



UNIVERSIDAD DE EXTREMADURA

TESIS DOCTORAL

**EL NEGOCIO DE EXPORTACIÓN CORCHERA
EN ESPAÑA Y PORTUGAL DURANTE EL SIGLO XX:
CAMBIOS E INTERVENCIÓN PÚBLICA**

**THE CORK EXPORT BUSINESS
IN SPAIN AND PORTUGAL IN THE 20th CENTURY:
CHANGES AND PUBLIC INTERVENTION**

Autor:

Francisco Manuel Parejo Moruno

Directores:

**Pedro Lains
Santiago Zapata Blanco**

ÁREA DE HISTORIA E INSTITUCIONES ECONÓMICAS

Badajoz, julio de 2009

***Edita: Universidad de Extremadura
Servicio de Publicaciones***

Caldereros 2. Planta 3^a
Cáceres 10071
Correo e.: publicac@unex.es
<http://www.unex.es/publicaciones>

TESIS DOCTORAL

TÍTULO DE LA TESIS

“El negocio de exportación corchera en España y Portugal durante el siglo XX: cambios e intervención pública”

“The cork business in Spain and Portugal in the 20th century: changes and public intervention”

Autor: Francisco Manuel Parejo Moruno

Director/es: Pedro Lains
Santiago Zapata Blanco

Firma del Tribunal Calificador:

Firma

Presidente:

Vocal:

Vocal:

Vocal:

Secretario:

Calificación:

Badajoz, a de de

Índice	7
Agradecimientos	11
Resumen	15
Abstract	17
Introducción	19
I.1. Justificación de la investigación: la importancia histórica de un negocio venido a menos	19
I.2. Un sector exportador; un análisis desde la perspectiva del comercio exterior	23
I.3. Objetivos y estructura de la tesis: una explicación de la decadencia exportadora de la industria corchera española	26
I.4. La comercialización de productos corcheros: un esquema teórico	31
I.5. Metodología y fuentes	34
I.5.1. La veracidad de la Estadística del Comercio Exterior de España: problemas en la utilización de la fuente.....	36
I.5.2. Otras fuentes para el análisis histórico del negocio corchero en España y Portugal: ¿complementarias o alternativas?	42
Introduction	51
I.1. Justification for the research: the historical significance of a business came to less	51
I.2. An export sector; an analysis from the perspective of foreign trade.....	54
I.3. Objectives and structure of the thesis: an explanation for the export decline of Spanish cork industry	57
I.4. The trade of cork products: a theoretical scheme	61
I.5. Methodology and sources	65
I.5.1. The veracity of the <i>Estadística del Comercio Exterior de España</i> : problems in the use of the source	66
I.5.2. Other sources for historical analysis of the cork business in Spain and Portugal: alternative or complementary sources?	71

Capítulo 1: Una visión panorámica de la historia del negocio corchero en España y Portugal: 1849-2000 79

1.1. Los antecedentes (I): nacimiento y asentamiento de la industria del corcho en España y Portugal 79

1.2. Los antecedentes (II): la segunda mitad del siglo XIX 85

1.3. La transformación del corcho fuera de la Península Ibérica: la industria corchera en los países consumidores 91

1.4. El negocio del corcho en España y Portugal durante el siglo XX: una visión panorámica..... 98

Capítulo 2: La nueva configuración del negocio mundial corchero: 1900-1929..... 117

2.1. ¿Renovarse o morir? La adopción de la técnica frente a la desaparición 121

2.1.1. La “primera mecanización” o la adopción del “modelo francés” de mecanización 121

2.1.2. La superación de los frenos a la mecanización: la adopción del “modelo americano” 124

2.2. Una innovación radical: el aglomerado de corcho 127

2.3. Innovación de productos: el proceso de diversificación productiva de la industria corchera 130

2.4. El desarrollo de la industria corchera fuera de España y Portugal, 1900-1929..... 136

2.5. La primera guerra mundial y la crisis posbélica: una coyuntura negativa para el corcho ... 140

2.5.1. Consecuencias de la primera guerra mundial sobre la industria corchera española: la manifestación de la crisis de la taponería gerundense 141

2.5.2. El deterioro de los mercados de la taponería tradicional catalana durante la primera guerra mundial..... 144

2.5.3. Un breve apunte sobre el crecimiento posbélico de la exportación portuguesa 149

2.6. El sexenio especulativo: auge y desorden en los mercados corcheros (1924-1929) 153

Capítulo 3: El cambio de posiciones en el negocio mundial corchero: 1929-1959 159

3.1. Una explicación del fracaso español en la fabricación del corcho (¿o del éxito portugués?) 161

3.2. Factores coyunturales: una explicación insuficiente..... 168

3.2.1. La Gran Depresión de los años treinta en el negocio mundial corchero: problemas de demanda para la industria 168

3.2.2. La guerra civil española: problemas de oferta 171

3.3. La pérdida de competitividad de la industria corchera española: la autarquía franquista del corcho 179

3.3.1. La organización de la producción corchera en la España autárquica: el Sindicato Nacional de la Madera y el Corcho	181
3.3.2. La gestión de los asuntos corcheros durante el Estado Novo: la Junta Nacional da Cortiça	186
3.3.3. Disponibilidad de materia prima: la oferta de corcho en España y Portugal	189
3.3.4. Los salarios en la industria corchera	231
3.3.5. La importación de materiales auxiliares: una odisea con consecuencias competitivas para la industria corchera española.....	244
3.4. Subsidios para una industria exportadora: el «dumping corchero»	251
3.4.1. Bonificaciones a la exportación de productos corcheros tras la Orden Ministerial de 31 de julio de 1946	256
3.5. La política de tipos de cambio sobre la industria corchera durante la Autarquía franquista	261
3.6. El crecimiento del mercado interior de manufacturas corcheras.....	268
3.6.1. ¿Promovieron las autoridades españolas medidas para incrementar el mercado interior de manufacturas de corcho?	269
3.6.2. Las “Estadísticas del Mercado Nacional”: una fuente inédita para el estudio del mercado interior de manufacturas del corcho	272
3.7. Conclusiones al Capítulo 3: una versión de los hechos	280

Capítulo 4: La caída del comercio mundial de productos corcheros: 1959-2000 287

4.1. El fin de la Autarquía: ¿el cese de los problemas de la industria corchera española?	288
4.1.1. El levantamiento de los estrangulamientos autárquicos	288
4.1.2. Nuevos problemas y problemas estructurales que perduraron	291
4.2. La oferta mundial: un análisis de las exportaciones mundiales de productos corcheros	298
4.2.1. Nota metodológica	298
4.2.2. Cambios desde el punto de vista de la oferta: el análisis de las exportaciones corcheras mundiales	301
4.3. La demanda mundial: un análisis de las importaciones mundiales de productos corcheros	307
4.3.1. La demanda internacional de corcho sin manufacturar.....	309
4.3.2. La demanda internacional de manufacturas de corcho: la vuelta del negocio al tapón....	315
4.4. El comportamiento de las exportaciones corcheras en España y Portugal: un análisis de cuotas de mercado constantes.....	319
4.4.1. Método y evidencia bibliográfica	319
4.4.2. El CMSA: un estudio aplicado para las exportaciones corcheras.....	322

Chapter 4: The fall of world trade of cork products: 1959-2000	329
4.1. The end of the autarchy: the cessation of the problems of the Spanish cork industry?	329
4.1.1. The overcoming of the autarchic bottlenecks	329
4.1.2. New problems and remaining structural problems	332
4.2. The world supply: an analysis of the world exports of cork products	339
4.2.1. Methodological note	339
4.2.2. Changes from the viewpoint of supply: an analysis of the world cork exports.....	342
4.3. World demand: an analysis of world imports of cork products	347
4.3.1. International demand for unmanufactured cork.....	350
4.3.2. International demand for cork manufactures: the return to the stopper of the business	354
4.4. The performance of cork exports in Spain and Portugal: a constant market shares analysis	359
4.4.1. Method and bibliographical evidence	359
4.4.2. The CMSA: a study applied to the cork exports	361
Conclusiones	367
Conclusions	385
Fuentes y bibliografía	401
Apéndices estadísticos	421
Índice de cuadros	489
Índice de gráficos	493
Abreviaturas	496

Agradecimientos

Tras un largo camino, al fin escribo las últimas páginas de esta tesis, que no por últimas son las más fáciles. Es una realidad que a este punto no habría llegado nunca sin la ayuda que me han proporcionado gentes de éste y de otros mundos (me refiero al científico y a los de otra índole) e instituciones. Trataré de ser preciso en los agradecimientos, aunque por cuestiones de espacio tendré que ser injusto omitiendo algunos nombres, con quien también espero saldar algún día la deuda contraída.

Mi vida científica no habría comenzado sin tres impulsos iniciales. El primero de ellos fue el del profesor Ricardo Hernández (Universidad de Extremadura), que me animó a mí y a otros compañeros de carrera (con los que compartía buenas calificaciones) a solicitar una beca de investigación. Tal y como lo explicaba, esto de investigar debía de ser apasionante. Terminé la carrera y le hice caso, y dado que siempre me había gustado la historia económica (aunque mi formación “historiadora” era, por entonces, muy deficiente), decidí hablar con Santiago Zapata (mi profesor de Historia Económica durante la licenciatura), quien me dio el segundo impulso acogiéndome y proponiéndome una investigación sobre la minería, con la cual concurrí a la convocatoria de becas FPI de la Junta de Extremadura. Haber ganado una de estas becas fue, sin duda, otro impulso, aunque, obviamente, la investigación que desarrollé después tuvo poco que ver con la minería, como se puede comprobar con esta tesis. De ello también es responsable el profesor Santiago Zapata, que me empujó hacia la investigación corchera en un Seminario celebrado en Jarandilla de la Vera (Cáceres). Vayan, por tanto, los primeros agradecimientos para estos dos profesores y para la antigua Consejería de Educación, Ciencia y Tecnología de la Junta de Extremadura, por esta beca (Beca Exp.:FIC99Bo78) y alguna otra de movilidad concedida.

No me puedo olvidar de la acogida como becario que tuve en el Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Extremadura (ahora Departamento de Economía), donde se me dieron los medios técnicos necesarios para trabajar dignamente. Los compañeros becarios con los que compartí despacho y preocupaciones merecen también un reconocimiento en este apartado, aunque no personalizaré para no dejar a nadie fuera. Y desde el punto de vista científico, los agradecimientos relativos a los primeros años de mi investigación se encuentran en mi trabajo de investigación de doctorado, por lo que no voy a reproducirlos de nuevo, aunque es evidente que todos ellos están también aquí presentes.

Al término de mi beca FPI, una beca de la Fundación Ramón Areces para ampliación de estudios en el extranjero me permitió pasar cerca de dos años en Lisboa para completar mi investigación corchera. Nunca estaré lo suficientemente agradecido a esta fundación, donde el trato al becario (en todos los aspectos) ha sido siempre

exquisito. Ni tampoco al centro de investigación de acogida que tuve en Portugal, el Instituto de Ciências Sociais de la Universidad de Lisboa, ejemplo de organización científica y social. Debo mencionar la disposición y el afecto que siempre me transmitieron en dicho centro Pedro Lains, Jaime Reis, Conceição Martins, João Milando y José Rolo, por sólo citar algunos nombres, al margen de la eficiencia del personal de administración. La decisión de ir a este instituto fue acertadísima, y en ello tuvo mucho que ver el propio Pedro Lains, que fue mi “tutor” en el ICS durante la estancia, durante la cual no me faltó de nada (científicamente hablando). Desde entonces, Santiago Zapata fue consciente de que la investigación que había venido realizando en los años de atrás tenía necesariamente que ampliarse, dada mi presencia en Portugal. La investigación dejó de ser eminentemente española y pasó a tener un carácter más internacional, como lo es el negocio, al considerarse también a Portugal. Esto ha retrasado, sin duda, la culminación de esta tesis, pero ha enriquecido mucho sus resultados, o así lo entiendo yo. De ahí la necesidad de que Pedro Lains pasara a ser codirector de la tesis, a quien agradezco mucho el haber aceptado esta encomienda.

Poco tiempo antes de cerrar mi estancia portuguesa realicé una breve estancia de 2 meses en el Instituto Universitario Europeo de Florencia (Italia), por lo que no puedo olvidarme tampoco de la ayuda que me ofrecieron allí los profesores Bartolomé Yun y Giovanni Federico. Y tras este tiempo, gané la plaza de profesor ayudante en el Área de Historia e Instituciones Económicas de la Universidad de Extremadura que ocupo en la actualidad. De mi época en Portugal ha quedado un grato recuerdo y un sentimiento de pertenencia que me obliga a ir con frecuencia a Lisboa. Al margen de los contactos que he mantenido en el ICS, en estas visitas posteriores he acudido con mayor asiduidad al Instituto Superior de Economia e Gestão (Universidad Técnica de Lisboa), debido a las líneas de investigación que mantengo abiertas con una profesora de este centro, Amélia Branco. Los miembros del Gabinete de História Económica e Social, perteneciente a dicha institución, siempre me han tratado muy bien y han estimulado mi investigación, lo cual agradezco enormemente.

Pero no quiero cerrar este apartado de agradecimientos sin personalizar un poco más las deudas que he ido contrayendo durante la trayectoria que se ha venido narrando. De esta forma, quiero expresar mi gratitud al Departamento de Historia e Instituciones Económicas de la Universidad Complutense, donde realicé varios cursos de doctorado. También a los profesores (tal y como me van saliendo de la mente) José Ignacio Jiménez Blanco, Elena Martínez Ruiz, Antonio Tena, Marcela Sabaté, Domingo Gallego, Iñaki Iriarte, Albert Carreras, Jaime Reis, Andreas Voth, Inocêncio Seita, Américo Mendes, Nuno Valério, Rosa Ros y otros muchos, que en algún momento me han dado su ayuda o me han hecho comentarios de gran utilidad. También me acuerdo de Joaquim Alvarado, por ser amigo en la distancia, y por estar siempre dispuesto a

cualquier cosa que le he pedido. Y por cederme algunos de sus trabajos antes de ser publicados, y porque sus trabajos me han ayudado a conocer algo mejor la realidad corchera gerundense. El personal del Museu del Suro de Palafrugell merece también mi más sincero reconocimiento por varios motivos; primero, por ser un ejemplo de trabajo y lucha por mantener viva la imagen de un “negocio venido a menos”; segundo, porque el trato que he recibido cuando he ido a trabajar el archivo que allí se encuentra siempre ha sido familiar y cercano; y finalmente, por el soporte financiero que han dado a una parte de esta investigación, gracias a la beca que dicho Museu me otorgó hace ya algunos años. Al margen de lo anterior, quiero agradecer personalmente a Pep Espadalé (director de este museo) dos cosas. Por un lado, el haberme regalado las “Memòries de l'activitat surera (1939-59)” de Medir, que, como el lector percibirá, son imprescindibles en el Capítulo 3 de esta tesis. Y por el otro, el haberme recomendado las memorias de Manuel Ortínez, un libro muy interesante que también me ha sido bastante útil. Al hilo del Capítulo 3 mencionado, he decir que para su culminación me he beneficiado de una beca del Banco de España (dentro del Programa de Becas para Historia Económica, convocatoria 2007), al cual estoy también muy agradecido.

No puedo olvidarme de los compañeros del Área de Historia e Instituciones Económicas en la Universidad de Extremadura; Santiago Zapata, Francisco Zarandieta, Miguel Ángel Naranjo, Antonio Linares, Antonio Hidalgo, Raúl Molina y Rocío Periañez (algunos de ellos, ya “en mejor vida”, por haber accedido a la jubilación). También Ángel Ruiz, con quien he conversado bastante sobre la tesis en estos últimos meses. Muchos de ellos forman parte conmigo del Grupo de Estudios de Historia Económica (antiguo Grupo Quercus de Investigaciones Económicas), con quien he participado en el Proyecto “Economía agroindustrial en intervención pública en Extremadura” (2PRO1B019), perteneciente al II Plan de Investigación y Desarrollo Tecnológico de la Junta de Extremadura, del cual también se ha beneficiado mi investigación. En este punto, debo mencionar también el interés que Martín Ramajo y Teresa Fernández han prestado siempre al estado de mi investigación.

Cambiando de tema, esta investigación no podría ser defendida por el procedimiento europeo sin el beneplácito de dos doctores extranjeros. En este caso, dicho beneplácito ha sido otorgado por dos grandes expertos corcheros internacionales: Yean-Yves Puyo y Michele Gutierrez. A ambos les agradezco la lectura detenida de mi tesis y los acertados comentarios que han realizado a la misma, al margen del informe favorable para su defensa, obviamente.

En un plano más cercano, me gustaría agradecer la atención que Amélia Branco ha prestado a mi investigación, que es y ha sido muchas veces también su investigación. Lo poco o mucho que sé del negocio corchero portugués se debe en buena parte a ella, y a las numerosas “conversas” que hemos tenido sobre los asuntos corcheros en los

últimos 2 o 3 años. En este caso, como en algunos de los anteriores, la gratitud trasciende al ámbito profesional para convertirse en afecto y reconocimiento personal.

Con todo, Santiago Zapata y Pedro Lains son los verdaderos artífices de que esta tesis sea digna de defensa. Un porcentaje muy alto de lo bueno que pudiera tener la misma corresponde a ellos. Obviamente, están eximidos de los errores que perduran en la misma. Y no se trata de ningún tópico que me veo obligado a reproducir. Las virtudes de los codirectores de esta tesis son bien conocidas y apreciadas por los historiadores económicos de los dos países ibéricos, por lo que me ahorraré palabras al respecto. Sí quiero mencionar el firme compromiso de ambos con mi investigación, y el orgullo y responsabilidad que para mí ha supuesto afrontar esta investigación bajo su dirección.

Los historiadores corcheros en España tenemos la suerte de que haya existido Ramiro Medir i Jofra. El lector de esta tesis percibirá la importancia de este autor en el mejor conocimiento de los asuntos corcheros en este país, en particular en Cataluña. Dado que he abusado de su obra, la publicada y la inédita, no puedo sino incorporar a este autor, fallecido hace décadas, a esta lista de agradecimientos. ¿Qué sería de los investigadores corcheros sin la *Historia del gremio corchero* de Medir?

Pero al fin y al cabo, realizar una tesis doctoral no es otra cosa que un ejercicio de egoísmo personal que quita tiempo a los que más quieres. Y es por ello que los recuerdos personales deben formar una parte central en este capítulo de agradecimientos. Me congratula haber tenido fuera del mundo académico bastantes amigos seguidores de mi trabajo (¡y qué difícil es explicarle a alguien que se puede investigar sin tener una bata blanca!). No voy a mencionar a ninguno de ellos porque, de nuevo, sería injusto con las omisiones que pudiera cometer por el olvido. A todos ellos les agradezco sinceramente su atención. Aunque, obviamente, los mayores interesados en que el ladrón del tiempo se esfumara son mi familia más cercana; mis padres (Manuela y Pedro) mis hermanos (M^a Luisa, Pedro, Carlos y Luis) y mi pareja, Montse. A ellos va dedicada esta tesis doctoral, por el tiempo perdido que ya no vuelve, y por tantas, tantas cosas.

Resumen

El objetivo principal de la investigación es analizar los cambios que han ocurrido en el negocio corchero durante el siglo XX, prestando una mayor atención a España y Portugal y al intercambio de posiciones en el liderazgo mundial que se ha producido entre ambos países desde la guerra civil española de 1936. Éste ha supuesto el ascenso de Portugal a primera potencia industrial corchera, en detrimento de la industria española, que ha pasado a un segundo plano muy alejado de la posición portuguesa.

Los antecedentes de la fabricación corchera se remontan a mediados del siglo XVIII. Durante sus primeros ciento cincuenta años, el negocio fue eminentemente taponero y estuvo dominado por la industria española, que pudo mantener su hegemonía mundial hasta comienzos del siglo XX. Desde entonces, con la aparición del aglomerado, el negocio corchero adquirió una mayor dimensión internacional que llevó a muchos países a lanzarse a la fabricación, adquiriendo un peso importante, desde el punto de vista de la oferta, algunas naciones desarrolladas no generadoras de corcho como Estados Unidos o Alemania. La crisis de la taponería tradicional, por un lado, y la mejor dotación técnica de los establecimientos foráneos, por el otro, mermaron sensiblemente la hegemonía española en las actividades corcheras, hasta el punto de que la industria de este país se vio obligada a mecanizarse y a diversificar su producción para superar la difícil coyuntura de la primera guerra mundial. Con todo, la reestructuración técnica de la industria corchera española se llevó a cabo con éxito, lo que permitió prolongar alguna década más el dominio catalán en el negocio de la exportación de las manufacturas de corcho. Prueba de este éxito fue el excelente comportamiento de las exportaciones corcheras españolas en la segunda mitad de la década de 1920, período en el que confluyeron también otras circunstancias que tiraron al alza de la demanda y de los precios de dichas manufacturas.

El período que va desde la Gran Depresión de 1929 hasta el Plan de Estabilización de la economía española, en 1959, ha tenido especial importancia en la historia contemporánea del negocio corchero en España y Portugal. Durante el mismo, la industria corchera española entró en un fuerte declive que puede ser explicado por la sucesión de un conjunto de causas coyunturales (como la propia Gran Depresión, la guerra civil española y, en menor medida, la segunda guerra mundial) y por la persistencia de algunos factores estructurales que dificultaron la fabricación en España. Entre estos últimos se situaron las medidas de política económica adoptadas por la dictadura franquista en varios frentes; por ejemplo, en el ámbito forestal, en materia de política aduanera sobre los productos del corcho, en política de infraestructuras y transporte, en parcelas concretas de la política comercial, y especialmente, en materia

de política cambiaria. Debe apuntarse también que muchas de las medidas adoptadas por las autoridades franquistas estuvieron condicionadas por la delicada situación que España atravesó en materia de divisas durante las décadas de 1940 y 1950, lo que explica, por ejemplo, que la industria no pudiera disponer de algunos de los materiales necesarios para la fabricación, ni acceder a maquinarias y tecnologías de importación.

Sea como fuera, la situación de debilidad de la industria corchera española fue bien aprovechada por su competidora portuguesa, que apoyada en un conjunto de ventajas comparativas (principalmente, la disponibilidad de corcho abundante y la existencia de mano de obra más barata) y en las medidas aplicadas por el Estado Novo se encumbró a la posición de liderazgo mundial. Los cambios en la estructura de las exportaciones corcheras portuguesas son muy representativos del éxito de la fabricación en el país luso, y también del abandono de la condición de proveedor internacional de corcho bruto, que había caracterizado a Portugal hasta el primer tercio del siglo XX. De hecho, son también el reflejo de la “iberización” que ha registrado la industria corchera mundial, que tuvo lugar desde mediados de la centuria pasada por el abandono de la fabricación en los países desarrollados no productores de corcho. La aparición de los sustitutivos sintéticos del corcho en algunas de las aplicaciones en que éste era usado (sobre todo en el aislamiento y el revestimiento, donde se empleaba el corcho aglomerado) ha tenido mucho que ver en ello, pues ha condenado a la industria corchera, de nuevo, a la monoproducción taponera, para lo que las condiciones productivas del *mundo suberícola* (y por tanto, de la Península Ibérica) eran más apropiadas.

Finalmente, las cuatro últimas décadas del siglo XX han supuesto la confirmación de los cambios iniciados a mitad de la centuria. En primer lugar, se ha consolidado el liderazgo de la industria portuguesa, y hoy en día más del 90 por 100 de las exportaciones corcheras lusas son de productos manufacturados. En segundo lugar, se ha matizado notablemente la especialización española en la manufactura (aunque ésta sigue patente), pues han ganado peso en la estructura de las exportaciones corcheras de este país los productos semimanufacturados. Es más, España ha pasado a ser uno de los grandes compradores mundiales de manufacturas de corcho, las cuales le son suministradas por su vecino portugués. Y por último, se ha confirmado también la frustración del proceso de diversificación productiva que el aglomerado trajo consigo. Es lo que implica que la industria corchera haya vuelto a ser, casi exclusivamente, taponera, aunque el corcho ahora sólo cierra botellas de vino, y esto ha hecho que el negocio sea, al margen de más vulnerable, menos internacional. La principal consecuencia de ello ha sido la caída en picado del comercio internacional de productos corcheros en las últimas décadas.

Abstract

The main objective of the investigation is to analyze the changes that have happened in the cork business during the 20th century, giving a major attention to Spain and Portugal and to the exchange of positions in the world leadership that has taken place among both countries from the Spanish civil war of 1936. This one has supposed the ascent of Portugal to the condition of first cork industrial power, to the detriment of the Spanish industry, which has gone on to the second place very far from the Portuguese position.

The precedents of the cork manufacture go back in the middle of the 18th century. During the first hundred fifty years, the business was dominated by stoppers and led by the Spanish industry, which could support its world hegemony until the beginning of the 20th century. Since then, with the appearance of the agglomerate, the cork business acquired a major international dimension that led to many countries to manufacture. In this way, some developed but not cork-producing countries (as United States or Germany) had an important weight in the world business as suppliers. The crisis of the traditional stopper industry, on one hand, and the best technical endowment of the foreign establishments, for the other one, reduced the Spanish hegemony in the cork activities. The Spanish industry had to be mechanized and to diversify its production to overcome the difficult situation of the First World War. But the technical restructuring of the Spanish cork industry was successful, which allowed prolonging some more decades the Catalan domain in the business. The proof of this success was the excellent evolution of the Spanish cork exports during the second half of the 1920s, in which other circumstances also happened doing rise the demand and the prices of the cork manufactures.

The period since the Great Depression of 1929 until the Stabilization Plan of the Spanish economy in 1959 has had some particular relevance in the contemporary history of the cork business in Spain and Portugal. In this period, the Spanish cork industry entered into a sharp decline that can be explained by the succession of some cyclical factors (like the Great Depression, the Spanish Civil War and the Second World War) and the persistence of certain structural factors that hindered the manufacture in Spain. Among the latter were the economic policy measures taken by the Franco dictatorship on several fronts; for instance, in forestry, customs policy on cork products, in transport infrastructure, in trade policy, and, especially, in terms of exchange rate policy. It also should be noted that many of the actions taken by the Franco regime were conditioned by the monetary situation of Spain during the 1940s and 1950s, which explains, for example, that the industry could not have some materials needed to manufacture or the necessary machinery and technologies.

In any case, the weak position of the Spanish cork industry was well exploited by the Portuguese industry, which was based on a set of comparative advantages (mainly cork availability and cheaper labour) and on the measures implemented by the Estado Novo. For these reasons it was able to reach the world leadership. Changes in the structure of Portuguese exports are very representative of the success of manufacturing in Portugal, and also of the abandonment of the status of supplier of raw cork, which had characterized Portugal until the first third of the twentieth century. In fact, they are also the reflection of the “iberization” of the world cork industry, which took place from the mid-twentieth century, after the cessation of the cork manufacture in developed countries. The appearance of synthetic substitutes for cork in some applications in which it was used (especially in the isolation and coating) has had much to do with this, since it has driven the cork industry, again, towards the stoppers production.

Finally, the last four decades of the twentieth century have led to the confirmation of the changes initiated in the middle of the century. First of all, it has consolidated the leadership of the Portuguese industry. Today, around 90 per cent of the Portuguese cork exports are of manufactured goods. Secondly, it has been nuanced the Spanish specialization in manufacturing (although it remains patent), as semi-manufactures have gained weight in the structure of cork exports of this country. Moreover, Spain has become one of the biggest global buyers of manufactured cork, which are supplied by its Portuguese neighbour. And finally, it has also frustrated the process of productive diversification that was initiated by agglomerates. This means that the cork industry has returned to the stoppers manufacture, but now, only to close wine bottles. It has made the business, apart from more vulnerable, less international, and it is the reason that cork international trade has fallen dramatically in recent decades.

INTRODUCCIÓN

I.1. Justificación de la investigación: la importancia histórica de un negocio venido a menos

Con frecuencia, en todos los campos de la ciencia se dedican los esfuerzos de la investigación a estudiar aspectos que parecen residuales o muy menores de un problema o disciplina. Esto, que ocurre de forma muy visible en algunas ciencias sociales y de la salud, también es muy común en el caso de la Historia Económica, por lo que en numerosas ocasiones la trascendencia que el investigador da al asunto objeto de estudio contrasta enormemente con la relevancia objetiva que el mismo parece tener para el conjunto de la comunidad científica; y digo “parece tener” adrede. Desde este punto de vista, la oportunidad de una investigación puede resultar de un criterio subjetivo, esto es, del cariño que el investigador profesa a un determinado sector económico, rama industrial, empresa o personaje histórico; o por el contrario, puede responder a un interés fundamentado en el mejor conocimiento del proceso económico y social, esto es, a un criterio científico objetivo.

El lector tiene en sus manos una tesis doctoral donde se analiza un negocio, el corchero, que actualmente representa muy poco en la economía de los dos países ibéricos, y nada, o casi nada, en la economía y en el comercio mundial. A comienzos de la década de 1990, por ejemplo, el número de operarios que trabajaban el corcho se situaba por debajo del 0,12 por 100 de los empleados en la industria manufacturera española, al tiempo que el valor añadido bruto generado por la industria corchera apenas representaba el 0,10 por 100 del obtenido por aquélla. De la misma forma, en una fecha cercana a la anterior, la producción bruta generada por la rama del corcho en Portugal suponía el 1,8 por 100 de la obtenida por la industria manufacturera portuguesa, porcentaje que era muy similar al que representaban los trabajadores de las fábricas corcheras sobre el total de empleados en el conjunto de la industria lusa¹. Y la relevancia actual de los asuntos corcheros, desde un punto de vista cuantitativo, es todavía mucho menos significativa si la referimos a la economía mundial, lo que obliga a responder una primera cuestión: ¿dónde radica la importancia del negocio corchero?; es decir, ¿qué circunstancias justifican suficientemente la oportunidad de llevar a cabo esta investigación?

En mi opinión, la relevancia de los asuntos corcheros es incuestionable si la referimos a tres ámbitos: sostenibilidad ambiental, importancia regional (o incluso local), y relevancia histórica. En primer lugar, el estudio del negocio corchero adquiere gran trascendencia por su dimensión forestal, y por ello, por el componente

¹ Zapata (2009).

medioambiental o de conservación inherente al mismo. La pérdida de la función económica de muchos bosques, por falta de una gestión integral (pública y privada) de los mismos, ha sido siempre una de las causas de su desaparición, y por tanto, una de las razones de los cambios de paisaje de nuestros campos. Los cambios en el paisaje son evidentes si nos transportamos cuarenta o cincuenta años atrás, y bien lo saben, por poner un ejemplo cercano a mi realidad, los “viejos del lugar” de algunas comarcas extremeñas como las Vegas Altas del Guadiana, que han sufrido de lleno las consecuencias paisajísticas del desarrollismo. El Plan Badajoz ha traído a estas tierras arroz y tomate a cambio de llevarse encinares y otras especies forestales autóctonas, aunque, eso sí, convirtiendo a aquélla en una de las comarcas más prósperas de Extremadura². Pues bien, el aprovechamiento corchero sigue siendo, a día de hoy, uno de los alicientes para el mantenimiento del bosque mediterráneo, y en concreto, de la dehesa. La rentabilidad económica de las actividades corcheras representa un soporte excepcional para la sostenibilidad de este ecosistema europeo, de tal modo que, casi sin buscarlo, los corcheros procuran a la sociedad una renta ambiental inestimable que, con el apoyo de las instituciones, están obligados a perpetuar³.

De la misma forma, el estudio del negocio corchero resulta interesante por su trascendencia económica y social para algunas regiones y poblaciones de España y Portugal (también de otros países como Italia), esto es, por su dimensión regional o local. En el caso español, la mayor parte de las actividades corcheras se concentran (y han estado concentradas durante los dos últimos siglos) en apenas tres regiones: Cataluña, Andalucía y Extremadura. Incluso dentro de estas regiones, la localización del negocio ha sido extrema, al desarrollarse éste sólo en algunas comarcas o poblaciones que, en algunos casos, siguen teniendo en el corcho el sustento económico principal de sus habitantes⁴. Y lo mismo ocurre en Italia, Francia y, tal vez de forma menos pronunciada, en Portugal, donde el alcornoque “mancha” una gran parte del país. En conclusión, el corcho, cuya importancia económica para la nación española ha quedado diluida con el paso del tiempo, todavía juega un papel crucial en la vida económica y social de unas cuantas poblaciones, y también de regiones como Extremadura y Andalucía. En la primera, por ejemplo, aún perviven una centena de

² Sobre los cambios experimentados por el bosque mediterráneo, léase Jiménez Blanco (1994). Un análisis de los cambios seculares de la dehesa, en Zapata y Linares (2003).

³ Los trabajos de un grupo de investigadores encabezados por Pablo Campos han servido para valorar adecuadamente la riqueza económica y ambiental de nuestros bosques, en particular del bosque mediterráneo, y en concreto del alcornocal; véase Campos y otros (2008), y tírese de la bibliografía recogida en este trabajo. Ver también Campos (1999), Aronson y otros (2009) y Ovando y otros (2009). Ejercicios similares a los citados se han realizado también para los alcornocales de los países del norte de África; ver, por ejemplo, Chebil y otros (2009) y Daly-Hassen y otros (2009).

⁴ Los ejemplos más destacables serían el distrito (o pseudo-distrito) corchero de San Vicente de Alcántara en la provincia de Badajoz, y las comarcas del Ampurdán y de La Selva en Gerona. Sobre el primero, puede verse Pérez Marqués y Pérez González (1982), Medina (1998), Salgado (2000) y García García (2006); y sobre el distrito taponero gerundense, Sala (1998). Para conocer el negocio del corcho en algunas localidades gerundenses, ver Hernández (2002) y Alvarado (2002a, 2004 y 2005a).

empresas⁵, y los productos corcheros se mantienen entre los principales capítulos de exportación, representando más del 8 por 100 de las ventas extremeñas al extranjero en los últimos años⁶. Por su parte, la importancia económica y social del corcho en la región andaluza se circunscribe al ámbito forestal, sobre todo, y en particular a las provincias más occidentales (Cádiz y Huelva) y a Málaga⁷. Pero también implica a algunas localidades de la provincia de Sevilla, como se pone de relieve en Serrano (2007). Y si cruzamos la frontera portuguesa por Extremadura, esta relevancia social y económica es mucho mayor, al constituir la *cortiça* una seña de identidad inequívoca de muchas localidades del Alentejo portugués⁸.

Pero, sin duda, el análisis de las actividades corcheras en España y Portugal adquiere su mayor interés desde el punto de vista histórico; y no se debe olvidar que esta tesis aborda una investigación de historia económica. Desde este enfoque, el estudio que se propone es muy oportuno, debido a la gran importancia que tuvo el negocio del corcho a lo largo de los siglos XIX y XX; una importancia en la que resalta un rasgo que refuerza el interés del objeto de estudio: la enorme dimensión internacional que el negocio ha presentado históricamente⁹. Por dar sólo algunos datos (ya habrá tiempo de abordar el análisis cuantitativo), la participación del capítulo corchero en el comercio de exportación española se mantuvo de forma constante por encima del 2 por 100 en la segunda mitad del siglo XIX, incrementándose progresivamente en el primer cuarto del siglo XX hasta situarse por encima del 7 por 100 en la década de 1920¹⁰. Hasta esas fechas, el corcho siempre había ocupado uno de los primeros lugares en la exportación de productos agrarios, junto con el vino y aguardientes, aceite de oliva, agrios, lana, harinas y frutos secos¹¹; y también en la exportación de productos forestales, donde el corcho (manufacturado o sin transformar) representó constantemente más de las dos terceras partes, marcando la pauta de la evolución seguida por aquélla y siendo responsable también de la elevada participación de los productos elaborados en su estructura¹². De la misma forma, la notoriedad del negocio se puede apreciar desde un punto de vista cualitativo, al ser el tapón de corcho una de las pocas manufacturas que, a lo largo de la segunda mitad del

⁵ Medina (1998, p. 15).

⁶ Un 8,67 por 100 en 2004, y un 8,26 por 100 en 2005, según la *Estadística del Comercio Exterior de Extremadura*. Este porcentaje ha debido de venir en receso últimamente, pues en 2002 se estimaba en el 13 por 100; Dirección Regional de Comercio de Extremadura (2002, p. 137).

⁷ Para valorar la importancia actual del corcho en estas provincias andaluzas y en el conjunto de la región puede consultarse www.andaluciacork.org, y especialmente, www.falcor.es.

⁸ Para valorar esta relevancia actual, véase Neves y otros (2004), que es el informe final del Proyecto CORCHIÇA, firmado entre instituciones lusas y españolas para la promoción de las actividades corcheras de Extremadura y el Alentejo.

⁹ Este carácter internacional está presente en los trabajos clásicos de Medir (1953), para España, y Sampaio (1977), para Portugal; pero también en otros más actuales como Zapata (2002); Sala (2003a); Mendes (2002 y 2004); Parejo (2004, 2006 y 2009a); Branco y Parejo (2008); y especialmente, en Zapata y otros (2009).

¹⁰ Parejo (2004, p. 36).

¹¹ Gallego y Pinilla (1996b, pp. 630-639).

¹² Iriarte (2005, p. 30).

ochocientos, España fue capaz de exportar a gran escala a los mercados internacionales; y también, al ser el corcho (bruto) uno de los pocos productos cuya exportación estuvo prohibida o gravada a lo largo de todo el siglo XIX y en buena parte del XX¹³.

En Portugal, la relevancia histórica de los asuntos corcheros es bastante mayor. El corcho ya tenía un peso apreciable (cerca al 2,5 por 100) en el comercio de exportación de mediados del siglo XIX. A medida que fue desarrollándose la incipiente industria taponera lusa, y extendiéndose la fabricación en el extranjero, la importancia relativa del corcho en el comercio luso fue creciendo hasta alcanzar en 1955 su momento álgido, con el 21 por 100 de las exportaciones totales realizadas por el país¹⁴. Según Sampaio (1985, p. 40), entre 1970 y 1982 todavía ocupaba el corcho un lugar central en la exportación portuguesa, junto a los textiles, el vino y otros productos agrarios, e incluso, en la actualidad figura con una representatividad nada despreciable cercana al 3 por 100¹⁵.

Pero existe una justificación, adicional a las señaladas, que refuerza el interés de investigar la historia contemporánea del negocio corchero. Ésta es su peculiaridad; la originalidad de sus rasgos característicos. Así, se trata de un sector (probablemente el único) en el que España y Portugal copan las posiciones de liderazgo mundial, ya sea en términos de producción, forestal o industrial, o en materia de comercialización. Esto ocurre así en la actualidad, pero también ha ocurrido (aunque con algunas salvedades, que el lector percibirá más adelante) en la mayor parte de los siglos XIX y XX. De la misma forma, se trata de un negocio que ha estado sometido históricamente a un estrecho control por parte de las administraciones. El corcho ha sido objeto de medidas interventoras muy particulares, frente a las aplicadas sobre otras ramas industriales o sectores exportadores. A título de ejemplo, ya se ha apuntado que el corcho sin transformar fue la única materia prima (o una de las pocas) cuya exportación fue, tanto en España como en Portugal, tradicionalmente objeto de gravamen arancelario (o de prohibición). Por otra parte, el corchero fue de los pocos sectores que recibieron sistemáticamente primas a la exportación durante los años cuarenta en España, o que se vieron afectados por las políticas de diferenciación salarial que aplicó la dictadura del Estado Novo en Portugal desde 1941.

Por último, se trata de un sector eminentemente exportador, que nunca tuvo, a diferencia de la gran mayoría de industrias, un mercado interior que reservar. Es precisamente este carácter, el de exportador, el que justifica que el estudio se aborde

¹³ Sala (1998); Dias y Parejo (2007).

¹⁴ Mendes (2002, pp. 143-148).

¹⁵ Si nos referimos al ámbito estrictamente forestal, la trascendencia del corcho se magnifica, pues más del 80 por 100 de las exportaciones forestales entre 1870 y 1926 fueron de corcho (por encima del 90 por 100 entre 1880 y 1900). Este porcentaje ha caído después progresivamente hasta situarse en torno al 30 por 100 en los últimos años; Mendes (2002, pp. 143-148).

desde la perspectiva del comercio exterior, pudiéndose contemplar la investigación como un estudio de caso de la evolución de los sectores exportadores tradicionales españoles y portugueses a lo largo del siglo XX.

I.2. Un sector exportador; un análisis desde la perspectiva del comercio exterior

«El comercio es el principal condicionante de todo el sector. Si el comercio funciona bien, también funcionan bien la industria transformadora y preparadora, y consecuentemente la producción»¹⁶.

«El comercio externo fue considerado como la variable que mueve el tren corchero – su locomotora, si queremos»¹⁷ (Traducción mía).

«Tapones los hace cualquiera, el problema es venderlos»¹⁸.

Es costumbre en la bibliografía separar las actividades corcheras en tres facetas: forestal, industrial y comercial. Estas facetas, o vertientes del negocio, cuya interrelación es indiscutible, son raramente analizadas conjuntamente en un mismo trabajo, siendo más frecuente su estudio por separado, es decir, individualizado o monográfico¹⁹. Sólo los trabajos que combinan las facetas industrial y comercial del negocio suelen romper esta regla general²⁰, no siendo común en las temáticas de los trabajos corcheros las combinaciones forestal-industrial y forestal-comercial. Esta tesis no es una excepción a la regla general enunciada, pues propone el análisis del negocio corchero a partir de la faceta comercial del mismo. De esta forma, las referencias que en ella se harán al ámbito forestal e industrial, al margen de que sean puntualmente necesarias, sólo tienen la finalidad de reforzar la evidencia empírica que acompaña a la argumentación, o de clarificar la exposición de los hechos narrados.

En concreto, se propone un análisis de la evolución del negocio tomando como referencia el comercio exterior de productos corcheros, esto es, el estudio de la trayectoria seguida por las exportaciones de estos productos y los cambios que ha experimentado la estructura de las mismas a lo largo del tiempo. Este acotamiento no debe desmerecer los resultados de la tesis en su propósito de determinar la evolución de los asuntos corcheros en España y Portugal durante el siglo XX, por una razón fundamental: estamos hablando de un sector eminentemente exportador, y como tal,

¹⁶ García Méndez (1982).

¹⁷ Sampaio (1985, p. 1).

