de la historia. Italia, Francia y los países del Magreb comparten, aunque en menor medida, la ventaja comparativa aludida, de ahí que el negocio corchero haya tenido (y mantenga) también en ellos cierta dimensión, especialmente en los dos primeros. Lo anterior, no obstante, no impidió que en las últimas décadas del siglo XIX y primeras del XX la industria corchera se extendiera a muchos países que no disponían de materia prima, como Alemania, Gran Bretaña o Estados Unidos, por citar solo los ejemplos más significativos (9).

CUADRO 1
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL ALCORNOQUE POR PAÍSES

País	Superficie (Has.)
Portugal	860.000
España	725.000
Argelia	440.000
Marruecos	375.000
Italia	144.000
Túnez	99.000
Francia	44.000
Total	2.687.000

Fuente: IPROCOR (1999).

Pero más interesante para el análisis realizado en este artículo es la distribución del área de alcornoque por regiones (Cuadro 2). En este caso, son Andalucía y Extremadura las regiones que acaparan la mayor parte del alcornoque español, con porcentajes cercanos al 49 por 100 y 35 por 100, respectivamente (conjuntamente representan entre el 80 y 90 por 100 de la superficie suberícola nacional). No es extraño, por tanto, que estas dos regiones del suroeste español hayan sido tradicionalmente proveedoras de corcho bruto de las fábricas catalanas (y en menor medida, también extranjeras), primero, porque allí se ha encontrado la mayor parte del corcho español siempre, y segundo, porque estas regiones (en particular Extremadura) han tenido un reducido peso en la industria transforma-

dora nacional hasta fechas muy recientes.

No hay que despreciar el hecho de que el 10 por 100 de la superficie de alcornocal española se encuentre en Cataluña. Estos fueron los primeros alcornocales españoles explotados desde la aparición del primer taller taponero en España, censado en la localidad gerundense de Tossa de Mar en 1735 (Alvarado, 2002). Solo cuando el corcho generado en ellos fue insuficiente para atender las necesidades de la fabricación catalana (esto ocurrió en la década de 1830) comenzaron a ser explotados los alcornocales del suroeste (extremeños y andaluces) por los catalanes que vinieron desde el noreste en busca de esta materia prima. Aunque para nada discuten las 75.000 hectáreas catalanas el predominio andaluz y extremeño en la producción forestal de la materia prima corchera.

CUADRO 2
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL ALCORNOQUE POR REGIONES EN ESPAÑA

País	Superficie (Has.)
Andalucía	350.000
Extremadura	250.000
Cataluña	75.000
Otras (a)	50.000
Total	725.000

Notas (a): Galicia, Asturias, Santander, País Vasco, Aragón, Com. Valenciana, Murcia, Islas Baleares, etc.
Fuente: IPROCOR (1999).

FUENTE: IPROCOR (1999).

No hay que despreciar que el 10 por 100 de la superficie de alcornocal española se encuentre en Cataluña. Estos fueron los primeros alcornocales españoles explotados desde la aparición del primer taller taponero en España, censado en la localidad gerundense de Tossa de Mar en 1735 (Alvarado, 2002). Como es sabido, solo cuando el corcho generado en ellos fue insuficiente para atender las necesidades de la fabricación catalana (esto ocurrió en la década de 1830) comenzaron a ser explotados los alcornocales del suroeste (extremeños y andaluces) por los catalanes que vinieron desde el noreste en busca de esta materia prima (10). Aunque para nada discuten las 75.000 hectáreas catalanas el predominio andaluz y extremeño en la producción forestal de la materia prima corchera.

La localización de la materia prima tiene una gran similitud a la localización actual de la industria transformadora, si hablamos de países. De hecho, la primera potencia mundial industrial y comercial es Portugal, que es también quien ejerce el liderazgo en la producción de corcho. Asimismo, España es el segundo en discordia en los planos industrial y comercial, la misma posición que ocupa en términos de producción forestal (11). Ambos países ibéricos representaban en el período 2002-2004 más del 80 por 100 de la cuota mundial de exportaciones de corcho manufacturado (el 80 por 100 de la industria, podría decirse también), correspondiendo el 20 por 100 restante a otros países como Francia e Italia, que también disponen de materia prima, y en mucha menor medida otros sin este

recurso natural como Estados Unidos, Alemania, Reino Unido, Austria, Bélgica, Holanda y Suiza. En estos últimos hubo una potente industria hasta mediados del siglo XX, la cual ha decaído estrepitosamente en las últimas décadas, hasta su casi desaparición actual. La excepción a la regla enunciada son los países del Magreb (Argelia, Marruecos y Túnez), pues disponen de materia prima (todavía en índices muy bajos de explotación), pero apenas cuentan con industria transformadora del corcho.