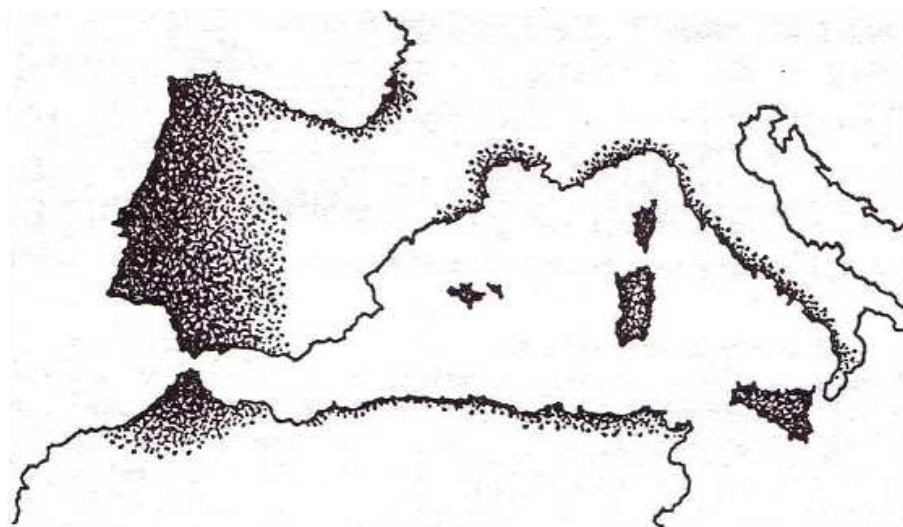
¹⁸ Jiménez Blanco (2005, p. 85).

¹⁹ Las excepciones son, de nuevo, las clásicas obras de referencia; Medir (1953) y Sampaio (1977). También se tratan las tres facetas, aunque con distinta intensidad, en Sampaio (1985), Mendes (2002), Dias (2005), y muy recientemente, en Serrano (2007) y Branco (2009). Desde una perspectiva más local, también se aborda este enfoque general en Alvarado (2002a, 2004 y 2005a).

²⁰ Zapata (2002) es el ejemplo más destacable.

su evolución puede ser aproximada a través de los flujos de exportación. Pero, ¿estamos autorizados a calificar de exportador al negocio corchero español?; ¿y al portugués?; ¿realmente se trata de un sector eminentemente exportador?

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



FUENTE: Natividade (1950, p. 35).

Desde sus orígenes, el negocio del corcho tuvo en España y Portugal dos características que han permanecido a lo largo del tiempo. Por un lado, ambos países formaron parte (junto con otras naciones de la orilla mediterránea) del denominado *mundo suberícola*²¹, región geográfica con condiciones edafológicas y climáticas idóneas (y prácticamente, exclusivas) para el cultivo del alcornoque (Gráfico I.1)²². Como consecuencia de esto, la Península Ibérica ha producido regularmente en torno a las tres cuartas partes del corcho generado en el mundo (Cuadro I.1), lo que ha situado a los dos países que la componen en una posición clave en la oferta mundial de esta materia prima. Dada la concentración espacial del corcho, y las escasas posibilidades de arraigo del alcornoque fuera del *mundo suberícola*²³, los países no productores que pusieron en funcionamiento sus industrias corcheras tuvieron que hacerlo mediante el recurso a la importación, y ello provocó, desde muy pronto, un creciente flujo de

²¹ Natividade (1950, p. 35).

²² Para un conocimiento más exacto de la distribución por países de la superficie mundial de alcornocal, Voth (2009). José Ramón González Adrados, Ramón Elena y Gustavo Ferreiro elaboraron a mediados de los noventa lo que denominaron el “Atlas del alcornoque en Extremadura”, que recoge la distribución de esta especie forestal en la geografía de esta región española; González Adrados y otros (1994). Para Portugal, puede verse Ferreirinha (1972), que recoge la distribución del área de alcornocal y de la producción de corcho de este país por distritos administrativos.

²³ «Se ha pretendido en diversos tiempos la introducción del alcornoque en otros distintos lugares (...) sin que (...) las experiencias practicadas fueran suficientemente constantes y extensas para formar masas dignas de mención»; Velaz de Medrano y Ugarte (1922, p. 23).

exportaciones de corcho sin manufacturar español, y especialmente, portugués. De la misma forma, países productores como Francia e Italia no generaban la materia prima suficiente (o de la calidad necesaria) para abastecer a sus respectivas industrias, por lo que fue frecuente también, a lo largo de los dos últimos siglos, que lo importaran de la Península Ibérica, reforzando la vertiente exportadora al negocio en España y Portugal.

CUADRO I.1
PRODUCCIÓN MUNDIAL DE CORCHO POR PAÍSES, 1880-1990
(Toneladas métricas y % sobre el total mundial)

	1880		Hacia 1900		Hacia 1940		Hacia 1970		Hacia 1990	
	Tm.	%	Tm.	%	Tm.	%	Tm.	%	Tm.	%
Portugal	49.400	45,5	110.000	57,0	160.640	50,2	191.000	50,3	171.000	56,9
España	28.200	26,0	30.000	15,5	70.000	21,9	99.000	26,1	73.514	24,4
<i>Península Ibérica</i>	<i>77.600</i>	<i>71,5</i>	<i>140.000</i>	<i>72,5</i>	<i>130.640</i>	<i>72,1</i>	<i>290.000</i>	<i>76,4</i>	<i>244.514</i>	<i>81,3</i>
Italia	7.050	6,5	4.000	2,1	11.000	3,4	26.000	6,8	11.205	3,7
Francia	9.400	8,7	13.000	6,7	13.500	4,2	13.000	3,4	7.000	2,3
Marruecos	470	0,4	1.000(b)	0,5(b)	20.000	6,2	23.000	6,1	13.500	4,5
Túnez	(a)	(a)	(a)	(a)	5.000	1,6	8.000	2,1	9.547	3,2
Argelia	14.100	13,0	35.000	18,1	40.000	12,5	20.000	5,3	15.000	5,0
<i>Total</i>	<i>108.620</i>	<i>100</i>	<i>193.000</i>	<i>100</i>	<i>320.140</i>	<i>100</i>	<i>380.000</i>	<i>100</i>	<i>300.766</i>	<i>100</i>

(a) Información no disponible.

(b) Esta cifra corresponde a Marruecos y Túnez.

FUENTE: Mendes (2002, pp. 98-100).

Por otra parte, tanto España como Portugal se han caracterizado, hasta hace tres o cuatro décadas, por tener un consumo de manufacturas corcheras muy reducido, en consonancia con el atraso económico relativo de ambos países. Sin ánimo de ser exhaustivo, pues este asunto será objeto de un tratamiento más detenido en el Capítulo 3, Sampaio (1944, p. 456) estimaba que el mercado luso apenas absorbía entre el 5 y el 8 por 100 de la producción nacional de manufacturas corcheras al término de la segunda guerra mundial²⁴. Posteriormente, este mercado se ha desarrollado, pero sigue siendo significativa en la actualidad la estrechez de la demanda lusa de productos manufacturados²⁵.

En el caso de España, el mercado interno de manufacturas corcheras representaba menos del 1 por 100 de las exportaciones españolas hasta la primera guerra mundial²⁶. Después del conflicto, y debido a las nuevas aplicaciones que se dieron al corcho (con el descubrimiento del aglomerado), el mercado español creció hasta representar entorno al 8 o el 10 por 100 de lo exportado hacia 1930²⁷. Parejo

²⁴ El mismo autor apunta que hacia la primera guerra mundial el mercado nacional sólo absorbía el 1 por 100 de la producción de la industria corchera portuguesa.

²⁵ De acuerdo a las cifras que aporta Schmidt (1983), el consumo interior de manufacturas corcheras en Portugal en los años ochenta del siglo pasado estaba entre el 10 y el 20 por 100 de la producción nacional.

²⁶ Medir (1953, pp. 283 y 435).

²⁷ Medir (1953, pp. 365 y 380); Zapata (1986, p. 241).

(2002, p. 103) estima que el consumo español de manufacturas corcheras se situaba cerca del 20 por 100 de la producción industrial española hacia 1950. Lamentablemente, no se dispone de estimaciones fiables posteriores, aunque se tiene la certeza de que dicho consumo ha crecido de forma notable desde entonces²⁸. En cualquier caso, el hecho de que a mediados del siglo XX el 80 por 100 de la producción industrial española se vendiera en los mercados exteriores es bastante significativo del carácter exportador del sector en España²⁹.

En conclusión, se puede afirmar, sin temor a caer en error, que, al menos hasta los años sesenta o setenta del siglo XX, el porvenir de los corcheros españoles y portugueses estuvo en los mercados exteriores, pues allí era vendida la mayor parte de sus producciones, manufacturadas y sin manufacturar. Este es el argumento principal con que se defiende la validez del análisis de la evolución de las exportaciones como medio para conocer la propia evolución histórica de los asuntos corcheros en España y Portugal, y también, con que se sostiene la presunción de que los cambios acontecidos en la estructura de las exportaciones corcheras de los dos países son indicativos de las alteraciones en la especialización productiva registradas en los mismos, esto es, del mayor o menor dinamismo adquirido por la vertiente industrial del negocio en ambas naciones.

I.3. Objetivos y estructura de la tesis: una explicación de la decadencia exportadora de la industria corchera española

La tesis doctoral que se presenta trata de cubrir un objetivo general y varios objetivos específicos³⁰. Desde un punto de vista general, la investigación pretende dibujar la evolución del negocio corchero en España y Portugal durante el siglo XX. De este dibujo surgirán tendencias y coyunturas que permitirán caracterizar dicho negocio en cada uno de los períodos en que se va a fragmentar dicho siglo. Esta es la razón de ser del Capítulo 1, en el que se ofrece al lector una visión panorámica de las exportaciones corcheras españolas y portuguesas durante el siglo XX y una breve revisión de los antecedentes decimonónicos. Ligado al objetivo anterior, el Capítulo 1 también pretende enumerar y definir los grandes cambios que han acontecido en el negocio mundial corchero a lo largo de esta centuria. Una vez identificados estos cambios, en los capítulos 2, 3 y 4 se procederá a su análisis más detallado, valorándose

²⁸ Algunos indicios de este crecimiento son aportados en Parejo (2006, pp. 254-260).

²⁹ Conviene, no obstante, tener presente la siguiente reflexión: «El mercado nacional carecía de importancia antes de nuestra guerra de liberación (la guerra civil de 1936-1939); pero en la actualidad (1956) es el mejor que tiene esta industria»; AMSP, SNMC, caja 352, “Ponencia presentada en el Consejo Económico Sindical titulada “Problemas actuales de la industria corchera”.

³⁰ Al margen de esta introducción, la tesis doctoral se compone de 4 capítulos, a los cuales sigue un apartado de conclusiones y un anexo estadístico.

las consecuencias que éstos han tenido para el desarrollo de las actividades corcheras en España y Portugal.

En trabajos anteriores que han analizado el largo plazo de las exportaciones corcheras españolas de una forma descriptiva, se ha tendido a establecer una división cronológica bastante coincidente con las tendencias que han presentado las exportaciones españolas, del conjunto de mercancías, de las agrarias, o incluso de las forestales³¹. Así, en Parejo (2004) se distinguen 5 etapas para la evolución de las exportaciones corcheras españolas; las dos primeras, relativas a la segunda mitad del siglo XIX y al período 1900-1929, de crecimiento constante y sostenido; una tercera (coincidente con las décadas de 1930 y 1940) de profunda crisis; la cuarta, de recuperación y posterior estancamiento (1950-1985); y una última, en la que seguiríamos inmersos en la actualidad, de un crecimiento moderado de las ventas exteriores. Esta división temporal es prácticamente la misma que utiliza Parejo (2006), y difiere muy poco de la establecida en Parejo (2009a), donde se comparan las exportaciones españolas con las portuguesas³².

Dados los objetivos de esta tesis, creo conveniente presentar una división cronológica algo diferente. En primer lugar, el siglo XIX queda fuera del horizonte temporal de la investigación, por lo que las referencias al mismo sólo se harán en el apartado de antecedentes, en el Capítulo 1. 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 estuvo todavía vigente, aunque amenazada por los países desarrollados (no productores de corcho) que habían iniciado la fabricación³³. Entre estos cambios se analizarán el crecimiento del comercio internacional de productos corcheros y su diversificación, fruto de la aparición del aglomerado de corcho; el declive de la taponería tradicional, en beneficio de la fábrica moderna; los efectos de la primera guerra mundial; y el gran *paso adelante* de la

³¹ Para conocer la tendencia de las exportaciones españolas de mercancías en el siglo XIX y primer tercio del XX, véanse los trabajos clásicos de Prados de la Escosura (1982 y 1986), y para tener una visión completa de los dos siglos, Tena (2005). Una periodificación “ingenua” de las series del comercio exterior español se encuentra en un trabajo muy reciente de los profesores José María Serrano Sanz, Marcela Sabaté y Dolores Gadea; Serrano y otros (2008). En cuanto a la evolución descriptiva de las exportaciones agrarias españolas, ésta ha sido estudiada por Pinilla (1995) y Gallego y Pinilla (1996a y 1996b). Véase también Pinilla (2001). Finalmente, la evolución y estructura de las exportaciones forestales españolas ha sido analizada en Iriarte (2005).

³² Las diferencias entre la cronología fijada por Parejo (2004) y Parejo (2009a) son básicamente dos, y radican en la incorporación de las exportaciones portuguesas al análisis y en el distinto deflactor utilizado en ambos casos. La primera consiste en que Parejo (2009a) sólo analiza el siglo XX, por lo que no presenta la primera de las etapas de Parejo (2004), referente a la segunda mitad del siglo XIX. De esta forma, sólo distingue 4 etapas. Por su parte, la segunda diferencia se encuentra en los límites temporales de la última etapa considerada por ambos trabajos. En este caso, Parejo (2009a) inicia la última etapa en 1975, y no en 1985, pues es hacia aquel año cuando comienzan a levantar las exportaciones corcheras de los dos países ibéricos, y también cuando las importaciones de ambos países empiezan a tener un peso importante en el comercio exterior corchero.

³³ Estados Unidos, Alemania, Gran Bretaña, etc.

fabricación en Portugal, que va a sentar las bases para el asalto luso al liderazgo del negocio a partir de los años treinta.

El Capítulo 3 se refiere al período 1929-1959 y en él se aborda uno de los principales objetivos de esta tesis: proporcionar una explicación convincente del “declive” de la industria corchera española (en la terminología de Zapata (2009)), acontecido 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 corcho³⁴. Esta explicación exige plantearse diferentes hipótesis que son enumeradas y estudiadas en dicho capítulo. Inicialmente, se tienen en cuenta las circunstancias coyunturales que acontecieron en los años treinta y que sacudieron con fuerza el negocio corchero en España. Me refiero, fundamentalmente, a la Gran Depresión iniciada en 1929 y a la guerra civil de 1936-1939. Seguidamente, se plantean otras razones explicativas (de carácter estructural) como la pérdida de competitividad de las manufacturas españolas durante la Autarquía franquista, que estuvo fuertemente ligada, como se verá, a factores de índole institucional³⁵. De hecho, los esfuerzos de la investigación se orientarán a los componentes de la estructura de costes de la industria corchera en España, que, al menos durante el período 1939-1959, se vieron muy condicionados por la política económica seguida por la dictadura franquista. Dada la importancia de la materia prima y de las cargas salariales en dicha estructura de costes, dedicaré buena parte del Capítulo 3 al análisis de estos dos elementos. Los estrangulamientos ocasionados por la política comercial en las décadas de 1940 y 1950 también serán objeto de un tratamiento pormenorizado, al igual que la política de tipos de cambio seguida por la Dictadura, que tan mal resultado tuvo en los sectores exportadores.

Todavía dentro del Capítulo 3, una tercera hipótesis explorará el crecimiento del mercado nacional de manufacturas corcheras en España con una finalidad: valorar si dicho mercado sirvió de “válvula de escape” para superar las continuas crisis existentes en el mercado internacional. Finalmente, se plantea la hipótesis de contracción de la demanda mundial, como explicativa de la decadencia exportadora de la industria corchera española. El valedor más importante de esta hipótesis es el desarrollo de los sustitutivos sintéticos en múltiples aplicaciones del corcho desde mediados del siglo XX. Sin embargo, para esta etapa no es posible abordar el análisis de la demanda mundial desde el punto de vista cuantitativo, y mucho menos de forma bibliográfica, por lo que el contraste de esta hipótesis deberá esperar a futuros estudios que resuelvan la cuestión.

³⁴ Zapata (2002).

³⁵ Algunos de estos factores ya han sido señalados en Branco y Parejo (2008).

Quiero dejar claro que no pretendo abordar una investigación que derive hacia la economía industrial. El análisis microeconómico, o si se prefiere, las cuestiones relativas a la eficiencia industrial de las fábricas a uno y otro lado de la raya, quedan fuera del alcance de esta investigación³⁶. Tampoco entraré en cuestiones de calidad productiva u organizativa de las industrias corcheras, ni en la dotación tecnológica de éstas, como fuentes de ventajas competitivas, por razones similares a las anteriores³⁷. Igualmente, existen otros dos factores que, a pesar de la relevancia que pueden haber tenido en el meteórico ascenso de Portugal en el negocio, aquí tendrán un tratamiento muy difuminado. Me refiero, por un lado, a la formación del distrito industrial corchero de Feira, en el distrito administrativo de Aveiro, y por el otro, al papel representado en dicho ascenso por *Amorim & Irmãos*, empresa que ejerce el liderazgo en el negocio mundial y que está ubicada en este distrito del norte de Portugal³⁸.

Sobre el primero de estos dos factores he iniciado recientemente una línea de investigación junto a la profesora Amélia Branco, que ha tenido como primer resultado la publicación de Branco y Parejo (2009). Aunque no será objeto de estudio en esta tesis, es sabido que la industria corchera de los países mediterráneos se ha presentado tradicionalmente en forma de “aglomeraciones empresariales” o “sistemas locales de trabajo”, en la terminología de Boix y Galetto (2005)³⁹. En el caso de la industria corchera del concejo de Feira (en Aveiro), hay indicios para pensar que ésta se encuentra organizada en forma de distrito industrial, lo que atribuye una serie de economías externas o de aglomeración a las empresas allí localizadas que les otorga una ventaja competitiva en los mercados⁴⁰. Por otra parte, el caso de *Amorim & Irmãos* es digno de un estudio pormenorizado que no tengo la pretensión de realizar para esta tesis. Es obvio que no se puede entender el ascenso de Portugal al liderazgo mundial del

³⁶ Ello no quiere decir que no se consideren los resultados obtenidos por algunos trabajos corcheros en esta dirección. Me refiero, por ejemplo, a Sampaio (1977), Dias (2005), Sala (2003a) o Branco (2009), y sobre todo, a Zapata (2009).

³⁷ Por otra parte, la evidencia bibliográfica en todos estos campos, en lo que se refiere al corcho, es muy reducida, probablemente porque los economistas aplicados le han prestado muy poca atención al negocio corchero, habida cuenta de su pequeña importancia en el presente.

³⁸ El desarrollo de la industria corchera en el consejo de Feira (Portugal) ha sido tratado en distintos trabajos; ver, por ejemplo, Caetano (1987), Ruivo (1995), Matos y Silva (2003) y Branco y Parejo (2009). Por su parte, la historia de la empresa Amorim & Irmãos ha sido publicada, aunque en un tono muy divulgativo, en Santos (1997). Sobre ésta, ver también Branco y Parejo (2009).

³⁹ La metodología que aplican estos autores permite la detección, con base a unos criterios objetivos, de los sistemas locales de trabajo (SLT) que imperan en un país determinado. Una vez detectados estos SLT, se procede al estudio de la estructura económica y social de cada uno de ellos con el fin de identificar aquéllos que puedan ser considerados “distritos industriales”; Boix y Galetto (2005). Aplicando esta metodología al caso español, estos autores han localizado hasta 806 SLT, entre los que se encuentra la aglomeración de empresas corcheras de San Vicente de Alcántara (Badajoz) (aunque ellos no precisan la naturaleza corchera de ésta); Boix y Galetto (2005, p. 36).

⁴⁰ La bibliografía que analiza la formación de los distritos industriales y las ventajas competitivas que presentan las empresas que pertenecen a éstos es muy densa y va desde la clásica obra de Alfred Marshall (Marshall (1961)) hasta los trabajos más recientes de la escuela becattiniana. Una pequeña muestra de éstos son Becattini (1994, 2004 y 2005), Bechetti (2000) y Bellandi (2006), de los que se puede extraer la densa bibliografía aludida. Véase también el número 359 de *Economía Industrial*, que es un monográfico sobre el distrito industrial, y también la excelente recopilación de trabajos al respecto que se hace en Soler (2008).

negocio sin contemplar el papel que ha representado Amorim desde su instalación en Santa Maria de Lamas (Feira) en 1908; sin embargo, no es objetivo de esta investigación descender al nivel regional, local y/o empresarial⁴¹.

El Capítulo 4 se refiere al período posterior a 1959. Lo novedoso de este capítulo es que se utilizará información estadística de comercio internacional que nunca ha sido utilizada por los investigadores corcheros⁴². Esta información está disponible para los productos corcheros desde 1962 hasta la actualidad y presenta una gran homogeneidad durante este período, lo que permite ser ambiciosos en los objetivos pretendidos para este último capítulo. Primero de todo, se plantearán los problemas que la industria corchera española ha arrastrado hasta las últimas dos décadas. Seguidamente, se hará un análisis de las exportaciones e importaciones mundiales de corcho y sus manufacturas con la finalidad de detectar los cambios acontecidos en el negocio desde mediados del siglo XX hasta la actualidad. Este análisis abordará siempre el enfoque comparativo, pues es el más enriquecedor y, además, las estadísticas disponibles para este período lo permiten. Finalmente, se realizará un análisis de cuotas de mercado constantes, con el propósito de dar una explicación a la pérdida de competitividad de la industria corchera española en el mercado mundial, que se ha mantenido, con algunas salvedades, hasta los últimos años⁴³.

Al margen de los objetivos pretendidos en cada uno de los capítulos, uno de los propósitos de esta tesis doctoral es recopilar buena parte de la abundante bibliografía que existe sobre la historia económica del negocio del corcho, la cual se ha ampliado enormemente en los últimos años, no sólo en España y Portugal, sino también en otros países del marco mediterráneo como Italia y Francia. No debe entenderse esto como la presentación de un estado de la cuestión, aunque este ejercicio comienza a ser necesario, dadas las múltiples líneas de investigación que se han abierto en torno al corcho, especialmente, en lo que llevamos de la primera década del siglo XXI.

El fin último de la investigación es aproximarse a la situación actual en que se encuentra el negocio del corcho en el mundo. Es necesario que el estudio llegue a la actualidad, porque es la única forma de hacer de la investigación un instrumento que ayude a los agentes económicos y a las instituciones en la toma de decisiones. Además,

⁴¹ A quien ose abordar esta investigación le sugiero que adopte el enfoque propuesto en Storper y Harrison (1994), según el cual *Amorim & Irmãos* sería la empresa que jerarquiza el distrito industrial corchero de Aveiro. Ello obliga a contemplar la interrelación existente entre esta gran empresa y el conjunto de pequeños establecimientos que participan del distrito, que es, en definitiva, el origen de las ventajas competitivas aludidas. Para un encuadramiento teórico de esta hipotética investigación puede verse Brusco (1993).

⁴² Me refiero a la base de datos COMTRADE, editada por la ONU, que presenta información estadística sobre exportaciones e importaciones de mercancías para todos los países que pertenecen a esta organización. A diferencia del resto de fuentes utilizadas en esta tesis, que serán comentadas y criticadas en este capítulo introductorio, el tratamiento que se hará de esta información cuantitativa será explicado en el epígrafe 4.2.1.

⁴³ Este método, más conocido como “Constant Market Share Analysis” (CMSA), explica el crecimiento (o decrecimiento) de los flujos comerciales de un país en un determinado período de tiempo distinguiendo entre factores de demanda y factores de oferta; Gracia (2000a). Véase el epígrafe 4.4.

las herramientas estadísticas que existen para las tres o cuatro últimas décadas facilitan el trabajo y permiten plantear los problemas que han surgido recientemente, así como los grandes desafíos a que se enfrenta el sector en la actualidad.

I.4. La comercialización de productos corcheros: un esquema teórico

En el Gráfico I.2 he tratado de esquematizar las transacciones de productos corcheros que realizan los diferentes agentes que participan en el negocio, desde el monte, donde el corcho es extraído del alcornoque, hasta el mercado (nacional o internacional), donde son vendidos los productos manufacturados o sin manufacturar⁴⁴.

El negocio corchero comienza en los *montados* y dehesas (en los que, normalmente, se encuentran los alcornoques en Portugal y España, respectivamente), donde operarios especializados extraen la corteza de los alcornoques (el corcho), que es la materia prima de la industria que nos ocupa. El corcho recién extraído es denominado corcho crudo, y puede ser de dos tipos: por un lado, bornizo, o corcho virgen, que es el obtenido en el primer descorche del árbol, y que no es todavía apto para producir taponerías; y por otro, corcho de reproducción, que es el obtenido en la segunda (corcho segundero) y sucesivas peladas del alcornoque. A su vez, dentro del corcho de reproducción es posible distinguir entre corcho refugio (que, al igual que el bornizo, no es apto para la fabricación de manufacturas de corcho natural⁴⁵) y corcho en tablas con calidad y dimensiones idóneas para su transformación⁴⁶.

De acuerdo a lo anterior, de las operaciones de clasificación de la saca (consistentes en separar el bornizo y los trozos, del corcho de reproducción⁴⁷) y del refugado (separado del refugio, del corcho bueno) resultan corchos de muy diversas calidades que, consecuentemente, cotizan a precios diferentes, dando lugar también a diferentes mercados de materia prima dentro del mismo negocio. Una simplificación de estos mercados nos permitiría, por un lado, denominar al bornizo, al refugio y a los trozos como corchos de trituración, que son la materia prima de la industria de aglomerados. Por otra parte, el corcho bueno o apto para la fabricación, constituye la

⁴⁴ Con este epígrafe sólo pretendo proporcionar al lector profano en los asuntos corcheros unas nociones básicas para entender el proceso de transformación y comercialización del corcho transformado o sin transformar. A quien quiera mejorar su conocimiento sobre esta parcela le recomiendo la lectura de Velaz de Medrano y Ugarte (1922). Para más detalle en la explicación del vocabulario técnico que se va a aludir, se puede ver Griera (1983), TERCAT (1994) o VVAA (2000). Un glosario de términos corcheros, en Santos (2000).

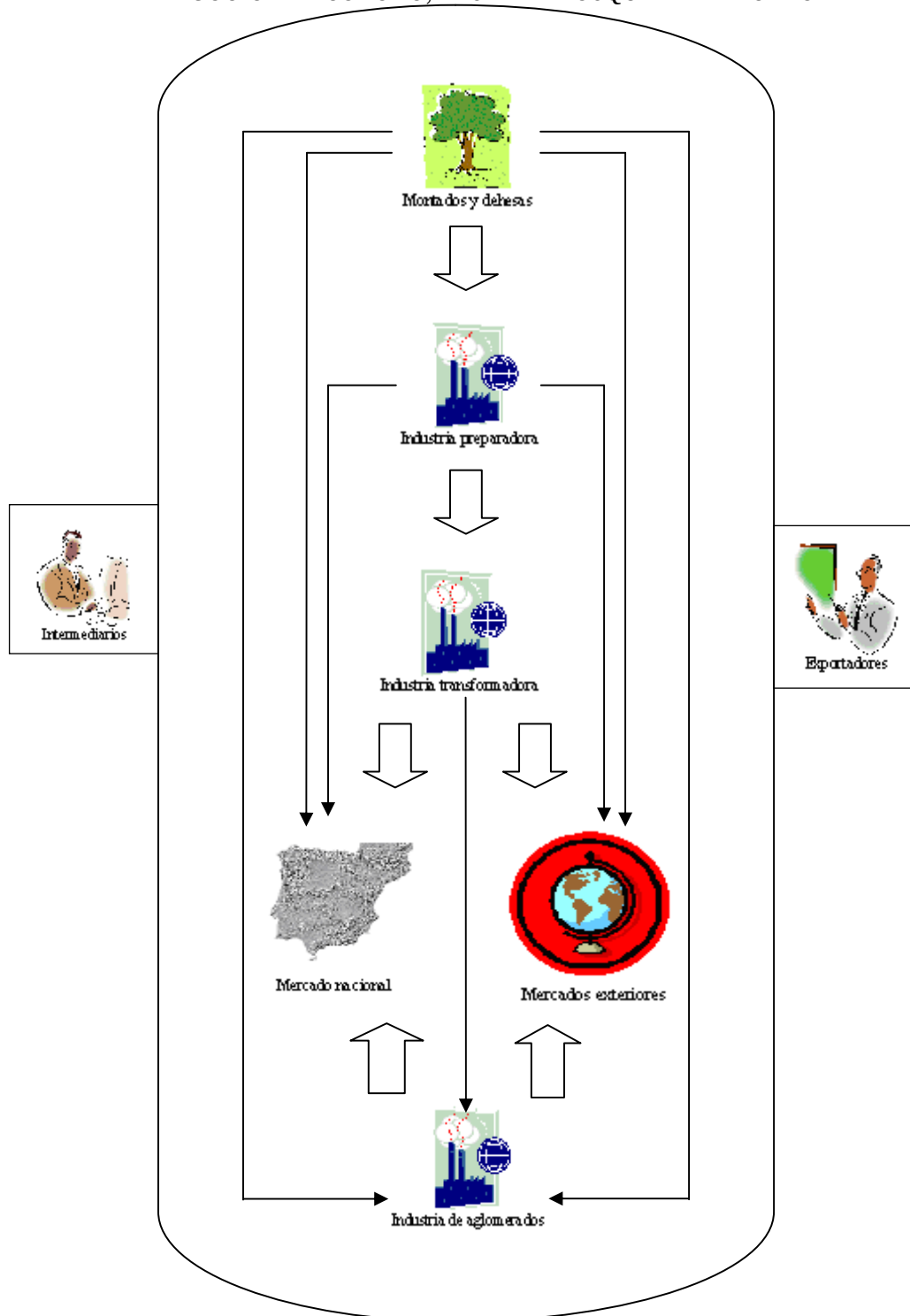
⁴⁵ Por su baja calidad, escaso calibre, excesiva porosidad, o por los defectos que tiene, propios del ataque de insectos, etc.

⁴⁶ Me referiré a este último como corcho bueno. Hay que advertir que este corcho presenta, a su vez, diferentes calidades que le hacen más o menos idóneo para la elaboración de unas u otras manufacturas.

⁴⁷ Los llamados trozos son fragmentos de corcho cuya dimensión no permite su consideración como tabla, no siendo, por tanto, apto para su transformación en la industria taponera.

materia prima que, tras su preparación (por parte de la industria preparadora), utiliza la industria transformadora del corcho natural, que es básicamente taponera⁴⁸.

GRÁFICO I.2
EL NEGOCIO DEL CORCHO, DESDE EL BOSQUE AL MERCADO



FUENTE: Elaboración propia.

⁴⁸ El lector interesado puede encontrar una información más precisa y completa sobre lo expresado en los dos últimos párrafos en Velaz de Medrano y Ugarte (1922, pp. 113-156).

En el campo, el corcho extraído encuentra distintas salidas comerciales. El corcho bueno se dirige a las fábricas preparadoras, mientras que el bornizo y los trozos (en su caso, también el refugo⁴⁹) son enviados a las fábricas de aglomerado para su trituración⁵⁰. Desde que entra el corcho de reproducción (bueno) en las fábricas preparadoras, y hasta que se obtiene la plancha preparada (producto final de la industria preparadora e insumo principal de la industria transformadora), las tablas de corcho son sometidas a distintas operaciones, entre las que se encuentra el clasificado, apilado, cocido, raspado (separar la parte leñosa del corcho), escogido, calibrado, prensado y el enfardado para su comercialización⁵¹. El corcho preparado resultante (en adelante corcho en plancha, que debe ser considerado un producto semielaborado) es trasladado a la industria transformadora del corcho natural (o taponera), que es la industria corchera por excelencia⁵².

En el siguiente eslabón de la cadena comercial y productiva se encuentra, por tanto, la industria transformadora. Ésta recibe el corcho en plancha, debidamente preparado, y lo transforma obteniendo, principalmente, tapones y discos de corcho natural (de ahí su denominación como industria taponera o corchotaponera); pero también, aunque en menor medida, papel de corcho, plantillas, láminas, flotadores, lana de corcho y otras especialidades. Se trata de una industria, al igual que la preparadora, muy intensiva en trabajo y con un bajo empleo del factor capital, con una dimensión media de los establecimientos reducida, y con un carácter artesanal muy arraigado tanto en España como en Portugal⁵³.

La producción de manufacturas de corcho natural arroja un volumen nada despreciable de desperdicios que la industria transformadora comercializa para su trituración, constituyendo ésta una importante partida en el capítulo de ingresos de aquélla. Dichos desperdicios son adquiridos por la industria de aglomerados (en la parte inferior del Gráfico I.2), y junto al bornizo, el refugo y los trozos procedentes de la saca son sometidos al proceso de trituración o granulación. Es este corcho, triturado o granulado (producto que debe ser entendido como una semimanufactura), la materia prima utilizada para la elaboración de las manufacturas de aglomerado, cuyos empleos mayoritarios fueron, décadas atrás, el aislamiento y en el revestimiento. Hoy en día ha ganado mucho peso entre estas aplicaciones el tapamiento de bebidas, en particular del

⁴⁹ La operación de refugado puede ser realizada en el monte o formar parte de la fase de escogido y clasificado, que se realiza en la industria preparadora.

⁵⁰ Para simplificar el esquema no he incluido en el Gráfico I.2 a la industria granuladora, que es la que se encarga de moler o granular los corchos de trituración para su empleo posterior por la industria de aglomerados.

⁵¹ Todas estas tareas preparatorias son relacionadas y explicadas detalladamente en Velaz de Medrano y Ugarte (1922, pp. 157-166).

⁵² Huelga decir que, al igual que los propietarios de los alcornoques, los industriales preparadores tienen la opción de vender su producción en el exterior o de hacerlo, lógicamente, en el mercado nacional.

⁵³ Medir (1953); Vilar (1934); Sampaio (1977 y 1985); Zapata (1996); Sala (1998); Mendes (2002); y Dias (2005).

vino. Ni que decir tiene, que los productos de aglomerado son vendidos tanto en el mercado nacional como en el internacional, aunque históricamente también fue este último el destino principal de los mismos.

CUADRO I.2
LAS DOS VERTIENTES DEL NEGOCIO CORCHERO EN EL SIGLO XX:
INDUSTRIA DEL CORCHO NATURAL *vs* INDUSTRIA DEL CORCHO AGLOMERADO

<i>Materias primas</i>	<i>Semimanufacturas</i>		<i>Manufacturas</i>	
	Industria Preparadora	Industria Granuladora	Industria corcho natural	Industria aglomerados
Corcho de reproducción (bueno)	Corcho en plancha		Tapones y discos	
Bornizo Refugo Trozos Desperdicios		Corcho granulado o triturado		Manufacturas de aglomerado

FUENTE: Elaboración propia.

Todo lo anterior plantea una dualidad en el negocio corchero que el lector tiene que tener siempre en mente, y que he intentado recoger en el Cuadro I.2. Si dejamos a un lado la fabricación de especialidades de corcho⁵⁴, el negocio que nos ocupa presenta dos vertientes diferenciadas (leídas en el cuadro de izquierda a derecha). La primera de ellas es la fabricación del corcho natural, que se nutre del corcho bueno, debidamente preparado en forma de corcho en plancha, y que produce, fundamentalmente, tapones y discos. Y la segunda, la industria del aglomerado de corcho, cuya materia prima es el corcho de mala calidad que, después de ser triturado, es empleado para la producción de manufacturas.

I.5. Metodología y fuentes

El soporte cuantitativo de la tesis doctoral recae sobre las estadísticas comerciales oficiales de los dos países ibéricos; la *Estadística del Comercio Exterior de España*, para el análisis de los intercambios corcheros españoles con otros países; y la *Estatística do Comércio Externo de Portugal*, para hacer lo propio con los flujos comerciales existentes entre el país luso y el resto del mundo⁵⁵.

⁵⁴ Estas especialidades tienen, normalmente, un valor residual dentro de la fabricación corchera y muy poco significativo dentro del comercio de manufacturas de corcho. Entre ellas se encuentran el papel de corcho, las plantillas, las láminas, los flotadores y la lana de corcho, fabricadas, todas ellas, tanto de aglomerado como de corcho natural.

⁵⁵ Las dos fuentes han tenido distintas denominaciones a lo largo del tiempo. Véase, para la fuente española, Coll y Fortea (2003, pp. 86-87), y para la portuguesa, Fontoura y Valério (2001, p. 713).

La idoneidad de ambas fuentes para la investigación que se lleva a cabo en esta tesis radica en tres circunstancias. En primer lugar, en que las dos cubren suficientemente el horizonte temporal pretendido, que es el siglo XX, al margen de los antecedentes que se aportan en el Capítulo 1, que servirán para encuadrar la investigación. En segundo lugar, tanto la fuente portuguesa como la española son las únicas que permiten abordar el análisis de una rama o sector desde el punto de vista del comercio exterior⁵⁶. Por ello, su elección es ineludible, dadas las características de la investigación que se propone. Por último, la información que proporcionan ambas fuentes es susceptible de comparación por su alto grado de homogeneidad (al menos en lo que respecta al capítulo corchero), lo que refuerza la decisión de su elección. En definitiva, las dos fuentes cuantitativas seleccionadas son idóneas para la realización de un análisis histórico, o de largo plazo, del negocio corchero, enfocado desde una perspectiva comercial, y en el que se busca que queden perfectamente definidas y comparadas las características del mismo en España y Portugal.

La fuente española ha sido objeto de crítica y de revisión en distintos trabajos, y en el caso particular del capítulo corchero en Parejo (2002), donde construí series estadísticas de exportación e importación de productos corcheros para el período 1849-2000, que han servido de base para la elaboración de los apéndices estadísticos AE.1, AE.2, AE.3, AE.4, AE.11 y AE.12⁵⁷. De la fuente portuguesa, en cambio, hay que valerse tal cual la confeccionaron los funcionarios del Instituto Nacional de Estadística de Portugal, en la medida que no son aprovechables para esta investigación los ejercicios de revisión que se han llevado a cabo sobre ella en este país (apéndices estadísticos AE.5, AE.6, AE.7, AE.8, AE.9, AE.10, AE.13 y AE.14)⁵⁸.

Lo anterior esconde una evidencia que debemos tener en cuenta; conocemos bastante bien cuales son los problemas que encierra el uso de la fuente española, pero desconocemos, casi completamente, los que presenta el empleo de la fuente portuguesa⁵⁹. Con respecto a la segunda premisa del enunciado anterior, no me queda

⁵⁶ Como se verá más adelante, esta afirmación no es del todo exacta. Mismo en el caso del corcho, existen alternativas en ambos países para algunos períodos del siglo XX.

⁵⁷ Las series estadísticas resultantes de este trabajo van a ser publicadas próximamente en Parejo (2009b), y las cifras agregadas ya lo han sido en Parejo (2004, pp. 41-54).

⁵⁸ La única revisión que conozco de las cifras oficiales del comercio exterior de productos corcheros en Portugal, encuadrada en una investigación más amplia, es Lains (1992). Si bien sus datos corregidos no son útiles para este trabajo al cubrir solamente el período 1850-1913 y al referirse este trabajo genéricamente a “exportaciones de corcho”.

⁵⁹ Sobre las estadísticas portuguesas se sabe muy poco. Se admite la existencia de infravaloraciones de las estadísticas de importación por causa del contrabando en la segunda mitad del siglo XIX y en los primeros años del XX. También se cree en la infravaloración de las exportaciones, especialmente durante la década de 1920, debido al fraude existente durante la aplicación de la política de control de cambios en Portugal, Fontoura y Valério (2001, p. 714). Dicho fraude puede estimarse en torno al 60 por 100 durante la primera década del siglo XX según Araujo (1937); citado en Mendes (2002, p. 52). Por otra parte, desconocemos si las estadísticas portuguesas estuvieron valoradas en “moneda oro” durante algún período, como ocurrió, por ejemplo, con España en los años 1928-1959, aunque se sabe que Portugal estableció el pago de derechos aduaneros en oro a comienzos de los años veinte, como medida adicional para subsanar los problemas monetarios que estaba sufriendo la economía lusa desde la gran guerra, Mateus (2001, p. 34).

más remedio que dar por buena la opinión de Jaime Salazar Sampaio, uno de los grandes conocedores de los asuntos corcheros en Portugal:

«Las estadísticas del comercio exterior [portugués], aunque no son perfectas, dan una imagen suficientemente precisa y pormenorizada de los flujos, pudiendo ser consideradas como las mejores (o las menos malas) en el ámbito del corcho»⁶⁰ (Traducción mía).

La primera parte del enunciado me obliga a preguntarme sobre los problemas que plantea la utilización de la *Estadística del Comercio Exterior de España*, que sí son conocidos. Los expongo brevemente a continuación.

1.5.1. La veracidad de la Estadística del Comercio Exterior de España: problemas en la utilización de la fuente

A pesar de la riqueza indiscutible de la *Estadística del Comercio Exterior de España*, su validez para el estudio de los intercambios comerciales ha sido cuestionada por diversos trabajos, debido a la existencia de errores en el registro de las cantidades comercializadas y a las importantes deficiencias valorativas que presenta. La gran parte de las críticas que ha recibido se han dirigido hacia esta última parcela, sin perjuicio de que también hayan sido cuestionadas las estadísticas de cantidades.

Los errores que presentan las estadísticas de cantidades no merecen mucha atención por un doble motivo; primero, porque se les debe presuponer un carácter aleatorio, no habiendo razones de peso para considerarlos sistemáticos⁶¹; y segundo, porque, aun admitiendo su sistematicidad, la magnitud de los mismos es muy difícil de cuantificar (y por tanto, complicados de reparar), en la medida que se deben a declaraciones erróneas (negligentes o fraudulentas) formuladas por los comerciantes, o a la existencia de contrabando⁶². En este sentido, Medir (1953) ha señalado la tendencia de los industriales corcheros españoles a no declarar la totalidad de sus exportaciones taponeras a comienzos del siglo XX. Al no estar éstas fiscalizadas por un arancel, el taponero español no se veía en la obligación moral de registrar las cifras exactas exportadas, ni la Administración en la necesidad de corroborar la exactitud de tales cifras, de ahí que las estadísticas del comercio exterior de esta partida no resulten muy fidedignas en los primeros años de la centuria⁶³.