En definitiva, se puede concluir que la industria corchera mundial se encuentra hoy concentrada en 4 o 5 países de Europa del Sur, como, por otra parte, ha sido siempre, con las excepciones dignas de mención de Estados Unidos, Alemania o Gran Bretaña en épocas centrales del siglo XX (12). De hecho, Europa ha venido representando desde la década de 1960 más del 90 por 100 de las exportaciones mundiales de productos corcheros, por lo que se puede concluir que, desde el punto de vista de la oferta, el corchero es un negocio eminentemente europeo.

Una segunda conclusión, muy vinculada a la anterior, es que parece probado que la disponibilidad de la materia prima ha sido una condición determinante para el desarrollo de la industria corchera en los países. Es decir, allí donde crece el alcornoque ha existido una ventaja comparativa apreciable que ha contribuido a afianzar posiciones de liderazgo en el comercio internacional. No obstante, el contar con alcornoques no ha sido una condición suficiente, como demuestra el bajo desarrollo industrial corchero de los países del Magreb; ni tampoco ha sido una condición excluyente, como demuestra el mantenimiento de cierta actividad industrial en distritos corcheros alejados de la materia prima como el de Delmenhorst en Alemania (Voth, 2009, pp. 577-580).

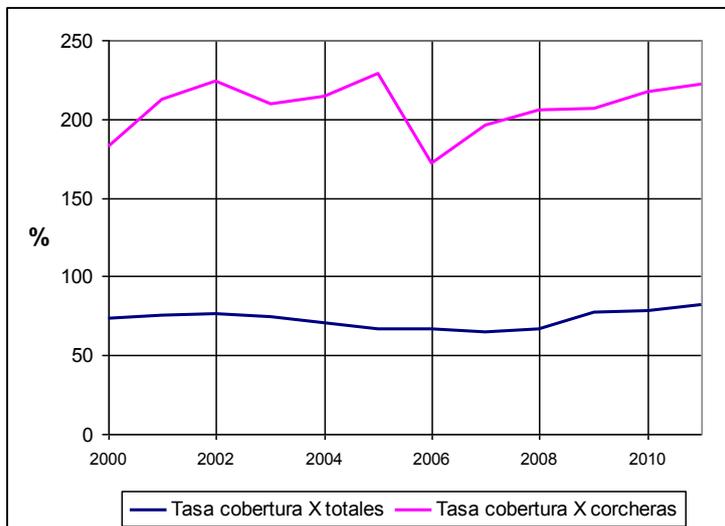
En España, y a nivel regional, estas conclusiones admiten matices, aunque a priori son también las tres grandes regiones productoras de corcho las que han desarrollado un tejido industrial corchero mayor; aunque es cierto que Cataluña, la menos agraciada en riqueza alcornocal, ha sido la más industrializadora (Zapata, 2009). Lo mismo ocurre en Portugal, donde distritos con pocos alcornoques (como el de Aveiro, en el norte del país) han desarrollado una potente industria corchera, frente a otros como el de Évora o Portalegre, de gran presencia del alcornoque pero de menor actividad industrial corchera. Ello lleva a pensar que no solo la cercanía a la materia prima propicia el auge industrial. Como señala Weber (1929), la cercanía a los mercados de consumo, el coste del factor trabajo y la aglomeración empresarial son también factores a tener en cuenta en las decisiones de localización industrial. De hecho, no es casualidad que allí donde la industria corchera se ha hecho más fuerte ha sido donde se ha organizado la producción en forma de distrito industrial (aglomeración empresarial), caso de Feira (Aveiro) en Portugal, de San Vicente de Alcántara (Badajoz) en España, o de la Gallura (Cerdeña) en Italia (Branco y Parejo, 2011). Quédese el lector con este detalle.

2. SITUACIÓN DEL NEGOCIO CORCHERO EN ESPAÑA EN LOS ÚLTIMOS AÑOS

Como se ha dicho anteriormente, el negocio corchero surgió y se desarrolló en España con una clara vocación exportadora, habida cuenta de la debilidad del mercado interior de productos corcheros hasta finales del siglo XX (Parejo, 2009). Incluso cuando dicho mercado interno ha crecido, el porcentaje de productos corcheros españoles que se envía a los mercados externos ha seguido siendo

mayoritario, dando lugar a una amplia tasa de cobertura de las exportaciones en el negocio corchero en España (Gráfico 2).