Por otra parte, las suspicacias sobre la existencia de contrabando de productos corcheros están alimentadas por la condición fronteriza de España con Portugal y Francia, países que han representado un papel importante (como oferentes o

⁶⁰ Sampaio (1985, p. 2).

⁶¹ Tortella y otros (1978, p. 491).

⁶² Frax (1981, p. 23). Ver también Coll y Fortea (2003, p. 87-88).

⁶³ Medir (1953, pp. 436-437).

demandantes) en el negocio mundial del corcho. El contrabando corchero debió de ser más fluido en los años en que la exportación de materia prima estuvo prohibida, o en aquellos otros en que existió una fuerte protección arancelaria sobre los productos corcheros. Medina (2003) ha analizado el contrabando de distintas mercancías desde diversas localidades fronterizas extremeñas hacia Portugal⁶⁴. El caso del corcho es uno de los más significativos en este comercio ilegal, y la vigencia de éste no hay que buscarla en los siglos XVIII y siglo XIX, sino en un periodo más reciente, como es la Autarquía franquista. Según las informaciones de Medina, hacia 1950 existía un contrabando constante de corcho con Portugal en los entornos de Alburquerque (Badajoz) y Valencia de Alcántara (Cáceres)⁶⁵, bastante tolerado, sobre todo por las autoridades portuguesas⁶⁶. La magnitud de este comercio ilegal es difícil de estimar, aunque según las siguientes palabras de Medina debió de ser muy significativa:

«(...) en el tráfico de corcho por la frontera estaban implicados todos o la mayoría de los vecinos que vivían en las proximidades del Sever, en la frontera con Portugal. (...) Llegaban a juntarse en el margen del río Sever, hasta cincuenta contrabandistas con sus correspondientes caballerías cargadas con tres fardos cada una»⁶⁷.

Pero más relevantes que los errores en las series de cantidades son los problemas valorativos que se le han atribuido a la *Estadística del Comercio Exterior de España*. Estos problemas han sido suficientemente tratados por la bibliografía⁶⁸, por lo que pasaré de puntillas por ellos, limitándome a resaltar los que, a mi criterio, el lector debe conocer para valorar adecuadamente la veracidad de la fuente. No voy a detallar uno de los grandes problemas que, en mi criterio, tienen las estadísticas oficiales del comercio exterior, como es el de la valoración en oro de los intercambios, que tuvo lugar en la fuente entre 1928 y 1959⁶⁹. La razón por la que eludo el planteamiento de este problema es que se trata de un escollo que ya ha sido tratado y solventado para las estadísticas del capítulo corchero en Parejo (2002, pp. 38-41)⁷⁰. De esta manera, la

⁶⁴ En el capítulo 5 de este libro se analiza el contrabando hacia Portugal de harina, ganado, tabaco, café, capitales y divisas, oro, cobre y corcho. Entre todos ellos, destacaba el contrabando de café, al cual se dedica, monográficamente, el capítulo 6 de la obra; Medina (2003, pp. 179-198).

⁶⁵ Ambas localidades se encuentran en un radio de 20 kilómetros de San Vicente de Alcántara, la localidad extremeña corchera por excelencia.

⁶⁶ « (...) 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 para la economía portuguesa»; Medina (2003, p. 183).

⁶⁷ Medina (2003, pp. 182-183).

⁶⁸ Cronológicamente, los problemas valorativos de esta fuente han sido denunciados o tratados por Gwinner (1973, p. 288); Andrés (1969a y 1969b); Tortella y otros (1978), y más recientemente, por Prados de la Escosura (1981 y 1986) y Tena (1985 y 1992a). Sobre esta cuestión se han realizado diversos ejercicios de revisión bibliográfica; Espido (1995, pp. 1-32); Parejo (2002, pp. 14-42); y Coll y Fortea (2003, pp. 87-90). Ver también Tena (2005, pp. 590-592).

⁶⁹ Andrés (1969b, pp. 556-560); Tena (1985, pp. 85-90).

⁷⁰ Agradezco las indicaciones y la ayuda bibliográfica que recibí de Marcela Sabaté en este asunto, quien, obviamente, está exculpada de los posibles errores que pudiera haber cometido yo en la conversión de las pesetas oro a pesetas corrientes.

información estadística recogida en los apéndices estadísticos del AE.1 al AE.14 ya está exenta de este problema.

La polémica sobre la fiabilidad de las cifras oficiales del comercio exterior de España fue suscitada por Arthur Gwinner a finales del siglo XIX, al sugerir, en un extenso artículo⁷¹, una posible infravaloración de las exportaciones y la sobrevaloración de los flujos de entrada del período 1850-1890. Las sospechas de Gwinner fueron corroboradas, y extendidas hasta 1930, por el profesor Valentín Andrés Álvarez, para quien los errores valorativos de la fuente estaban relacionados con el mecanismo de valoración utilizado por la Administración en la confección de las estadísticas comerciales; el sistema de valores unitarios o valores estimados⁷². En concreto, la sobrevaloración de las importaciones sería el resultado de las presiones proteccionistas que continuamente recibía la comisión de valoraciones, orientadas a lograr una reacción al alza de la protección arancelaria por parte de las autoridades comerciales. La magnitud de los sesgos que encontró Andrés le llevó a pronunciar unas lapidarias palabras, que han sido reproducidas en múltiples trabajos:

«(...) nuestras estadísticas del Comercio Exterior, al menos las anteriores a 1930, están falseadísimas por el número y la magnitud de los errores cometidos al fijar los valores de las mercancías, pudiendo afirmarse, sin caer en exageración, que no tenemos ningún conocimiento de la historia de nuestra Balanza de Comercio»⁷³.

Varias décadas después, las denuncias del profesor Andrés tuvieron su eco en un trabajo pionero de Tortella y otros (1978)⁷⁴, donde se revisaron las valoraciones oficiales de 6 productos representativos del comercio exterior español del período 1875-1913, a partir de precios de mercado recogidos de fuentes fiables y continuas en el tiempo. Los resultados obtenidos en esta investigación constatan la infravaloración de las exportaciones y la moderada exageración de las importaciones. Sin embargo, la magnitud del sesgo estimado permite concluir de una forma más optimista respecto al uso de las estadísticas oficiales del comercio exterior⁷⁵.

⁷¹ Gwinner (1973).

⁷² Hasta 1930, los valores consignados en la *Estadística del Comercio Exterior de España* no proceden de las declaraciones realizadas por los importadores y exportadores (esto es, de un sistema de valores declarados), sino que resultan de aplicar a las cantidades físicas comercializadas unos valores estimados por una comisión de valoraciones; Andrés (1969b).

⁷³ Andrés (1969a, p. 536).

⁷⁴ Este trabajo fue la primera respuesta a la llamada de Andrés: «Para revalorar la serie estadística [del comercio exterior] no es necesario, por lo tanto, calcular nuevamente las 1.500 y pico partidas cada año sino que sólo con 50 o 60 se llega a un tanto por ciento del valor total que es suficientemente representativo para obtener una gran aproximación. En cuanto al material de precios reales hay colecciones de revistas y publicaciones oficiales nacionales y extranjeras fácilmente asequibles, donde se encuentran informaciones sobre precios (...); Andrés (1969b, p. 562).

⁷⁵ «si bien una cierta desconfianza puede estar justificada con respecto a las cifras de exportaciones e importaciones, esta desconfianza no debe ser tan grande como los trabajos de Valentín Andrés pudieran habernos hecho temer»; Tortella y otros (1978, p. 510).

Utilizando una metodología similar a la de Tortella y otros (1978), Prados (1981) y Tena (1985) revisaron las series del comercio exterior español del periodo 1890-1935⁷⁶. Ambos trabajos utilizaron una muestra de productos más amplia⁷⁷, sirviéndose, para revalorar las cantidades comercializadas, de precios internacionales tomados de las estadísticas más fiables de otros países. En el caso de Prados (1981), cuya labor de revisión se limitó al período 1890-1913, los resultados no diferían mucho de los obtenidos por Tortella y otros (1978)⁷⁸. Sí lo hacían los obtenidos por Tena (1985) para el período 1913-1935, para quien estaban infravaloradas tanto las cifras oficiales de exportación como las de importación, y en porcentajes parecidos cercanos al 17 por 100. No cabía, por tanto, atribuir a las presiones proteccionistas los errores en la valoración de los flujos de entrada, como había concluido el profesor Andrés⁷⁹. De hecho, la causa de las infravaloraciones de éstos parece ser la misma que la de los flujos de salida: el deficiente funcionamiento de la administración aduanera⁸⁰.

El trabajo iniciado en Tena (1985) ha sido culminado por el mismo autor en Tena (1992a). En este último trabajo se ha realizado un completo estudio de la fiabilidad de las estadísticas españolas del comercio exterior, que ha culminado en la presentación, como alternativa a la fuente oficial, de nuevas series rectificadas de exportaciones e importaciones de España para el período 1890-1960. Una parte de éstas han sido mejoradas recientemente, como reconoce el propio Tena⁸¹, por Martínez Ruiz (2003a), donde se han propuesto nuevas series para el período 1940-1958, utilizando en su construcción una metodología muy similar a la seguida en Tena (1992a).

En definitiva, aceptando los resultados obtenidos por Tena (1992a) y Martínez Ruiz (2003a), es posible estimar el sesgo que presentan las estadísticas oficiales para gran parte del siglo XX. Aunque burdamente, este ejercicio se ha hecho en el Gráfico I.3, donde se presenta la evolución del sesgo relativo existente entre las cifras oficiales del comercio exterior español y los valores reconstruidos del mismo a partir de precios internacionales más fiables⁸². Es conveniente que el lector retenga este gráfico en la

⁷⁶ A estos dos trabajos se sumó Prados de la Escosura (1986), donde se reconstruyen las series del comercio exterior español del período 1821-1913.

⁷⁷ Prados de la Escosura (1981) realizó el ejercicio de reconstrucción con 28 productos (16 de importación y 12 de exportación), mientras que Tena (1985) lo hizo con 29 (13 de importación y 16 de exportación).

⁷⁸ Según este autor, existiría una ligera infravaloración de las cifras oficiales de exportación cercana al 10 por 100, en promedio, y un sesgo de las importaciones al alza también en torno al 10 por 100.

⁷⁹ Tena (1985, pp. 94-101).

⁸⁰ Resulta que las tablas de valores unitarios anuales, que servían de base para la elaboración de las estadísticas oficiales, eran confeccionadas normalmente con importantes retrasos. De esta forma, las estadísticas de cada año recogían los precios internacionales de uno o más años antes, siendo ésta la razón fundamental de que las valoraciones de este periodo estén subestimadas; Tena (1985, p. 109).

⁸¹ Tena (2005, p. 592).

⁸² El sesgo en cuestión se ha calculado, para cada año, como la diferencia entre la cifra oficial y la obtenida de la reconstrucción. El resultado de esta resta se ha dividido por la cifra oficial, y el valor relativo obtenido se ha expresado en tanto por ciento.

memoria para juzgar adecuadamente la evolución de las exportaciones españolas de productos corcheros que se dibujará en el Capítulo 1.

GRÁFICO I.3
ESTIMACIÓN DEL SESGO EXISTENTE ENTRE LAS CIFRAS OFICIALES
DEL COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL Y LAS CIFRAS REVISADAS



FUENTES: Tena (2005, pp. 601-602). La fuente original es Tena (1992a), excepto para el período 1940-1958, en que se utilizan las series reconstruidas por Martínez Ruiz (2003a). Para el período posterior a 1960 no ha habido ningún ejercicio de revisión de las cifras oficiales.

A la vista del gráfico, los sesgos más abultados se encuentran en el período 1914-1920, donde la infravaloración de los valores oficiales supera, en promedio, el 70 por 100 (tanto en las exportaciones como en las importaciones), y puntualmente, el 200 por 100 en uno de los años. Se trata del período definido por el profesor Andrés como “los años no valorados”, en los que no se elaboraron las tablas de valores unitarios, por lo que las estadísticas relativas a los mismos fueron confeccionadas tomando como referencia los valores de la última tabla construida, la de 1913⁸³. En 1921 se revisaron al alza las valoraciones oficiales con el propósito de adecuarlas a los precios internacionales vigentes, y en los años siguientes la magnitud de los sesgos se redujo considerablemente, de tal forma que las cifras oficiales de los últimos años veinte son

⁸³ De esta forma, las cifras oficiales de importación y exportación no recogen la inflación ni los cambios en los precios relativos que caracterizaron al periodo de guerra y posguerra mundial.

más que aceptables, a pesar de que el retardo existente entre la confección de las tablas de valores y la elaboración de las estadísticas se mantuvo⁸⁴.

En 1930 tiene lugar la sustitución del antiguo sistema valorativo de precios unitarios por el nuevo, y más veraz, sistema de valores declarados⁸⁵. El cambio de criterio estadístico no debe ser despreciado a la hora de juzgar los efectos económicos de la Gran Depresión de 1929 sobre el negocio corchero español (Capítulo 3), si aceptamos la siguiente reflexión de Viñas y otros (1979, p. 64):

«Es importante destacar que las exportaciones de octubre de 1930, al pasar de uno a otro sistema de valoración, perdían un 48 por ciento de su valor. Semejante fenómeno cabe observarlo también en las importaciones. Quizá ello evidencia que el enorme abismo en que se hundieron los datos sobre el comercio exterior español en términos monetarios entre 1930 y 1931 carece en gran medida de significado económico y tiene poco que ver con la influencia de la depresión internacional».

El periodo posterior a la guerra civil española no ha suscitado tanta polémica entre los estudiosos del comercio exterior español, a pesar de los indicios sobre la falta de veracidad de las estadísticas oficiales que se dejan entrever en el Gráfico I.3. En esta línea, Tena (1992a) ha denunciado la posible existencia de errores permanentes durante la Autarquía, relacionados con el fraude de divisas en las transacciones comerciales realizadas con el exterior. El diferencial existente entre el tipo de cambio oficial intervenido y la cotización libre de la moneda española en el mercado internacional invitaba al exportador a declarar precios menores a los realmente comercializados, llegando a registrarse en algunas mercancías importantes infravaloraciones de los flujos de exportación⁸⁶. Esta infravaloración, sin embargo, sólo habría tenido lugar en los años cincuenta, y de forma moderada, a la vista del Gráfico I.3, aunque tengo constancia de las suspensiones temporales en la concesión de licencias de exportación en los años sesenta a la industria corchera, por la ocultación de divisas que supuestamente muchos industriales hacían al IEME⁸⁷.

En resumen, los problemas valorativos de la *Estadística del Comercio Exterior de España* son importantes, especialmente en algunos períodos que han sido referidos, y por ello, la valoración crítica de la fuente es necesaria. Sin embargo, en estudios de largo o muy largo plazo como el que se propone en esta tesis, la cuestionada veracidad de la fuente no debe conducirnos al abandono de la misma; primero, porque el sesgo de

⁸⁴ « (...) del 24 al 30, la Sección de Valoraciones puso todo su esfuerzo y buena voluntad en corregir estos defectos (...). A consecuencia de estos esfuerzos, se redujeron, probablemente, los errores; pero asusta pensar cuáles serían éstos antes, a juzgar por la magnitud de los que aún quedaron después»; Andrés (1969a, p. 545).

⁸⁵ «Desde 1931 en adelante, las estadísticas responden a valores declarados, obtenidos con fines estadísticos, y pueden suponerse próximos a los precios de mercado»; Tena (1985, p. 81).

⁸⁶ Tena (1992a, pp. 30-31).

⁸⁷ Véase el epígrafe 4.1.

los valores oficiales es asumible en la gran parte del periodo analizado; segundo, porque en el largo plazo se analizan tendencias, principalmente; y tercero, porque para el estudio del comercio exterior esta fuente es, prácticamente, insustituible.

1.5.2. Otras fuentes para el análisis histórico del negocio corchero en España y Portugal: ¿complementarias o alternativas?

La *Estadística del Comercio Exterior de España* y la *Estatística del Comércio Externo de Portugal* tienen, para la investigación de los asuntos corcheros, sus respectivos complementos en sendos fondos documentales riquísimos⁸⁸. Me estoy refiriendo a la documentación del fondo del Sindicato Nacional de la Madera y el Corcho (SNMC), para el caso de España, y al *Boletim da Junta Nacional da Cortiça* (BJNC), para Portugal.

En el primero de los casos, se trata de un fondo muy valioso para el estudio del negocio corchero en España durante gran parte de la dictadura franquista. Entre las ventajas que presenta su consulta se puede señalar su originalidad. Es un fondo que, a pesar de su riqueza, ha sido muy poco utilizado por los investigadores corcheros. Dada la posición de “enlace” que jugó el SNMC entre los agentes del sector y la Administración, constituye una fuente que recoge minuciosamente los problemas que tuvo que afrontar la industria, y también aquéllos otros de índole forestal y comercial que afectaron al resto de agentes implicados en esta rama productiva. También resulta fundamental para estudiar la maraña institucional en la que se vio envuelto el sector en España durante el período autárquico, la cual pudo tener mucho que ver en la pérdida de posiciones de España en el mercado mundial de manufacturas del corcho, ocurrida en esta etapa.

Desde el punto de vista cualitativo, la utilización de la documentación sindical plantea algunos problemas o inconvenientes. El primero de ellos es su irregularidad. Estamos hablando de una fuente que proporciona información discontinua en el tiempo o fragmentaria, que cubre suficientemente algunos períodos de la dictadura, pero que deja importantes lagunas en otros. Esta heterogeneidad plantea la posibilidad de que haya información que se le escape al investigador, como estimo que me ha ocurrido a mí en el tratamiento de algunos asuntos. No obstante, este problema puede ser sorteado de forma airosa desempolvando las “Memòries de l’activitat surera” de Ramiro Medir⁸⁹, que constituyen un guión perfecto para ordenar e interpretar la

⁸⁸ Al margen de las fuentes cualitativas y de las referencias bibliográficas que se van a trabajar en esta tesis, el lector dispone desde hace poco tiempo de una *Bibliografía Económica del Subsector Forestal Español*; GEHR (2006).

⁸⁹ Medir (1993).

documentación sindical, y en su caso, para cubrir las lagunas que ésta deja⁹⁰. En estas memorias corcheras, editadas por el Museu del Suro de Palafrugell en el número 3 de *L'Estoig*, Medir relaciona cronológicamente las circunstancias más relevantes que afectaron al sector entre 1939 y 1959, constituyendo, por tanto, el engranaje perfecto de la fragmentada información sindical.

Otro de los inconvenientes que presenta este fondo documental para una investigación como la que se propone en esta tesis es su limitación temporal. No proporciona ningún tipo de información, ni cuantitativa ni cualitativa, para el período anterior a la guerra civil española, ni para el posterior a la dictadura franquista. Con respecto al período previo al conflicto nacional, ya he advertido de la importancia de la *Historia del gremio corchero* del propio Ramiro Medir, que cubre suficientemente la ausencia mencionada hasta 1936, y que, a pesar de su antigüedad y de haber sido superado en algunos aspectos, continúa siendo el manual más influyente para la investigación de los asuntos corcheros en España⁹¹.

Tampoco puedo dejar pasar el sesgo existente en la información sindical de que dispongo. Dada la distribución geográfica de las actividades corcheras en España, existieron dos oficinas delegadas del Sindicato para tratar los asuntos del corcho; una en Palafrugell, la denominada “delegación nordeste”⁹², y otra en Sevilla, la “delegación suroeste”, que durante un tiempo hizo las veces de Jefatura del Sector Corcho del SNMC. La partida documental relativa a la primera está disponible en el Archivo del Museu del Suro de Palafrugell (AMSP)⁹³, que es, precisamente, la que yo he trabajado⁹⁴. Desconozco donde se encuentra la partida referente a la delegación suroeste, aunque he podido localizar algunos documentos de ésta en el Archivo General de la Administración (AGA) de Alcalá de Henares. Ocurre que, al concentrarse la industria corchera española en la provincia de Gerona, los asuntos que trató la delegación de Palafrugell fueron, sobre todo, aquéllos que afectaron al sector industrial, lo que indica que la información de que dispongo tiene un claro sesgo a favor de la industria. Por otra parte, al no disponer de documentación de la delegación de Sevilla (o disponer de pocos documentos), en gran medida carezco de la perspectiva forestal del negocio, o si se quiere de la visión que tuvieron los corcheros del suroeste (forestales y preparadores del corcho, en su mayoría) sobre las distintas problemáticas que sacudieron al negocio

⁹⁰ En el Capítulo 3 se dará puntual información de la importancia de Ramiro Medir i Jofra en los asuntos corcheros españoles, cuyos trabajos citados hasta ahora (Medir (1953 y 1993)) son imprescindibles para conocer la historia del negocio corchero del país desde sus orígenes hasta 1959.

⁹¹ Medir (1953).

⁹² Utilizaré el calificativo catalán “nordeste” para referirme a la región o área nororiental donde se ubica la industria española del corcho, y no su traducción al español (noreste). La razón es que así se hacía también desde las instancias centrales del SNMC en Madrid.

⁹³ AMSP, SNMC.

⁹⁴ Aprovecho para agradecer al personal del Museu del Suro el excelente trato recibido y las óptimas condiciones de trabajo que me han proporcionado siempre. En concreto, expreso mi gratitud a su director, Pep Espadalé, y a Ángela Martí.

durante la dictadura. Obviamente, se puede pensar que la visión de los corcheros de ambas zonas sobre cuestiones como la exportación del corcho sin transformar debía de ser bastante diferente.

La documentación sindical sobre el corcho merece un último comentario relativo a su utilización como fuente cuantitativa. De hecho, una de las funciones que le fueron atribuidas a los sindicatos verticales (en particular, al que nos ocupa) fue la elaboración de las estadísticas de los respectivos sectores productivos. En el caso del corcho, esta información estadística fue recopilada minuciosamente por Medir, estando disponible en el fondo documental que lleva su nombre en el AMSP⁹⁵. Las ventajas de esta fuente, como recurso cuantitativo para el análisis del comercio exterior corchero, son varias, si la comparamos con las series oficiales. En primer lugar, se le debe presumir veracidad, ya que se trata de estadísticas confeccionadas a partir de las declaraciones del comercio efectivo realizado por los exportadores corcheros⁹⁶. Además, se trata de una información cuantitativa que casa perfectamente con la información cualitativa que proporciona la misma fuente⁹⁷.

Hay una tercera razón de peso que habla de la riqueza de las estadísticas elaboradas por el Sindicato: su mayor desagregación frente a la información que, sobre el capítulo corchero, proporciona la *Estadística del Comercio Exterior de España*. Y hablo de desagregación en un doble sentido; desagregación territorial, pues se presentan por separado las estadísticas de exportación de la zona nordeste y de la zona suroeste (y ambas conjuntamente); y desagregación por productos. Algunos ejemplos bastarán para hacerse una idea de esta última. Hasta 1960, la fuente oficial utiliza una sola partida para recoger la exportación del corcho de reproducción y de la plancha preparada (“Corcho en tablas y planchas”), mientras que las estadísticas sindicales distinguen hasta 4 partidas que permiten separar el bornizo del refugo, y del corcho en plancha. Lo mismo ocurre con la exportación taponera, que en la fuente oficial se recoge en las partidas “Corcho en tapones” y “Corcho en discos”, y en las series sindicales en las de “Tapones corrientes”, “Tapones champán”, “Discos de aglomerado” y “Discos de corcho natural”.

Dadas las ventajas que se han presentado de la fuente sindical sobre la oficial, ¿por qué se ha optado por la segunda? Fundamentalmente, porque las estadísticas elaboradas por el Sindicato sólo se refieren al período 1939-1979, por lo que su empleo dejaría una gran parte del horizonte de la investigación sin cubrir. Por otra parte, la información sindical no se ocupa de las importaciones de corcho y sus manufacturas,

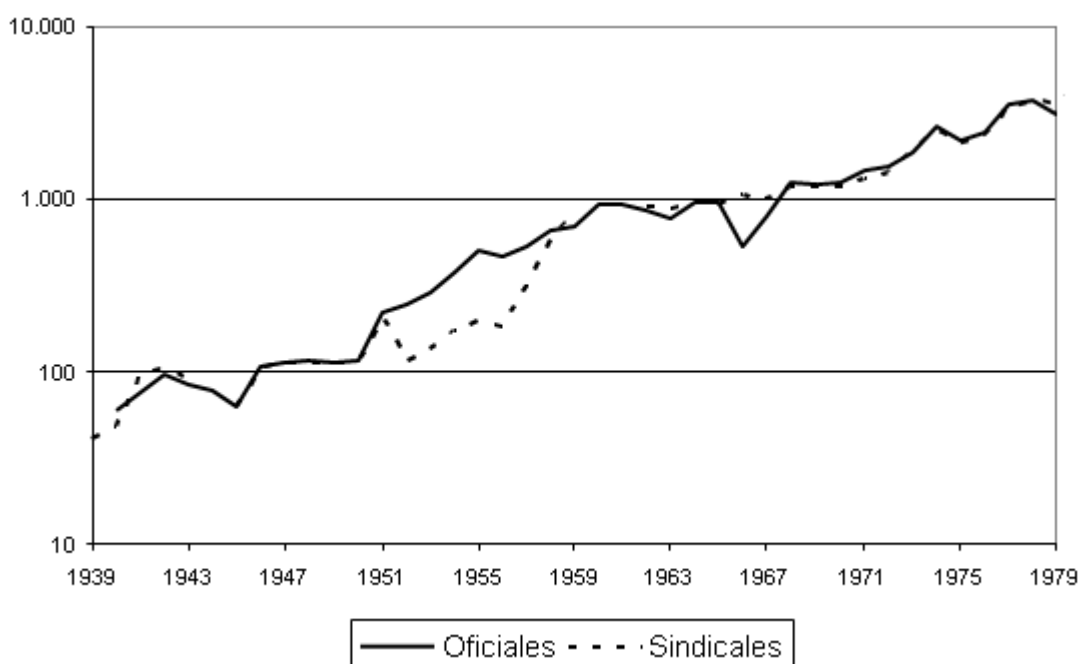
⁹⁵ AMSP, Fondo Medir.

⁹⁶ Como se verá en el Capítulo 3, para expedir la mercancía hacia el mercado internacional era preceptivo el envío de la copia de la factura (visada en la licencia de exportación) de exportación a la correspondiente oficina delegada del SNMC, para la elaboración de las estadísticas comerciales del sector.

⁹⁷ Esto no ocurre con las estadísticas oficiales del comercio exterior corchero en momentos puntuales, aunque si existe esta coincidencia cuando hablamos de tendencias.

aunque es cierto que éstas fueron poco significativas durante la dictadura franquista. Además, en esta tesis se pretende estudiar la realidad corchera española reflejada en el espejo portugués. Dada la necesidad de comparar las cifras españolas con las portuguesas, entiendo que es mejor acudir a las fuentes oficiales de los dos países, ya que existen grandes semejanzas entre ambas, sobre todo en la forma de presentar la información. Finalmente, hay una razón de tipo monetario que se desprende del Gráfico I.4.

GRÁFICO I.4
EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE PRODUCTOS CORCHEROS, 1939-1979
(Millones de pesetas corrientes)



FUENTES: Para la serie oficial, Parejo (2002) o Parejo (2009b); y para la serie sindical, AMSP, Fondo Medir.

Como se ve en el Gráfico I.4, las cifras oficiales son prácticamente las mismas que las sindicales, aunque se aprecian importantes diferencias en los años cincuenta y en dos o tres años de mediados de los sesenta. Las diferencias relativas a estos últimos no soy capaz de atribuirles a un factor en concreto. En cambio, las otras, que son las más importantes, tienen su origen en la deficiente conversión de los dólares exportados a pesetas por parte de la institución sindical. La situación debió de ser algo parecido a lo siguiente. Los exportadores corcheros remitían la documentación comercial a las oficinas delegadas del SNMC en dólares (o en las divisas en que había sido realizada la exportación en cuestión). Dado que las estadísticas sindicales eran presentadas en pesetas, correspondía a dichas delegaciones convertir, a la moneda nacional, las exportaciones declaradas en dólares por los agentes, para lo cual utilizaron durante

todo el período 1940-1957 el cambio oficial de 10,95 Ptas. /Dólar USA⁹⁸; sin tener en cuenta que entre 1948 y 1957 estuvo vigente en España un mecanismo de cambios múltiples, según el cual las exportaciones de los diferentes productos corcheros estuvieron sometidas a cambios especiales distintos del oficial⁹⁹. En definitiva, los encargados de elaborar las estadísticas sindicales, al utilizar de forma indiscriminada el cambio oficial, fuertemente sobrevaluado, infravaloraron las exportaciones del período 1948-1957, por lo que éstas están falseadas durante el mismo. Seguramente, este es el motivo por el que difieren en estos años de las oficiales.

La *Estatística del Comércio Externo de Portugal* también tiene una fuente complementaria idónea para el estudio de los asuntos corcheros. Se trata del *Boletim da Junta Nacional da Cortiça* (BJNC), que editó entre 1939 y 1988 esta institución creada por el Estado Novo portugués. Siendo precisos, esta publicación mensual recibió dicha denominación hasta el fin de la dictadura portuguesa. Tras el término de ésta, en abril de 1974, la Junta Nacional da Cortiça (JNC) desapareció, y fue creado en su lugar el Instituto dos Produtos Florestais (IPF), que mantuvo la publicación con el nombre de *Boletim do Instituto dos Produtos Florestais. Cortiça*¹⁰⁰. En 1988 la publicación cesó, al desaparecer el IPF, cuyas funciones fueron asumidas por la actual Direção Geral das Florestas (DGF), con sede en Lisboa, en cuya biblioteca se encuentra la colección completa del BJNC¹⁰¹.

A grandes rasgos, la importancia del BJNC radica en el papel que jugó durante la dictadura portuguesa como medio de difusión de informaciones relativas al negocio del corcho. Los contemporáneos ligados al negocio podían encontrar en esta publicación información puntual sobre la situación de los diferentes mercados exteriores o sobre los avances técnicos que habían aparecido en la industria. También disponían al detalle de las medidas legislativas adoptadas en cualquiera de las facetas del negocio, o de la normativa reguladora de sus negocios. Por otra parte, el BJNC representaba la mejor forma que tenían los corcheros lusos de promocionarse en los mercados exteriores, lo cual debió de tener su importancia en la mejora de la notoriedad de los productos portugueses en los mercados exteriores, donde esta publicación periódica se difundía¹⁰². Todo lo anterior da una idea del legado que la dictadura portuguesa ha dejado para que los historiadores económicos hagan su trabajo.

⁹⁸ En los cuadros en los que la Delegación Nordeste del SNMC resumía los totales exportados desde esta zona, siempre aparecía la expresión "Calculado al cambio de Ptas. 10,95 el dólar".

⁹⁹ Serrano y Asensio (1997). Sólo aquellas operaciones a las que no se asignó un cambio especial fue de aplicación el cambio oficial de 10,95 pesetas por Dólar USA. Véase el capítulo 3 de Asensio (1995).

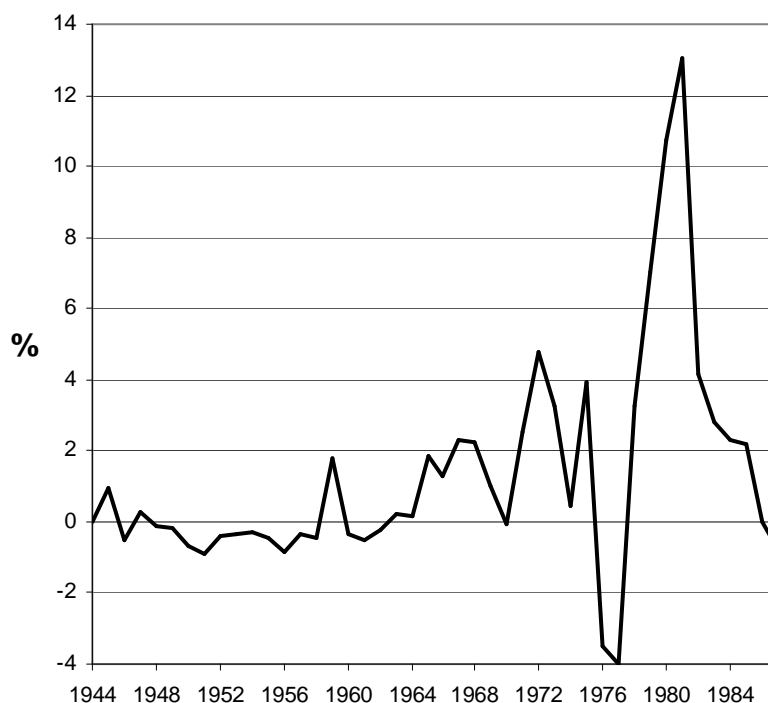
¹⁰⁰ El BIPF es también conocido con la denominación de *Cortiça*.

¹⁰¹ Otra colección, casi completa, ha sido cedida hace unos años por la DGF a la Universidad de Extremadura, encontrándose disponible para su consulta en la biblioteca central de ésta en Badajoz.

¹⁰² Aproximadamente, una cuarta parte de la publicación (esto es, unas 20 o 30 páginas) estaba reservada a la inserción de anuncios publicitarios, los cuales tenían un alto grado de detalle.

Pero el BJNC también era una fuente cuantitativa. Entre las funciones que le fueron encomendadas a la JNC en su creación se encontraba la elaboración de las estadísticas oficiales de la rama corchera en Portugal, y entre ellas las relativas al comercio exterior de corcho y sus manufacturas¹⁰³. Éstas están disponibles en el BJNC durante el período 1944-1986, de tal forma que para el mismo se cuenta en Portugal con dos fuentes estadísticas alternativas para el estudio de las exportaciones de productos corcheros: la del INE, que es la que he venido llamando “oficial”, y las series publicadas por la JNC.

GRÁFICO I.5
ESTIMACIÓN DEL SESGO RELATIVO QUE EXISTE ENTRE
LAS ESTADÍSTICAS DE EXPORTACIÓN DE CORCHO Y SUS MANUFACTURAS
OFRECIDAS POR EL INE Y LAS PROPORCIONADAS POR EL BJNC (*)



(*) El sesgo relativo se ha calculado, para cada año, como la diferencia entre la cifra del INE y la del BJNC. El resultado de esta resta se ha dividido por la cifra del INE para obtener el sesgo en términos relativos, expresándose éste en tanto por ciento.

FUENTES: Mendes (2002) para las estadísticas del comercio exterior corchero del BJNC; y *Estatística del Comércio Externo de Portugal*.

Como se ve en el Gráfico I.5, las diferencias entre las cifras del comercio exterior corchero proporcionadas por el INE portugués y las que elaboró la JNC son muy reducidas, en términos relativos, a lo largo de todo el período en que ambas fuentes coincidieron. Estas diferencias se situaron hasta el fin de la dictadura por debajo del 5

¹⁰³ El decreto 30.304 de 6 de marzo de 1940 otorgó a la JNC la condición de órgano estadístico oficial para los asuntos corcheros en Portugal; Machado (1942, p. 12).

por 100, y aunque en los primeros años de la democracia se aprecian desviaciones más significativas, en ningún caso alcanzaron el 15 por 100¹⁰⁴.

Las diferencias cualitativas entre ambas fuentes han sido analizadas en Reis (1990)¹⁰⁵. En primer lugar, las estadísticas confeccionadas por el INE para el comercio exterior corchero son menos pormenorizadas que las elaboradas por la JNC-IPF. A título de ejemplo, con relación a la exportación del corcho en plancha, las cifras del INE no ofrecen ningún tipo de desagregación, mientras que el BJNC proporciona informaciones por calibres y calidades¹⁰⁶. Lo mismo ocurre con las múltiples variedades de tapones que son considerados en la fuente corporativista frente a la mayor concisión de la información proporcionada por el INE. Por otra parte, la JNC-IPF no elaboró estadísticas de importación corchera, que sí fueron confeccionadas por el INE, a pesar de la reducida dimensión de este comercio en el país luso. Todo lo anterior, al margen de que la serie de la JNC-IPF es mensual, mientras que la publicación del INE tiene una periodicidad anual.

Con todo, la principal diferencia entre ambas fuentes para el estudio de los intercambios corcheros radica en la distinta procedencia de la información con la que son confeccionadas. Así, la elaborada por la JNC-IPF responde al comercio externo licenciado, esto es, recoge aquellas operaciones que contaban con la oportuna licencia de exportación e importación de corcho y sus manufacturas; mientras, la del INE registraba las cantidades y valores efectivamente comercializados¹⁰⁷. En cualquier caso, las diferencias entre los contingentes licenciados y efectivos debieron de ser muy reducidas en el ámbito de la exportación corchera, a la vista del Gráfico I.5.

En conclusión, la elección de las estadísticas elaboradas por el INE para el análisis del comercio exterior de productos corcheros de Portugal está justificada por las siguientes razones: primero, porque esta fuente es la única que cubre todo el siglo XX, que es el horizonte temporal de la tesis doctoral; segundo, porque permite el estudio del comercio de importación, a diferencia de la otra opción existente; y tercero, porque comparte con la fuente española similitudes en la forma de presentar la información estadística, y otras similitudes de tipo metodológico. En cualquier caso, opino que hay que restar relevancia a esta elección, porque el uso de una u otra fuente no alteraría significativamente los resultados obtenidos en el análisis, al menos en el análisis de las cifras agregadas.

No quiero cerrar esta introducción sin valorar los esfuerzos realizados por Américo C. Mendes en la recopilación de las series históricas de la economía corchera en Portugal, entre las que han tenido un lugar central las relativas al comercio

¹⁰⁴ No descarto la existencia de algún error en la transcripción de los datos de los años 1980 y 1981, pues parecen excesivos los sesgos en estos años, dados los existentes en el período previo.

¹⁰⁵ Véase también Sampaio (1985, pp. 3-4) y Parejo (2009a).

¹⁰⁶ Es algo similar a lo que ocurría entre las cifras oficiales y las elaboradas por el SNMC en España.

¹⁰⁷ Es lo que dice Sampaio (1985).

exterior¹⁰⁸. En un trabajo en continua revisión y mejora, Mendes ha presentado series agregadas de exportación en escudos corrientes para el período 1851-2000, y en toneladas métricas para 1777-2000, además de otras series más desagregadas (éstas sólo en toneladas métricas) de diferentes productos corcheros para el mismo período¹⁰⁹. Hasta 1865, la serie propuesta por Mendes (2002) es la única existente para el análisis de las ventas corcheras realizadas por Portugal al exterior¹¹⁰. Para 1865-1884, este trabajo se vale de los datos publicados en Portugal por Ministerio de Agricultura (1925 y 1928), que proceden de la serie elaborada por el INE. Para 1885-1943, la serie recoge las estadísticas publicadas por Bernardo (1946), cuyo origen también está en la *Estatística de Comércio Externo de Portugal*. De esta manera, puede decirse que, para el periodo 1865-1943, las estadísticas propuestas por Mendes (2002) son las mismas que se van a utilizar en este trabajo. Entre 1944 y 1986, Mendes (2002) utiliza los datos estadísticos mensuales del BJNC (a diferencia del criterio adoptado en esta tesis), para, finalmente, cubrir el período posterior a 1988 con las cifras del INE. En definitiva, el interesado en utilizar las estadísticas de la JNC-IPF durante el período 1944-1988 dispone en este trabajo de las series agregadas aptas para su uso.

En las páginas anteriores he presentado la investigación, las inquietudes científicas que me mueven a realizarla, los objetivos y “no objetivos” de la misma, la estructura de la tesis, y las fuentes que van a dar soporte a ésta. Después de haberle ofrecido al lector esta información, estoy en condiciones morales de abordar el análisis descriptivo de las cifras. Este será el cometido del Capítulo 1. Sólo después de este análisis se podrá aumentar el visor para el estudio de las coyunturas dibujadas, para así ofrecer explicaciones de lo ocurrido. Esta será la tarea a realizar en los capítulos 2, 3 y 4. Pongámonos manos a la obra.

¹⁰⁸ Mendes (2002).

¹⁰⁹ Quedan obviadas, sin embargo, las importaciones de productos corcheros.

¹¹⁰ Para este período, Mendes (2002) reproduce las estadísticas publicadas en Bernardo (1946, p. 146) para 1777, 1843 y 1848; en Bernardo (1948, pp. 25-26) para 1797-1831; y en Pereira (1983, p. 236), para 1851-1861.

INTRODUCTION

I.1. Justification for the research: the historical significance of a business came to less

Often, in every field of the scientific research, many efforts are dedicated to explore some areas that appear to be residual or very minor of a problem, or discipline. This, that happens in very visible way in some social and health sciences, it is also very common in the case of economic history, so in many occasions the importance that the researcher gives to the subject of study contrasts sharply with the objective important that appears to have the same for the whole of the scientific community, and I say “appears to have” deliberately. From this point of view, the justification to do an investigation can come from a subjective criterion, ie that the researcher's love to a particular economic sector, industry, business or a historical person, or conversely, may reflect a interest based on the best knowledge of the economic and social process, ie an objective scientific approach.

The reader is holding in its hands a doctoral thesis describing a business, the cork business, which currently represents very little in the economies of the two Iberian countries, and nothing or almost nothing, in the world economy and trade. For instance, in the early 1990s the workers in the cork activity represented around 0.12 per 100 on workers in the Spanish manufacture industry; while the gross added value generated by the cork industry represented only 0.10 per 100 on the generated by the Spanish industry. In the same way, at a close date, the gross output generated by the cork industry in Portugal was around 1.8 per 100 on the obtained by the manufacturing industry. This percentage is close to the represented by the cork workers on the total workforce's Portuguese industry¹¹¹. And the current relevance of cork affairs, from a quantitative point of view, is even less significant when talking about the world economy, which requires an answer to a first question: Where is the importance of the cork business? What circumstances do justify sufficiently the opportunity to conduct this research?