GRÁFICO 2
TASA DE COBERTURA DE LAS EXPORTACIONES TOTALES Y CORCHERAS DE ESPAÑA



Fuente: Apéndices 1 y 2 del anexo estadístico.

La tasa de cobertura mide el número de veces que las exportaciones contienen a las importaciones, en forma de porcentaje. Por tanto, una tasa de cobertura de 100 equipararía los flujos de entrada y salida, siendo las exportaciones justamente suficientes para cubrir todo lo importado. Según este razonamiento, el Gráfico 2 evidencia un déficit comercial de España en la última década para el conjunto de bienes comercializados, en tanto que las exportaciones apenas son el 70 u 80 por 100 de las importaciones. Por el contrario, el negocio corchero sigue mostrando su carácter exportador (como ha ocurrido siempre en España), con tasas de cobertura superiores al 200 por 100 en casi todos los años analizados en el gráfico, es decir, con exportaciones que doblan con creces a los productos corcheros importados por el país. Ni siquiera en los años de crisis económica (esto es, desde 2008) se ha apreciado una caída en la tasa de cobertura de los productos corcheros, pues ésta incluso ha presentado desde 2006 una tendencia ligeramente alcista.

Siguiendo con las exportaciones, un buen indicador del peso del negocio corchero en la economía nacional es la importancia relativa de las exportaciones corcheras sobre las exportaciones totales del país. Según Parejo (2010) este peso se situó entre el 2 y el 3 por 100 en la segunda mitad del siglo XIX, y ascendió al 4 por 100 en las dos primeras décadas del siglo XX para situarse cerca del 7 por 100 a finales de la década de 1920. En esa altura, el corchero era uno de los primeros sectores exportadores del país y una de sus empresas, Manufacturas de Corcho S. A., la mayor empresa industrial exportadora del momento, según Sala (2003). Desde entonces, el peso del negocio en el comercio exterior español no ha dejado de caer hasta situarse por debajo del 0,3 por 100 en los últimos años del siglo XX (Parejo, 2010, pp. 18 y 26). Tal y como se aprecia en el Cuadro 3, la tendencia

decreciente de este indicador se ha mantenido en España en la década de 2000 y hoy en día las exportaciones corcheras no deben de ser más del 0,1 por 100 de las exportaciones totales del país.

CUADRO 3
PESO RELATIVO DE LAS EXPORTACIONES CORCHERAS SOBRE LAS EXPORTACIONES TOTALES
(Promedios trienales) (%)

	España	Andalucía	Cataluña	Extremadura
2000-2002	0,22	0,44	0,33	12,06
2003-2005	0,18	0,36	0,30	8,63
2006-2008	0,14	0,20	0,23	8,40
2009-2011	0,10	0,07	0,18	5,65

Fuente: Apéndice 1 del anexo estadístico.

Aunque este cuadro presenta otras lecturas interesantes en las cifras regionales, en particular en las de Extremadura. Lo primero que llama la atención es el elevado peso del negocio en el comercio extremeño de exportación, aunque no es menos llamativo el drástico descenso de este porcentaje en la última década (se ha pasado del 12 al 5 por 100 en apenas 10 años), lo que es indicativo de un comportamiento mucho peor de la exportación corchera extremeña respecto al conjunto de sectores exportadores de la región. No dispongo ahora de elementos de juicio suficientes para explicar esta pérdida de importancia del corcho en las exportaciones extremeñas, aunque probablemente está vinculada con el fuerte crecimiento de las exportaciones de salsas y derivados del tomate y de otras producciones agrarias, visible en las estadísticas de comercio exterior de Extremadura que viene editando desde 2002 la Junta de Extremadura, y el propio IEEX en los últimos años.

CUADRO 4
IMPORTANCIA RELATIVA DE LAS DIFERENTES REGIONES EN LAS EXPORTACIONES NACIONALES
(%)

	Andalucía	Cataluña	Extremadura	Resto
2000-2002	16,11	41,57	37,17	5,15
2003-2005	17,02	43,79	34,97	4,21
2006-2008	12,92	44,86	37,40	4,82
2009-2011	7,01	48,46	39,17	5,36

Fuente: Apéndice 1 del anexo estadístico.