In my opinion, the relevance of cork is unquestionable if it is referred to three areas: environmental sustainability, regional importance (or even local), and historical significance. Firstly, the study of the cork business assumes great significance for its forest dimension, and therefore for the environmental or conservation components inherent to it. The loss of the economic functions of many forests, due to a lack of management (public and private), has always been one of the causes of its demise, and thus one of the reasons for the changes in landscape of our fields. Landscape changes

¹¹¹ Zapata (2009).

are evident if we carry forty or fifty years ago, and well aware is people from some areas such as Vegas Altas del Guadiana (in Extremadura), which have suffered the landscape consequences of the Franco “developmentalism”. The Badajoz Plan has brought to this land many rice and tomato in detriment of cork oaks and other native forest species, although making of it one of the most prosperous areas in Extremadura¹¹². Well, cork uses continue being today one of the incentives for the maintenance of Mediterranean forests, in particular, of the meadow. The economic returns of the cork activities represent an exceptional support for the sustainability of this European ecosystem, so that, almost without looking for, cork agents give to the society an invaluable environmental income, which with the support of institutions, are obliged to perpetuate¹¹³.

In the same way, the study of the cork business is interesting for its economic and social importance in some regions and peoples of Spain and Portugal (also in other countries such as Italy), that is, for its local or regional dimension. In the Spanish case, most of cork activities are concentrated (and have been concentrated along the last two centuries) in just three regions: Catalonia, Andalusia and Extremadura. Even within these regions, the location of the business has been extreme, as it developed only in some regions or populations, where, in some cases, the cork still is the main economic source of their inhabitants¹¹⁴. The same thing happens in Italy, France and, perhaps less pronounced, in Portugal, where cork spread over a large part of the country. In conclusion, cork, whose economic importance in the Spanish nation has been diluted over time, still plays a crucial role in economic and social life of a few villages, and also in regions such as Andalusia and Extremadura. In the first one, for instance, a hundred companies still survive¹¹⁵, and cork products remain among the main items of export, representing more than 8 per 100 on Extremadura sales abroad in recent years¹¹⁶. For its part, the economic and social importance of the cork in the Andalusian region is limited to forestry, especially in the western provinces (Cadiz and Huelva) and

¹¹² On changes in the Mediterranean forest, see Jiménez Blanco (1994). An analysis about the secular changes in the meadow is in Zapata and Linares (2003).

¹¹³ The works of a researchers group led by Pablo Campos have served to assess adequately the environmental and economic wealth of our forests, in particular of the Mediterranean forests, and within them of the cork oak woodlands; see Campos and others (2008), and the collected literature in this work. See also Campos (1999), Aronson and others (2009) and Ovando and others (2009). Exercises like these have also been undertaken for the cork oaks of the countries of North Africa; see, Chebil and others (2009) and Daly-Hassen and others (2009).

¹¹⁴ The most prominent examples are the cork district (or pseudo-district) of San Vicente de Alcántara in the province of Badajoz, and the counties of the Empordà and La Selva in Girona. On the first one, see Marqués Pérez and Pérez González (1982), Medina (1998), Salgado (2000) and García García (2006); and on the cork activities in Girona, Sala (1998). To know better the cork business of some Catalan locations, see Hernández (2002) and Alvarado (2002a, 2004 and 2005a).

¹¹⁵ Medina (1998, p. 15).

¹¹⁶ 8.67 per 100 in 2004 and 8.26 per 100 in 2005, according to Foreign Trade Statistics of Extremadura. This percentage has come into recess in the last years, since in 2002 it was estimated around 13 per 100; Dirección Regional de Comercio de Extremadura (2002, p. 137).

Málaga¹¹⁷. But it also involves some localities of the province of Seville, as highlighted by Serrano (2007). And if we cross the border Portuguese from Extremadura, the social and economic significance is much greater because the *cortiça* constitutes an unequivocal sign of identity for many locations in the Portuguese Alentejo¹¹⁸.

But no doubt, the analysis of the cork activities in Spain and Portugal acquired more interest from the historical point of view and, we should not forget this thesis deals with an investigation of economic history. From this approach, the study proposed is very opportune, given the great importance that the cork business had throughout the nineteenth and the twentieth centuries, where one feature highlights among the rest ones: the international dimension that the business has historically had¹¹⁹. To give only some data (later there will be many time for the quantitative analysis), participation of the cork in Spanish export trade remained consistently above 2 per 100 in the second half of the nineteenth century, increasing gradually in the first quarter of the twentieth century up to reach to 7 per 100 in the 1920s¹²⁰. Until that time, the cork had always occupied one of the first places in the export of agricultural products, with wine and spirits, olive oil, citrus, wool, flour and nuts¹²¹, and also in the export of forest products, where the cork (manufactured or unmanufactured) consistently accounted for more than two-thirds, leading the trend of it, and also being responsible for the high share of the manufactured products in its structure¹²². In the same way, the reputation of the cork business can be seen from a qualitative point of view, as the cork was one of the few manufactures that, throughout the second half of the nineteenth century, Spain was able to export widely to international markets. Moreover, the cork (raw) was one of the few products whose exports were prohibited or taxed throughout the nineteenth and the first half of the twentieth centuries¹²³.

In Portugal, the historical relevance of the issues cork is quite higher. The cork had already a significant weight (around 2.5 per 100) in the export trade of the mid-nineteenth century. As the Portuguese cork industry was developing and extending the production abroad, the relative importance of cork in the Portuguese trade grew, reaching its peak in 1955, with 21 per 100 of total exports made by the country¹²⁴. According to Sampaio (1985, p. 40), between 1970 and 1982, the cork still holds a

¹¹⁷ To assess the current importance of the cork in these provinces and in Andalusia, we can see www.andaluciacork.org, and especially, www.falcor.es.

¹¹⁸ See Neves and others (2004). This work is the final report of the CORCHIÇA Project, signed between Portuguese and Spanish institutions to promote the cork activities in Extremadura and Alentejo.

¹¹⁹ This international nature is present in some classical works like Medir (1953), for Spain, and Sampaio (1977), for Portugal, but also in recent works like Zapata (2002); Sala (2003a); Mendes (2002 and 2004); Parejo (2004, 2006 and 2009a); Branco and Parejo (2008); and especially, in Zapata and others (2009).

¹²⁰ Parejo (2004, p. 36).

¹²¹ Gallego and Pinilla (1996b, pp. 630-639).

¹²² Iriarte (2005, p. 30).

¹²³ Sala (1998); Dias and Parejo (2007).

¹²⁴ Mendes (2002, pp. 143-148).

central place in Portuguese exports, with textiles, wine and other agricultural products. Even today, it has a significant representation close to 3 per 100¹²⁵.

But there is a justification, in addition to the signs above, which reinforces the interest of investigating the contemporary history of the cork business. This is its uniqueness; the originality of their features. So this is a business (probably the only one) in which Spain and Portugal hold the world leadership positions, whether in terms of production, forestry or industry, or in trade. This happens today, but has also occurred (although with some caveats that the reader will perceive later) in most of the nineteenth and twentieth centuries. In the same way, this is a business that historically has been subject to close supervision by the authorities. The cork has suffered many particular intervention measures not usual in other industries or exporters sectors. For example, it has already been suggested that the cork was the only unmanufactured product or raw material (or one of them) whose export was, both in Spain and in Portugal, traditionally charged (or prohibited). Moreover, the cork business was one of the few sectors that received systematically subsidies on exports during the forties in Spain; or that were affected by the policies of wage differentiation applied by the Estado Novo dictatorship in Portugal since 1941.

Finally, we are talking about an export sector which has never one domestic market to offer. It is precisely this feature, the exporter condition, which means that this study will be made from the perspective of foreign trade, being able to contemplate the investigation as a case study of the evolution of the traditional export sectors in Spain and Portugal throughout the twentieth century.

I.2. An export sector; an analysis from the perspective of foreign trade

«Trade is the main condition of the entire sector. If trade works well, the manufacture industry, and consequently the production, also will do it»¹²⁶ (Translation mine).

«The foreign trade was regarded as the variable that drives the cork train; its engine, if we want»¹²⁷ (Translation mine).

«Everyone can make cork stoppers; the problem is to sell them» (Translation mine)¹²⁸.

¹²⁵ If we refer to the forestry, the importance of the cork is magnified, as around 80 per 100 of forest exports between 1870 and 1926 were cork ones (about 90 per 100 between 1880 and 1900). Later this rate has progressively fallen to around 30 per 100 in recent years; Mendes (2002, pp. 143-148).

¹²⁶ García Méndez (1982).

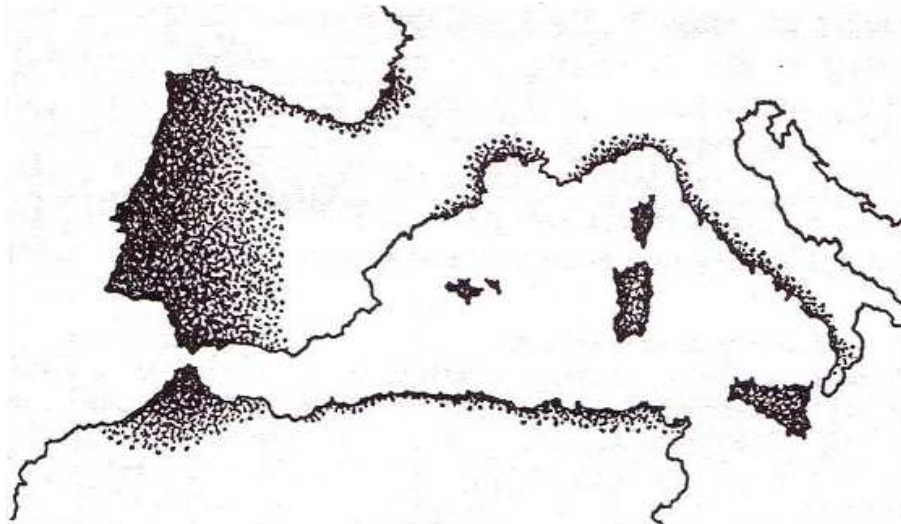
¹²⁷ Sampaio (1985, p. 1).

¹²⁸ Jiménez Blanco (2005, p. 85).

It is usual in the literature to separate the cork activities in three dimensions: forestry, industrial and commercial. These facets of the business, whose interaction is indisputable, are rarely analyzed together in the same work, being more frequently to separate them¹²⁹. This rule is only broken by works that combine industrial and commercial facets of the business¹³⁰, not being common works combining forest and industry or forest and trade. This thesis is not an exception to the general rule, as proposed an analysis of the cork business only from the commercial side. In this way, references on forestry and industry, apart from being necessities, only intend to strengthen the evidence accompanying the argument or to clarify the narrated facts.

Specifically, an analysis of the evolution of the business by mean of foreign trade of cork products is proposed, ie the study of the trajectory followed by the exports of these products and the changes in the structure of them along the time. This limit should not detract interest from the results obtained in the purpose of determining the evolution of the cork business in Spain and Portugal during the twentieth century, due to one fundamental reason: we are talking about a highly export sector and, as such, its development can be estimated through the export flows. But are we allowed to qualify as “exporter” to the Spanish cork business? And to the Portuguese one? Really are they mainly exporters?

FIGURE I.1
THE *SUBERICOLA* WORLD.
CORK OAK DISTRIBUTION IN THE ATLANTIC AND MEDITERRANEAN AREAS



SOURCE: Natividade (1950, p. 35).

¹²⁹ The exceptions are, again, the classic reference works; Medir (1953) and Sampaio (1977). See too Sampaio (1985), Mendes (2002), Dias (2005) and the two recent works Serrano (2007) and Branco (2009). From a local point of view, it is used this general approach in Alvarado (2002a, 2004 and 2005a).

¹³⁰ Zapata (2002) is the most prominent example.

Since its origin, business cork in Spain and Portugal had two features that have remained over time. On the one hand, both countries took part of (with other Mediterranean nations) the *subericola world*¹³¹, a geographical region, with suitable soil and climatic conditions (and almost exclusive) for the cultivation of cork oak (Figure I.1)¹³². As a result, Iberian Peninsula has regularly produced around three quarters of the cork produced in the world (Table I.1), which has placed Spain and Portugal in a key position in the supply of this raw material. Given the spatial concentration of the cork, and the low probability of obtaining cork out of the *subericola world*¹³³, non-producing countries that began the manufacturing of cork had to do it by importing, which resulted into an increasing flow of unmanufactured cork exports in Spain, and particularly in Portugal. In the same way, other cork-producing countries such as France and Italy did not generate enough raw material (or not with the required quality) to supply to their industries, so they began to import many corks from the Iberian Peninsula, strengthening the export side of the business in Spain and Portugal.

TABLE I.1
WORLD CORK PRODUCTION BY COUNTRIES, 1880-1990
(Tonnes and % on the world)

	1880		In 1900		In 1940		In 1970		In 1990	
	Tm.	%	Tm.	%	Tm.	%	Tm.	%	Tm.	%
Portugal	49,400	45.5	110,000	57.0	160,640	50.2	191,000	50.3	171,000	56.9
Spain	28,200	26.0	30,000	15.5	70,000	21.9	99,000	26.1	73,514	24.4
<i>Iberian Peninsula</i>	<i>77,600</i>	<i>71.5</i>	<i>140,000</i>	<i>72.5</i>	<i>130,640</i>	<i>72.1</i>	<i>290,000</i>	<i>76.4</i>	<i>244,514</i>	<i>81.3</i>
Italy	7,050	6.5	4,000	2.1	11,000	3.4	26,000	6.8	11,205	3.7
France	9,400	8.7	13,000	6.7	13,500	4.2	13,000	3.4	7,000	2.3
Morocco	470	0.4	1,000(b)	0.5(b)	20,000	6.2	23,000	6.1	13,500	4.5
Tunisia	(a)	(a)	(a)	(a)	5,000	1.6	8,000	2.1	9,547	3.2
Algeria	14,100	13.0	35,000	18.1	40,000	12.5	20,000	5.3	15,000	5.0
<i>Total</i>	<i>108,620</i>	<i>100</i>	<i>193,000</i>	<i>100</i>	<i>320,140</i>	<i>100</i>	<i>380,000</i>	<i>100</i>	<i>300,766</i>	<i>100</i>

(a) Not available.

(b) This figure corresponds to Morocco and Tunisia.

SOURCE: Mendes (2002, pp. 98-100).

Moreover, until three or four decades both Spain and Portugal have been characterized for having a small consumption of manufactures, in line with the relative

¹³¹ Natividade (1950, p. 35).

¹³² To know better the distribution by countries of the world's cork, see Voth (2009). José Ramón González Adrados, Ramón Elena and Gustavo Ferreiro published in the mid nineties the "Atlas of the cork in Extremadura", which reflects the distribution of this species in the forest geography of this Spanish region; González Adrados and others (1994). For Portugal, we can see Ferreirinha (1972), which reflects the distribution area of cork oak and the cork production in this country by administrative districts.

¹³³ «Many times it has been pretended the introduction of the cork oak in other locations (...) but (...) the practical experiences were not sufficiently constant and extensive to form noteworthy masses» (Translation mine); Velaz de Medrano and Ugarte (1922, p. 23).

economic backwardness of the two countries. Without being exhaustive, as this matter will be treated further in Chapter 3, Sampaio (1944, p. 456) believed that the Portuguese market absorbed between 5 and 8 per 100 of domestic production of cork manufactures at the end of Second World War¹³⁴. After, this market has grown, but the weakness of the Portuguese demand for manufactures continues being evident¹³⁵.

In the case of Spain, the domestic market for cork manufactures represented less than 1 per 100 of Spanish exports to First World War¹³⁶. After the conflict, due to new applications that were given to the cork (with the discovery of the agglomerate), the Spanish market grew to represent around 8 per 100 on the exported goods near 1930¹³⁷. Parejo (2002, p. 103) estimated that Spanish consumption of cork manufactured was about 20 per 100 of the Spanish industrial production towards 1950. Unfortunately, there are no reliable estimates later, although it is certain that such consumption has had to grow since then¹³⁸. In any case, the fact that in the mid-twentieth century 80 per 100 of the Spanish industrial production were sold in foreign markets is quite significant of the exporter character of the sector in Spain¹³⁹.

In conclusion, we can say without fear of falling into error, that, at least until the sixties or seventies, the future of Spanish and Portuguese cork was in foreign markets because there was selling most of these products, manufactured and manufactured. This is the argument that allows defending the validity of the analysis of the evolution of exports as a means to understand the historical evolution of the cork activities in Spain and Portugal. It also allows arguing that the presumption that changes occurring in the cork export structure of the two countries are indicative of changes in the productive specialization recorded in them.

I.3. Objectives and structure of the thesis: an explanation for the export decline of Spanish cork industry

The dissertation is presented to fill one general and some specific objectives¹⁴⁰. From a general point of view, the research aims to draw the cork business development

¹³⁴ The same author says that the domestic market only absorbed around 1 per 100 of the output of the Portuguese cork industry toward the First World War.

¹³⁵ According to figures provided by Schmidt (1983), domestic consumption of manufactured cork in Portugal was between 10 and 20 per 100 of the national production in the 1980s.

¹³⁶ Medir (1953, pp. 283 and 435).

¹³⁷ Medir (1953, pp. 365 and 380); Zapata (1986, p. 241).

¹³⁸ Some indications of this growth are provided by Parejo (2006, pp. 254-260).

¹³⁹ However, it is important to bear in mind the following thought: «The domestic market was irrelevant before our liberation war (the Civil War of 1936-1939), but at present (1956) it is the best that this industry has»; AMSP, SNMC, caja 352, "Ponencia presentada en el Consejo Económico Sindical titulada "Problemas actuales de la industria corchera".

¹⁴⁰ Apart from this introduction, the dissertation consists of 4 chapters, a conclusions section and a statistical annex.

in Spain and Portugal during the twentieth century. Trends and situations will emerge from this picture, which will let to characterize the business fragmenting the 20th century into different periods. This is the reason for the Chapter 1, which gives the reader an overview of the Spanish and Portuguese cork exports during the twentieth century and a brief review of the backgrounds. Linked to the above objective, Chapter 1 also seeks to define and to enumerate the great changes that have happened in the world cork business throughout this century. Once identified these changes, in chapters 2, 3 and 4 a more detailed analysis of them will be done for assessing the impact that they have had on the development of cork activities in Spain and Portugal.

In previous studies that have analyzed the long-term of Spanish cork exports in a descriptive way, the tendency has been to establish a chronological division fairly consistent with trends that have shown Spanish exports of all goods, or of the agricultural or forest products¹⁴¹. Thus, Parejo (2004) notes 5 stages in the evolution of Spanish cork exports; the first two stages are the second half of the nineteenth century and the period 1900-1929; the third one (coinciding with the 1930s and 1940s) of deep crisis; the fourth one of stagnation and subsequent recovery (1950-1985); and the last one, which is still running, where foreign sales has had a moderate growth. This division is almost the same as made by Parejo (2006), and differs little from that in Parejo (2009a), which compares Portuguese and Spanish exports¹⁴².

Given the objectives of this thesis, I think it is necessary to present a different chronological division. First, the nineteenth century is beyond the horizon of research, so the only references to it will be in the background section in Chapter 1. Chapter 2 will analyze more closely the changes in the cork business during the period 1900-1929, when the Spanish hegemony was still running, although threatened by the developed countries (non-producer of cork) that had started to manufacture¹⁴³. The changes will be analyzed are the growth of international cork trade and its productive diversification, resulting from the appearance of agglomerated cork; the decline of traditional stopper industry, and the appearance of the modern factory in the business; the effects of the First World War; and the big step by the manufacture in Portugal,

¹⁴¹To know better the trend of Spanish exports of goods in the nineteenth century and the first third of the twentieth century, see the classic works of Prados de la Escosura (1982 and 1986). To have a complete picture of the two centuries see Tena (2005). An “ingenuous” periodification of the Spanish foreign trade has been made in a recent work by José María Serrano Sanz, Marcela Sabaté and Dolores Gadea; Serrano and others (2008). About the evolution of the Spanish agricultural exports, see Pinilla (1995) and Gallego and Pinilla (1996a and 1996b). See also Pinilla (2001). Finally, the evolution and composition of the Spanish forest exports have been analyzed in Iriarte (2005).

¹⁴² The differences between chronologies proposed in Parejo (2004) and Parejo (2009b) are basically two, and they are due to the incorporation of Portuguese exports to the analysis and to the different deflator used in both cases. The first difference is that Parejo (2009b) only analyzes the twentieth century, so he does not present the first stage of Parejo (2004) (that corresponds with the second half of the nineteenth century). In this way, Parejo (2009b) only considers 4 stages. The second difference is in the temporal limits of the last stage considered in both works. In this case, Parejo (2009b) began this stage in 1975 (not in 1985 as Parejo (2004) do), because that year is the start of the cork exports recovery in the two Iberian countries. As well, cork imports of both countries also begin to be significant since 1975.

¹⁴³ United States, Germany, UK, etc.

which will be the beginning of the Portuguese assault to the leadership of cork business since the thirties.

Chapter 3 covers the period 1929-1959 and attends to one of the main objectives of this thesis: to provide a convincing explanation of the “decline” of the Spanish cork industry (in the terminology of Zapata (2009)), happened during and after the Spanish civil war. This fact has led Portugal to the world power status in the business of cork manufacture¹⁴⁴. This explanation requires considering different scenarios that are listed and studied in that chapter. Initially, it takes into account the conjuncture circumstances occurred in the thirties that beat the cork business in Spain strongly. I refer mainly to the Great Depression began in 1929 and to the Spanish civil war of 1936-1939. Then, there are other reasons (of a structural nature) to explain the loss of competitiveness of manufacturing in Spain during Franco's autarchy, which were strongly linked, as we will see, to institutional factors¹⁴⁵. In fact, research efforts will be directed to the components of the cost structure of the cork industry in Spain, which, at least during the period 1939-1959, were greatly influenced by the economic policy followed by the Franco dictatorship. Given the importance of raw material and wage costs in the cost structure, it will devote much of Chapter 3 to the analysis of these two elements. Bottlenecks caused by trade policy in the 1940s and 1950s will also have a thorough treatment, like the exchange rate policy followed by the dictatorship, which had such a bad result in the export sectors.

Still under Chapter 3, the third hypothesis will explore the growth of the domestic market for cork manufactures in Spain with a purpose: to assess whether this market provided a “safety valve” to overcome the ongoing crisis in the international market. Finally, it is proposed the hypothesis of contraction in world demand, such as explaining the decline of Spanish cork industry. The most important guarantee that scenario occurred is the development of synthetic substitutes in many applications of the cork from the mid-twentieth century. However, until 1960 is not possible to make the analysis of world demand from the quantitative point of view, and much less from the existing literature, so the contrast of this hypothesis must await future studies.

I want to clarify that I do not pretend to do an investigation that leads to the industrial economics. The microeconomic analysis, or the questions concerning the efficiency of industrial plants, are outside the scope of this investigation¹⁴⁶. Neither go into issues of production or organization quality of cork industries, or in the technological strength of these (as sources of competitive advantages), for reasons

¹⁴⁴ Zapata (2002).

¹⁴⁵ Some of these factors have been mentioned in Branco and Parejo (2008).

¹⁴⁶ Although the results of some cork works made from this perspective will be taken into account, like Sampaio (1977), Dias (2005), Sala (2003a), Branco (2009) and especially, Zapata (2009).

similar to those above¹⁴⁷. There are also two other factors that, despite the relevance that may have had in the meteoric rise of Portugal in the business, will have a very blurred treatment. Firstly, I refer to the formation of the industrial cork district in Feira, in the administrative district of Aveiro (Portugal); and secondly, to the role played in that rise by Amorim & Irmãos, a company that has the leadership in the world business and which is located in this district of northern Portugal¹⁴⁸.

On the first of these two factors I have recently started a line of research with Amélia Branco, which has resulted in the publication of Parejo and Branco (2009). Although it will not be subject of study in this thesis, it is known that the cork industry in Mediterranean countries has been traditionally presented in the form of "business clusters" or "local working system" in the terminology of Boix and Galetto (2005)¹⁴⁹. In the case of the cork industry in Feira (Aveiro), there is some evidence to believe that it is organized in the form of industrial district, which gives a range of external or agglomeration economies to the businesses located there, providing them a competitive advantage in the markets¹⁵⁰. Moreover, the case of *Amorim & Irmãos* is worthy of careful study that I am not going to do in this thesis. Obviously you can not understand Portugal's rise to world leadership of the business without considering the role that Amorim has represented since its installation in Santa Maria de Lamas (Feira) in 1908, but no objective of this research is to descend to the regional, local and / or business levels¹⁵¹.

Chapter 4 concerns the period after 1959. The novelty of this chapter is the use of statistical information for international trade that has never been used by cork researchers¹⁵². This information is available for cork products since 1962 until now and

¹⁴⁷ Moreover, the bibliographic evidence in all these fields, in cork terms, is very small, probably because applied economists have devoted little time to analyze the cork business, given its small importance in the present.

¹⁴⁸ The development of the cork industry in Feira (Portugal) has been discussed in several works; see Caetano (1987), Ruivo (1995), Matos and Silva (2003) and Branco and Parejo (2009). On the other hand, the history of the firm *Amorim & Irmãos* has been published in Santos (1997). See also Branco and Parejo (2009).

¹⁴⁹ The methodology applied by these authors allows the detection, based on objective criteria, of local systems of work (SLT) that exist in a given country. Once this SLT are detected, it is studied the economic and social structure of them to identify those that may be considered as a "industrial district"; Boix and Galetto (2005). Applying this methodology to the Spanish case, these authors have identified 806 SLT, being one of them the agglomeration of cork firms in San Vicente de Alcántara (Badajoz) (although they do not specify the cork nature of this firms); Boix and Galetto (2005, p. 36).

¹⁵⁰ The literature that analyzes the formation of the industrial districts and the competitive advantages that presents the companies that belong to them is very wide and ranges from the classic work of Alfred Marshall (Marshall (1961)) until the Becattini school's more recent works. A small sample of these works are Becattini (1994, 2004 and 2005), Bechetti (2000) and Bellandi (2006). See also the number 359 of *Economía Industrial*, which is a monograph on the industrial district, and the excellent collection of works in this area made in Soler (2008).

¹⁵¹ For future investigations in this field, I suggest adopting the approach proposed in Storper and Harrison (1994), considering *Amorim & Irmãos* the firm that ranks the cork industrial district in Aveiro. This requires considering the relationship between this great company and all the small firms involved in the district, because here is one of the sources of the mentioned competitive advantages. For a theoretical framework, see Brusco (1993).

¹⁵² I refer to the COMTRADE database that is published by United Nations. It presents some statistical information on exports and imports of goods for all countries. Unlike the other sources used in this thesis,

presents a great homogeneity along this period, which allows being ambitious in the objectives for this final chapter. First of all, there will be studied the problems that the Spanish cork industry has been dragged to the last two decades. Next, it will be made an analysis of world exports and imports of cork products for detecting changes in the business since the mid-twentieth century to the present. This analysis will always use the comparative approach, because it is the most rewarding and also because the available statistics for this period allow this comparisons. Finally, a constant market shares analysis will be done, with the aim of giving an explanation to the declining competitiveness of the Spanish cork industry in the world market, which has been maintained, with few exceptions, until recent years¹⁵³.

Regardless of their objectives in each chapter, one of the purposes of this dissertation is to collect much of the voluminous literature that exists on the economic history of the cork business, which has expanded enormously in recent years not only in Spain and Portugal but also in other Mediterranean countries as Italy and France. However, it does not represent a literature review exercise, although this exercise is starting to be necessary, given the multiple lines of inquiry that have been opened around the cork, especially from the first decade of the 21st century.

The ultimate goal of this research is closer to the current situation in which the world cork business is. It is necessary that the study comes to the present, because it is the only way to make research be a tool to help economic agents and institutions in taking decisions. Moreover, the statistical tools existing for three or four decades facilitate the work and allow discovering the problems that have emerged recently, as well as the major challenges facing the industry today.

I.4. The trade of cork products: a theoretical scheme

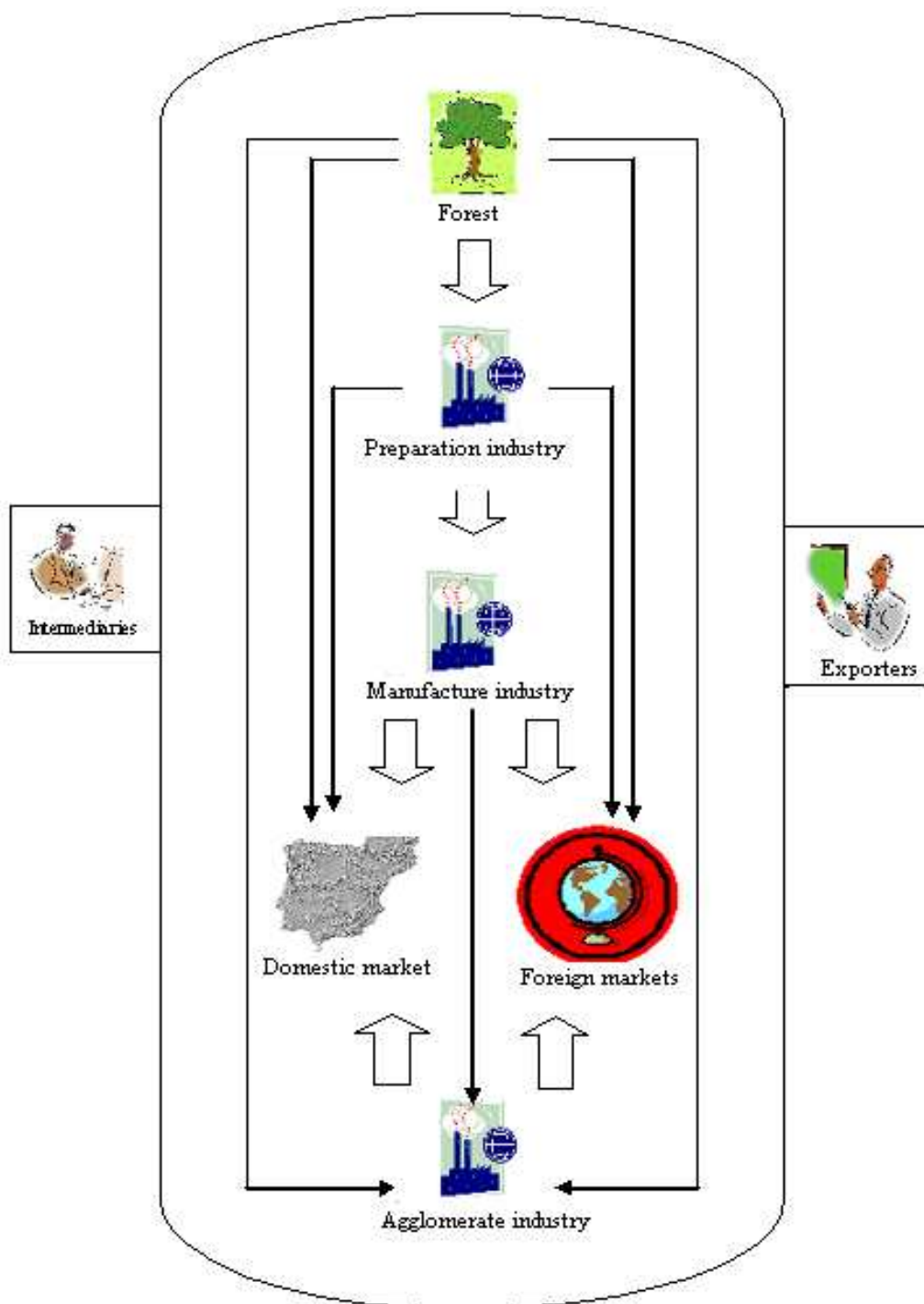
In Figure I.2 I tried to outline cork products transactions undertaken by different actors involved in the business, from the forest, where the cork is removed from the cork oak, until the market (national or international), where manufactured and unmanufactured corks are sold¹⁵⁴.

which will be discussed and criticized in this introductory chapter, every comment about this source will be explained in section 4.2.1.

¹⁵³ This method, called “Constant Market Shares Analysis” (CMSA), explains the variations of the trade of a country from demand and supply factors; Gracia (2000a). See section 4.4.

¹⁵⁴ With this section I only pretend to provide to the reader some basic information for understanding the manufacture and commercial process in the cork business. People want to improve its knowledge in this field can to read Velaz de Medrano and Ugarte (1922). On the technical vocabulary, see Griera (1983), TERCAT (1994) or VVAA (2000). There is a cork glossary in Santos (2000).

FIGURE I.2
THE CORK BUSINESS, FROM THE FOREST TO THE MARKET



SOURCE: Own elaboration.

The cork business begins in the *montados* and *dehesas* (where cork oaks are in Portugal and Spain, respectively), where specialized workers extract the bark from the cork oak. That is the raw material for industry. The extracted cork is called raw cork,

and can be of two types: first, virgin cork, which is obtained from the first uncorking, not being yet able to produce stoppers; and reproduction cork, which is obtained in the second and successive uncorkings. Among the reproduction corks it is possible to distinguish between corkwood refuse (which, like the virgin cork, is not suitable for the manufacture of natural cork¹⁵⁵) and cork in quality and size suitable for processing¹⁵⁶.

According to the above, the classification labours of cork (consisting in to separate cork pieces and virgin cork from reproduction cork¹⁵⁷) and the *refugado* task (for separating the cork good from the corkwood refuse) provide very different qualities of cork, whose quotations are very different too, leading to many markets of raw materials within the same business. A simplification of these markets allow us: first, to call the virgin cork, the corkwood refuse and the cork pieces as trituration corks, which are the raw material for industry of agglomerates. In the same way, the good cork (or suitable for producing) is the raw material that, after preparation labours, is used by the natural cork industry, which is basically stopper industry¹⁵⁸.

In the forest, the cork has various commercial outlets. Good cork is sent to the preparation industry, while virgin cork and pieces (sometimes the corkwood refuse too¹⁵⁹) are sent to agglomerate factories for crushing them¹⁶⁰. Since the reproduction cork comes to the preparation factories, and before the cork in planks is obtained (it is the final output of the preparation industry and the main input of the manufacturing industry), cork is subjected to some operations as classified, stacked, cooked, scraping (to separate the woody part of the cork), chosen, sizing, pressing and baling for trade¹⁶¹. The resulting prepared cork (the cork in planks, which must be considered a semi-manufactured product) is transferred to the manufacture industry of natural cork (or mainly to the stopper industry)¹⁶².

Therefore, in the next link of the production chain is the manufacture industry. It receives the cork in planks properly prepared and then processes it obtaining stoppers and discs of natural cork (hence its designation as stopper industry), but also cork paper, templates, floats, cork wool and other specialties. It is an industry, like the preparation one, very labour intensive and with low use of capital, with a small

¹⁵⁵ Because of its low quality, small size, excessive porosity, or the defects that contains due to the insects attack, etc.

¹⁵⁶ I will call the last one as good cork. It is important to say this cork has different qualities that make cork to be more or less suitable to produce some manufactures or others.

¹⁵⁷ The cork pieces are fragments whose size does not allow its consideration as a plank. Therefore, they are not suitable for being manufactured in the cork stopper industry.

¹⁵⁸ The reader can found more information about this matter in Velaz de Medrano and Ugarte (1922, pp. 113-156).

¹⁵⁹ The labour for separating the corkwood refuse among the raw cork can be made in the forest or take place into the chosen and classification stage in the preparation industry.

¹⁶⁰ To simplify the scheme, Figure I.2 does not include the crusher industry, whose function is to crush or to granulate the cork for the agglomerates industry.

¹⁶¹ All this tasks are explained in detail by Velaz de Medrano and Ugarte (1922, pp. 157-166).

¹⁶² As the cork oak owners, the preparation industry can sell its output in the International market, or, logically, do it in the domestic market.

dimension of establishment, and an artisan character deeply rooted both in Spain and Portugal¹⁶³.

TABLE I.2
THE TWO STREAMS OF THE CORK BUSINESS IN THE 20th CENTURY:
NATURAL CORK INDUSTRY *vs* AGGLOMERATED CORK INDUSTRY

<i>Raw cork</i>	<i>Semi-manufactures</i>		<i>Manufactures</i>	
	Preparatory Industry	Crusher Industry	Cork Natural Industry	Agglomerates Industry
Reproduction cork (good cork)	Cork in planks		Cork stoppers and discs	
Virgin cork Corkwood refuse Cork pieces Wastes		Crushed cork		Agglomerate manufactures

SOURCE: Own elaboration.

The manufacturing of the natural cork manufactures produces a negligible amount of wastes that the industry sells for grinding (or crushing), obtaining important returns from it. These cork wastes are purchased by the agglomerates industry (below in the Figure I.2) and, with virgin cork, corkwood refuse and cork pieces are crushed or grinded. This crushed or granulated cork is the raw material used by the agglomerates industry, whose more important uses, decades ago, were the isolation and coating applications. Today has gained so much weight among these applications the closure's beverages, including wine. It goes without saying that agglomerated products are sold both in domestic and international markets, although historically the last one was also the main destination for them.

All this supposes a duality in the business cork that the reader has to keep in mind, which I' have tried to collect in Table I.2. If you leave aside the manufacture of cork specialties¹⁶⁴, the cork business has two different branches (read the table from left to right). The first one is the manufacture of natural cork that feeds good cork, properly prepared in the form of cork in planks, from which results mainly stoppers and discs. The second one is the agglomerated cork industry whose raw material is the trituration cork: low quality corks, being crushed, and used for the production of agglomerate manufactures.

¹⁶³ Medir (1953); Vilar (1934); Sampaio (1977 and 1985); Zapata (1996); Sala (1998); Mendes (2002); and Dias (2005).

¹⁶⁴ Cork specialties have a residual value in the cork manufacturing and trade. Between them we have cork paper, shoe templates, shetting, floats and cork wool, all made both of natural and agglomerated cork.

I.5. Methodology and sources

The quantitative support of the thesis is on official trade statistics of the two Iberian countries: the *Estadística del Comercio Exterior de España*, to analyse the Spanish cork trade with other countries, and the *Estatística do Comércio Externo de Portugal*, to do the same thing with trade flows between this country and the rest of the world¹⁶⁵.

The suitability of the two sources for the research carried out in this thesis takes root in three factors. First, in that both cover sufficiently the alleged time horizon (the twentieth century), although some useful backgrounds are provided in Chapter 1 to frame the investigation. Secondly, both the Portuguese and the Spanish sources are the only ones that make possible the analysis of an industry or sector in terms of foreign trade¹⁶⁶. For it, their election is inevitable, given the characteristics of the proposed research. Finally, the information provided by both sources is comparable because of their homogeneity, which reinforces the decision of their choice. To sum up, the two selected sources are suitable to do an historical analysis of the cork business approached from a commercial perspective, and where the characteristics of this business in Spain and Portugal are clearly defined and compared.

Spanish source has been reviewed in several works, and in particular, the statistics of the cork chapter belonging to that one by Parejo (2002). This work has built new series for export and import statistics of cork products for the period 1849-2000, which were used to make the statistical appendices AE.1, AE.2, AE.3, AE.4, AE.11 and AE.12¹⁶⁷. However, the Portuguese source we must use it such that was elaborated by the National Institute of Statistics of Portugal, since any review exercises made in this country revising official figures are not usable for this research (statistical appendices AE.5, AE.6, AE.7, AE.8, AE.9, AE.10, AE.13 and AE.14)¹⁶⁸.

This hide an evidence that must be taken into account; we know quite well what are the problems that the use of Spanish sources involves, but we do not know, almost completely, which introduced the use of the Portuguese source¹⁶⁹. Regarding the second

¹⁶⁵ The two sources have had different names throughout time. See, for the Spanish source, Coll and Fortea (2003, pp. 86-87), and for the Portuguese one, Fontoura and Valério (2001, p. 713).

¹⁶⁶ As shown below, this statement is not entirely accurate. In fact, in the case of cork, there are some alternatives in both countries for different periods of the twentieth century.

¹⁶⁷ Statistical series resulting from this work will be published in Parejo (2009b), and the aggregated figures have already been in Parejo (2004, pp. 41-54).

¹⁶⁸ The only review that I know for the official figures of foreign trade of cork products in Portugal is Lains (1992). Although their corrected data are not useful for this dissertation because they only cover the period 1850-1913. Moreover, Lains only refers generically to “cork exports”.

¹⁶⁹ Portuguese statistics are few know. It is admitted the existence of undervalued import statistics because of smuggling in the second half of the nineteenth century and in the early twentieth century. It is also believed in the undervaluation of exports, especially during the 1920s, due to the fraud during the period of changes control policy in Portugal; Fontoura and Valério (2001, p. 714). Such fraud is estimated at around 60 per 100 during the first decade of the twentieth century; Araujo (1937), cited in Mendes (2002, p. 52). On the other hand, it is unknown if Portuguese statistics were made in “gold coin” for some period, as occurred in Spain in the 1928-1959 period, although it is known that Portugal established the payment of

premise of the statement above, I have no choice but I believe in the following opinion of Jaime Salazar Sampaio, one of the great connoisseurs of cork matters in Portugal:

«[Portuguese] foreign trade statistics, although not perfect, give a sufficiently precise and detailed picture of the flows and can be regarded as the best (or least bad) in the cork»¹⁷⁰ (Translation mine).

The first part of the statement makes me wonder about the problems posed by the use of the *Estadística del Comercio Exterior de España* that are well known. I expose them briefly below.

1.5.1. The veracity of the Estadística del Comercio Exterior de España: problems in the use of the source

In spite of the irrefutable richness of the *Estadística del Comercio Exterior de España*, its validity for the study of trade has been questioned by several studies, because of errors in the records of the quantities sold and the valuation problems that presents. Most of the criticism this source has received has been directed towards the second ones, although the statistics of quantities have been questioned too.

Errors in the statistics of quantities do not deserve much attention for two reasons: first, because they must have a random nature. There is no reason to believe them systematic¹⁷¹; and second, because, even accepting its systematicity, the magnitude of them is very difficult to quantify (and therefore difficult to repair), because they are due to erroneous declarations (negligent or fraudulent) made by the traders, or to the existence of smuggling¹⁷². In this sense, Medir (1953) noted the tendency of the Spanish cork industry to not declare all of its stoppers exports in the early twentieth century. As they are not regulated by a custom tariff, the Spanish stopper manufacturers were not in the moral obligation to record the exact export figures, neither the Administration on the need to verify the accuracy of these figures; hence the foreign trade statistics of this item were not very reliable in the early years of the century¹⁷³.