Un último comentario del Cuadro 3 debe dirigirse a lo ocurrido en Andalucía y Cataluña. En ambas regiones, el corcho representa ya un porcentaje de las exportaciones similar al que ostenta a nivel nacional (prácticamente residual), con una tendencia también muy parecida respecto a la española. En ambos casos, los bajos porcentajes son el reflejo del fuerte dinamismo exportador de otros secto-

res punteros de estas regiones, aunque en Andalucía éstos se explican también por la desaparición de numerosas empresas corcheras en los últimos años, lo que ha hecho que el negocio tenga ya en esta región un carácter fundamentalmente forestal.

Una vez que se ha comprobado que el peso del corcho en las exportaciones de las distintas regiones españolas no es homogéneo, el siguiente paso para valorar la importancia del negocio corchero de las diferentes regiones es ver cuál es el peso de cada una de ellas en el negocio corchero nacional, para lo cual se ha construido el Cuadro 4. Antes de proceder a su comentario, conviene tener presente los cálculos realizados por Zapata (2009) con cifras de producción industrial, los cuales denotaban para el período 1954-1992 una clara hegemonía catalana en el negocio corchero español, a pesar del avance relativo de la industria corchera extremeña (que mejoró su peso en el total nacional en ese período), y al amparo de la drástica caída del peso de Andalucía. En mi opinión, el Cuadro 4 permite concluir que en la última década no ha cambiado sustancialmente la tendencia arrancada en los años cincuenta, ya que Andalucía ha seguido perdiendo peso en el negocio, en beneficio de Extremadura y especialmente de Cataluña, que hoy es responsable de casi la mitad de las exportaciones corcheras nacionales. Y eso que hacia el año 2000 el peso relativo de Cataluña y Extremadura en las exportaciones corcheras nacionales era ya muy parejo.

Para observar los patrones de especialización productiva y comercial de cada región dentro del negocio corchero, y los cambios que se han podido producir en éstos, se han elaborado los cuadros 5 y 6. Las cifras relativas a España no son muy diferentes de las que Parejo (2009) calculó para la segunda mitad del siglo XX, las cuales ponían de manifiesto una especialización española en la producción y comercialización de manufacturas corcheras, a pesar de que los productos sin elaborar han venido representando desde entonces entre un 35 y un 40 por 100 de las exportaciones corcheras del país.

CUADRO 5
ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL EN EL NEGOCIO CORCHERO
A PARTIR DE LAS ESTADÍSTICAS DE EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS CORCHEROS
(%)

	España		Andalucía		Cataluña		Extremadura	
	C. Bruto (a)	C. Manuf. (b)						
2000-2002	39,7	60,3	79,2	20,8	8,3	91,7	58,7	41,3
2003-2005	41,6	58,4	80,8	19,2	3,8	96,2	60,5	39,5
2006-2008	41,8	58,2	68,8	31,2	5,0	95,0	67,1	32,9
2009-2011	44,2	55,8	77,5	22,5	4,7	95,3	71,5	28,5

Notas: (a) Suma de las subpartidas 4501 y 4052 de la fuente. (b) Suma de las subpartidas 4503 y 4504 de la fuente (Véase tabla elaborada en la introducción de este artículo).

FUENTE: Apéndices 3, 4, 5 y 6 del anexo estadístico.

En la década de 2000, en efecto, las manufacturas han seguido siendo mayoritarias en el comercio de exportación corchera nacional, aunque el peso del corcho bruto se aproxima ya al 45 por 100, por lo que la especialización española en productos manufacturados está hoy puesta en causa. Las expe-

riencias regionales son también muy interesantes (Cuadro 5). Cataluña, por ejemplo, ha enfatizado su especialización en productos industriales, pues el peso de éstos en las exportaciones corcheras ha seguido creciendo en la última década, hasta situarse hoy por encima del 95 por 100. Llama la atención, no obstante, que a pesar de fortalecer su especialización en productos industriales esta región no haya sido capaz de ganar peso en las exportaciones nacionales de productos manufacturados, manteniendo una cuota cercana al 66 por 100 en la última década, como se ve en el Cuadro 6.

CUADRO 6
CUOTA DE EXTREMADURA, ANDALUCÍA Y CATALUÑA
EN LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE CORCHO BRUTO Y MANUFACTURAS CORCHERAS

	Andalucía		Cataluña		Extremadura		Resto	
	C. Bruto (a)	C. Manuf. (b)						
2000-2002	30,3	6,3	6,0	66,4	56,4	23,7	7,3	3,7
2003-2005	32,6	6,6	4,0	70,3	57,4	20,0	6,6	3,1
2006-2008	25,2	5,3	6,1	68,9	61,1	22,8	7,1	3,1
2009-2011	18,8	1,7	10,0	66,0	62,0	28,8	7,7	3,5

Notas: (a) Suma de las subpartidas 4501 y 4052 de la fuente. (b) Suma de las subpartidas 4503 y 4504 de la fuente (Véase tabla elaborada en la introducción de este artículo).

FUENTE: Apéndices 3, 4, 5 y 6 del anexo estadístico.

Las cifras de Extremadura y Andalucía en los cuadros 5 y 6 no se alejan, tampoco, de lo ocurrido a lo largo del siglo XX. Se trata de dos regiones con una marcada especialización comercial en el corcho bruto, que han mantenido, o incluso reforzado, en la última década. Aunque las diferencias en ambos casos son apreciables en ambos cuadros. Mientras Andalucía ha mantenido, más o menos, su estructura comercial en la exportación corchera en la última década (75 por 100 de corcho bruto, y 25 por 100 de corcho manufacturado), Extremadura ha reforzado su especialización comercial en el corcho bruto, al ampliarse el peso de este en las exportaciones corcheras desde el 58,7 por 100 en 2000-2002 hasta el 71,5 por 100 en 2009-2011 (Cuadro 5). Lo paradójico es que, de acuerdo a las cifras del Cuadro 6, ello no ha sido impedimento para que Extremadura mejore su cuota también dentro de las exportaciones españolas de manufacturas corcheras, en detrimento de la dramática caída de la cuota andaluza, que hoy apenas es responsable de poco más del 1 por 100 de las exportaciones corcheras manufacturadas del país.

En definitiva, la especialización comercial de Extremadura en el negocio corchero se ha mantenido en la materia prima y en el corcho semielaborado, incluso se ha reforzado en los últimos años habida cuenta del mejor comportamiento de las ventas extremeñas de corcho sin manufacturar que de corcho manufacturado. Pero ello no ha sido impedimento para que la industria transformadora extremeña haya mejorado su competitividad frente a la del resto de regiones españolas, pudiendo mejorar su cuota en las exportaciones nacionales de estos productos, hasta situarse cerca del 30 por 100 en la actualidad (en el 28,8 por 100 en el trienio 2009-2011). De este modo, si tenemos en cuenta que

Cataluña ha mantenido la suya en niveles cercanos al 66 por 100 (Cuadro 6), no se falta a la verdad si se afirma que la transformación del corcho hoy en España es ya, prácticamente, un asunto de dos: Cataluña y Extremadura.

3. CONCLUSIONES

Uno de los objetivos de este trabajo era conectar los estudios históricos sobre el negocio corchero (en particular, los desempeñados por los profesores Santiago Zapata y Francisco Manuel Parejo) con las cifras actuales de que se dispone sobre el mismo, para así cotejar los posibles cambios de localización industrial y/o de especialización del negocio en las diferentes regiones de España. Los resultados, aunque deben ser corroborados y reforzados con datos industriales, señalan hacia una continuidad de los rasgos característicos históricos apuntados por aquéllos autores, aunque con importantes salvedades que conviene destacar. De esta forma, las tres grandes regiones corcheras han mantenido intacta su especialización en el negocio corchero (Cataluña, en la producción y comercialización de manufacturas corcheras; y Extremadura y Andalucía, en la producción y venta de corcho sin manufacturar o semielaborado), aunque no sus respectivas importancias relativas en el negocio nacional. Así, puede afirmarse con rotundidad que el negocio en Extremadura ha tenido, en las últimas décadas, un mejor comportamiento que en el resto de España, habiendo ganado peso los productos extremeños (tanto los elaborados como los no manufacturados) en el comercio de exportación corchera nacional, en detrimento de los catalanes y, especialmente, de los andaluces. Éstos últimos ocupan ya hoy una parcela casi residual en el capítulo de las manufacturas corcheras, aunque también han reducido su importancia a la mitad en la última década en el apartado de productos sin transformar (siempre hablando sobre el conjunto de las exportaciones corcheras españolas). Lo anterior, llevaría a la conclusión de que las últimas décadas han sido las del ascenso extremeño en la industria corchera española, y, de paso, las del progresivo deterioro de la fabricación corchera en Andalucía, haciendo del negocio corchero español un asunto de dos: Cataluña y Extremadura.