Moreover, the suspicions about the existence of smuggling of cork products are powered by the border condition of Spain with Portugal and France, two countries which played an important role (such as offers or demanders) in the world's cork business. The smuggling of cork should be more fluid in the years in that the export of raw materials was prohibited, or when there was a strong tariff protection on products

customs duties in gold in 1920s, as an additional measure to overcome the monetary problems of the Portuguese economy since the great war; Mateus (2001, p. 34).

¹⁷⁰ Sampaio (1985, p. 2).

¹⁷¹ Tortella and others (1978, p. 491).

¹⁷² Frax (1981, p. 23). See also Coll and Fortea (2003, p. 87-88).

¹⁷³ Medir (1953, pp. 436-437).

cork. Medina (2003) has discussed the smuggling of various goods from different locations in Extremadura border to Portugal¹⁷⁴. The cork is one of the most significant cases in this illegal trade, and this cork smuggling should not be looked for in the XVIIIth and XIXth centuries, but in a more recent period as is the Franco autarchy. According to Medina, towards 1950 there was a constant smuggling of cork to Portugal near Alburquerque (Badajoz) and Valencia de Alcántara (Caceres)¹⁷⁵, quite tolerated, especially by the Portuguese authorities¹⁷⁶. The magnitude of this illegal trade is difficult to estimate, although the following words of Medina had to be very significant:

«(...) in the cork traffic across the border were involved all or most of the residents living in the vicinity of the Sever, on the border with Portugal. (...) Up to fifty smugglers came to join in the margin of the River Sever with their horses loaded with three bales each one»¹⁷⁷ (Translation mine).

But more important than errors in the quantities series are the valuation errors that have been denounced over the *Estadística del Comercio Exterior de España*. These problems have been sufficiently studied by the literature¹⁷⁸, so I will limit myself to highlight those that, in my view, the reader should know to properly assess the veracity of the source. I will not detail the major problem (in my opinion) that have the official statistics, as is the valuation of trade flows in gold, which took place in the source between 1928 and 1959¹⁷⁹. The reason of avoiding this problem is that it already was resolved for the cork statistics in Parejo (2002, pp. 38-41)¹⁸⁰. In this way, the statistical information collected in the statistical appendices from AE.1 to AE.14 is exempt from this problem.

The controversy about the accuracy of official figures of foreign trade in Spain was created by Arthur Gwinner in the late nineteenth century, suggesting, in a lengthy article¹⁸¹, a possible underestimation of exports and overvaluation of imports during the period 1850 -1890. Gwinner suspicions were confirmed and extended to 1930 by Professor Valentín Andrés Álvarez, for whom valuation errors of the source were

¹⁷⁴ Chapter 5 of this book discusses the smuggling to Portugal of flour, livestock, tobacco, coffee, capitals and currencies, gold, copper and cork. Among them, the coffee smuggling was the most important, being analyzed in Chapter 6 of this work; Medina (2003, pp. 179-198).

¹⁷⁵ Both locations are within a radius of 20 kms from San Vicente de Alcántara, which is the most important town in the Extremadura cork business.

¹⁷⁶ «(...) It seemed as the Portuguese guards had been instructed for not impeding the entry of the Spanish cork in Portugal, and probably it was, because of the strategic importance of this product for the Portuguese economy»; Medina (2003, p. 183).

¹⁷⁷ Medina (2003, pp. 182-183).

¹⁷⁸ Chronologically, the value problems of this source have been reported by Gwinner (1973, p. 288), Andres (1969a and 1969b) and Tortella (1978), and, more recently, by Prados de la Escosura (1981 and 1986) and Tena (1985 and 1992a). On this matter, several works of literature review have been made; Espido (1995, pp. 1-32), Parejo (2002, pp. 14-42) and Coll and Fortea (2003, pp. 87-90). See also Tena (2005, pp. 590-592).

¹⁷⁹ Andrés (1969b, pp. 556-560); Tena (1985, pp. 85-90).

¹⁸⁰ I thank Marcela Sabaté the information and help I received on this matter. Obviously, she is exonerated of any errors existing in the conversion of gold values into current values.

¹⁸¹ Gwinner (1973).

related to the mechanism of valuation used by the Administration in the elaboration of trade statistics: the unit values system or, as well called estimated values system¹⁸². In particular, the overvaluation of imports would result from protectionist pressures that continuously received the Valuation Commission to achieve a reaction to higher tariff protection from the trade. The magnitude of the biases found by Andrés led him to say a few terse words, which have been reproduced many times:

«(...) our foreign trade statistics, at least prior to 1930 are very false by the number and magnitude of errors in setting the values of the goods and being able to say, without falling into exaggeration, that we have no knowledge of the history of our Balance of Trade»¹⁸³ (Translation mine).

Several decades later, Andrés's complaints were echoed in a pioneering work of Tortella and others (1978)¹⁸⁴, which revised the official values of 6 representative products of the Spanish foreign trade in the 1875-1913 period using market prices gathered from reliable and continuous in time sources. The results obtained in this investigation confirm the undervaluation of exports and set up a moderated exaggeration of imports. However, the magnitude of the estimated bias allows concluding on a more optimistic way with respect to the use of official statistics of foreign trade¹⁸⁵.

Using a similar methodology to Tortella and others (1978), Prados (1981) and Tena (1985) reviewed the series of the Spanish foreign trade in the period 1890-1935¹⁸⁶. Both papers considered a larger sample of products¹⁸⁷, using for revaluating the quantities traded, international prices taken from the most reliable statistics from other countries. In the case of Prados (1981), whose work was limited to review the period 1890-1913, the results do not differ much from those obtained by Tortella and others (1978)¹⁸⁸. Results obtained by Tena (1985) for the period 1913-1935 did it, being underestimated both the official figures of exports and imports according to this work,

¹⁸² Until 1930, values of *Estadística del Comercio Exterior de España* do not come from the declarations made by importers and exporters (ie from a declared values system), but they come from applying some estimated values by a "valuation commission" to the traded quantities; Andrés (1969b).

¹⁸³ Andrés (1969a, p. 536).

¹⁸⁴ This work was the first answer to the call of Andrés: «To re-value the statistical series [of foreign trade] is not necessary, therefore, to re-calculate the 1500 items each year, but only with 50 or 60 is enough to reach a percentage of total value that is sufficiently representative to obtain a high approximation. And about the real prices to make the re-valuation, there are available some collections of journals and some national and foreign publications which include information on prices (...)» (Translation mine); Andrés (1969b, p. 562).

¹⁸⁵ «although a certain degree of suspicion may be justified in relation to the figures of exports and imports, this lack should not be as great as the Valentín Andrés's work feared» (Translation mine); Tortella and others (1978, p. 510).

¹⁸⁶ Besides these two works, Prados de la Escosura (1986) has reconstructed the Spanish foreign trade series for the period 1821-1913.

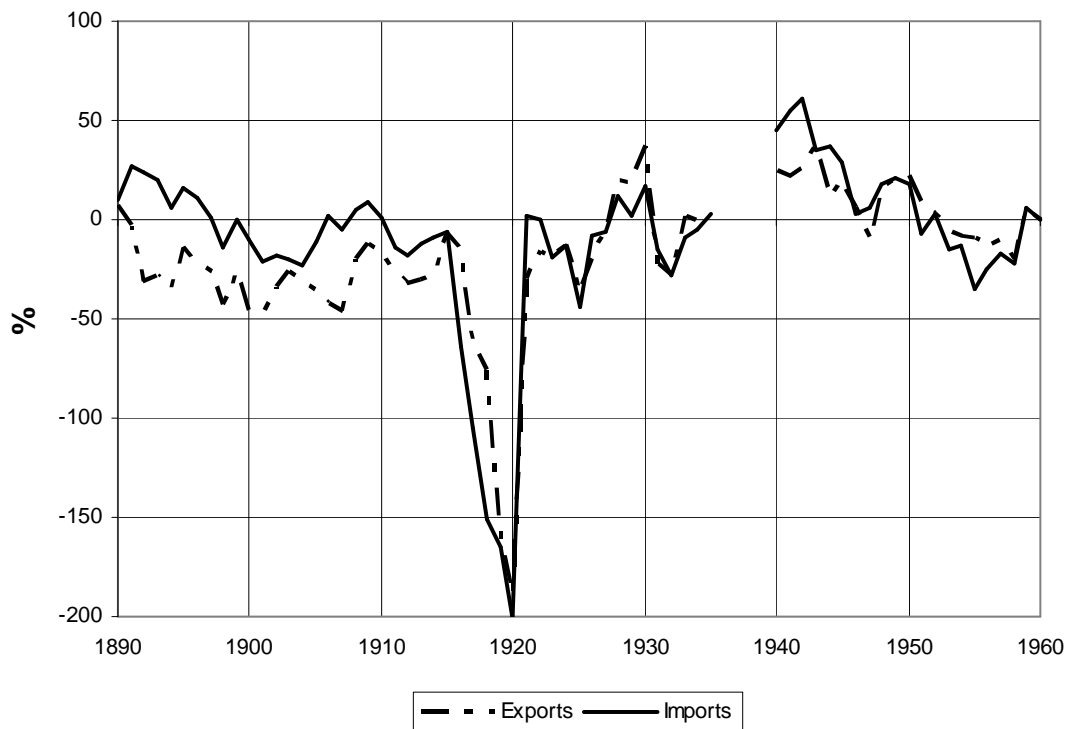
¹⁸⁷ Prados de la Escosura (1981) made its reconstruction exercise using 28 products (16 for the import trade and 12 for the export one), while Tena (1985) do it with 29 products (13 for import and 16 for export).

¹⁸⁸ According to this author, there is a slight underestimation of the official export figures close to 10 per 100, on average, and a bias on imports (also increased) by around 10 per 100.

and in similar percentages around 17 per 100. Therefore, with respect to imports it cannot be attributed to the protectionist pressures, as Andrés concluded¹⁸⁹. In fact, the reason of the undervalued imports seemed to be the same as in the export flows: the deficient functioning of the customs administration¹⁹⁰.

The work started in Tena (1985) has been completed by the same author in Tena (1992a). In the latter work a comprehensive study of the reliability of the Spanish foreign trade statistics has been done, culminating in the presentation, as an alternative to the official source, of new series adjusted for exports and imports of Spain for the period 1890-1960. A part of these has been improved recently, as Tena admits¹⁹¹, by Martínez Ruiz (2003a), which has proposed new series for the period 1940-1958, using a similar methodology to the followed one by Tena (1992a).

FIGURE I.3
ESTIMATION OF THE BIAS EXISTING BETWEEN OFFICIAL
AND REVISED FIGURES OF SPANISH FOREIGN TRADE



SOURCES: Tena (2005, pp. 601-602). The original source is Tena (1992a), except for the period 1940-1958, where reconstructed series by Martínez Ruiz (2003a) are used. For the period after 1960 there is not any exercise revising official statistics.

¹⁸⁹ Tena (1985, pp. 94-101).

¹⁹⁰ It happens that the tables of annual unit values, used for making the official statistics, were usually made with big delays. In this way, the each year statistics reflected the international prices of one or more years before, being this fact the primary reason that explains the underestimations of this period; Tena (1985, p. 109).

¹⁹¹ Tena (2005, p. 592).

In short, accepting the results obtained by Tena (1992a) and Martínez-Ruiz (2003a), it is possible to estimate the bias that presents the official statistics for much of the twentieth century. Although grossly, this exercise has been done in Figure I.3, showing the evolution of the relative bias between the official figures of the Spanish foreign trade and the reconstructed values from the more reliable international prices¹⁹². It is desirable that the reader retains the graph in memory to judge the evolution of Spanish exports of cork products which are drawn in Chapter 1.

In view of the graph, the biases are more bulky in the period 1914-1920, where the underestimation of the official values exceed, on average, 70 per 100 (both in exports and in imports), and around 200 per 100 in one particular year. This is the period defined by Andrés as “not valuated years”, in which no tables of unit values were made, so that the statistics relating to them were made by reference to the values of the last table built, that of 1913¹⁹³. In 1921 the official values were revised upward conforming to current international prices, and in the following years the magnitude of the bias was considerably reduced, so that the official figures of the late twenties are more than acceptable, although the delay existing between the making of the values tables and the elaboration of statistics was kept¹⁹⁴.

In 1930 the old unit values system was replaced by the new and more accurate system of declared values¹⁹⁵. The change in statistical approach should not be neglected when we judge the economic impact of the Great Depression of 1929 in the Spanish cork business (Chapter 3), if we accept the following reflection of Viñas and others (1979, p. 64):

«It is important to note that exports of October 1930, going from one to another system of valuation, lost around 48 percent of its value. Such a phenomenon can be observed in imports. Perhaps this shows that the enormous gulf in which data of Spanish foreign trade sink in monetary terms between 1930 and 1931 lacks of economic significance and has little to do with the influence of the international depression» (Translation mine).

The period after the Spanish civil war has not generated much controversy among researchers of the Spanish foreign trade; despite the lack of evidence about the veracity of official statistics revealed in Figure I.3. In this way, Tena (1992a) reported

¹⁹² The bias in question was calculated for each year as the difference between the official figure and that obtained from the reconstruction. The result of this subtraction was divided by the official figure, and the obtained relative value was expressed as a percentage.

¹⁹³ In this way, official figures for imports and exports do not contain the inflation and the changes in relative prices that characterized the war and post-war world period.

¹⁹⁴ «(...) since 1924 to 1930, the Valuation Section put all their effort and good will to correct these defects (...). As a consequence of these efforts the errors were probably reduced; but it scary to think what size they were before, judging by the magnitude of which still remained after»; Andrés (1969a, p. 545).

¹⁹⁵ «Since 1931 onwards, statistics respond to declared values, that are obtained with statistical objectives and can be supposed close to market prices»; Tena (1985, p. 81).

the existence of permanent errors during the Franco Autarchy associated with currencies fraud in commercial transactions carried out abroad. The differential between the official intervention exchange rate and the free quotation of the Spanish currency in the international market invited to exporters to declare lower prices than those actually traded leading to register (in some cases) big undervaluation in export flows¹⁹⁶. However, this underestimation would only have taken place in the fifties, and in a moderated form, in view of Figure I.3, although I know the existence of some temporary suspension in granting of export licenses in the sixties to the cork industry, due to the concealment of currencies made by many industrials to IEME¹⁹⁷.

In summary, valuated problems of trade statistics are important, especially in some periods that have been referred, and therefore the critical assessment of the source is necessary. However, in studies of long or very long term as proposed in this thesis, the questioned veracity of the source must not lead us to abandon it; first, because the bias of the official values are manageable in most the period analyzed; second, because in the long term trends are discussed, primarily; and third, because for the study of foreign trade this source is virtually irreplaceable.

1.5.2. Other sources for historical analysis of the cork business in Spain and Portugal: alternative or complementary sources?

The *Estadística del Comercio Exterior de España* and the *Estatística do Comércio Externo de Portugal* have, for the cork investigation, their respective two complementary sources¹⁹⁸. I refer to the documentation of the SNMC fund, in the case of Spain, and the BJNC publication for Portugal.

In the first case, it is a very valuable fund for the study of the cork business in Spain during the Franco dictatorship. Among the advantages of it we can say its originality. It is a fund that, despite its wealth, has been little used by cork researchers. Given the link position played by the SNMC (between industry or other cork agents and government), this source is useful to know the problems that the industry faced, and those of commercial or forestry kind that affected to the rest of agents involved in this branch of production. It is also essential to study the institutional tangle in which the sector was involved in Spain during the autarchy period, which could have a lot to do with the loss of positions of Spain in the world market of cork manufactures, which occurred at this stage.

¹⁹⁶ Tena (1992a, pp. 30-31).

¹⁹⁷ See section 4.1.

¹⁹⁸ Apart from qualitative sources and references that are going to be used in this dissertation, an useful work entitled *Bibliografía Económica del Subsector Forestal Español* has been recently edited; GEHR (2006).

From the qualitative point of view, the use of the SNMC documentation presents some problems or handicaps. The first one is its irregularity. We are talking about a source that provides over time discontinuously or fragmented information, which sufficiently covers some periods of dictatorship, but leaves important gaps in others. This heterogeneity makes possible that some information you cannot be found by researcher, as I believe it has happened to me in dealing with some issues. However, this problem can be circumvented by the use of the Ramiro Medir's "Memòries de la activitat surera"¹⁹⁹, which are a perfect script to order and to interpret the documents of SNMC, and also to fill the gaps they leave²⁰⁰. In these memories, published by the Cork Museum of Palafrugell in the number 3 of *L'Estoig*, Medir notes chronologically the relevant circumstances affecting the sector between 1939 and 1959, constituting therefore, the perfect gear for the fragmented SNMC information.

Another handicap of this documentary fund for this investigation is the time limit. It does not provide any information, qualitatively or quantitatively, neither for the period before the Spanish civil war, or the post-Franco dictatorship. With regard to the period prior to the Spanish conflict, I have already warned of the importance of the *Historia del gremio corchero* of Ramiro Medir, which sufficiently covers the absence mentioned until 1936 and, despite its age and having been overtaken in some aspects, continues being the most influential manual for the investigation of cork matters in Spain²⁰¹.

There is another bias in the SNMC information that I have. Given the geographical distribution of the cork business in Spain, there were two delegated offices of the SNMC to manage the cork affairs: one of them in Palafrugell (Girona), the so-called "northeast delegation"²⁰², and another one in Seville, the "southwest delegation", which for a time acted as Head of Cork Sector of SNMC. The documentation relative to the first one is available in the Archive of the Cork Museum of Palafrugell (AMSP)²⁰³, which is precisely where I worked it²⁰⁴. I do not know where the documentation relative to the southwest delegation is, although I could find some of it in the General Archive of the Administration (AGA) in Alcalá de Henares (Madrid). As the cork industry is concentrated in the Spanish province of Girona, the matters discussed by the delegation of Palafrugell were especially those affecting the industrial fact. This

¹⁹⁹ Medir (1993).

²⁰⁰ In Chapter 3 more information about the relevance of Ramiro Medir i Jofra on Spanish cork matters will be given. Medir's works (in particular, Medir (1953 y 1993)) are essentials to know the history of the Spanish cork business until 1959.

²⁰¹ Medir (1953).

²⁰² I will use the Catalan denomination ("nordeste") to refer to the northeast area where Spanish cork industry is located. I do not translate it into Spanish (neither into English) because "nordeste" is also the definition used by the Franco dictatorship authorities to denote this area.

²⁰³ AMSP, SNMC.

²⁰⁴ I thank the staff of the Cork Museum of Palafrugell for the excellent treatment and the optimal working conditions they always give me. In particular, I express my gratitude to Pep Espadalé and Àngela Martí.

supposes that the information I have has a clear bias in favour of the industry. Moreover, the absence of documentation of the delegation of Seville make we have a lack in the forest perspective of the business, or if you want, in the vision that the cork agents from the southwest had (forestry and preparatory industry, mostly) about the various problems that shook the business during the dictatorship. Obviously, one could think that the vision of cork agents in both areas on the export of unmanufactured cork had to be quite different.

The same documentation deserves a last comment related to its use as a quantitative source. In fact, one of the functions that were attributed to vertical unions (in particular, to the SNMC) was the development of statistics in the respective sectors. In the case of the cork, this statistical information was carefully collected by Medir, being available in the documentary fund that bears his name in the AMSP²⁰⁵. The advantages of this source as a resource for quantitative analysis of foreign cork trade are various, compared to the official series. First, it must be presumed true, since statistics are compiled on the basis of statements of the real trade by cork exporters²⁰⁶. It is also some quantitative information that fits perfectly with the qualitative information that provides the same source²⁰⁷.

There is a third reason which speaks of the wealth of statistics produced by the SNMC: its greater disaggregation compared to the cork information provided by the *Estadística del Comercio Exterior de España*. And I speak about the disaggregation in a double sense; in territorial terms, because export statistics of the northeastern and the southwestern are presented separately (and together too); and by products. Some examples will be sufficient to get an idea of it. Until 1960, the official source uses a single item to account the exports of reproduction and prepared cork (“Corcho en tablas o planchas”), while the union statistics distinguish up to 4 items separating virgin cork than corkwood refuse and cork in planks. The same thing happens for stoppers exports, that in the official source is stated in the items “Cork stoppers” and “Cork disc”, and the SNMC series in “Corrent stoppers”, “Champagne stoppers”, “Discs of agglomerated cork” and “Discs of natural cork”.

Given the advantages that have been submitted, which are the reasons leaving me to opt for the second one? Basically, that the statistics produced by the SNMC only cover the period 1939-1979, so its use would leave a large part of the temporal horizon of the investigation uncovered. Moreover, the SNMC does not deal with imports of cork products, although these were not significant during the Franco dictatorship. In

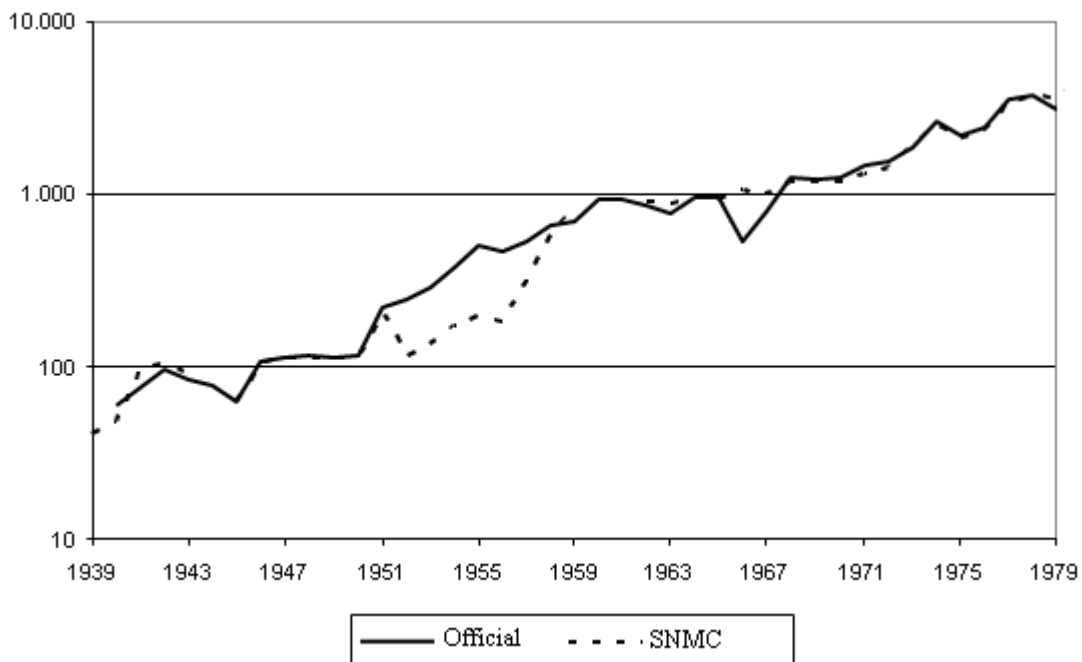
²⁰⁵ AMSP, Fondo Medir.

²⁰⁶ As we will see in Chapter 3, it was required to send to the SNMC a copy of the export invoice (the invoice that was stamped on the export license). It was necessary for sending the goods to the international market and for making the commercial statistics of the sector.

²⁰⁷ This does not happen always with the official statistics of foreign trade, although this coincidence exits when we talk about trends.

addition, this thesis aims to study the reality of cork in Spain reflected in the Portuguese mirror. Given the need to compare the Spanish figures with the Portuguese ones, I understand that it is better to use the official sources in the two countries because there are many similarities between them, especially in the way of presenting the information. Finally, there is a monetary reason which can be seen at the Figure I.4.

FIGURE I.4
SPANISH EXPORTS OF CORK PRODUCTS, 1939-1979
(Millions current pesetas)



SOURCES: For official series, Parejo (2002) or Parejo (2009b); and for SNMC series, AMSP, Fondo Medir.

As shown in Figure I.4, official figures are practically the same as SNMC figures, although there are some important differences in the fifties and in two or three years of the mid-sixties. About the differences related to the latter, I am not able to allocate to a specific factor. However, about the others, the most important, are caused by a deficient conversion of dollars into pesetas made by the SNMC. The situation should be as follows. Cork exporters sent commercial documentation to the delegated offices of SNMC in dollars (or in currencies in which exports had been done). Since the statistics were presented in pesetas by the SNMC, it must be a labour of delegates offices to convert into national currency the exports sent by industrials in U.S. dollars. For it, these offices used during the period 1940-1957 the official exchange rate of 10.95 Ptas / U.S. Dollar²⁰⁸, regardless of the fact that between 1948 and 1957 in Spain a multiple

²⁰⁸ The expression “Calculado al cambio de Ptas. 10,95 el dólar” always appears in the tables where Northeast Delegation of the SNMC summarized the exported totals from Catalonia.

exchange rates mechanism was in effect, under which exports of cork products were subjected to various exchange rates²⁰⁹. In this way, people that made the SNMC statistics used indiscriminately the official exchange rate for the conversion, which was strongly overvalued. So, the exports of the 1948-1957 period are undervalued. Surely, this is also why they differ in these years of the official series.

The *Estatística do Comércio Externo de Portugal* has also a complementary source for the study of cork business in Portugal. It is the *Boletim da Junta Nacional da Cortiça* (BJNC), which was published between 1939 and 1988 and by this institution created during the Portuguese Estado Novo. Being precise, this monthly publication received that name until the end of the Portuguese dictatorship. After then, in April 1974, the JNC disappeared, and the IPF was created in its place, publishing this collection under the name *Boletim do Instituto dos Produtos Florestais. Cortiça*²¹⁰. This publication ceased in 1988, when the IPF disappeared. Their functions were assumed by the Direção Geral das Florestas (DGF), based in Lisbon, in whose library is the collection of BJNC²¹¹.

The importance of BJNC is the role played during the Portuguese dictatorship as a means of diffusion of information concerning the cork business. Cork agents could find in this publication information on the status of the foreign markets or technical developments that had emerged in the industry. It also was available in detail the legislative steps for taking in any facet of the business, or the rules regulating their business. Moreover, the BJNC represented the best way for Portuguese cork agents to promote themselves in foreign markets, which should have their importance in improving the visibility of Portuguese products in foreign markets, where the journal was propagated²¹². All this gives an idea of the legacy that the Portuguese dictatorship has left for economic historians can work.

But BJNC was also a quantitative source. Among the functions of the JNC it was the development of official statistics on the cork industry in Portugal, including those relating to foreign trade of cork products²¹³. They are available in the BJNC during the period 1944-1986, so that we have two alternative sources for the study of the exports of cork products in Portugal: the INE statistics, which here have been called “official statistics”; and the series published by the JNC.

As shown in Figure I.5, the differences between the foreign trade figures provided by the INE and that ones developed by the JNC are very small in relative

²⁰⁹ Serrano and Asensio (1997). The official exchange rate (10.95 pesetas by U. S. Dollar) only was applied when authorities did not assign an especial exchange rate. See chapter 3 of Asensio (1995).

²¹⁰ BIPF is also known as *Cortiça*.

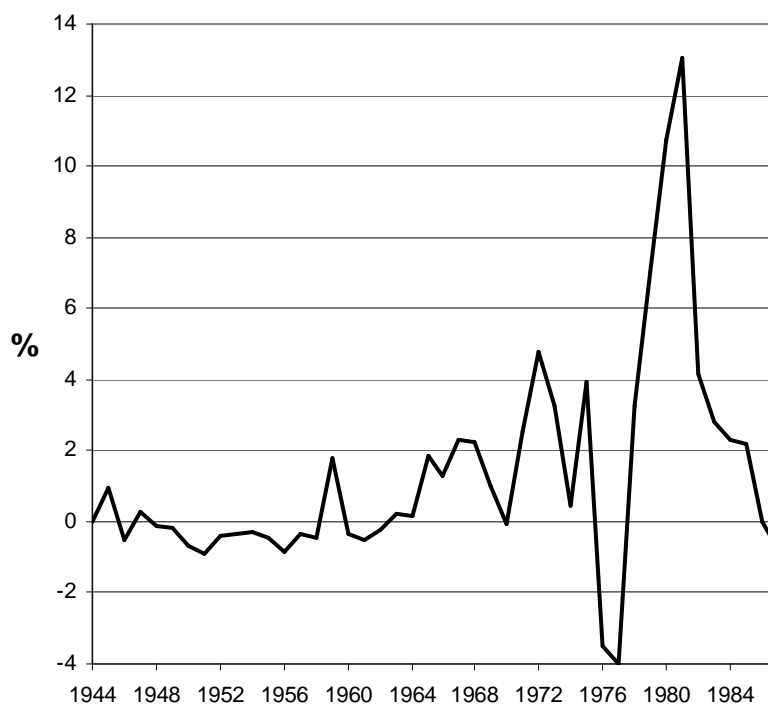
²¹¹ Another collection (almost complete) has been ceded some years ago by the DGF to the University of Extremadura, where it is available in the central library of this university in Badajoz.

²¹² Approximately, one quarter of the publication (about 20 or 30 pages) was reserved for the insertion of advertisements, which had a high degree of retail.

²¹³ Decree 30.304 of March 6, 1940 gave JNC the status of the official statistical agency for cork business in Portugal; Machado (1942, p. 12).

terms throughout the period in which both sources agreed. These differences were at the end of the dictatorship below than 5 per 100, although in the early years of democracy there are significant deviations that in no case reached 15 per 100²¹⁴.

FIGURE I.5
ESTIMATION OF THE BIAS EXISTING BETWEEN EXPORTS STATISTICS
OF CORK PRODUCTS BY INE AND BY BJNC (*)



(*) The relative bias was calculated for each year as the difference between the INE figure and the BJNC figure. The result of this subtraction was divided by INE figure to get the relative bias, which has been expressed as a percentage.

SOURCES: Mendes (2002) for BJNC figures; and *Estatística del Comércio Externo de Portugal* for INE figures.

The qualitative differences between the two sources were analyzed in Reis (1990)²¹⁵. Firstly, the statistics compiled by the INE for foreign trade are less detailed than that developed by the JNC-IPF. For example, in relation to the export of cork in planks, the INE's figures do not provide any disaggregation, while the information provided by BJNC considers different sizes and qualities²¹⁶. And similar things happen with the cork stoppers. Besides, the JNC-IPF did not elaborate cork imports statistics, while INE did it, despite the small size of this trade in Portugal along the dictatorship

²¹⁴ Maybe there is a transcription error in the 1980 and 1981 data because the biases in these years seem excessive.

²¹⁵ See also Sampaio (1985, pp. 3-4) and Parejo (2009a).

²¹⁶ It is similar to what happened between the official figures and the figures made by SNMC in Spain.

period. All this, in spite of the fact that the JNC-IPF statistics are monthly presented, while the INE has published annual figures.

However, the main difference between these two sources for the study of cork trade is the different nature of the information in both cases. Thus, information developed by the JNC-IPF responds to licensed foreign trade, ie, those operations which were collected with the appropriate export and import license; meanwhile the INE's information reported quantities and values of effective trade²¹⁷. In any case, the differences between them had to be very small in relation to the export cork, in view of Figure I.5.

In conclusion, the choice of the statistics compiled by the INE for the analysis of foreign trade of Portugal cork products is justified for the following reasons: first, because this is the only source that covers the entire twentieth century, the time horizon of the doctoral thesis; second, cause it allows the study of import trade, unlike the other option; and third, because it shares similarities with the Spanish source in the way of presenting the statistical information, and other methodological similarities too. I believe that is not very important this election, because the use of either source do not significantly alter the results of the analysis (at least, the analysis of aggregate figures).

I do not want to close this introduction without assessing the efforts of Americo C. Mendes in the compilation of historical series of cork for Portugal's economy, where cork trade had had a central place²¹⁸. In a work in continuous review and improvement, Mendes has made series of aggregated export flows for 1851-2000, and in metric tons for 1777-2000, apart from other more disaggregated series (only in metric tons) of different cork products for the same period²¹⁹. Until 1865, series proposed by Mendes (2002) are the only existing for the analysis of the Portuguese cork sales abroad²²⁰. For 1865-1884, this paper uses the data published in Portugal by the Ministry of Agriculture (1925 and 1928), which come from the series compiled by the INE. For 1885-1943, the series reflects the statistics published by Bernardo (1946), whose origin is in the *Estatística do Comércio Externo de Portugal* too. In this way, we can say that for the period 1865-1943, the statistics proposed by Mendes (2002) are the same to be used in this dissertation. Between 1944 and 1986, Mendes (2002) uses monthly statistics BJNC (unlike this thesis), to finally cover the period after 1988 with figures from INE. In short, people interested in using the statistics of the JNC-IPF during the 1944-1988 period have in this paper the aggregated series suitable to use.

²¹⁷ Sampaio (1985).

²¹⁸ Mendes (2002).

²¹⁹ However, the cork imports are not considered.

²²⁰ For this period, Mendes (2002) reproduces the statistics published by Bernardo (1946, p. 146) for 1777, 1843 and 1848; by Bernardo (1948, pp. 25-26) for 1797-1831; and by Pereira (1983, p. 236) for 1851-1861.

Introduction

In the preceding pages I have presented the investigation; the scientific concerns that move me to do it; the objectives and “not objectives” of the research; the structure of the thesis; and the main sources that will support it. After giving the reader this information, I am in moral conditions to make the descriptive analysis of the figures. This will be the task of Chapter 1. Only after this analysis the viewer will increase to study the conjunctures drawn to provide some explanations of what happened. This will be the task in Chapters 2, 3 and 4. Let us get down to work.

CAPÍTULO 1

UNA VISIÓN PANORÁMICA DE LA HISTORIA DEL NEGOCIO CORCHERO EN ESPAÑA Y PORTUGAL, 1849-2000

En este capítulo se pretende dar al lector una visión panorámica de la evolución del negocio corchero en España y Portugal (y por extensión, del negocio corchero mundial) a lo largo del siglo XX. Esta visión es necesaria para presentar los cambios que se han ido produciendo en el sector y para proponer las hipótesis explicativas de los mismos, para su posterior discusión y contraste en los capítulos siguientes.

Para llevar a cabo lo anterior, se hace necesario 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 esta tesis. Estos antecedentes se corresponden con la etapa de la “industria artesanal”²²¹, caracterizada por la vigencia del tapón (el tapón de corcho natural como innovación radical), una actividad transformadora intensiva en mano de obra, con bajos niveles de mecanización y una dimensión de los establecimientos muy reducida. La narración de los mismos se realizará en dos apartados. En el primero de ellos se prestará atención a las etapas embrionaria (desde los orígenes del negocio taponero hasta la guerra de independencia de comienzos del XIX) y de asentamiento (las tres o cuatro décadas siguientes a los enfrentamientos con Francia, hasta alcanzarse el meridiano de la centuria) de la industria corchera española²²². Mientras, en el segundo se tratará lo ocurrido en la segunda mitad del ochocientos.

1.1. Los antecedentes (I): nacimiento y asentamiento de la industria del corcho en España y Portugal

Es bien conocido que el origen histórico 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 ésta, 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

²²¹ Zapata (2002, p. 115).

²²² Medir (1953, p. 435).

medida que implicó alteraciones definitivas y estructurales en la forma de explotar la riqueza suberícola. De hecho, con anterioridad a este descubrimiento, el corcho apenas era empleado a pequeña escala en otras utilidades desde épocas inmemorables²²³.

En palabras de Medir, y contradiciendo las versiones tradicionales que el propio autor cita, «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»²²⁴. Algunos de los primeros registros de la elaboración de tapones encontrados en diversas localidades gerundenses han sido datados por Joaquim Alvarado en fechas cercanas, incluso anteriores, localizándose el taller corchero más antiguo en la localidad de Tossa de Mar hacia 1739²²⁵.

Antes había comenzado en Francia la fabricación de tapones, utilizándose para ello el corcho generado en las regiones sureñas del país galo. Sólo cuando éste fue insuficiente para atender a las necesidades de la fabricación (éstas fueron creciendo a medida que se expandía el consumo de vino y de otras bebidas que también comenzaron a ser selladas con corcho), la industria del tapón cruzó la frontera y se instaló en Cataluña, donde existía materia prima de calidad y más abundante en la provincia de Gerona. 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 más adelante. He aquí el segundo de los rasgos originarios de la industria corchera que el lector debe retener, y que ya fue mencionado en la introducción de esta tesis doctoral; su vocación exterior, tanto en España como en Portugal, 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 continuo crecimiento. Por un lado, la inclusión 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)), las cuales son, sin embargo, insuficientes para cuantificar el tamaño adquirido por la industria en la época. Un tercer indicio que apunta el auge corchero en estas primeras etapas es la existencia, ya a finales del siglo XVIII, de grandes casas

²²³ Sobre estas primitivas aplicaciones del corcho, Velaz de Medrano y Ugarte (1922, p. 113); Medir (1953, pp. 1-4); Mendes (2002, pp. 21-28).

²²⁴ Medir (1953, p. 8).

²²⁵ Alvarado (2004, p. 90).

comerciales en las principales localidades corcheras gerundenses, que compraban tapones a gran escala a los productores locales para comercializarlos en el mercado francés después de su debida calibración y clasificado. En esa altura, la incorporación de los productos corcheros a los grandes circuitos comerciales debió de ser fundamental para la expansión del negocio, al permitir a los industriales disponer de una información más precisa sobre la situación de los principales mercados europeos. Aunque el aumento de la dimensión de la industria exigió que los exportadores de tapones construyeran nuevas redes de comercialización especializadas, distintas a las tradicionalmente usadas para el comercio exterior de otros productos, como ha documentado Rosa Ros en su estudio sobre la empresa corchera *Rafael Arxer, hijo y Compañía*²²⁶.

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 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 con relación a 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 éstos. Los primeros registros de exportación de corcho bruto español para su transformación por la industria taponera extranjera se sitúan en el siglo XVIII²²⁷. Está documentada la existencia de comerciantes que se dedicaban a la exportación de esta materia prima en San Feliu de Guixols en 1724. De la misma manera, se sabe que la familia Bech, de Agullana, vendía corcho en plancha para los mismos propósitos ya en la década de 1740. Se puede considerar, por tanto, que en el meridiano del setecientos las comarcas corcheras gerundenses proveían de materia prima a algunas fábricas y talleres franceses. Poco después, ya son habituales las exportaciones de corcho sin transformar hacia Inglaterra, por lo que en esta altura debían de existir también varios establecimientos que trabajaban el corcho en este país²²⁸. Por otra parte, hacia 1730, ya se había formado en Alemania un núcleo industrial corchero en la región de Delmenhorst, cerca de la costa del Mar del Norte, tal y como ha señalado Voth (2009). En fin, parece demostrada la existencia de actividad industrial corchera en Francia, Inglaterra y Alemania en el siglo XVIII, pero, ¿qué se sabe del estado de la fabricación en Portugal en esta altura?

²²⁶ Ros (2003).

²²⁷ Alvarado (2002a, p. 122).

²²⁸ Alvarado (2002a, pp. 132-136).

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 taponos portuguesa surgió en Santiago do Escoural (aldea alentejana próxima a Montemor-o-Novo) en los inicios del siglo XIX. Esta fecha se antojaba tardía para una voz entendida en los asuntos corcheros portugueses como Hernâni de Barros Bernardo, quien adelantó el origen de la fabricación lusa a la época de Pombal²²⁹. 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 Oporto. Además, las *Balanças do Comércio* del país luso ya recogían exportaciones de taponos de corcho en el año 1797²³⁰, por lo que es muy probable que las primeras experiencias portuguesas del setecientos en la fabricación taponera fueran, como aconteció en otros ramos de actividad industrial, espejismos precoces que fracasaron al poco tiempo²³¹. Ello explicaría la reducida e irregular exportación lusa de taponos en los últimos años del siglo XVIII y primeros del XIX²³².

Sea como fuera, el crecimiento de la demanda de corcho en toda Europa tuvo su reflejo en Portugal en la expansión de la superficie de alcornocal y en el crecimiento de la producción suberícola; y también, en la exportación de corcho bruto; pero no en la fabricación ni en la comercialización de manufacturas. El papel de Portugal en el negocio fue, desde muy pronto, el de proveedor de materia prima, es decir, el de abastecer de corcho a aquellos países no productores que contaban (o empezaban a contar) con una industria más desarrollada²³³.

No voy a encargarme en esta tesis de los motivos que explican la distinta especialización originaria adoptada por catalanes y portugueses en el negocio corchero, pero debieron de ser factores importantes en el éxito catalán la cercanía de la industria a las fuentes generadoras de materia prima (se trata de una época en que el coste de transporte era importante, por la todavía deficiente red de transportes) y la proximidad de las fábricas a las zonas de consumo, o en su defecto a los puertos de exportación, por las mismas razones de logística. En las primeras fábricas de Lisboa y Oporto se cumplía este último requisito, pero tal vez no el de acceso rápido y barato a la materia prima, lo que pudo ser uno de los condicionantes que comprometió el arranque competitivo de la industria en Portugal. También se ha apuntado el hecho de que las áreas portuguesas en que crecía el alcornoque no presentaran la densidad demográfica ni el ambiente industrial existente en las comarcas catalanas de la época. Ello habría sido especialmente negativo para el surgimiento de una industria intensiva en mano de obra como la corchera. Finalmente, tampoco parece que Portugal estuviera dotado del *know*

²²⁹ Mira (1998, p. 70).

²³⁰ Bernardo (1948, pp. 25 y 42).

²³¹ Mendes (2002, pp. 35-37).

²³² Véase Bernardo (1948).

²³³ Mira (1998, pp. 70-71).

how artesanal con el que contaron los primeros taponeros catalanes, transmitido entre generaciones y entre empresas dentro del entramado de pequeñas explotaciones familiares que conformaban la industria corchera gerundense²³⁴.

Pero no perdamos el hilo argumental y aportemos más luz sobre el posicionamiento portugués en el negocio corchero como proveedor de materia prima. Bernardo (1948) ha analizado la exportación portuguesa de productos corcheros en el período 1797-1831 a partir de las estadísticas que proporciona la antigua *Balança Geral do Comercio do Reyno de Portugal*. De su análisis se obtienen interesantes informaciones. 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 por 100. Las exportaciones lusas sin elaborar se duplicaron a lo largo de los treinta años considerados, lo que refuerza la idea de la especialización lusa en la venta al exterior de materia prima²³⁵. No es menos interesante la información que proporciona este trabajo sobre el destino del corcho portugués; el 82 por 100 de éste era exportado a Inglaterra (la mayor importadora de corcho en la época); un 3-4 por 100 del mismo se enviaba, respectivamente, a Rusia, Alemania, Holanda (Países Bajos) y Estados Unidos; y un porcentaje residual, inferior al 3 por 100, se repartía entre Brasil y una decena de mercados europeos (Francia, España e Italia, entre ellos)²³⁶.