NOTAS

(*) Este trabajo forma parte de una investigación más amplia, bajo la dirección del profesor Francisco Manuel Parejo Moruno, en la que ya he culminado el Trabajo de Fin de Master del Master Universitario en Investigación en Economía, Gestión y Comercio Internacional de la Universidad de Extremadura. Agradezco a este profesor los comentarios realizados a una primera versión de este artículo, así como también los comentarios realizados por un evaluador de la revista, que, sin duda, han mejorado el texto inicial.

(1) Véanse, entre los trabajos principales de este autor, Zapata (1986, 1996, 2002 y 2009).

(2) En esta línea de investigación se enmarca mi Trabajo de Fin de Master, aludido anteriormente. Los trabajos que han impulsado dicha línea son Branco y Parejo (2009 y 2010), aunque existen estudios previos de carácter local o regional que también analizan la industria corchera apoyándose en la teoría *marshalliana* de los distritos industriales; Marshall (1890). Véase, por ejemplo, Sala (1998).

(3) Este aspecto ha sido objeto de tratamiento monográfico en los *Seminários Rede Cultural "Promoção e valorização do património natural, arquitectónico e arqueológico-industrial"*, organizados en junio de 2012 por la Fundação Robinson de Portalegre (Portugal), en particular en la *Mesa Redonda "Património natural: conceitos, definições e estado da arte"*, en la cual

participaron como ponentes Francisco M. Parejo Moruno, Ignacio García Pereda, Carlos Fáisca y Luis Nogueiro.

(4) Ver Mattarello (2010) y García Pereda (2011).

(5) La vocación exportadora ha sido, probablemente, el rasgo más característico del negocio corchero en España y Portugal, y lo sigue siendo hoy. Al respecto, véase Zapata (2002), Parejo (2006, 2009 y 2010), y Branco y Parejo (2008).

(6) Algunas excepciones a esta afirmación son Zapata (1996 y 2002) y Voth (2009).

(7) Weber (1929). Según Weber, la ubicación de una planta industrial está relacionada con cuatro factores fundamentales: la distancia a los recursos naturales, la distancia al mercado, los costes de la mano de obra y las economías de aglomeración. A diferencia de los dos primeros, los dos últimos factores pueden ser modificados por decisiones políticas.

(8) Se ha optado por coger los datos que facilita IPROCOR debido a que el ámbito del estudio es Extremadura y ésta la única fuente que ofrece información desagregada por regiones para el caso de España. Otras fuentes por países serían Natividade (1950), Montero y otros (1999) y CELiége (1999), todas ellas reproducidas en Voth (2009, P. 572), aunque las hectáreas no varían significativamente de unas fuentes a otras.

(9) Zapata (2002); Parejo (2009 y 2010); Jiménez Blanco (2009); Voth (2009).

(10) Medir (1953); Zapata (1986); Sala (1998); Alvarado (2002).

(11) Pero no siempre fue así. De hecho, la industria corchera española (o, mejor dicho, catalana) fue hegemónica hasta la década de 1930, momento en que abandono el liderazgo mundial de la transformación y comercialización del corcho a manos de la industria portuguesa. Por tanto, es solo desde los años de la guerra civil española que Portugal ascendió a primera potencia mundial en el negocio desde el punto de vista industrial y comercial; Zapata (2002).

(12) Parejo (2009, p. 306).

BIBLIOGRAFÍA CITADA

ALVARADO, J. (2002): *El negoci del suro a l'Alt Empordá (s. XVIII-XIX)*, Palafrugell, Museu del Suro.

BRANCO, A.; y PAREJO, F. M. (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.

BRANCO, A.; y PAREJO, F. M. (2009): *La creación de la ventaja competitiva en la industria corchera portuguesa: la contribución de un distrito industrial*, ISEG, Universidad Técnica de Lisboa, (Documentos de trabajo del Gabinete de Estudos de História Económica e Social).

BRANCO, A.; y PAREJO, F. M. (2010): *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 Estudos de História Económica e Social).

BRANCO, A.; y PAREJO, F.M. (2011): "Distrito industrial y competitividad en el mercado internacional: la industria corchera de Feira en Portugal" en J. Catalán, J. A. Miranda, R. Ramón-Muñoz (eds), *Distritos y cluster en la Europa del Sur*, Madrid, LID Editorial Empresarial, pp. 123-142.

GARCÍA PEREDA, I. (2011): *Mujeres Corcheras*, Lisboa, Euronatura.

IPROCOR (1999) (Información obtenida de la web de IPROCOR: www.iprocor.org)

JIMENEZ BLANCO, J. I. (2009): "El comercio corchero de 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*, Girona, Museu del Suro de Palafrugell, pp. 728-738.

MARSHALL, A. (1890): *Principles of Economics: an introductory volume*, Londres, Macmillan.

MATTARELLO, E. (2010): *Mulheres Corticeiras*, Lisboa, Euronatura.

NATIVIDADE, J. V. (1950): *Subericultura*, Porto, Ministerio de Economía.

MEDIR, R. (1953): *Historia del gremio corchero*, Madrid, Alhambra.

PAREJO MORUNO, F. M. (2006): "Cambios en el negocio mundial corchero: un análisis a largo plazo de las exportaciones españolas (1849-2000)", *Historia Agraria*, 39, pp. 241-265.

PAREJO MORUNO, F. M. (2009): *El negocio de exportación corchera en España y Portugal durante el siglo XX: Cambios e intervención pública*, Cáceres, Universidad de Extremadura (Tesis doctoral).

- PAREJO MORUNO, F. M. (2010): "El negocio del corcho en España durante el siglo XX", *Estudios de historia económica*, 57, Madrid, Banco de España.
- SALA, P. (1998): "Obrador, indústria i aranzels al districte surer català (1830-1930)", *Recerques*, 37, pp. 109-136.
- SALA, P. (2003): *Manufacturas de Corcho S. A. (antiga Miquel & Vincke). Líder de l'exportació industrial espanyola (1900-1930)*, Palafrugell (Girona), Museu del Suro.
- VELAZ DE MEDRANO, L.; UGARTE, J. (1922): *El alcornoque y el corcho. Cultivo, aprovechamiento e industrias derivadas*, Madrid, Calpe.
- 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*, Girona, Museu del Suro de Palafrugell, pp. 570-591.
- WEBER, A. (1929): *Theory of the Location of Industries*, Chicago, Chicago, Chicago University Press.
- 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)*, Barcelona, Crítica, pp. 230-279.
- ZAPATA, S. (1996): "El corcho extremeño y andaluz, tapones gerundenses", *Revista de Historia Industrial*, 10, pp. 35-68.
- ZAPATA, S. (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.
- ZAPATA, S. (2009): "Declive y resistencia de la industria corchera española en la segunda mitad del siglo XX. Una descripción cuantitativa" en Zapata, S. (ed.), *Alcornocales e industria corchera: hoy, ayer y mañana. Cork oak woodlands and cork industry: present, past and future*, Girona, Museu del Suro de Palafrugell, pp. 840-875.

ANEXO ESTADÍSTICO

Apéndice 1. Exportaciones españolas, andaluzas, catalanas y extremeñas, 2000-2011. Millones de euros corrientes (Cifras redondeadas).

	ESPAÑA		ANDALUCÍA		CATALUÑA		EXTREMADURA	
	Totales	TARIC 45	Totales	TARIC 45	Totales	TARIC 45	Totales	TARIC 45
2000	124.177	279	10.116	49	33.538	126	690	88
2001	129.771	281	10.204	49	36.397	110	791	107
2002	133.268	282	10.349	37	36.872	113	1.190	117
2003	138.119	290	11.205	50	37.277	121	1.175	105
2004	146.925	262	13.141	39	39.121	119	1.079	94
2005	155.005	254	14.197	48	42.361	113	1.014	84
2006	155.005	252	15.772	33	46.776	116	974	90
2007	185.023	255	15.966	32	49.678	113	1.082	95
2008	189.228	229	16.833	30	50.514	101	1.252	90
2009	159.890	163	14.478	13	41.461	83	1.171	61
2010	186.780	186	18.772	13	48.866	90	1.257	72
2011	214.486	208	22.851	13	55.525	95	1.431	86

Nota: TARIC 45 hace referencia al "Corcho y sus manufacturas".

Fuente: Base de datos ESTACOM del ICEX.

Apéndice 2. Importaciones españolas, andaluzas, catalanas y extremeñas, 2000-2011. En millones de euros (Cifras redondeadas).

	ESPAÑA		ANDALUCÍA		CATALUÑA		EXTREMADURA	
	Totales	TARIC 45	Totales	TARIC 45	Totales	TARIC 45	Totales	TARIC 45
2000	169.468	152	12.127	18	48.670	66	372	45
2001	173.210	132	12.034	13	50.319	50	387	43
2002	175.268	126	11.032	7	51.616	57	443	35
2003	185.114	139	12.087	12	54.033	60	552	38
2004	208.411	122	14.180	9	60.556	55	638	32
2005	232.954	111	17.561	6	67.449	57	662	19
2006	232.954	147	22.018	8	74.524	62	963	26
2007	285.038	130	24.007	11	80.215	57	991	26
2008	283.388	111	27.371	7	77.127	46	1.358	27
2009	206.116	79	18.073	4	57.456	36	920	17
2010	240.056	86	23.267	5	67.296	42	977	13
2011	260.823	94	29.212	4	70.850	40	982	21

Nota: TARIC 45 hace referencia al "Corcho y sus manufacturas".