En definitiva, ya tenemos 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 principales mercados europeos²³⁷. Por otra parte, una presencia notoria y creciente de la industria corchera en Inglaterra y Francia, pero también en Alemania, Rusia, Holanda, y fuera de Europa, en Estados Unidos y Brasil. Seguramente, también debía de haber surgido la industria en Italia, que, por disponer de corcho propio para su transformación, no importaba, por entonces, grandes cantidades de esta materia prima²³⁸. Incluso existían fábricas taponeras en diez o quince países más, si nos atenemos a las estadísticas de exportación lusas, válidas, en mi criterio, para sostener esta argumentación²³⁹. En suma, a pesar de la fuerte concentración de la oferta de

²³⁴ Para una mayor discusión de estos factores, Zapata (1996), Sala (1998) y Mendes (2002, pp. 36-37).

²³⁵ Bernardo utiliza continuamente el término “prancha” para referirse al corcho sin transformar. Debe entenderse que se trata del corcho crudo o de reproducción, que no ha sufrido las labores preparatorias. De hecho, el autor aclara que las estadísticas relativas a la categoría “Prancha” proceden de la partida *Cortiça em rama* de la fuente original, llamada en otros años *Cortiça em casca* o simplemente *Cortiça*; Bernardo (1948, p. 19).

²³⁶ Bernardo (1948, pp. 28-29).

²³⁷ Medir (1953) se refiere con insistencia a la importancia de la feria de Beaucaire en Francia para los taponeros catalanes antes de 1830. No obstante, esta relevancia ha sido cuestionada, o al menos rebajada, en Ros (2003, pp. 176-177).

²³⁸ Sobre el origen de la industria corchera en Italia, Ruju (2002, pp. 25-64). Para un seguimiento de la magnitud de los asuntos corcheros en Italia ya en el siglo XX, véase Idda y Gutiérrez (1984).

²³⁹ Todo país sin alcornoques que puso en funcionamiento su industria corchera en aquellas tempranas fechas tuvo que importar la materia prima, casi siempre de Portugal. Las otras grandes naciones

corcho (la estrechez del *mundo suberícola!*), 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.

Antes de cerrar este apartado voy a referirme a los inicios del negocio corchero en las regiones del suroeste español, que estuvieron muy vinculados al desarrollo de la industria gerundense. Esta última, a medida que se fue incrementando la demanda de manufacturas corcheras en Europa, requirió de nuevos yacimientos de corcho para trabajar. De hecho, hacia 1835 el grado de explotación de los alcornoques catalanes se acercaba al límite de su utilización²⁴⁰. Por ello, en la década de 1830 los industriales catalanes viajaron a las provincias del suroeste español y comenzaron a contratar en arriendo los alcornoques de Andalucía y Extremadura²⁴¹. 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, de ahí que los catalanes no tuvieran excesivos problemas para conseguir la firma de contratos de explotación de larga o muy larga duración²⁴². Así, fue práctica habitual en los primeros arriendos contratar por períodos de hasta veinte y treinta años, lo que suponía para los industriales gerundenses hacerse con el producto de dos o más pelas²⁴³.

Dadas las condiciones socioeconómicas e institucionales existentes en el suroeste español en aquellos años, el coste de oportunidad de industrializar el corcho debió de ser elevado en estas regiones, como consecuencia de la falta de tradición emprendedora en ellas y por la existencia de otras alternativas de inversión agrarias, e incluso industriales, más interesantes²⁴⁴. De hecho, sólo 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.

productoras de corcho no cumplieron este papel de proveedores por diversas razones: España, porque orientó su especialización a la exportación de manufacturas, siendo las ventas de productos sin elaborar reducidas; Francia e Italia, porque sus respectivas producciones apenas daban para abastecer a la industria autóctona; y los países del norte de África, porque la explotación económica de sus alcornoques sólo fue posible más tarde.

²⁴⁰ Zapata (1996, p. 51).

²⁴¹ Medir (1953, pp. 59-60).

²⁴² Esta circunstancia está bien documentada en el capítulo 3 de Serrano (2007). Casanueva (2003) trata los aspectos legales de estos contratos y su evolución en el tiempo. Sánchez Marroyo (1993) ha estudiado estos contratos para la provincia de Cáceres entre 1870 y 1900, y Alvarado (2002a, pp. 50-65) para algunas localidades del Alto Ampurdán a finales del siglo XVIII. Véase también García García (2006, 2008a y 2008b).

²⁴³ Generalmente, los turnos de descorche oscilan entre nueve y doce años por las razones explicadas en 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, que se efectúan cada diez, y en Cataluña que se hacen cada doce o catorce años.

²⁴⁴ Zapata (1996, p. 56). No voy a entrar en el debate que se ha abierto en algunos trabajos sobre si los recursos extremeños y andaluces fueron o no expoliados por los catalanes. El lector interesado en este debate puede tirar de la madeja a partir de Medir (1953, p. 60) y Zapata (1996, pp. 52-54). Véase también, para una comparación con Portugal, Fonseca (1996).

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 más remuneradores. Y como lo último ocurría normalmente en el mercado internacional, los enfrentamientos por la exportación del corcho sin transformar se convirtieron en el pan de cada día durante todo el ochocientos. Así surgió en España el debate arancelario o cuestión arancelaria del corcho, que alcanzará su punto más álgido en la segunda mitad de la centuria²⁴⁵.

1.2. Los antecedentes (II): 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 más que notable. En el Cuadro 1.1 he tratado de sintetizar las principales cifras del comercio exterior de productos corcheros de España y Portugal durante la misma, las cuales deben de servir para caracterizar el negocio del corcho en los dos países. Es evidente que en ambos casos carece de interés el análisis de las importaciones, pues éstas no llegaron a representar más del 3 ó 4 por 100 de las exportaciones, en el caso de España, ni más del 2 por 100, 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 nacional²⁴⁶. De acuerdo a 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 por 100 de las ventas fueran de productos manufacturados. Del mismo modo, Portugal seguía teniendo una marcada especialización en el comercio del corcho sin transformar, siendo manufacturado sólo un 5 por 100 del corcho que este país 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

²⁴⁵ No voy a entrar, por el momento, en el análisis de la política arancelaria del corcho, que será objeto de estudio en el Capítulo 3 de esta tesis. Un seguimiento de la misma a lo largo del siglo XIX y del primer cuarto del siglo XX puede realizarse a partir de Medir (1953); Sala (1998, pp. 124-133); y Alvarado (2002a, pp. 147-152). Véase también Prat (1933). Una síntesis cronológica de esta cuestión para la primera mitad del siglo XIX se encuentra en Parejo (2002, pp. 51-52).

²⁴⁶ Lains (2003, pp. 75-76).

españolas, y permaneciendo en franca mayoría el corcho sin elaborar en los envíos lusos (Cuadro 1.1).

CUADRO 1.1.
EL COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS CORCHEROS
EN ESPAÑA Y PORTUGAL, 1850-1900

	<i>España</i>					<i>Portugal</i>				
	Xc				Mc	Xc				Mc
	Nº Ind.	% CB	% CM	% s. Xt	% s. X	Nº Ind.	% 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	5,3	1,9
1880-1889	139	8	92	2,0	2,4	269	81	19	11,3	0,8
1890-1899	243	8	92	2,6	2,2	347	78	22	12,8	0,7

Xc: Exportaciones corcheras.

Mc: Importaciones corcheras.

Nº Ind.: 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).

Notas:

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

(b) Media aritmética de los años 1861, 1865-1869.

(c) Media aritmética de los años 1865-1869.

FUENTES: Para España, Parejo (2004, pp. 36-38); y para Portugal, Mendes (2002, pp. 143-161) y Ministerio de Agricultura (1925). Este último trabajo sólo para las importaciones portuguesas de productos corcheros, que Mendes (2002) no proporciona.

La bondad del período para las actividades corcheras de los dos países es incuestionable, aunque la evidencia es siempre mayor en las cifras portuguesas. Primero, es mucho más pronunciado el crecimiento relativo de las exportaciones lusas que el de las españolas. Las primeras se multiplicaron por 10 entre 1850-59 y 1890-99, mientras las últimas “sólo” lo hicieron por 5, aunque es cierto que Portugal partía de unos niveles de exportación más bajos. Segundo, 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 habían dejado de ser materia prima para convertirse en productos

semielaborados (es decir, corcho preparado o en plancha), lo que es representativo del desarrollo de la industria preparadora en el país luso²⁴⁷.

La expansión corchera de la segunda mitad ochocentista debe enmarcarse en la evolución económica de las dos naciones ibéricas en esta etapa²⁴⁸. A este respecto, el Cuadro 1.1 aporta informaciones que se prestan a diferentes interpretaciones. Por una parte, se puede decir que las mejoras vividas por la industria corchera española en la segunda mitad del siglo XIX se encuadraron en la favorable coyuntura económica y de apertura comercial que vivió el país en esos años. Los avances en la fabricación taponera y en la explotación forestal del corcho permitieron incrementar sustancialmente las ventas al exterior de los productos corcheros españoles, pero este incremento se produjo 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 por 100, ocupando uno de los primeros lugares en el comercio de productos agrarios²⁴⁹.

Por su parte, en Portugal el corcho ya tenía un peso en el comercio de exportación superior al 2,5 por 100 en los inicios de la etapa. Probablemente, esto es indicativo, no tanto de la fortaleza que presentaba el negocio corchero en este país, sino de la debilidad exportadora de la agricultura e industria portuguesa de la época. Bastó con que se desarrollara la incipiente industria taponera lusa y con que se expandiera la fabricación en el extranjero (ésta tiraría, con su demanda, de la exportación portuguesa de corcho sin transformar) para que los contingentes corcheros alcanzaran cotas superiores al 12 por 100 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. De acuerdo a Lains (2003, p. 75), en el decenio de 1890-1899 el corcho (en bruto y manufacturado) era el tercer capítulo de exportación en Portugal, sólo por detrás del vino de Oporto (que acaparaba un cuarto del valor de lo exportado) y del vino común (16 por 100 de las ventas exteriores lusas). El corcho bruto era, de lejos, la principal materia prima exportada (9,3 por 100), y el corcho obrado, una de las primeras manufacturas, junto a los tejidos de algodón, que el país luso enviaba al mercado internacional (2,8 por 100).²⁵⁰.

²⁴⁷ Seguramente, en ello tuvo algo que ver la prohibición de exportar el corcho crudo sin ningún tipo de preparación, que fue decretada por las autoridades portuguesas en 1880; Mendes (2002, p. 190).

²⁴⁸ Véase, para Portugal, Reis (1984 y 1993) y Lains (1995 y 2003), y para España, Prados de la Escosura (1982, 1988 y 2003) y los capítulos 3 y 4 de Carreras y Tafunell (2003),

²⁴⁹ Gallego y Pinilla (1996b, pp. 630-639).

²⁵⁰ Lains (2003, p. 76). En este trabajo se apunta que los productos que más contribuyeron al crecimiento de las ventas exteriores lusas hasta la década de 1870 redujeron drásticamente su contribución después de ésta. Por el contrario, otros que pintaban poco en el capítulo exportador hasta esa fecha, se convirtieron en los determinantes de las exportaciones portuguesas hasta la primera guerra mundial. En este último grupo se encontró el corcho, cuya contribución al incremento del capítulo exportador fue notable durante el último cuarto del siglo XIX.

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 ininterrumpido del número de fábricas y de empleados que trabajaban el corcho (Cuadro 1.2). Antes de proceder a su comentario, hay que aclarar que la fabricación de taponos mantenía a finales del ochocientos su carácter artesanal. A grandes rasgos, la mayor parte de las operaciones preparatorias y transformadoras del corcho seguían haciéndose “a mano” (sin perjuicio de la diferente especialización de los operarios corcheros), y en muchos casos en un régimen familiar o doméstico²⁵¹.

CUADRO 1.2.
INDUSTRIA CORCHERA EN ESPAÑA Y PORTUGAL, 1840-1900
(Número de fábricas y número de empleados)

	España		Portugal	
	Establecimientos	Empleados	Establecimientos (a)	Empleados
1840	437	6.000	¿?	70 (b)
1850	500	6.500	¿?	164 (c)
1869	650	8.000	¿?	¿?
1880	850	11.500	45 (16)	1.612
1884	1.000	16.000	86 (30)	¿?
1894	¿?	¿?	98 (37)	3.616 (d)
1900	1.250	34.000	115 (36) (e)	5.000

- (a) Entre paréntesis los establecimientos que corresponden a la industria preparadora.
- (b) Dato aproximado de 1845.
- (c) Dato aproximado de 1852.
- (d) Dato de 1890.
- (e) Dato de 1897.

FUENTES: Para España, Zapata (1986, p. 259); para Portugal, Mendes (2002, pp. 164-166).

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 comercial²⁵². 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 por 100 de los existentes en España. Sólo a partir de este año se produjo en el país luso un crecimiento continuo y progresivo de esta rama industrial. Probablemente, esta moderada expansión de la industria en Portugal se inició en los setenta (para los que el Cuadro 1.2 no aporta cifras), a la vista de los cambios que en esta década ya se estaban produciendo en la estructura de las exportaciones corcheras portuguesas (Cuadro 1.1).

²⁵¹ Este comentario valdría tanto para España como para Portugal, y con matices, también para otros países como Alemania e Italia, de acuerdo a Voth (2009) y Ruju (2002).

²⁵² Las cifras del número de establecimientos y empleados en la industria corchera oscilan enormemente de unos trabajos a otros. Para el siglo XIX, en España no hay mucha variedad donde elegir, por lo que suelen ser citadas las que proporciona Medir (1953), que yo también asumo. En cambio, en Portugal, hay discrepancias serias entre las cifras ofrecidas por diferentes trabajos, incluso para el siglo XX, por lo que hay que entender estos datos con una perspectiva tendencial. Una discusión, en Branco y Parejo (2009).

En cualquier caso, 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 hicieron 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.

Medir (1953), 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 1890²⁵³. 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 negocio²⁵⁴. Lo anterior permite concluir que el corcho español cumplió el “patrón de crecimiento permanente de las exportaciones” definido por Gallego y Pinilla (1996a, pp. 395-404) para algunos productos agrarios.

Con lo que se ha venido comentando sobre la evolución del negocio corchero en Portugal, parece probada la existencia de una paralela edad dorada *rolheira* en este país, de la cual no se ha encargado ninguno de los trabajos que he consultado. 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 absolutos²⁵⁵. 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 total 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 1880 (o desde algunos años antes) el despegue de la industria corchera en Portugal, coincidiendo con la mejora de las infraestructuras públicas y con la erradicación de las estructuras sociales y económicas del Antiguo Régimen²⁵⁶.

²⁵³ Medir (1953, pp. 75-152).

²⁵⁴ Se puede comprobar la existencia de ambas coyunturas si se analiza pormenorizadamente la evolución de las exportaciones corcheras, especialmente si este análisis considera individualmente las ventas al exterior de tapones de corcho; Parejo (2004, pp. 7-12). Ver también el Capítulo 6 de Parejo (2002).

²⁵⁵ Véanse los cuadros 1.1 y 1.2, y los comentarios realizados sobre el corcho en Lains (2003, pp. 74-76).

²⁵⁶ Mendes (2002, p. 50). En cuanto a las infraestructuras, hay que destacar la construcción ferroviaria en Portugal. En lo relativo al corcho, fue importante la unión por ferrocarril de Barreiro con la frontera española a través del Alentejo, y la unión de esta ruta con el Algarve a través de Setúbal, Vendas Novas y Beja; Mendes (2002, p. 54). Ello situaba a la margen sur del Tajo (a la altura de Lisboa) en unas condiciones idóneas para establecer la industria: proximidad al puerto de Lisboa y “cercanía” por tren a las grandes zonas productoras de corcho, en el Alentejo portugués. De hecho, allí se estableció la *Mundet*, empresa que comenzó su actividad industrial en Seixal en 1906 y que llegó a ser la mayor del mundo en el negocio.

Al margen de la mejora de las infraestructuras públicas (sobre todo las de transporte), debieron de contribuir coyunturalmente al desarrollo de la industria lusa otros factores como la devaluación de la moneda lusa, que pudo facilitar la venta de los productos portugueses en el mercado internacional. Con todo, la edad de oro *rolheira* no se puede entender si no fuera por el 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 que crecieron por debajo del aumento de la demanda internacional:

«Es evidente que hubiera habido grandes beneficios si las exportaciones de manufacturas de corcho hubiesen sido mayores, lo que, del lado de la demanda, habría sido posible. A pesar de las altas barreras arancelarias con que los principales países consumidores de taponeros defendían sus industrias, había un mercado mundial para este artículo (...), [que] Portugal no exploraba convenientemente». (Traducción mía)

Tal vez, en España se pudo aprovechar mejor esta situación de demanda creciente. Los taponeros catalanes eran mundialmente conocidos y apreciados, especialmente en mercados como el francés, el más importante del mundo en esa altura. Téngase en cuenta que a finales del ochocientos ya contaban con la notoriedad ganada en más de un siglo de existencia. Esto es, mientras la situación técnica de esta industria se mantuvo inalterada, los taponeros catalanes pudieron beneficiarse de las ventajas de los que llegan primero, aunque éstas no explican por sí solas el liderazgo mundial de la industria corchera española²⁵⁷.

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 externas 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, fundamentalmente, por el efecto

²⁵⁷ En España, aunque creo que esta afirmación es extensible a todo el mundo, el crecimiento de la fabricación taponera en la segunda mitad del siglo XIX tuvo un carácter extensivo, no apreciándose grandes modificaciones técnicas que alteraran el carácter artesanal de los establecimientos; Sala (1998, pp. 111-112). El cambio técnico sólo se iniciará en la industria corchera muy a finales del siglo XIX, para culminar en el primer cuarto del XX, como se verá en el Capítulo 2.

aritmético del aumento de la demanda internacional. Que el crecimiento de la industria lusa o su presencia en los mercados exteriores no fuera mayor, puede 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 corcheras²⁵⁸.

En conclusión, tanto España como Portugal se beneficiaron de la situación de creciente demanda internacional de corcho y sus manufacturas, que podemos achacar a la generalización del consumo vinícola y de otras bebidas alcohólicas en Europa, y en el mundo. España lo hizo manteniendo su saber hacer tradicional, y Portugal, con una industria aún incipiente, valiéndose de unas nuevas condiciones institucionales y de infraestructuras favorables al desarrollo de esta actividad industrial²⁵⁹. Y ello fue posible a pesar del desarrollo de la fabricación corchera en aquellos países no productores de materia prima, amparado en una mayor capacidad industrial y técnica, y sobre todo, en una política proteccionista consistente en el levantamiento de aranceles a la importación de tapones y en la adquisición libre de derechos del corcho sin elaborar generado en los países del mundo *suberícola*.

1.3. La transformación del corcho fuera de la Península Ibérica: la industria corchera en los países consumidores

No existe mucha información sobre el estado de la fabricación del corcho en terceros países, si entendemos por tal aquellos países distintos a los ibéricos, que son de los que me ocupo en esta tesis²⁶⁰. Por ello, la mejor opción para avanzar en su conocimiento es partir de las exportaciones portuguesas de corcho sin manufacturar, esto es, de los destinos de los corchos que Portugal vendía en el mercado internacional. En la medida que el corcho generado en este país representaba en torno al 50 o 60 por 100 de la cosecha mundial (y que la amplia mayoría era comercializado por el país luso sin manufacturar), este ejercicio nos permitirá conocer donde se estaba transformando una parte importante de la producción corchera del planeta, es decir donde había alcanzado la fabricación un nivel significativo.

²⁵⁸ «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 tapones portugueses»; Lains (2003, pp. 81-82).

²⁵⁹ Y cuando aludo a las nuevas condiciones institucionales, me refiero al cambio de actitud de las autoridades portuguesas hacia la transformación del corcho. De hecho, el 16 de abril de 1880 se instauraron por primera vez en la nación lusa aranceles a la exportación de corcho bruto, en sus formas de corcho crudo (incluido bornizo), semielaborado en forma de plancha o cuadros, y desperdicios; Mendes (2002, p. 54).

²⁶⁰ Resulta muy útil una memoria del Centro de Información Comercial (organismo 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). Son también bastante aprovechables Ysern (1892) y Michotte (1923).

El Cuadro 1.3 recoge la distribución territorial de las exportaciones portuguesas de corcho sin manufacturar en algunos años puntuales de las últimas cuatro décadas del siglo XIX. De él se intuye la fortaleza de la industria en Inglaterra, Alemania y Estados Unidos, y también, a pesar de la irregularidad de las cifras, en Rusia, donde en algunos años se destinó el 15 por 100 del corcho bruto portugués exportado. Los bajos registros españoles y franceses en este cuadro se deben a que estas naciones se aprovisionaban de materia prima de otra procedencia²⁶¹. La categoría de otros incluye a una quincena de países donde destacaban, por su importancia cuantitativa, Bélgica, Holanda y los países nórdicos.

CUADRO 1.3
DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE LAS EXPORTACIONES PORTUGUESAS
DE CORCHO BRUTO EN LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XIX

	Alemania	España	EEUU	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: Ministerio de Agricultura (1925). He considerado como corcho bruto o sin manufacturar (utilizando la terminología original de la fuente) las *aparas*, *cortiça em bruto*, *prancha*, *quadros*, *serradura* y *cortiça virgen*.

Las cifras de Inglaterra encajan 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, y por tanto, de crecimiento económico. Según la tesis dependentista, acuñada por Miriam Halpern Pereira y defendida por algunos autores influyentes como Villaverde Cabral²⁶², 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 ingleses.

Siendo analíticos, la situación del negocio del corcho en Portugal no responde a tal dependencia, o al menos no en el sentido de la argumentación dada por Pereira

²⁶¹ En el caso español, es evidente que estaban ya a alto rendimiento las dehesas de Andalucía y Extremadura, que eran las que nutrían de corcho a la industria catalana (al margen del corcho propiamente catalán).

²⁶² Véase, por ejemplo, Cabral (1981) y Pereira (1983).

(1983)²⁶³. Es cierto que entre un 30 y un 60 por 100 del corcho sin elaborar que Portugal exportó en el último cuarto del siglo XIX fue a parar a Inglaterra (Cuadro 1.3). Pero no es menos cierto que ello respondía sólo a que Inglaterra era el gran demandante mundial de esta materia prima. De hecho, ya lo era a comienzos del siglo XIX, o sea mucho antes de 1840, que es el año señalado por los defensores de la tesis dependentista como el origen de la “dependencia externa” portuguesa. Por entonces, hasta el 80 por 100 de las exportaciones portuguesas de corcho tenían aquel destino, que era también el primero de los corchos españoles sin manufacturar²⁶⁴.

Alemania y Estados Unidos debieron de incrementar su actividad industrial en el último cuarto de la centuria, a la vista de la mejora de sus cifras como destinos del corcho portugués. Sabemos poco del caso de Alemania²⁶⁵, donde hacia 1900 existía 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 en el país germano, con independencia de que existieran establecimientos que trabajaban el corcho dispersos por toda la geografía alemana. Según Centro de Información Comercial (1901, p. 52), las importaciones teutonas de manufacturas fueron reducidas durante las décadas de 1880 y 1890, siendo las compras exteriores principalmente de corcho sin elaborar. En estas décadas, como adquirente de materia prima y semielaborados de corcho, Alemania sólo era superada por Inglaterra, lo que es indicativo de la magnitud de la industria corchera en el país germano, que se nutría a finales del siglo XIX en más de un 90 por 100 de corcho portugués²⁶⁶. En cuanto a Estados Unidos, a finales del ochocientos adquiría corcho sin elaborar de los siguientes destinos: de Portugal el 65 por 100; de España el 25 por 100, y del resto del mundo, especialmente de Francia e Inglaterra, el 10 por 100 restante²⁶⁷.

Como se ha dicho antes, los bajos valores de Francia en el Cuadro 1.3 no deben ocultar la tradición francesa en la fabricación del corcho. De hecho, el Centro de Información Comercial español informaba (exageradamente, en mi opinión) de la existencia en Francia de un centenar de poblaciones en las que se transformaba el corcho, situadas en las cercanías de los centros productores de materia prima, donde era muy numerosa la presencia de operarios catalanes dedicados a la elaboración de tapones para vinos espumosos²⁶⁸. La industria de este país pudo abastecerse desde su origen del corcho producido por los alcornoques de la mitad sur francesa y de Córcega,

²⁶³ La tesis de dependencia ha sido puesta en entredicho recientemente en diversos trabajos de Jaime Reis y Pedro Lains, entre otros autores; Reis (1984); Lains (1992, 1986 y 2003).

²⁶⁴ Bernardo (1948, pp. 28-29). Recuérdese lo dicho en el primer epígrafe de este capítulo.

²⁶⁵ Poco más de lo que cuenta Voth (2009).

²⁶⁶ En promedio del período 1892-1899, sólo un 6 por 100 del corcho bruto adquirido por Alemania en el exterior procedía de España, siendo originario de Argelia el 1 por 100 del mismo; Centro de Información Comercial (1901, p. 32 y 51).

²⁶⁷ Centro de Información Comercial (1901, p. 52).

²⁶⁸ Centro de Información Comercial (1901, p. 14). Ver también Michotte (1923, p. 267).

y desde el primer tercio del siglo XIX, también de la materia prima generada en las colonias o protectorados del norte de África. La explotación francesa de los alcornoques argelinos, iniciada en 1830, adquirió relevancia a partir de 1848, pues antes, muchos bosques de este país se encontraban bajo dominio público, registrándose en ellos una mínima actividad productiva²⁶⁹. No merece la pena hablar de los alcornoques tunecinos y marroquíes, ya que éstos sólo comenzaron a ser explotados, de una forma más o menos racional, en el siglo XX²⁷⁰.

CUADRO 1.4
DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE LAS EXPORTACIONES ARGELINAS
DE CORCHO SIN MANUFACTURAR A FINALES DEL SIGLO XIX

	Alemania	España	EEUU	Francia	Inglaterra	Rusia	Otros	Total
1896	2,3	0,0	0,0	50,0	11,7	29,5	6,5	100
1897	0,4	0,0	0,0	52,7	5,7	29,3	11,9	100
1898	1,9	0,5	0,8	50,2	2,8	28,7	15,1	100
1899	5,7	2,9	0,3	49,0	0,4	27,6	14,1	100
1900	14,2	1,3	0,7	40,3	0,4	26,8	16,3	100

FUENTE: Michotte (1923, p. 283).

El Cuadro 1.4 da fe del control francés de la materia prima generada en Argelia en los años finales de la centuria, en los que, no se olvide, la nación norteafricana generaba cerca del 15 por 100 de la producción mundial de corcho²⁷¹. Dando por buenas estas cifras, entre el 70 y el 80 por 100 del corcho argelino se transformaba en Francia y Rusia²⁷², dirigiéndose una parte importante del corcho restante a Inglaterra y Alemania. Puyo (2009) ha señalado la concurrencia directa en que entraron los corchos coloniales (en alusión a la materia prima procedente de las colonias francesas del norte de África) y el corcho propiamente francés o generado en la metrópolis. A pesar del control francés del corcho argelino desde 1830, y del tunecino desde 1881, el recurso del país galo a las importaciones de corcho portugués, italiano y español fue sistemático en las últimas décadas del ochocientos (ver Cuadro 1.5). Esto puede ser explicado por la baja calidad del corcho norteafricano, o por su dudosa idoneidad para la fabricación del tapón de calidad. Me refiero a la producción de los denominados tapones *trefinos*, los de mayor calidad y prestigio en el mercado francés para el tapamiento de los vinos espumosos, y en los que la industria catalana detentaba un liderazgo mundial indiscutible²⁷³.

²⁶⁹ Centro de Información Comercial (1901, pp. 9-10). Puyo (1999) analiza la explotación francesa de los alcornoques argelinos durante el período 1830-1962.

²⁷⁰ La explotación de los alcornoques norteafricanos ha sido objeto de investigación de Jean-Yves Puyo en varios trabajos; Puyo (1999, 2002 y 2009).

²⁷¹ Ver Cuadro I.1.

²⁷² En las estadísticas de exportación corchera argelinas no aparecen las manufacturas hasta 1901, aunque en 1915 eran todavía muy poco significativas; Michotte (1923, p. 282).

²⁷³ Según Parejo (2004, p. 39), un 67 por 100 del corcho sin manufacturar exportado por España en 1877 fue a parar a Francia. Este porcentaje se situaba en el 79 por 100 en 1884, y en el 70 por 100 en 1896, lo

CUADRO 1.5
 PROCEDENCIA DE LAS IMPORTACIONES FRANCESAS
 DE CORCHO SIN MANUFACTURAR, 1881-1899

	Argelia	España	Italia	Portugal	Otros	Total
1881-1883	63,5	18,4	8,0	9,6	0,4	100
1884-1886	68,4	15,1	8,0	11,2	1,0	100
1887-1889	73,0	10,7	10,4	4,3	1,6	100
1890-1891	74,4	10,4	10,3	4,5	0,4	100
1895-1897	¿?	13,6	15,7	¿?	¿?	100
1898-1899	66,9	17,9	8,4	3,8	8,2	100

FUENTES: Centro de Información Comercial (1901, pp. 9-26); Ysern (1892, cuadro nº 1).

En el Cuadro 1.6 he tratado de valorar la magnitud de la industria taponera en Francia²⁷⁴. Previamente, hay que advertir que hacia 1890 Francia era el principal mercado de tapones del mundo, y consecuentemente, también el mayor importador de estas manufacturas, como se verá más adelante. Pero a pesar de la gran cantidad de tapones que Francia adquiría en el exterior, las partidas de corcho sin elaborar representaban cerca de la mitad de las importaciones corcheras realizadas por el país galo entre 1895 y 1899²⁷⁵, lo cual es un síntoma más del dinamismo industrial francés. De hecho, si nos referimos a las décadas de 1880 y 1890, no se puede calificar estrictamente al papel de Francia en el negocio de demandante de productos elaborados, pues el volumen de sus exportaciones de tapones se situaba a la par del relativo a las importaciones de estos mismos productos, o incluso por encima.

CUADRO 1.6
 TASA DE COBERTURA DE LAS EXPORTACIONES FRANCESAS DE TAPONES
 Y PRINCIPALES MERCADOS EXTERIORES A FINALES DEL SIGLO XIX
 (%)

	X / M	Alemania	Bélgica	Inglaterra	Italia	Suiza	Otros	Total
1881-1883	106	9,7	7,4	13,0	13,7	8,9	47,3	100
1884-1886	92	12,1	6,0	16,4	5,8	9,3	50,4	100
1887-1889	106	8,4	9,2	28,1	4,2	7,6	42,5	100
1890-1891	112	¿?	¿?	¿?	¿?	¿?	¿?	100
1895-1897	83	¿?	¿?	¿?	¿?	¿?	¿?	100
1898-1899	80	¿?	¿?	¿?	¿?	¿?	¿?	100

FUENTES: Para 1881-1891, Ysern (1892); para 1895-1899, Centro de Información Comercial (1901).

que demuestra el dinamismo de la demanda francesa de los corchos españoles. Estas cifras se van a reproducir más adelante en el Cuadro 1.7.

²⁷⁴ Me da mayor confianza la información proporcionada por Centro de Información Comercial (1901), ya que Ysern (1892) sólo proporciona para el período 1881-1888 datos sobre las exportaciones e importaciones francesas de tapones realizadas bajo la forma de “Comercio Especial”, no disponiéndose de los relativos a las mismas efectuadas dentro del “Comercio General”, que según el autor carecen de importancia en el caso del corcho, pero que sí son presentados para 1889-1891.

²⁷⁵ Centro de Información Comercial (1901, pp. 10 y 16).

El Cuadro 1.6 también aporta información sobre los principales centros de consumo de las manufacturas fabricadas en Francia²⁷⁶. En principio, se puede decir que las exportaciones francesas de tapones estaban bastante diversificadas, aunque muy concentradas en el continente europeo. Los principales mercados exteriores de la industria gala estaban muy cerca, pues eran todos ellos fronterizos. Otros aspectos significativos son la importancia del mercado inglés y la presencia como destinos relevantes de dos países de pequeña dimensión como Bélgica y Suiza. En este último caso debe de tratarse de un comercio de tránsito de los productos galos hacia otros mercados, como también ocurrió con las exportaciones españolas de comienzos del siglo XX.

Pero si la industria taponera por excelencia se encontraba, por entonces, en Cataluña, deben ser las estadísticas españolas la que nos dibujen donde se encontraban los principales centros de consumo de las manufacturas del corcho a finales del XIX. En el Cuadro 1.7 se presenta este dibujo para tres momentos puntuales, y aleatorios, de la segunda mitad del siglo XIX, pudiéndose extraer del mismo varias conclusiones. En primer lugar, se puede constatar que entre el 80 y el 90 por 100 de las exportaciones españolas iban a parar a sólo dos mercados; el (vinícola) francés y el (cervecero y de otras bebidas alcohólicas) inglés. Ello pone de manifiesto la dependencia catalana del mercado francés, para donde se expedía entre el 70 y el 80 por 100 de los tapones exportados. El país galo era desde tiempos inmemorables 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 éstos al vino. No hay que ser muy avisado para darse cuenta 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 abastecimiento²⁷⁷.

La situación anterior había llevado a muchas empresas corcheras gerundenses a abrir agencias comerciales (en ocasiones, también transformadoras) 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 (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

²⁷⁶ Presumiblemente, el principal mercado para las manufacturas corcheras francesas era el propio mercado francés. En el Cuadro 1.6 se recogen los 5 primeros destinos exteriores, al margen de la categoría de otros, donde destacaban los mercados de Chile y Argentina.

²⁷⁷ Se puede entender que la dependencia era mutua, pues a finales del siglo XIX las importaciones francesas de tapones procedían en un 88 por 100 de España; Ysern (1892, cuadro nº 6). Si bien, es verdad que sería más fácil para Francia cambiar de proveedor que para España de cliente.

taponero fue el negocio más extenso entre España y Francia durante el cambio de siglo, si nos atenemos la inversión directa española en el país galo²⁷⁸.

La presencia de Portugal entre los destinos de las manufacturas españolas antes de 1900 debió de responder a la incapacidad de la industria nacional de atender a las demandas del sector vinícola portugués, dado el estado todavía incipiente de aquélla. No debe descartarse, sin embargo, la posibilidad de que estos flujos correspondan a algunas expediciones españolas dirigidas a mercados de Ultramar, como Estados Unidos, realizadas a través de los puertos portugueses, especialmente el de Lisboa, y que han sido contabilizadas erróneamente como comercio con el país luso.

CUADRO 1.7
DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS
DE MANUFACTURAS CORCHERAS EN EL ÚLTIMO CUARTO DEL SIGLO XIX

	Alemania	Bélgica	EEUU	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. 39-40)

La segunda lectura que se puede hacer del Cuadro 1.7 está relacionada con los bajos porcentajes que se atribuyen a Alemania y Estados Unidos como destinos de las exportaciones españolas de productos manufacturados. La razón hay que buscarla en la apuesta de estos países por la transformación de la materia prima, y por tanto, en la protección otorgada por los mismos a sus respectivas industrias frente a la entrada de manufacturas extranjeras. Ello se aprecia contemplando las estructuras de las importaciones corcheras de ambos países, donde el predominio de los corchos sin elaborar era manifiesto. Ya se ha dicho más arriba que, durante el decenio de 1890, un 75 por 100 de las importaciones alemanas de productos corcheros eran de materias primas o productos semielaborados, procedentes, sobre todo, de Portugal. Y proporciones similares (75 por 100 de corcho bruto y 25 por 100 de manufacturas) existían en las importaciones corcheras estadounidenses hacia 1900, siendo también Portugal la principal proveedora de corcho no manufacturado de este país.

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 en esta etapa. 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; sin perjuicio de que

²⁷⁸ Agradezco a Rafael Castro Balaguer el haberme proporcionado esta información, que el mismo detalla en una comunicación presentada al IX Congreso de la AEHE, celebrado en Murcia en el año 2008; Castro (2008).

existiera también un comercio de exportación de corcho sin transformar efectuado por las regiones del suroeste. Esta última, aunque minoritaria, fue origen de enfrentamientos entre industriales y propietarios forestales en lo que se ha denominado “cuestión arancelaria del corcho”; los primeros, preocupados por que no escaseara la materia prima en el mercado interior, y opuestos, por tanto, a la salida del corcho al exterior; y los últimos, interesados en rentabilizar sus dehesas, y partidarios de vender sus corchos allí donde eran mejor valorizados, algo que ocurría normalmente en el mercado internacional²⁷⁹.

En la otra parte, la experiencia alemana y norteamericana no hace 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 el comercio de exportación. Por ejemplo, en algunos mercados como el inglés, los taponos lusos se encontraban en mayor número que los catalanes²⁸⁰, lo que no impide concluir que el perfil del negocio en este país siguiera siendo claramente forestal; o en el mejor de los casos, industrial preparador. Probablemente, por ello, la “questão corticeira” no tuvo la misma magnitud ni repercusión que la “cuestión arancelaria del corcho” española²⁸¹.

1.4. El negocio del corcho en España y Portugal durante el siglo XX: una visión panorámica

En este apartado se va a realizar un análisis descriptivo de la evolución de las exportaciones corcheras de España y Portugal durante el siglo XX, tratando de destacar aquellos asuntos que, en mi criterio, deben ser estudiados de forma pormenorizada. Precisamente, a ese estudio se dedicarán los capítulos 2, 3 y 4 de esta tesis doctoral, que, a su vez, responden a la división cronológica que se va a proponer al final de este capítulo²⁸².

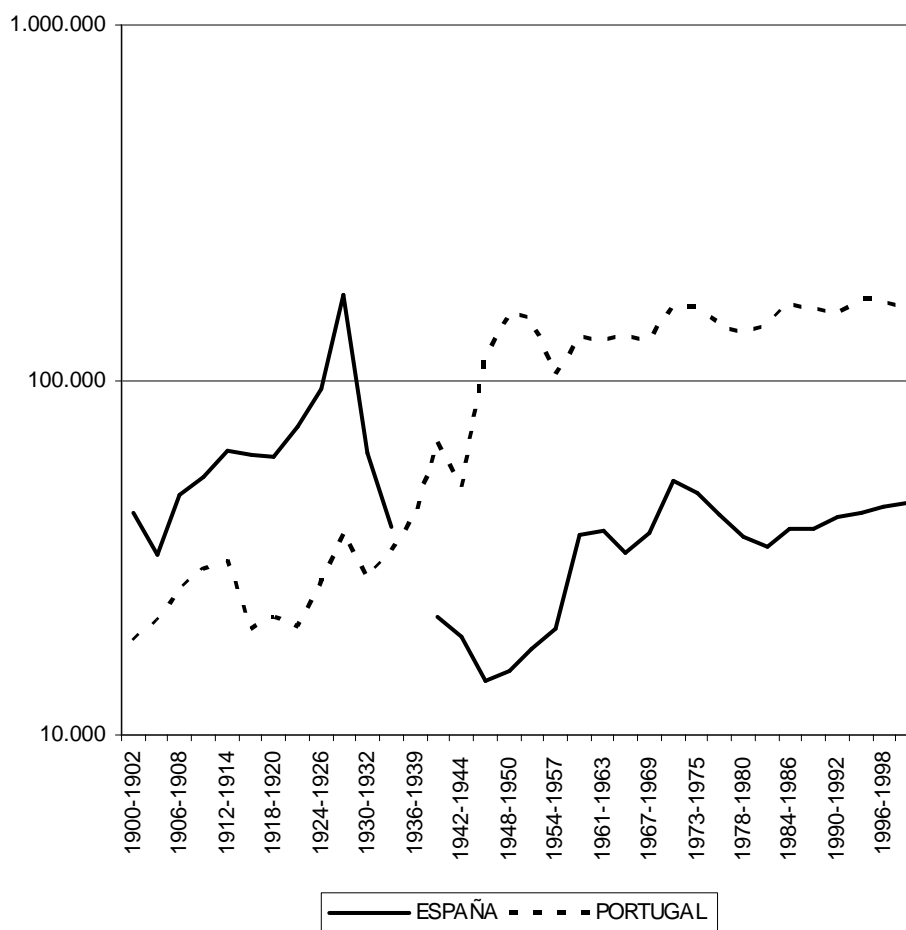
²⁷⁹ Me referiré a esta cuestión en el Capítulo 3, cuando analice la política aduanera sobre los productos del corcho.

²⁸⁰ Centro de Información Comercial (1901, p. 31).

²⁸¹ Los únicos trabajos que conozco que han tratado la “questão corticeira” son Cabreira (1914) y Martins (2002). También me ocuparé de ella en el Capítulo 3.

²⁸² Un análisis similar al que se pretende realizar en las páginas siguientes ha sido efectuado para España en Parejo (2004), y para España y Portugal en Parejo (2009a). Previamente, Zapata (2002, p. 115) ha dividido la historia contemporánea del negocio corchero en tres grandes etapas. La primera de ellas, desde el origen de la industria corcho-taponera hasta finales del siglo XIX, estuvo caracterizada por la artesanía taponera, y ya fue objeto de tratamiento en las páginas anteriores. La segunda etapa, que discurrió en la primera mitad del siglo XX, estuvo regida por el aglomerado y por la mecanización y diversificación productiva inherente al mismo. En ella, la industria mantuvo su carácter intensivo en mano de obra, aunque la fabricación del aglomerado precipitó un moderado intercambio de capital por trabajo. Finalmente, en la tercera etapa, que ha llegado a nuestros días, han tenido lugar múltiples cambios en el negocio mundial corchero, en particular la concentración de las actividades corcheras en la Península Ibérica y la proliferación de los materiales sintéticos en las aplicaciones en que era utilizado el corcho, dando como resultado el fin del proceso de diversificación productiva iniciada en la etapa anterior.

GRÁFICO 1.1
EXPORTACIONES ESPAÑOLAS Y PORTUGUESAS DE PRODUCTOS CORCHEROS, 1900-2000
(Millones de pesetas de 2000)



FUENTES: Apéndices AE.11 y AE.13.