Fuente: Base de datos ESTACOM del ICEX.

Apéndice 3. Exportaciones del código TARIC 4501 para España y sus regiones, 2000-2011.
En millones de Euros (Cifras redondeadas; 0 significa "inferior a 0,5).

	España	Andalucía	Cataluña	Extremadura	Resto
2000	88	38	10	33	8
2001	95	39	4	45	8
2002	94	24	4	59	8
2003	98	29	4	57	8
2004	66	16	2	42	6
2005	85	34	2	44	4
2006	67	20	2	39	6
2007	70	20	3	39	9
2008	58	18	5	30	6
2009	35	8	2	21	3
2010	42	9	4	24	5
2011	47	8	7	27	6

Nota: TARIC 4501 hace referencia al "Corcho natural sin preparar y a los desperdicios de corcho" (Mat. prima).
 Fuente: Base de datos ESTACOM del ICEX.

Apéndice 4. Exportaciones del código TARIC 4502 para España y sus regiones, 2000-2011.
En millones de Euros (Cifras redondeadas; 0 significa "inferior a 0,5).

	España	Andalucía	Cataluña	Extremadura	Resto
2000	23	1	1	19	1
2001	22	1	1	20	0
2002	24	2	2	20	0
2003	30	9	1	20	0
2004	27	12	1	13	1
2005	18	4	2	11	0
2006	27	4	3	19	1
2007	26	3	2	21	0
2008	33	6	2	25	0
2009	16	1	3	11	1
2010	15	3	2	10	0
2011	20	4	1	14	1

Nota: TARIC 4502 hace referencia al "Corcho preparado, en tiras y láminas, en cubos, etc." (Semielaborados).
 Fuente: Base de datos ESTACOM del ICEX.

Apéndice 5. Exportaciones del código TARIC 4503 para España y sus regiones, 2000-2011. En millones de Euros (Cifras redondeadas; 0 significa "inferior a 0,5).

	España	Andalucía	Cataluña	Extremadura	Resto
2000	65	10	27	25	4
2001	70	8	23	34	4
2002	70	9	28	30	4
2003	67	10	30	26	2
2004	78	8	31	37	2
2005	68	7	32	26	3
2006	74	8	35	29	3
2007	78	9	37	29	4
2008	65	4	30	29	1
2009	52	1	25	24	2
2010	61	1	27	32	2
2011	69	0	26	38	4

Nota: TARIC 4503 hace referencia a "Manufacturas de corcho natural" (Tapones y discos de corcho natural).
Fuente: Base de datos ESTACOM del ICEX.

Apéndice 6. Exportaciones del código TARIC 4504 para España y sus regiones, 2000-2011. En millones de Euros (Cifras redondeadas; 0 significa "inferior a 0,5).

	España	Andalucía	Cataluña	Extremadura	Resto
2000	103	1	89	12	2
2001	95	1	83	8	2
2002	94	3	79	9	3
2003	94	2	85	4	3
2004	92	3	85	2	3
2005	83	2	77	2	2
2006	83	1	77	4	2
2007	81	1	72	7	2
2008	73	2	63	6	1
2009	61	2	53	4	1
2010	68	1	58	6	3
2011	72	2	62	8	1

Nota: TARIC 4504 hace referencia a "Manufacturas de corcho aglomerado".
Fuente: Base de datos ESTACOM del ICEX.

Nota del autor: En los cuadros de este apéndice estadístico se han recogido las cifras expresadas en millones de euros. Dichas cifras se han obtenido a partir de las cifras en euros de la fuente original, redondeando hacia arriba o hacia abajo tomando como referencia el decimal 5. Ello puede haber producido algunos errores aritméticos, fruto de dicha operación de redondeo. Para el lector interesado en las cifras originales, se aconseja la consulta de RANGEL PRECIADO, J. F. (2012): *La industria corchera extremeña en las últimas décadas. Un análisis desde la óptica de los distritos industriales*, Badajoz, Universidad de Extremadura (Trabajo de Fin de Master) (Anexo estadístico).