El Gráfico 1.1 recoge la evolución de las exportaciones españolas y portuguesas de productos corcheros durante el siglo XX (en 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 especulativas que serán analizadas 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

Siguiendo a Parejo (2004) y Parejo (2009a) la trayectoria de las exportaciones corcheras de España y Portugal puede ser dividida en 5 etapas. La primera de ellas podría coincidir con la segunda mitad del siglo XIX. La segunda etapa, de auge exportador en España y Portugal, se extendería a lo largo de las tres primeras décadas del siglo XX. La tercera se podría ubicar entre la crisis de 1929 y el meridiano del siglo XX, y estaría caracterizada por el fuerte retroceso de las ventas exteriores en España y el crecimiento intenso de éstas en Portugal. La cuarta etapa se desenvolvería en las décadas de 1950 y 1960, en las que España pudo recortar una parte de la brecha abierta en la etapa anterior con respecto a los envíos lusos. Finalmente, la última etapa, de marcado estancamiento de las exportaciones corcheras, se situaría en el período transcurrido desde los años setenta hasta la actualidad.

referidas y analizadas más adelante, aunque, a priori, saltan a la luz algunos factores coyunturales como la 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 sólo se vio interrumpida en los primeros años del decenio de 1970, coincidiendo con el fin de la “edad dorada” del crecimiento económico europeo y con los síntomas de la primera crisis energética. De ahí en adelante, las exportaciones corcheras españolas se han estancado, lo cual arroja un cierto pesimismo sobre la situación en que se mueven actualmente los asuntos corcheros del país.

La evolución de las exportaciones corcheras portuguesas ha sido bastante diferente a la seguida por las españolas²⁸³. Ésta fue creciente durante toda la primera mitad del siglo XX, con altibajos en los años de las dos guerras mundiales y de la crisis de 1929. Los efectos negativos sobre el comercio corchero luso de la primera guerra mundial son muy apreciables en el Gráfico 1.1, 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 coyuntura²⁸⁴.

Es muy interesante para los propósitos de esta tesis 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, sólo se han considerado en el análisis los dos países ibéricos), en lo que iba a representar un punto de no retorno, posteriormente. En apenas dos décadas, las de 1930 y 1940, se produce una situación sin precedentes en el negocio que precisa de una explicación que los investigadores corcheros todavía no se han apresurado a buscar. A ello dedicaré el Capítulo 3.

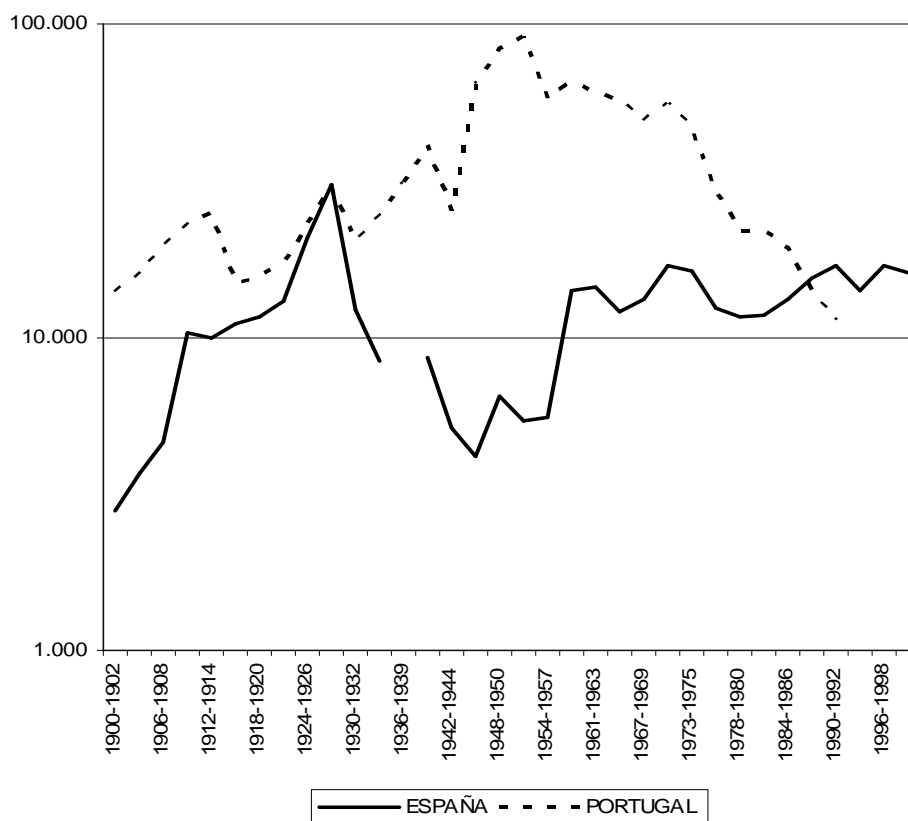
En la segunda mitad del siglo XX, las exportaciones corcheras portuguesas entraron en la misma senda apática de estancamiento en la que se vieron inmersas las

²⁸³ El análisis descriptivo de las estadísticas españolas y portuguesas es más fructífero si se realiza en una misma moneda, pues ello permite utilizar el enfoque comparativo. Es por ello que las cifras portuguesas en escudos corrientes (apéndice AE.5) se han convertido a pesetas (apéndice AE.7), que posteriormente han sido deflactadas para obtener valores en pesetas constantes del año 2000 (apéndice AE.13), que es la unidad de medida de los intercambios en el Gráfico 1.1. Sobre los problemas monetarios o cambiarios que acarrea la conversión de las series corcheras portuguesas de escudos a pesetas, ver Parejo (2009a). Es conveniente que el lector tenga en mente el Apéndice AE.15 a la hora de analizar el Gráfico 1.1, para conocer también la evolución de las exportaciones portuguesas valoradas en escudos constantes del año 2000.

²⁸⁴ La segunda guerra mundial, de hecho, no se suele contemplar como un período negativo para las exportaciones corcheras portuguesas, dada la acumulación de stocks que hicieron los países beligerantes de algunas materias primas, entre ellas el corcho. Y lo mismo se puede decir para la guerra de Corea, Véase, por ejemplo, Días (2005, p 221).

exportaciones españolas desde 1970, aunque, como se verá, con importantes diferencias en cuanto a la composición de los intercambios de ambos países.

GRÁFICO 1.2
EXPORTACIONES ESPAÑOLAS Y PORTUGUESAS DE CORCHO SIN MANUFACTURAR, 1900-2000
(Millones de pesetas de 2000)

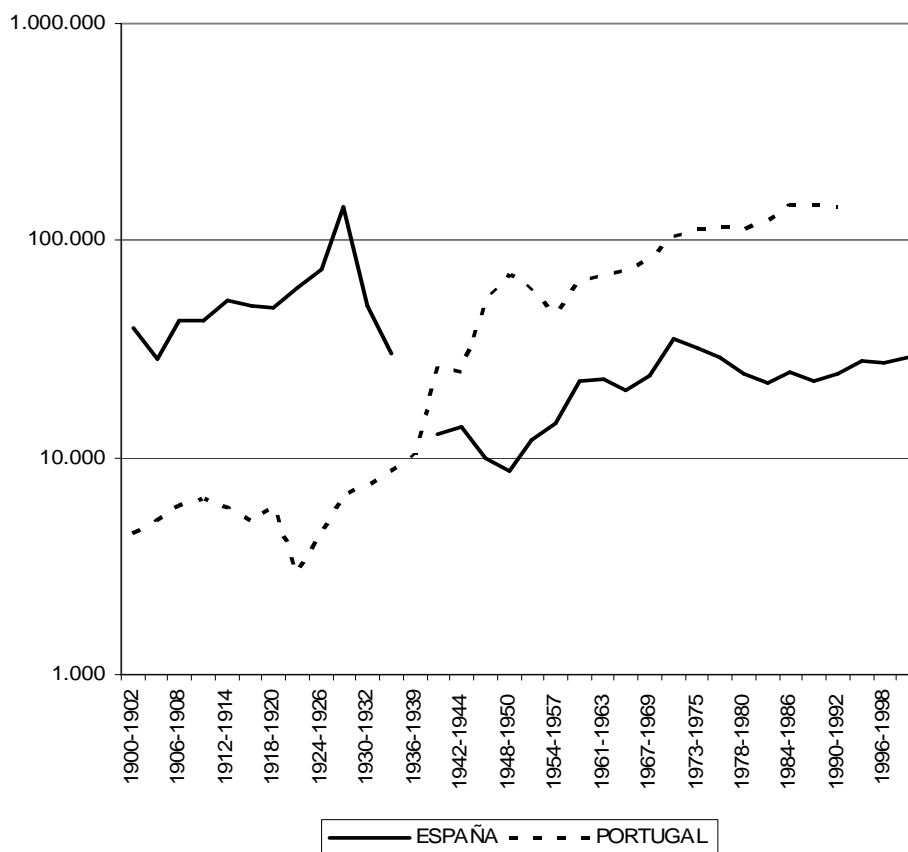


FUENTES: Apéndices AE.11 y AE.13.

En los gráficos 1.2 y 1.3 se representa la evolución de las exportaciones españolas y portuguesas de corcho sin manufacturar y de manufacturas corcheras, respectivamente, durante el siglo XX. El interés de estos gráficos reside en que nos permiten aproximarnos a los cambios que se han producido en la especialización comercial de ambos países en los últimos cien años, cuyo reflejo es más nítido en el Gráfico 1.4. La lectura conjunta de los tres gráficos arroja varias informaciones. En primer lugar, parece evidente que, en el caso de España, el crecimiento (relativo y absoluto) 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 por 100, 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.

GRÁFICO 1.3
EXPORTACIONES ESPAÑOLAS Y PORTUGUESAS DE CORCHO MANUFACTURADO, 1900-2000
(Millones de pesetas de 2000)

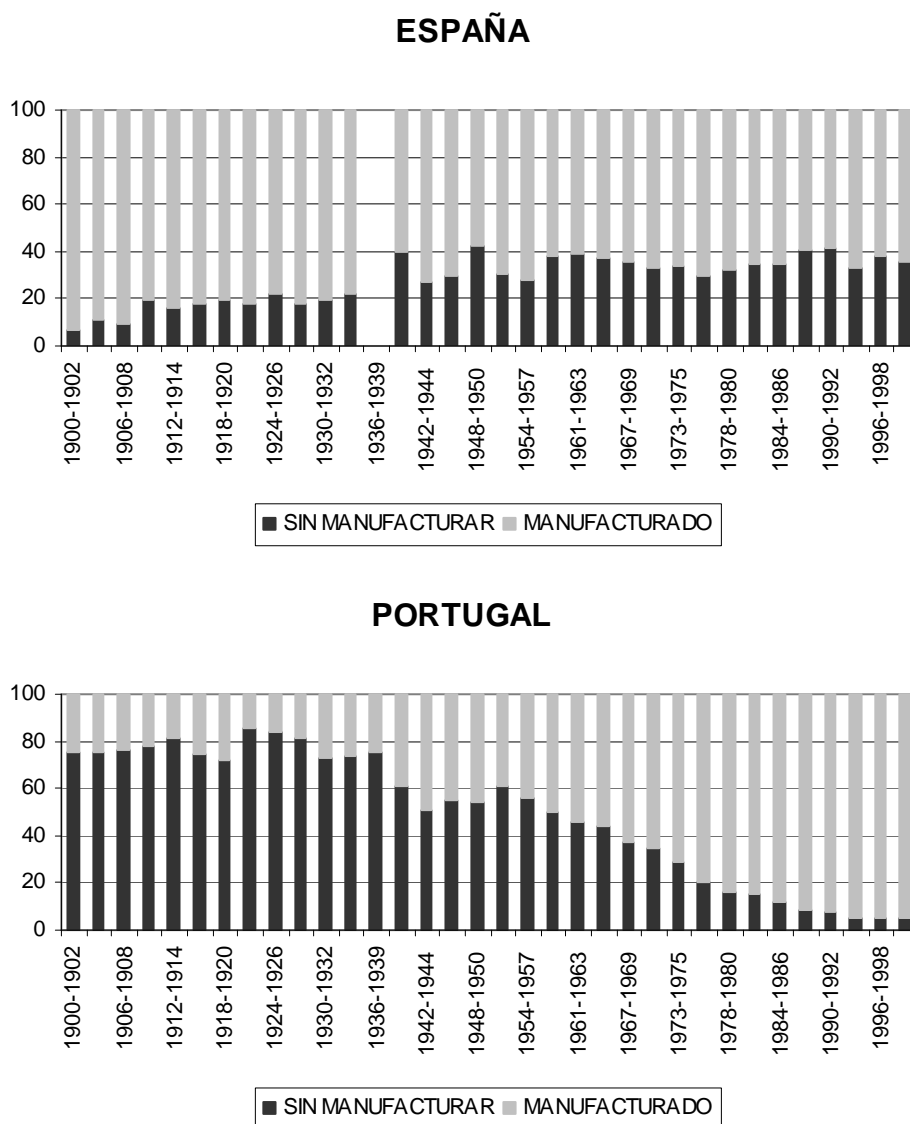


FUENTES: Apéndices AE.11 y AE.13.

En el caso de Portugal, las ventas de corcho sin manufacturar mantuvieron su fuerte crecimiento en la primera mitad del siglo XX. Sólo después de 1950 (por apuntar un año) 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 tras las dificultades atravesadas en las dos décadas iniciales del siglo, crecieron casi ininterrumpidamente a lo largo de todo el periodo analizado. De esta manera, el corcho sin manufacturar, que era más del 75 por 100 de las exportaciones corcheras portuguesas a principios del siglo XX, apenas representaba el 6 o el 7 por 100 de éstas en los instantes finales del mismo. En conclusión, el papel de Portugal en el negocio ha dejado de ser el de proveedor de materia prima, al convertirse este país en la primera potencia industrial corchera del mundo. De hecho, desde mediados de la década de 1980 el corcho español se comercializa en el mercado internacional en volúmenes superiores al portugués, pues la

mayor parte de este último se transforma ya, y desde las últimas décadas, en las fábricas del país luso.

GRÁFICO 1.4
ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES CORCHERAS EN ESPAÑA Y PORTUGAL, 1900-2000
(Cálculos realizados en millones de pesetas de 2000)



FUENTES: Apéndices AE.11 y AE.13.

Al hilo de lo anterior, es importante señalar que la caída de las exportaciones lusas de corcho no manufacturado desde mediados de siglo está vinculada al proceso de “iberización” de la industria corchera, que ha acontecido en la segunda mitad del mismo, y que ha supuesto la concentración en la Península Ibérica de las actividades de transformación del corcho²⁸⁵. Este fenómeno es el reflejo del cese de la fabricación en los países desarrollados no productores de materia prima, que han reducido

²⁸⁵ Zapata (2002). Se trata del cambio más notable de cuantos han ocurrido en el negocio mundial corchero en la segunda mitad del siglo XX.

notablemente sus importaciones de corcho²⁸⁶. Esto es lo que explica la caída de la serie portuguesa en el Gráfico 1.2. El hecho de que la serie española no haya 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 de forma visible el volumen de sus exportaciones industriales, en una coyuntura de la demanda internacional incierta (Capítulo 4), pero en que la demanda interior mejoró sensiblemente (hablo del tamaño del mercado español de manufacturas corcheras²⁸⁷). 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 50 por el efecto combinado de la caída espectacular 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 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, tal y como se hizo para el siglo XIX. 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 1.5)²⁸⁸. 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 sus manufacturas se mantuvo por encima del 15 por 100 de las ventas exteriores portuguesas, exceptuando el período de la primera guerra mundial, en que dicho peso cayó por debajo del 10 por 100²⁸⁹. Pero desde mediados de siglo, coincidiendo con la liberalización económica y comercial en que se vieron inmersas las dos naciones

²⁸⁶ Sampaio (1977); Ferreirinha (1982); García Méndez (1982); Zapata (2002); y Parejo (2006).

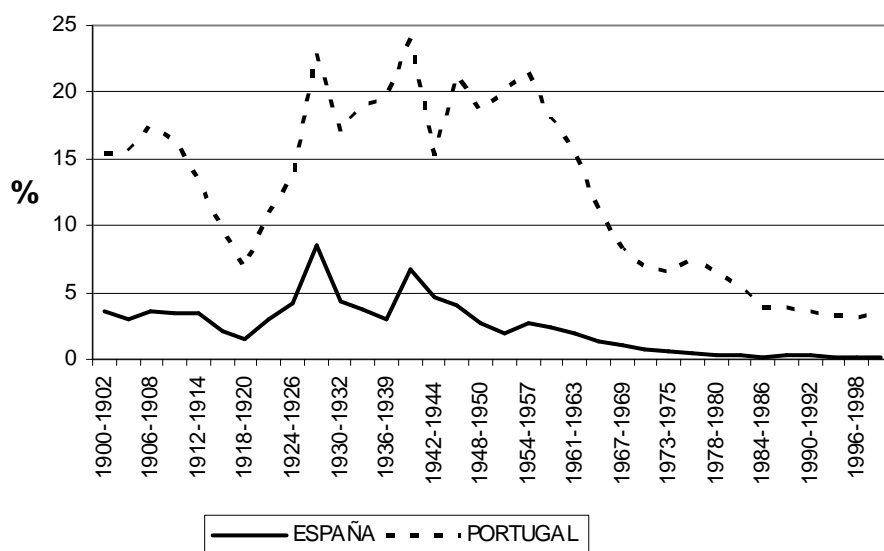
²⁸⁷ Parejo (2006, pp. 254-256). El mercado interior de manufacturas corcheras será objeto de estudio en el Capítulo 3.

²⁸⁸ Las referencias que recogen este marco de forma más sintética son Tena (2005), para España, y Afonso y Aguiar (2005). Para España, véase también Martínez Ruiz (2003a) y Buisán y Gordo (1997), que cubren el período autárquico y el período posterior al Plan de Estabilización de 1959, respectivamente, y Serrano y otros (2008).

²⁸⁹ En 1914, el peso del corcho en las exportaciones lusas cayó al 1,5 por 100, cuando sólo un año antes se encontraba por encima del 14 por 100. Al término de la guerra mundial, este porcentaje rondaba el 4 por 100, y sólo a comienzos de los años veinte volvió a situarse por encima del 10 por 100; Mendes (2002, p. 145).

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 por 100; en cualquier caso, un porcentaje todavía bastante significativo.

GRÁFICO 1.5
EVOLUCIÓN DEL PESO RELATIVO DEL CORCHO Y SUS MANUFACTURAS
EN EL COMERCIO DE EXPORTACIÓN DE ESPAÑA Y PORTUGAL
(Cálculos realizados en valores corrientes)



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

La experiencia española se asemeja bastante a la portuguesa, aunque en España el capítulo corchero siempre tuvo un peso mucho más reducido, probablemente por el mayor dinamismo y diversificación de las exportaciones españolas frente a las portuguesas. A la vista del Gráfico 1.5, 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 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 por 100, el mejor registro de la historia reciente 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 la industria manufacturera en España y 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 1958-60 y 1990-92 tanto en términos de

empleo como de producción (producción bruta y VAB). En el último bienio considerado, sólo el 0,12 por 100 de los trabajadores de la industria se dedicaban a las labores preparatorias o transformadoras del corcho, aunque treinta años antes este porcentaje no era mucho mayor (0,31 por 100 en 1958-60). 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 detentaban en el comercio de exportación (Gráfico 1.5). Según los datos de Zapata (2009), la industria corchera absorbía más del 15 por 100 de los empleos del sector manufacturero en 1948-50. Este porcentaje cayó hasta el 7,3 por 100 en 1958-60; al 5,2 por 100 en 1967-69; y al 2,3 por 100 en 1978-80; hasta situarse por debajo del 2 por 100 hacia 1990. La pérdida relativa de la industria corchera en el empleo ha estado correlacionada con la caída, también relativa, de ésta en términos de producción bruta. Si en los años 50, en torno al 10 por 100 de la producción bruta de la industria manufacturera lusa procedía de la fabricación corchera, a finales de los ochenta sólo lo hacía el 1,8 por 100; 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 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 1.6 completa el panorama que se ha venido presentando, al recoger la evolución de la cuota de España y Portugal en las exportaciones corcheras (manufacturadas y sin manufacturar) realizadas en conjunto por ambos países²⁹⁰. Téngase en cuenta que el peso de estos dos países en la oferta mundial fue muy elevado a lo largo de todo el siglo XX, y aun mayor como exportadores de los productos del corcho²⁹¹.

²⁹⁰ Un ejercicio similar a éste se ha realizado en Parejo (2009a), y para el período de las dictaduras ibéricas en Branco y Parejo (2008).

²⁹¹ Este ejercicio sería más completo si incluyera a todos los países importantes en el negocio corchero desde el lado de la oferta, y no sólo a España y Portugal, pero para antes de 1962 apenas dispongo de las estadísticas comerciales corcheras de estos dos países. Para el período posterior a 1962 se dispone de la base de datos COMTRADE de la ONU, que proporciona las cifras del comercio internacional corchero por países. International Institute of Agriculture (1947) ofrece cifras de comercio exterior de productos corcheros para el período 1930-1946 de algunos países (Portugal, España, Marruecos, Argelia, Túnez, Francia e Italia) y de Estados Unidos para 1930-1943. Sin embargo, las cifras no son comparables al estar

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. La hegemonía aludida existía ya a comienzos de siglo y se hizo más evidente en los años posteriores a la primera guerra mundial. Durante la década de 1920 las exportaciones españolas tuvieron un mejor comportamiento que las portuguesas, lo que hizo que se incrementara la diferencia entre los montantes exportados a uno y otro lado de la raya, mejorando, consecuentemente, las cuotas españolas. Véase que más del 80 por 100 de las manufacturas exportadas por los dos países eran españolas hacia 1930, y entre un 60 y un 80 por 100 de los productos corcheros totales. Incluso en las ventas de corcho sin manufacturar, España pudo reducir la brecha con Portugal en las tres primeras décadas del siglo XX, siendo similares los volúmenes exportados por ambos países de estos productos al final de éstas.

Los grandes cambios se producen durante la guerra civil. Tras la contienda, las cuotas españolas y portuguesas eran muy distintas de las existentes antes de la misma, lo que es un reflejo más del “cruce de tijeras” representado en el Gráfico 1.1. Después de la segunda guerra mundial, la cuota de España se situó por debajo del 20 por 100, tanto en el total de productos corcheros como en el apartado de las manufacturas de corcho²⁹². Y aunque en las décadas de 1950 y 1960 dicha cuota mejoró notablemente, la recuperación no alcanzó para amenazar ya la posición hegemónica portuguesa.

Se debieron de vivir momentos difíciles también en Portugal a la vista de la caída de los intercambios lusos en la primera mitad de los cincuenta y del lento crecimiento de los mismos en los años siguientes. Posiblemente, las medidas adoptadas por las autoridades franquistas para el fomento de la exportación tuvieron en el sector corchero español algunos resultados positivos. Aunque serán analizados en el Capítulo 3, se pueden apuntar ahora las subvenciones a la exportación (encubiertas como “bonificaciones por las cargas interiores satisfechas”) que recibieron los corcheros españoles en los años cuarenta, y las modificaciones cambiarias que se produjeron en España entre 1948 y 1959, al instaurarse el mecanismo de cambios múltiples²⁹³. En

expresadas en las respectivas monedas de cada uno de ellos. Para el período de entreguerras existen estadísticas comerciales que elaboró la Liga de las Naciones (League of Nations), que han sido utilizadas en algunos trabajos. Sin embargo, éstas no se elaboraron para el corcho, al menos yo no he sido capaz de dar con nada relativo a este producto en la colección de microfichas que tiene la Biblioteca del Instituto Universitario Europeo (Florencia) sobre este organismo internacional. En *League of Nations* (1933 y 1935) se analiza la coyuntura internacional de los precios y del comercio de una treintena de productos agrarios e industriales sin que el corcho aparezca. En *League of Nations* (1937), que es un trabajo en el que se trata el problema de las materias primas en el mercado internacional, no se menciona al corcho. Tampoco aparece el corcho en trabajos clásicos como Rowe (1965) y Tyszinsky (1951), en los que se contemplan un número amplio de materias primas y productos industriales, respectivamente.

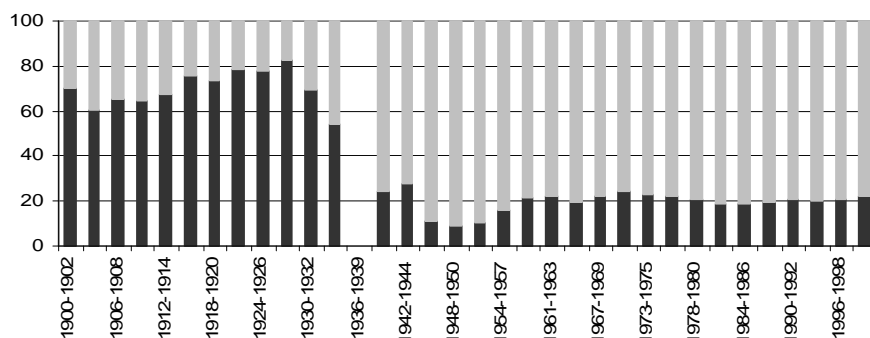
²⁹² Se me antojan algo bajas las cuotas españolas relativas a la década de 1940 del Gráfico 1.6. A pesar de las mejoras instrumentadas en Portugal, hacia 1950 todavía se apreciaba un cierto retraso de la industria transformadora portuguesa frente a la española, por la tardanza de la nación lusa en adoptar ciertas técnicas o innovaciones mecánicas, y porque esta nación fue una de las últimas en comenzar la fabricación del aglomerado; Zapata (1996, p. 14).

²⁹³ Serrano y Asensio (1997).

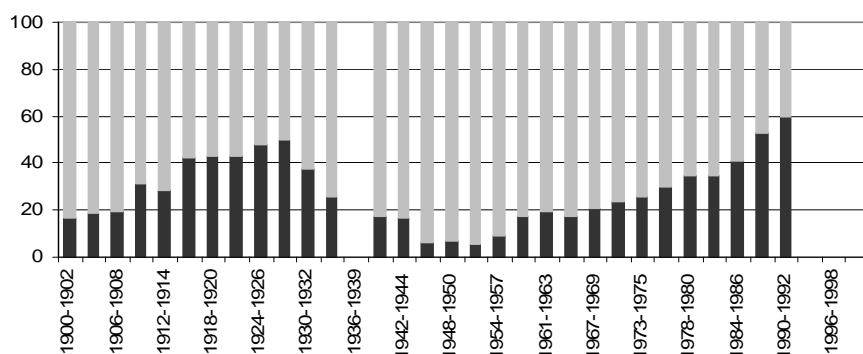
cualquier caso, a pesar de la tímida recuperación de las cuotas españolas, hacia 1960 la suerte ya estaba echada, pues Portugal controlaba el 80 por 100 del comercio de exportación corchera efectuado por las dos naciones ibéricas.

GRÁFICO 1.6
 CUOTAS DE ESPAÑA Y PORTUGAL EN LA SUMA
 DE LAS EXPORTACIONES CORCHERAS REALIZADAS POR LOS DOS PAÍSES (%)
 (Cálculos realizados en pesetas del 2000)

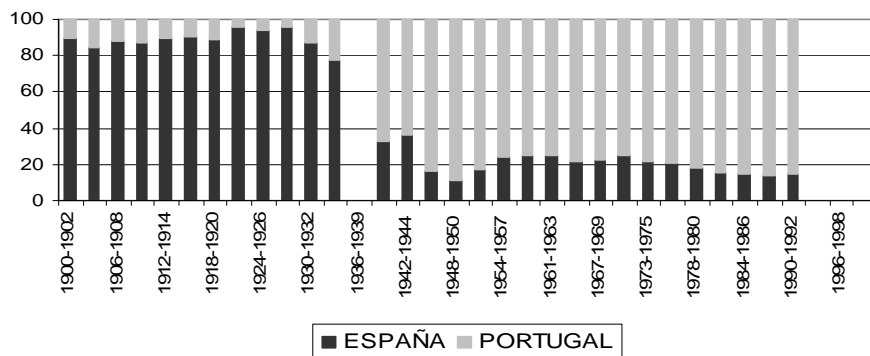
CORCHO Y SUS MANUFACTURAS



CORCHO SIN MANUFACTURAR



CORCHO MANUFACTURADO



■ ESPAÑA ■ PORTUGAL

FUENTES: Apéndices AE.11 y AE.13.

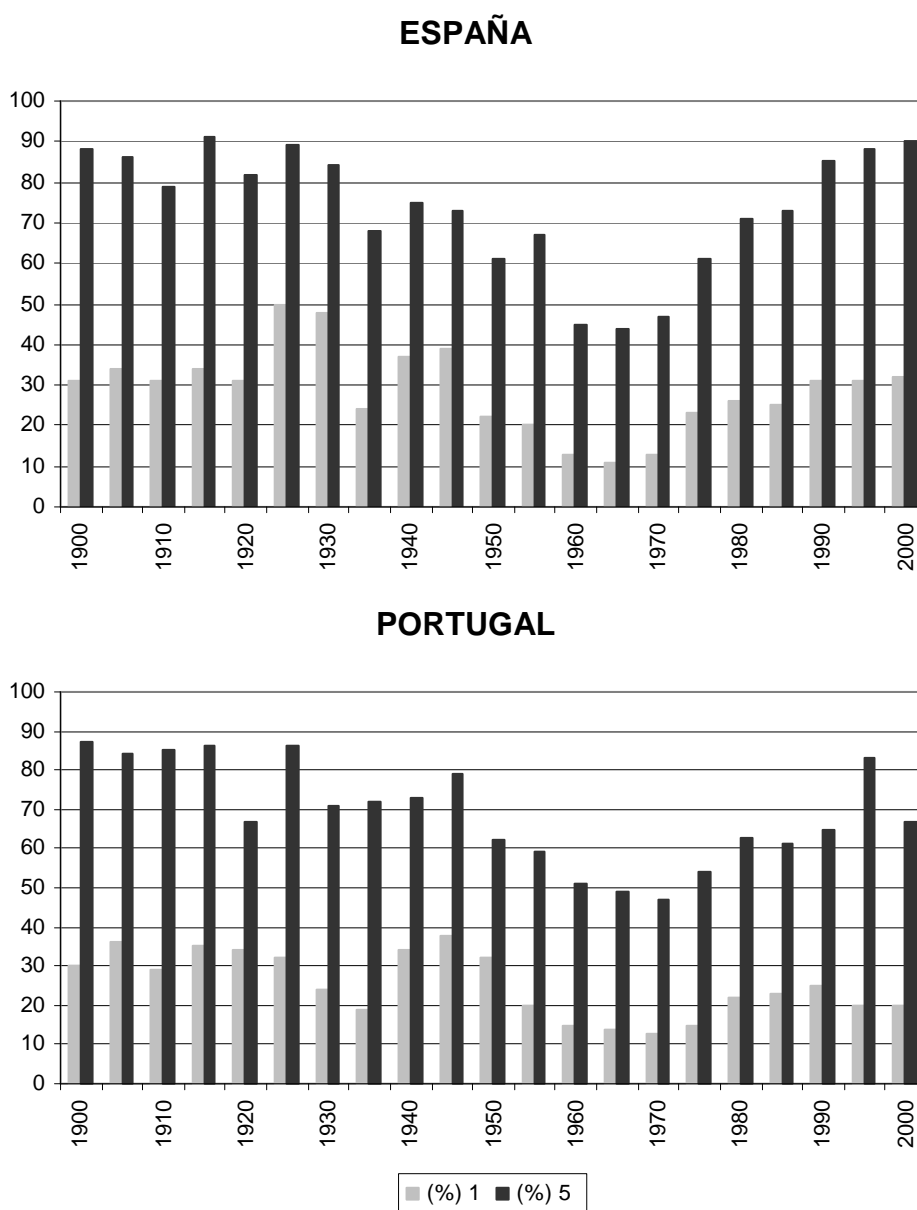
Merecen también un comentario las últimas tres décadas del siglo pasado. En ellas, el paralelismo, casi milimétrico, de la evolución de los envíos corcheros de los dos países (Gráfico 1.1) hace que no haya cambios significativos en el reparto de las cuotas de exportación del conjunto del capítulo corchero. Sin embargo, los gráficos 1.2, 1.3 y 1.4 han puesto de manifiesto la modificación de la estructura de las exportaciones corcheras de España y Portugal, y ello se refleja nítidamente en el Gráfico 1.6, tanto 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 por 100, como en la considerable mejora de la participación española en la exportación del corcho sin manufacturar, que en los años ochenta ya superaba el 50 por 100, y que después, bajo el marco comunitario, no ha dejado de crecer.

En definitiva, parece demostrado que los roles que ambos países desempeñaban en el negocio se alteraron notablemente desde la guerra civil hasta la actualidad. Ello ha implicado cambios en la pauta de especialización productiva (y comercial) de España y Portugal. Veamos si también cambiaron sus mercados, o mejor dicho, los destinos de sus exportaciones, algo muy posible, dados los cambios en la especialización productiva mencionados. Para mostrar la distribución territorial de las exportaciones corcheras españolas y portuguesas a lo largo del siglo XX he elaborado los apéndices estadísticos AE.16, AE.17, AE.18, AE.19, AE.20 y AE.21²⁹⁴. A partir de ellos he construido el Gráfico 1.7, que paso a comentar.

En primer lugar, destaca la similitud del perfil evolutivo del grado de concentración territorial de las exportaciones corcheras de los dos países (Gráfico 1.7). En ambos, las ventas se encontraban altamente concentradas, territorialmente hablando, en las tres primeras décadas del siglo XX (aunque algo menos en Portugal). Por encima del 30 por 100 de aquéllas se enviaban a un solo mercado, y más del 80 por 100 iban a parar 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 esta altura los cinco primeros mercados seguían recibiendo cerca de la mitad de las exportaciones, a pesar de que éstas se realizaban a un número muy elevado de países. Finalmente, desde los años setenta 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.

²⁹⁴ Para completar los comentarios que aquí se van a hacer sobre el reparto territorial de las exportaciones corcheras puede consultarse Parejo (2002) y Parejo (2004), para las españolas, y Sampaio (1985) y Dias (2005), para las portuguesas.

GRÁFICO 1.7
 CONCENTRACIÓN TERRITORIAL DEL COMERCIO
 DE EXPORTACIÓN CORCHERA DE ESPAÑA Y PORTUGAL
 (Peso relativo del primer destino y de los cinco primeros destinos)



FUENTES: Apéndices AE.16 y AE.19.

En mi opinión, el peso que han vuelto a coger las manufacturas taponeras en el negocio ha condicionado esta concentración final, pues esta circunstancia ha limitado la demanda a los países vinícolas tradicionales, y, en menor medida, también a los nuevos países vinícolas, que se debaten en la actualidad entre los cierres corcheros y los sintéticos²⁹⁵. 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 primeros, elevando el peso

²⁹⁵ Parejo (2002, capítulo 6); Parejo (2004); Parejo (2006)

relativo de los mismos en las exportaciones²⁹⁶. Además de esto, se ha dado que 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 (4 de ellos comunitarios) se ha situado en torno al 90 por 100, 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 por 100.

Para tener una imagen más sintética de todo el siglo he elaborado el Cuadro 1.8, que recoge algunas de las impresiones que tengo después de ojear los apéndices AE.16 y AE.19, y que completa al Gráfico 1.7. 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; el primero de ellos Francia, pero también se exportaban partidas importantes a Reino Unido, Alemania y Estados Unidos, e incluso, esporádicamente, a Portugal²⁹⁷. De la misma forma, de acuerdo a la especialización lusa en el negocio corchero de principios de siglo, 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 (que siempre había sido el mercado principal), Estados Unidos y Alemania, al margen de otros países que, por diversas razones, no compraban corcho elaborado, como Rusia y España (apéndices AE.21). No debe de extrañar, por tanto, que Francia, el primer consumidor mundial de tapones de corcho, no apareciera entre los 5 primeros mercados de Portugal hasta 1935, y que en ese año apenas lo hiciera en el quinto lugar (Apéndice A.19).

El dominio del mercado británico en los envíos corcheros portugueses se extendió hasta los años treinta. Hasta éstos 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 ya era 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 mundo; 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 frigorífica²⁹⁸. Como se ve en el Cuadro 1.8, la hegemonía corchera del mercado estadounidense duró lo que tardaron los sustitutivos sintéticos en desplazar al corcho en dichas aplicaciones (esto

²⁹⁶ Léase Francia, Alemania o Italia.

²⁹⁷ Véase el apéndice AE.18.

²⁹⁸ Jiménez Blanco (2009). Ver también Faubel (1938).

es, hasta los años sesenta del siglo XX, aproximadamente). Esta circunstancia hizo que el negocio haya tendido, de nuevo, hacia el tapón de corcho, como ya se ha comentado, por lo que el gran mercado aglomerista norteamericano ha perdido posiciones como destino de las exportaciones corcheras de España y Portugal, y las ha ganado el mercado francés, lo que es la consecuencia más evidente del perfil taponero que ha adquirido el negocio en las últimas décadas.

CUADRO 1.8
 CONCENTRACIÓN TERRITORIAL DEL COMERCIO
 DE EXPORTACIÓN CORCHERA DE ESPAÑA Y PORTUGAL
 (Principal mercado exterior y grado de concentración de las exportaciones corcheras)

	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)

FUENTES: Elaboración propia a partir de los apéndices estadísticos A.16 y A.19.

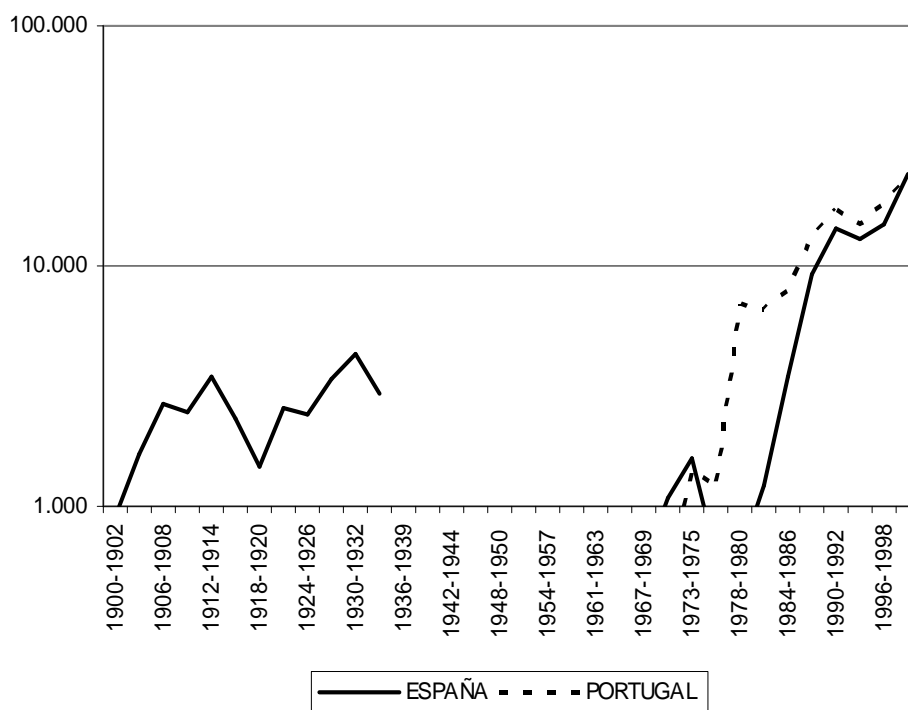
El Cuadro 1.8 también deja entrever que existe una correlación evidente entre el grado de concentración (dispersión) territorial de las exportaciones corcheras y el grado de diversificación productiva de la industria. En las etapas en que la industria del corcho se ha aproximado a la monoproducción taponera, esto es en las primeras y últimas décadas del siglo XX²⁹⁹, 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 sólo (o casi sólo) taponera, como ocurre en la actualidad. Pero no sólo porque la monoproducción enfatice esta vulnerabilidad ante cambios potenciales en la demanda,

²⁹⁹ Aunque con matices muy diferenciales que se precisarán en el Capítulo 4.

lo cual es una evidencia incontestable; si no porque ha sido durante las etapas regidas por el tapón de corcho cuando la dispersión, o 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 del Cuadro 1.8 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 (manufacturado y sin manufacturar), adonde España envía el 30 por 100 de sus exportaciones corcheras y hasta el 80 por 100 en el caso del corcho sin manufacturar (apéndices AE.16 y AE. 17). Además, Portugal no aparece entre los principales clientes españoles de manufacturas (apéndice AE.18), cosa que sí ocurre al contrario (apéndice A.21). En suma, desde los años ochenta ha aparecido un importante comercio mutuo entre las dos naciones ibéricas que resulta muy desigual para los intereses de uno y otro país. Y digo desigual, en el sentido de que España envía a Portugal solamente corcho sin manufacturar, mientras recibe del país luso, también casi exclusivamente, productos manufacturados.

GRÁFICO 1.8
IMPORTACIONES DE PRODUCTOS CORCHEROS DE ESPAÑA Y PORTUGAL, 1900-2000
(Millones de pesetas del 2000)



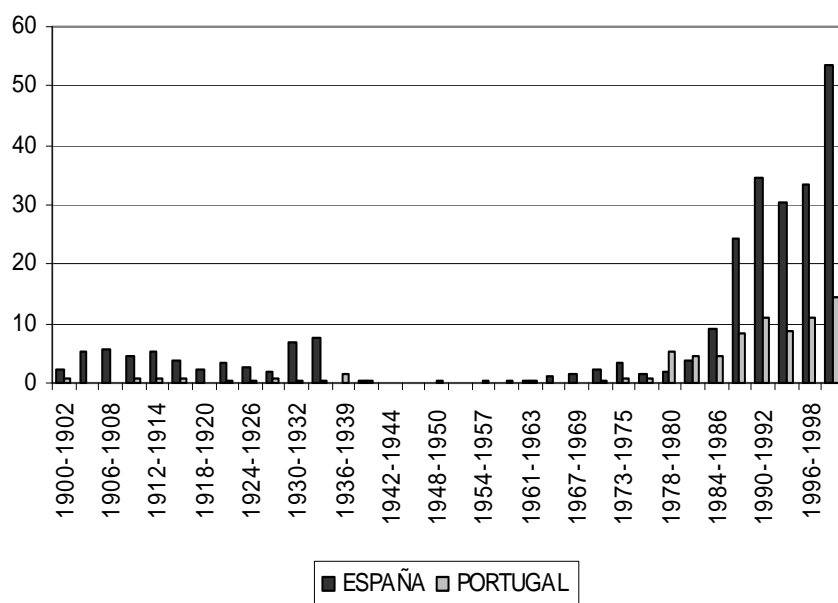
FUENTES: Apéndices AE.12 y AE.14.

Lo anterior pone sobre la mesa una cuestión a la que se le ha dado muy poca importancia hasta ahora en esta tesis, y que suele quedar obviada en los trabajos

relativos a la historia económica corchera: la importación³⁰⁰. En lo que respecta a España y Portugal, el comercio de importación sólo ha tenido una cierta magnitud en las últimas décadas del siglo XX (Gráfico 1.8), pues hasta entonces nunca había representado más del 8 por 100 de las exportaciones de corcho y sus manufacturas en España, ni más del 3-4 por 100 de las mismas en Portugal (Gráfico 1.9).

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 lo que su análisis corresponde al Capítulo 4. 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 sólo la mayor parte del corcho que generan los alcornoques lusos, sino también una parte importante del generado en España. Ésta es la razón de ser de las crecientes importaciones corcheras portuguesas: el corcho español que cruza la frontera, a veces recorriendo muy pocos kilómetros (desde las dehesas extremeñas y de Andalucía occidental) para su transformación en las fábricas del país luso³⁰¹.

GRÁFICO 1.9
INVERSA DE LA TASA DE COBERTURA
DE LAS EXPORTACIONES CORCHERAS EN ESPAÑA Y PORTUGAL, 1900-2000
(Cálculos realizados en millones de pesetas de 2000)



FUENTES: Apéndices A.11, A.12, A.13 y A.14.

³⁰⁰ Que yo conozca, sólo hay un trabajo monográfico de la importación corchera, que es Sampaio (1981). Del resto de trabajos relativos al sector, muy pocos se encargan, aunque sólo sea de pasada, de esta cuestión. Ver, por ejemplo, Parejo (2004) para España, y Sampaio (1985, pp. 38-39) para Portugal. Las cifras de la importación de corcho y sus manufacturas de España y Portugal se recogen en los apéndices estadísticos AE.3, AE.4, AE.8, AE.9, AE.10, AE.12 y AE.14.

³⁰¹ Parejo (2006 y 2009a).

En el 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 mantiene) este país en el contexto internacional como productor tradicional de vino. Y lo anterior ha tenido al menos dos implicaciones para el negocio; la primera, que en la actualidad aproximadamente el 50 por 100 de la producción de la industria corchera española se destine a satisfacer la demanda interior de tapones, tal y como ha estimado Leonart (1993); y la segunda, que se hayan abierto las fronteras españolas a los tapones extranjeros (portugueses, se podría decir), 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 1.9).

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. Su análisis será realizado en el Capítulo 4, por lo que no entraré en él ahora, pero sus implicaciones han sido la entrada masiva en España de manufacturas procedentes de Portugal y de materias primas y semielaborados españoles en este país. Se trata, por tanto, de un intercambio heterogéneo, que trae a colación nuevas cuestiones como la pérdida de competitividad de los productos españoles en el mercado internacional (hablo de los manufacturados, y siempre con relación a los portugueses) o la tendencia de la industria española hacia la especialización relativa en el negocio de preparación, que es la contrapartida de la orientación portuguesa hacia las actividades de transformación.

Una vez se ha realizado el análisis descriptivo de las estadísticas del comercio exterior corchero de España y Portugal y se han sintetizado las cifras a tener en cuenta (apéndices estadísticos desde el AE.1 hasta el AE.21), llega el momento de profundizar en el estudio. De acuerdo a la visión panorámica que se ha ofrecido en este capítulo, entiendo que la mejor forma de explicar lo ocurrido es dividiendo el siglo XX en tres partes: (a) el período 1900-1929, que comprende desde el inicio de la fabricación del aglomerado de corcho, a comienzos de siglo, hasta la Gran Depresión de 1929; (b) el período 1929-1959, en el que se produjo el cambio de posiciones en el negocio mundial corchero; (c) y la etapa posterior al Plan de Estabilización de la economía española de 1959, en el que desaparecieron los estrangulamientos autárquicos de la industria española, pero en el que ésta no ha sido capaz de limar las diferencias que le separaban de la industria portuguesa.

A la primera de estas tres etapas cronológicas dedicaré el Capítulo 2 de esta tesis doctoral, que seguirá siendo muy descriptivo, dado el conocimiento bibliográfico que se tiene de ella³⁰². El Capítulo 3 se encargará del período 1929-1959. Finalmente, el Capítulo 4 estudiará la etapa posterior a 1959, tratando, en lo posible, de acercar el análisis a la realidad actual de esta rama productiva.

³⁰² Esta etapa ha sido estudiada en Medir (1953), y recientemente, bajo un enfoque de historia empresarial, en Sala (2003a). Por otra parte, varios trabajos de Joaquim Alvarado contemplan también el primer tercio del siglo XX como una parte del horizonte temporal analizado; Alvarado (2002a, 2002b, 2004, 2005a y 2008); y lo mismo ocurre con Vilar (1934) y Zapata (1986), por citar sólo una pequeña muestra de trabajos.

CAPÍTULO 2

LA NUEVA CONFIGURACIÓN DEL NEGOCIO MUNDIAL CORCHERO: 1900-1929

En este capítulo se analiza el período 1900-1929. Este análisis puede ser abordado desde una doble perspectiva. Por un lado, de forma cronológica y descriptiva, poniendo de manifiesto las diferentes coyunturas que atravesó el negocio corchero en estas tres décadas. Y por el otro, realizando un análisis transversal de los cambios acontecidos en torno al negocio en este período, sobre los cuales es difícil establecer una secuencia cronológica exacta. El primero de estos enfoques ya ha sido acometido en algunos trabajos³⁰³, y de forma muy somera, también en el Capítulo 1 de esta tesis doctoral, por lo que no merece la pena insistir en ello. Por ello se optará por la segunda opción.

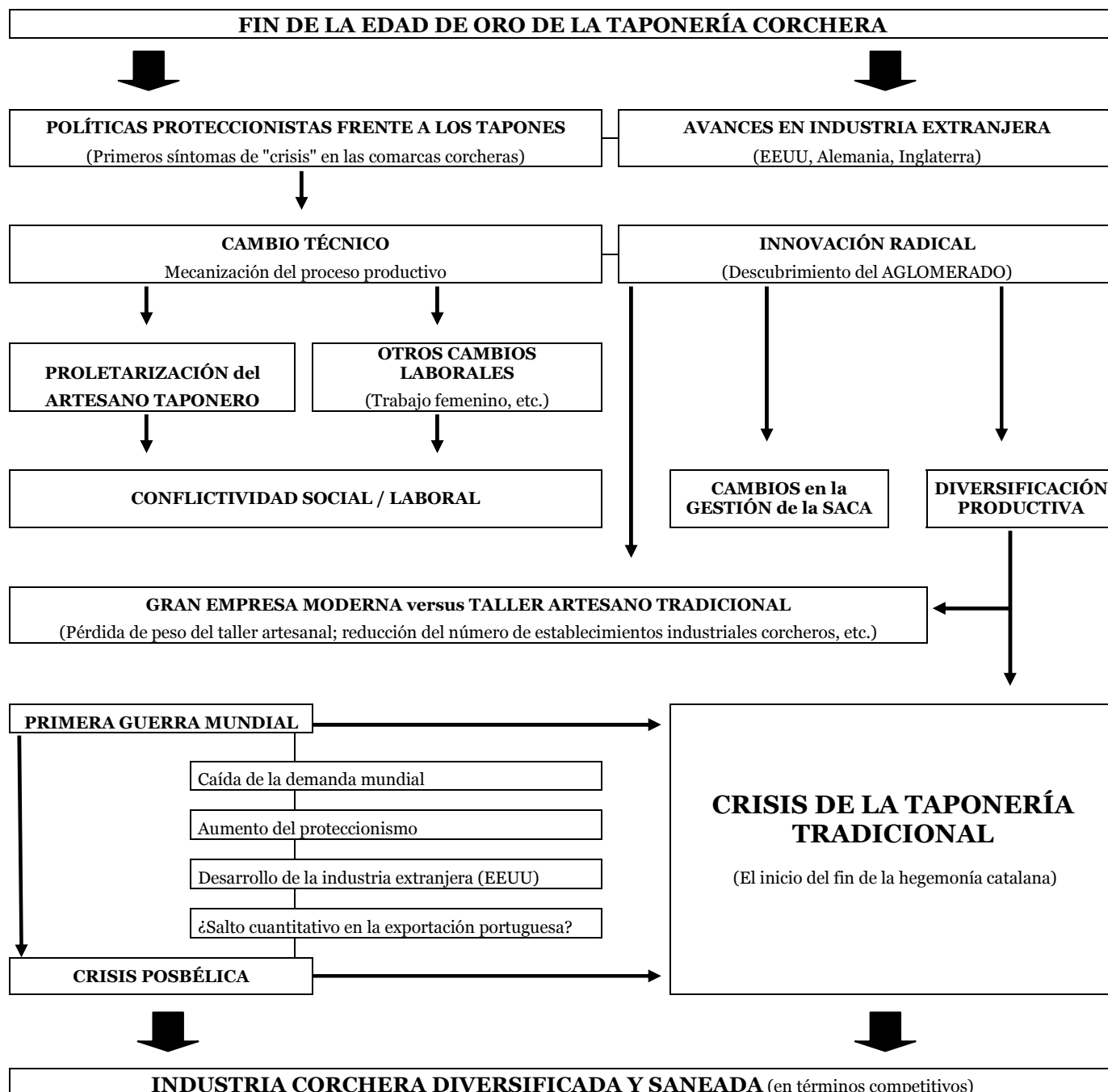
Si se atiende a las grandes cifras del comercio de exportación corchera (de España y Portugal), la evolución económica del negocio del corcho en las tres primeras décadas del siglo XX puede calificarse de continuista respecto a lo ocurrido en la segunda mitad del siglo XIX. De hecho, durante el período 1900-1929 se mantuvo, con algunos altibajos, la tendencia creciente de las exportaciones corcheras (véase el Gráfico 1.1 del capítulo anterior), de la misma forma que permanecieron invariables los principales rasgos distintivos de la faceta comercial del negocio: su dimensión internacional y el reducido consumo interno de manufacturas en los dos países. Ambos rasgos explican que el volumen de las importaciones de corcho y sus manufacturas, y el peso relativo de éstas dentro del tráfico corchero, se mantuviera 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 sólo pudo ser superada después

³⁰³ Véase el capítulo 3 de Parejo (2002), Parejo (2004, pp. 11-14) y, más recientemente, Parejo (2009a). También realiza una narración cronológica de los hechos de esta etapa Medir (1953), y desde la óptica de la empresa Manufacturas de Corcho S. A., Sala (2003a).

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 Portugal³⁰⁴.

GRÁFICO 2.1
TRANSFORMACIONES EN LA INDUSTRIA CORCHERA ESPAÑOLA, 1900-1920



FUENTE: Elaboración propia.

³⁰⁴ La constatación cuantitativa de estas coyunturas, en la que no creo necesario insistir, dado el análisis que se ha hecho en el Capítulo 1 y en los trabajos citados más arriba, se encuentra en las cifras de los apéndices estadísticos AE.11, para España, y AE.13, para 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 Alemania, aunque también en otras naciones como Rusia y Argentina³⁰⁵), y de la fuerte protección comercial que éstos otorgaron a sus respectivas industrias autóctonas³⁰⁶. Con todo, la verdadera ruptura con la etapa anterior sale a la luz cuando se aborda el segundo de los enfoques inicialmente propuestos, aquél que propone el análisis de los cambios ocurridos en el negocio corchero en estas primeras décadas del siglo XX. Con la intención de esquematizar tales cambios se ha construido el Gráfico 2.1, que puede servir de apoyo al lector para seguir la argumentación que se va a realizar.

El comienzo de esta etapa en España se confunde con el fin de la “edad de oro” de la taponería corchera gerundense, que podemos situar en el cambio de siglo. Esta situación estuvo marcada 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 van a hacer que se ralentice el crecimiento de las exportaciones taponeras españolas, de manera que, tras varias décadas de aumento sostenido del comercio taponero, la palabra “crisis” comenzaba a correr de boca en boca en las poblaciones de las comarcas corcheras gerundenses.

Precisamente, la situación de bonanza que se había vivido en España en el último cuarto del siglo XIX pudo retrasar la incorporación de los avances técnicos en los establecimientos corcheros, y tal vez también en Portugal³⁰⁷. Pero, aunque tardía, la adopción de la técnica fue rápida y exitosa, a pesar de que tuvo implicaciones negativas de índole social y laboral, como la proletarización del artesanado taponero y su consecuente pérdida de estatus. La conflictividad social surgirá en estos años como la respuesta del obrero a la mecanización de las actividades corcheras (qué amenazaba los puestos de trabajo), y el tradicional taller taponero dará paso a la gran empresa moderna corchera, al igual que ocurrió en España en otros muchos sectores económicos³⁰⁸.

Paralelamente a la mecanización del proceso productivo, se produjo el descubrimiento del aglomerado, una innovación radical que tuvo profundas

³⁰⁵ Los principales destinos de las exportaciones españolas y portuguesas de corcho sin manufacturar (que deben de ser los países con una industria corchera más avanzada) se encuentran relacionados en los apéndices estadísticos AE.17 y AE.20.

³⁰⁶ La relación de los derechos arancelarios establecidos en todos los países con intereses corcheros se encuentra en Medir (1953, pp.496-504).

³⁰⁷ Recuérdese que allí también hubo una “edad dorada rolheira”, aunque a menor escala.

³⁰⁸ Carreras y Tafunell (1993).

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 al pequeño taller taponero; pero sobre todo, 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 tapamiento dejó de ser la aplicación por excelencia del corcho; y absoluta, porque, al menos en España, las exportaciones de tapones de corcho entraron en una dinámica decreciente, que fue a peor durante los años de la contienda mundial y de la posterior crisis posbélica. 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”.

A la explicación de las innovaciones que se han mencionado más arriba, y de sus implicaciones sobre las actividades corcheras en España, voy a dedicar los 3 primeros apartados de este capítulo (2.1, 2.2 y 2.3). El apartado 2.4 lo emplearé en valorar los avances de la fabricación del corcho en el extranjero, esto es, fuera de la Península Ibérica. En el apartado 2.5 analizaré las consecuencias de la primera guerra mundial sobre el negocio corchero en España, la cual supuso el principio del fin del liderazgo catalán en el negocio mundial de la manufactura corchera. Al término de la contienda se sucedieron las fuertes depreciaciones de las monedas de muchos países (Alemania y Portugal son los dos ejemplos más representativos), lo cual implicó problemas competitivos para la industria corchera española, como oferente de estos mercados, y una mayor facilidad a estas naciones para vender en el mercado internacional. Además, da la impresión de que la guerra mundial empujó a los corcheros españoles hacia la fabricación del aglomerado de corcho, en detrimento de la industria corcho-taponera o de corcho natural, lo que, a la postre, parece haber sido una opción desacertada.

Siendo optimistas, la primera guerra mundial debió de ser una criba de eficiencia en la industria corchera española. Tras la crisis posbélica (esto es, hacia 1923), España contaba con un número mucho más reducido de establecimientos que transformaban el corcho, habida cuenta del abultado grupo de talleres taponeros que habían cerrado sus puertas. Pero aquéllos que se mantuvieron activos, siguiendo la estrategia que fuera, contaban con niveles de eficiencia y de solvencia financiera que les permitió encarar con éxito el sexenio más brillante de la historia corchera contemporánea en España, el período 1923-1928. En el apartado 2.6 se analizará, precisamente, este sexenio, que podemos calificar de especulativo, por las

circunstancias que determinaron esta coyuntura alcista del negocio en España y en el mundo.

2.1. ¿Renovarse o morir? La adopción de la técnica frente a la desaparición

En el Capítulo 1 se han puesto de manifiesto los momentos de esplendor que vivió la taponería gerundense en las décadas de 1880 y 1890. En ellas, los industriales del corcho pudieron aprovechar la creciente demanda internacional exprimiendo al máximo las posibilidades que ofrecía el modelo tradicional de fabricación taponera, aunque ello les llevara a despreciar los cambios que se estaban produciendo en la industria corchera extranjera³⁰⁹. La revolución de los transportes, y especialmente los avances de la técnica que se estaban aplicando en las naciones desarrolladas, hacían peligrar la hegemonía catalana de la manufactura taponera, al mejorar sustancialmente la competitividad de la industria en aquéllos países.

De acuerdo a Sala (1998, p. 116), los primeros países que abordaron la mecanización de la fabricación taponera fueron Francia, Estados Unidos y algo más tarde, Alemania³¹⁰. Estos países tenían un potencial industrial y tecnológico muy superior al de España³¹¹, pero adolecían de la destreza de la mano de obra y del *know how* de los catalanes para la fabricación artesanal de tapones, especialmente de los de calidad superior. De la misma forma, no disponían de materia prima, por lo que debían importarla, teniendo que sumar al coste de compra de ésta los gastos de transportes, seguros y demás costes ligados al tráfico comercial internacional. Ello encarecía la fabricación, pero al tiempo constituía un incentivo para la innovación, ya que ésta era la única forma de abaratar costes, y por tanto, de ser competitivos frente a los tradicionales tapones españoles.

2.1.1. La “primera mecanización” o la adopción del “modelo francés” de mecanización

Hasta 1880, la aplicación de maquinaria en la industria corchera española se puede calificar de anecdótica³¹². Ésta se encontraba en inferioridad frente a la extranjera, toda vez que seguía fabricando el tapón con los mismos medios y tecnología

³⁰⁹ Zapata (1986, p. 257).

³¹⁰ En Estados Unidos, por ejemplo, ya se empleaban elementos maquinales para trabajar el corcho hacia 1860; Medir (1953, pp. 93-94). Sala no incluye entre esas naciones pioneras a Inglaterra, que, según Bayley (2005), también había introducido la máquina en los talleres corcheros en fechas tempranas.

³¹¹ La única referencia que alude a la situación técnica de la industria corchera portuguesa en esta altura es Mendes (2002, p. 49), aunque lo hace muy superficialmente. Se trataría, inicialmente, de la adopción de la garlopa, como en España, cuya introducción en 1860 está vinculada a la llegada al país luso de técnicos catalanes.

³¹² Espadalé (2002, p. 540). Este trabajo recoge una relación de los elementos maquinales aparecidos en la industria corchera catalana antes de 1880. Ver también Espadalé y Martí (2002, pp. 2-3), y Sala (2000).

que un siglo atrás³¹³. Tampoco parecía haber un gran entusiasmo por la introducción de los elementos maquinales en los talleres catalanes, a la luz del siguiente comentario del autor contemporáneo Primitivo Artigas: «ninguna (máquina) puede sustituir con ventaja al obrero, porque la industria taponera exige grande inteligencia, (...) que nunca podrá ser sustituida ventajosamente por la máquina»³¹⁴.

Sólo en los años ochenta del siglo XIX se produce la “primera mecanización” (en la terminología de Espadalé y Martí (2002)) en los establecimientos corcheros gerundenses³¹⁵. Según los datos de Hermenegildo Vila, la gran parte de las máquinas introducidas en este periodo en Cataluña se destinaban a la tarea específica de hacer tapones³¹⁶. 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-baja³¹⁷. Los tapones de calidad superior (como los *trefinos* para champán o los tapones de calidad para vino corriente) 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»³¹⁸. Hasta que comenzaron a fabricarse en Cataluña, 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 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”).

³¹³ Alvarado (2002a, p. 190).

³¹⁴ Artigas (1875, p. 72).

³¹⁵ De las 137 máquinas existentes en la industria corchera catalana en 1884 se pasó a 714 en 1892; Espadalé y Martí (2002, pp. 13-14).

³¹⁶ De las 714 máquinas existentes en 1892, 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; Vila (1892), citado en Espadalé y Martí (2002, p. 7).

³¹⁷ La garlopa no era otra cosa que un torno movido a mano con una cuchilla que moldeaba un taco de corcho hasta obtener el tapón.

³¹⁸ Espadalé y Martí (2002, p. 8). Esta primera mecanización no fue, ni mucho menos, generalizada.

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 (...) ¿Cuánto podría durar la resistencia en adoptarlos?»³¹⁹

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 corcho³²⁰. Por otro lado, era criterio de los industriales catalanes que, en los tapones para vinos y champanes de alta calidad (en los que la industria gerundense era líder indiscutible), 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 nítidamente³²¹. 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 trabajo³²². 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 resultados³²³.

³¹⁹ Medir (1953, p. 218).

³²⁰ Espadalé y Martí (2002, p. 14). Sobre estas restricciones aludidas, ver Sudrià y Nadal (1997).

³²¹ Sala (2003a, p. 11). A grandes rasgos, la elaboración manual arrojaba tapones con menos taras que la maquina, y normalmente de mayor calidad, aunque la máquina proporcionaba manufacturas con medidas más exactas y en mayor número por unidad de tiempo; Bou y Serra (1998, pp. 46-47).

³²² No obstante, como dice Zapata (1986, p. 257), no parece sensato culpar, exclusiva o principalmente, al antimaquinismo del artesanado del atraso técnico de las fábricas taponeras catalanas, o de la tardía adopción de los avances en las mismas.

³²³ Habría que preguntarse si estos resultados hubieran sido mejores de haberse introducido las innovaciones que ya se estaban aplicando en el extranjero. También si la bondad corchera de estos años es achacable al modelo de producción artesanal taponero o a la propia coyuntura de estas décadas, favorable

Sea como fuera, la mecanización de las fábricas y talleres españoles se vio ralentizada por éstos u otros frenos. Es significativo, por ejemplo, que el uso de 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 antes. Igual ocurría con las perforadoras, que con pocos cambios se siguen utilizando en la actualidad³²⁴.

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 (en la Línea de la Concepción (Cádiz)), cuya dimensión (medida en número de empleados y en producción) la situaba entre las mayores empresas corcheras españolas de la época³²⁵. Las peculiaridades de la *Industria Corchera* respecto a las empresas del distrito corchero gerundense iban mucho más allá de su ubicación geográfica. Se trató de una empresa que destacaba, especialmente, por la avanzada tecnología que utilizaba, contrariamente al resto de la industria corchera española. De hecho, fue absolutamente innovadora en términos de procesos y también, aunque algo menos, en términos de productos³²⁶, por lo que estratégica y técnicamente se alejaba bastante del grueso de las empresas corcheras españolas de la época. Siguiendo el esquema que se ha planteado, la *Industria Corchera* adoptó desde el principio el modelo americano de mecanización³²⁷, esto es la tecnología que se estaba ya aplicando en Estados Unidos, frente al modelo francés que se había instaurado en las comarcas gerundenses. Y si tenemos en cuenta que, con el paso del tiempo, el modelo americano fue reemplazando al francés, se puede calificar a la empresa gaditana de pionera e innovadora en España.

2.1.2. La superación de los frenos a la mecanización: la adopción del “modelo americano”

La situación comenzó a cambiar en los primeros años del siglo XX, y de forma más clara tras la primera guerra mundial³²⁸. En ello fueron determinantes las mejoras técnicas introducidas en las nuevas garlopas, que permitieron la producción de los

al crecimiento del comercio exterior en diversas ramas agrarias en España; Pinilla (1995) y Gallego y Pinilla (1996a).

³²⁴ Espadalé y Martí (2002)

³²⁵ Jiménez Blanco (2005).

³²⁶ En este último aspecto, destacaba también respecto a las fábricas de su entorno territorial (el sudoeste español), dedicadas eminentemente a la preparación. La principal actividad de la *Industria Corchera* era la producción de tapones a gran escala de diversos tipos, aunque también preparaba el corcho para comercializarlo. Al margen de esto, comercializaba dos subproductos de la fabricación, las virutas o desperdicios y el serrín de corcho; Jiménez Blanco (2005, p. 52).

³²⁷ Como señala Jiménez Blanco, en esta empresa el papel estelar lo representaban las máquinas y las fuentes de energía inanimadas. El hombre, con una función de obrero proletariado, ocupaba un lugar secundario; Jiménez Blanco (2005, pp. 53-54).

³²⁸ Un análisis de la maquinaria introducida en los talleres corcheros catalanes a comienzos del siglo XX, en Sala (2000).

denominados tapones de imitación a mano³²⁹. Con éstos 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 los obtenidos por la máquina. Ésta es, según Espadale 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, en gran medida, de la aceleración industrial que experimenta el país en aquellos años³³⁰. 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 automáticas y eléctricas), y que rendía productividades mucho más altas que las garlopas tradicionales³³¹. Además, uno de los flancos débiles de las nuevas máquinas, como era el hecho 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 aglomerado³³².

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 ésta permitía³³³. Estos efectos debieron de notarse en las localidades corcheras gerundenses, que hacia 1910 ya eran conscientes del fin de la edad dorada³³⁴. Sólo entonces, cuando los industriales catalanes vieron peligrar sus negocios, se lanzaron decididamente a la adopción de los avances. Una adopción, tardía con respecto al

³²⁹ Tapones obtenidos mecánicamente pero cuyo acabado se aproximaba bastante al obtenido de forma artesanal.

³³⁰ Carreras y Tafunell (2003, p. 205).

³³¹ Sala (2000); Espadale y Martí (2002).

³³² Precisamente, la aparición del aglomerado de corcho va a permitir acelerar el proceso de mecanización de la industria corchera, y de paso, va a propiciar la creación y consolidación de la gran empresa corchera, mucho más intensiva en capital. Aunque esto ya se verá en el siguiente apartado.

³³³ Sala (2003a, p. 11).

³³⁴ Sala (2003b). Alvarado (2002a, pp. 114-117).

extranjero, pero rápida y sin titubeos, que permitió alargar unas décadas la hegemonía catalana en la exportación de manufacturas³³⁵.

Como consecuencia de la mecanización del proceso productivo, la antigua artesanía taponera fue dejando paso a la moderna fábrica (más intensiva en capital y de mayor dimensión), donde la mayoría de las operaciones de transformación del corcho dejaron 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 (en el segmento de las mejores calidades). De esta forma, «el proceso de mecanización iniciado en la segunda mitad del siglo XIX otorg[ó] al distrito taponero catalán un carácter intensamente dual, con interrelación entre grandes industrias directoras de las ramas de comercialización y pequeños y medianos talleres subordinados al sistema fabril y resistentes a la concentración»³³⁶.

Como no podía ser de otra forma, los efectos de la mecanización traspasaron las paredes de los establecimientos y acabaron afectando tanto a la vida social de las poblaciones corcheras como a la forma de trabajar el corcho en algunas de ellas. Sobre lo primero, es evidente que la mecanización implicó la sustitución del hombre por la máquina, cuando menos, modificó el rol que éste desempeñaba en el proceso de transformación del corcho, al condenar a la proletarización al artesano taponero³³⁷. Ello alteró la vida de muchas familias y de poblaciones enteras, muchas de las cuales vieron desaparecer la fabricación³³⁸. En poblaciones como Tordera o Llagostera, por ejemplo, la práctica de producir y comercializar cuadradillos en vez de tapones se va a generalizar durante el primer cuarto del siglo XX, constituyendo ésta una estrategia de supervivencia frente a la crisis de aquellos taponeros que no pudieron (o no quisieron) incorporar los avances técnicos al proceso productivo³³⁹. En otras localidades como Cassà de la Selva, sin necesidad de recurrir a la estrategia anterior, la capacidad de adaptación de los industriales a las nuevas condiciones productivas fue notable, llegando incluso a salir fortalecidas, siendo ésta una de las razones de su supervivencia posterior³⁴⁰. Y el descubrimiento del aglomerado sólo vino a acelerar la incorporación de la máquina al proceso de transformación del corcho.

³³⁵ Todos los avances técnicos se aplicaron en España con retraso respecto a la industria corchera extranjera; Medir (1953, p. 152); Zapata (1986, p. 258).

³³⁶ Sala (1998, p. 133) (Traducción mía). Este dualismo está también presente en la industria corchera portuguesa reciente. Según Sampaio (1985, p.45) en ésta coexistía el “sector moderno” y el “tradicional”. El primero, formado por algunas grandes empresas dinámicas y bien dimensionadas, y con mayor capacidad financiera, técnica, comercial y organizativa que las pertenecientes al sector tradicional; y el segundo, compuesto por un número elevado de establecimientos de reducidas dimensiones y de carácter artesanal, que trabajan normalmente bajo pedido.

³³⁷ “La mecanización de la industria implica transformaciones esenciales en la organización de la producción. Por decirlo en una sola frase: proletariza a los artesanos”; Alvarado (2002a, p. 115). Este interesante proceso social, cuyo análisis queda fuera de los objetivos de esta tesis doctoral, ha sido tratado en Ros y Alvarado (2006). Ver también el capítulo 3 de Alvarado (2005).

³³⁸ Zapata (1986, p. 259). Alvarado (2002a, pp. 91-114).

³³⁹ El caso de Tordera ha sido estudiado por Bou y Serra (1998, p. 46). Sobre el caso de Llagostera, ver Alvarado (2004).

³⁴⁰ Alvarado (2005).

2.2. Una innovación radical: el aglomerado de corcho

Los orígenes de la fabricación industrial del corcho aglomerado pueden situarse hacia 1880, ligados a una patente de la empresa alemana *Grünzweig & Hartmann*³⁴¹. Se trataba de un corcho “impregnado” que presentaba características idóneas para el aislamiento, cuya fórmula original era todavía muy primitiva, de ahí su escaso desarrollo industrial y comercial inicial. Poco después, en octubre de 1892, John T. Smith había registrado en Estados Unidos una patente del proceso de fabricación de una manufactura de corcho, aglutinado con distintas resinas naturales a través de un proceso calorífico, cuyas propiedades como materia aislante eran óptimas para su uso doméstico e industrial. Y diez años más tarde, la *Armstrong Cork Company* ya había iniciado la fabricación del aglomerado de corcho en su factoría de Beaver Falls, cerca de su central de Pittsburg (en el estado norteamericano de Pensilvania)³⁴². En unos años se había desarrollado esta rama de la industria corchera en Estados Unidos, y en poco tiempo en Europa, convirtiéndose el aglomerado de corcho en una manufactura fundamental en el negocio de comienzos del siglo XX.

La aparición del aglomerado tuvo diferentes implicaciones para las actividades corcheras. En primer lugar, impulsó la mecanización del proceso de transformación del corcho, al margen de que los avances técnicos también fueran aplicados a la fabricación taponera³⁴³. 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, pero también en España y 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 inversoras³⁴⁴. 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. Y por último, y 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.

³⁴¹ Resulta complicado fechar con exactitud el descubrimiento del aglomerado debido a la diversidad de tipologías, manufacturas y aplicaciones que se esconden detrás del término “aglomerado de corcho”. A grandes rasgos, se sitúa el origen del aglomerado en el último cuarto del siglo XIX, cuando comienzan a valorarse, comercial e industrialmente, las propiedades físicas del corcho para otras utilidades distintas al tapamiento de bebidas; esto es, fundamentalmente, para el aislamiento (térmico y acústico) y para el revestimiento.

³⁴² Faubel (1938, pp. 24-25); Sala (2003a, pp. 74-75). El propio Sala, en las páginas siguientes, proporciona más detalles sobre el origen y desarrollo inicial de la fabricación del aglomerado de corcho. Un manual muy completo sobre el aglomerado para aislamiento, Thomas (1928).

³⁴³ De ello ya se ha hablado en el apartado anterior, por lo que no voy a insistir.

³⁴⁴ Este fenómeno ocurrirá de forma más descarada después de la primera guerra mundial. Véase el epígrafe 2.6 de este capítulo.

Con relación a la primera de las implicaciones señaladas, resulta evidente 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 estandarizada³⁴⁵. De esta forma, la manufactura del aglomerado era una actividad más intensiva en capital que la producción taponera, esta última fundamentalmente artesanal e intensiva en mano de obra. Hasta la aparición del aglomerado, cualquier persona con las dotes mínimas necesarias (con el *know how*, diría un economista ortodoxo) podía emprender la fabricación corchera con un bajo aporte de capital, esto es rodeándose de un personal más o menos cualificado y dotándose de una o dos garlopas y de otras herramientas auxiliares. Una situación muy distinta a la que surgió tras el aglomerado de corcho, cuya fabricación presentaba barreras de entrada mucho más altas, al requerir de una mayor mecanización y tecnificación, es decir, al precisar de unas necesidades mayores de capital, que cambiaban necesariamente la dimensión de los establecimientos corcheros.

El cambio en la dimensión de los establecimientos industriales es la segunda implicación del aglomerado señalada. La predominancia 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 unitarios³⁴⁶. La afirmación anterior es, tal vez, algo exagerada, pero lo cierto es que 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. Se puede decir que con el aglomerado comienzan a imponerse en la industria corchera las economías de escala y diversificación en la terminología de Chandler³⁴⁷. Como muestra se puede citar el desarrollo que adquirieron en el sector en estos años empresas como la *Armstrong Cork Company* y la *Crown Cork & Seal Corporation*, en Estados Unidos³⁴⁸; la fundación en 1906 de la *Mundet* (L. Mundet & Sons) en Seixal (Portugal), en las proximidades de Lisboa³⁴⁹; y el espectacular crecimiento de *Manufacturas del Corcho S. A.* (antigua *Miquel & Vincke*) de Palafrugell, la mayor

³⁴⁵ Véase Oelsner (1999), que, a pesar de ser un trabajo inédito, recoge de forma sobresaliente las condiciones técnicas que hacen del aglomerado una materia susceptible de mecanización y estandarización.

³⁴⁶ Sala (1988); Sala (2003a).

³⁴⁷ Chandler (1996).

³⁴⁸ El estudio de la *Armstrong Cork Company* durante el período 1878-1915 ha sido abordado en GEHR (1999).

³⁴⁹ Mendes (2002, pp. 54-57). Los Mundet fueron una familia originaria de Sant Antoni de Calonge (Cataluña) que se estableció a comienzos del siglo XX en Portugal. El estudio de esta gran empresa en el negocio mundial del corcho está todavía por realizarse, aunque se han elaborado algunos trabajos al respecto impulsados desde el Ecomuseu Municipal de Seixal; ver, por ejemplo, Carrasco y otros (2005).

empresa industrial corchera española de todos los tiempos, que ha sido estudiada recientemente por Sala (2003a)³⁵⁰. Otros ejemplos de empresas corcheras españolas de cierta dimensión en esta altura fueron las firmas *Martí Montaner* en Palamós³⁵¹, *Tomás Brugada* en San Feliu de Guixols y *Francesc Oller* en Cassà de la Selva³⁵². También se podría incluir a la empresa *Bech de Careda Hermanos* en Agullana³⁵³. Todas ellas participan del proceso de modernización descrito en el epígrafe 2.1, e igualmente del proceso de diversificación productiva que va a surgir con el aglomerado. Entre las excepciones a la regla de concentración de capital en la industria se encuentra lo ocurrido en la localidad gerundense de Llagostera, que ha sido objeto de estudio en Alvarado (2004). Entre los rasgos característicos de la industria corchera llagostera destaca la inexistencia de grandes fábricas a lo largo de sus dos siglos y medio de historia. De hecho, la firma corchera de mayor entidad en esta población, perteneciente a la familia Coris, no contó en ningún momento con más de treinta trabajadores dedicados a las labores del corcho. En consonancia con el modelo dual antes aludido, al que se refería Sala (1998), la industria llagostera habría actuado como auxiliar de las grandes empresas de otras localidades, vendiendo tapones y cuadradillos a éstas para su comercialización³⁵⁴.

La aparición del aglomerado también implicó un nuevo concepto de materia prima en la industria corchera. Hasta su invención, la industria corcho-taponera sólo demandaba los corchos de calidades medias y altas, aquéllos que eran capaces de guardar con garantías las propiedades de los líquidos de las botellas que cerraban. 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”). Éstos empezaron a tener una salida comercial tras el descubrimiento del aglomerado, cuando adquirieron la condición de materia prima industrial como “corchos de trituración”. Sólo entonces pasaron a tener una presencia económica y estadística destacable en la producción forestal de los alcornoques³⁵⁵.

La cuestión anterior no es baladí si tenemos en cuenta que, al margen del bornizo, un 35 por 100 de la saca son corchos refugos y pedazos; y también, si consideramos que del 65 por 100 restante (el corcho de reproducción apto para la

³⁵⁰ En este saco de empresas modernas y de tamaño medio-grande no se debe meter a la *Industria Corchera* de los Larios, mencionada en el epígrafe 2.1, pues su decadencia se produce, precisamente, en el período en que las “grandes empresas” corcheras comienzan a surgir; Jiménez Blanco (2005).

³⁵¹ Alvarado (2004, pp. 132-136).

³⁵² Analizada en el capítulo 6 de Alvarado (2005).

³⁵³ Alvarado (2002a).

³⁵⁴ Ver capítulos 4 y 5 de Alvarado (2004). Según el mismo autor, la inexistencia de una gran empresa en Llagostera puede haber sido la razón de la desaparición prematura de la industria corchera en esta localidad, frente a otras localidades con “grandes empresas” como Cassà de la Selva o Palafrugell; Alvarado (2004, p. 132).

³⁵⁵ Zapata (1986, pp. 236-237); Medir (1953, p. 297).

fabricación) resultan un volumen de desperdicios muy importante que antes del aglomerado tampoco tenían un destino industrial³⁵⁶. 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, surgieron nuevas posibilidades financieras para la fabricación taponera, cuyos desperdicios corcheros (que podían representar hasta el 60 por 100 de la materia prima introducida en el proceso productivo³⁵⁷) comenzaban a tener una cotización creciente en el mercado, como corchos de trituración para la industria de aglomerados. Esta fuente de ingresos sirvió, en no pocas ocasiones, para paliar la caída de las ventas taponeras.

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. Con las manufacturas de aglomerado el negocio corchero alcanzó el mayor apogeo de su historia. Veamos en qué consistió este proceso de diversificación.

2.3. Innovación de productos: el proceso de diversificación productiva de la industria corchera

Tanto o más trascendentales que los avances técnicos referidos en el apartado 2.1 fueron las innovaciones registradas en los productos y procesos, ligadas, en la mayoría de los casos, al descubrimiento del aglomerado, cuya fabricación se inició en España, con retraso, en los primeros años del siglo XX³⁵⁸. 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 corcheras³⁵⁹.

El Cuadro 2.1 esquematiza, de forma simplificada, el proceso de diversificación de la industria corchera mundial, o lo que es lo mismo, la situación antes y después del descubrimiento del aglomerado, el hecho que precipitó este proceso de diversificación. Hasta dicho descubrimiento, la industria corchera producía tapones de múltiples clases, calidades y tamaños³⁶⁰, y en menor medida, diversas especialidades de corcho natural que tenían una cierta demanda en el mundo occidental (entre ellas el papel de

³⁵⁶ Cañellas y Montero (1999, p. 101).

³⁵⁷ Velaz y Ugarte (1922, p. 211). Ver también Zapata (1986, pp. 242-243). Según Prat (1933, p. 220), de 100 kgs. de corcho en plancha se obtienen 30 de tapones, 10 de discos y 60 de desperdicios que, ahora con el aglomerado, tenían ya una aplicación industrial.

³⁵⁸ La primera sociedad española dedicada a la fabricación de aglomerado de corcho fue la casa *M. Perullés y Compañía* de Barcelona, que inició dicha actividad en 1903; Medir (1953, p. 296).

³⁵⁹ Si se desea profundizar en este proceso de diversificación productiva, un buen punto de partida es Velaz y Ugarte (1922, pp. 167-225). Ver también Faubel (1938, pp. 121).

³⁶⁰ Una relación de las tipologías de tapones existentes, en Velaz y Ugarte (1922, pp. 198-199).

corcho para cigarrillos, la lana de corcho, las boyas para la pesca, etc.³⁶¹). 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.

CUADRO 2.1
ESQUEMA TEÓRICO DEL PROCESO DE DIVERSIFICACIÓN PRODUCTIVA
DE LA INDUSTRIA CORCHERA

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

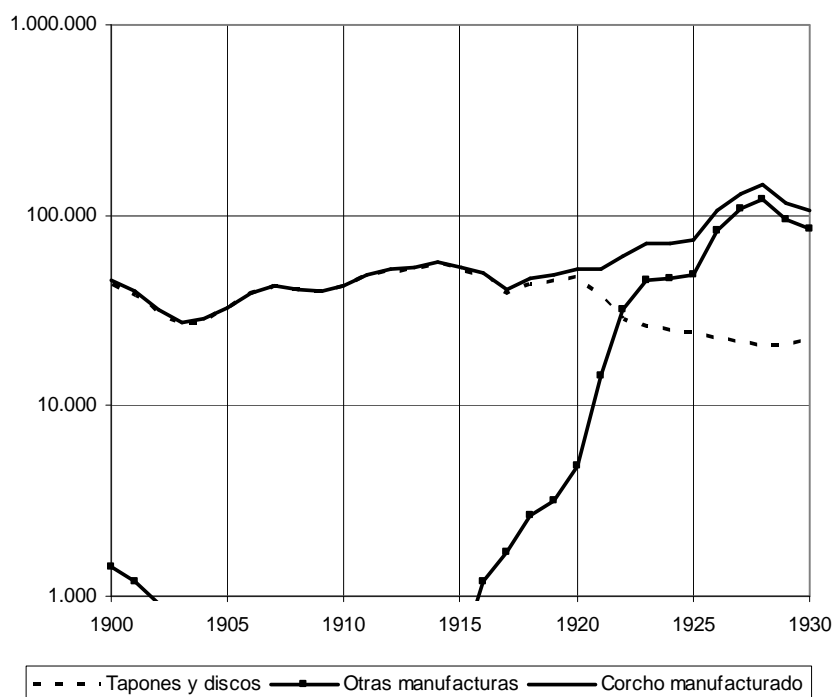
(a) El origen de los discos de corcho (natural y aglomerado) se puede situar en fechas muy cercanas a la aparición del aglomerado de corcho.

FUENTE: Elaboración propia.

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, con la producción de tapones y discos de corcho aglomerado. Es entonces cuando la rama corchera deja de ser taponera para convertirse en una industria mucho más diversificada en términos productivos.

³⁶¹ Además de “carteras, tarjeteros, salacots, tricornios, cartucheras, cinturones y correaes para el Ejército, plantillas para botas, salvavidas, etc.”; Velaz y Ugarte (1922, p. 205).

GRÁFICO 2.2
EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE CORCHO MANUFACTURADO, 1900-1930
(Medias móviles trienales de las series valoradas en pesetas del 2000)



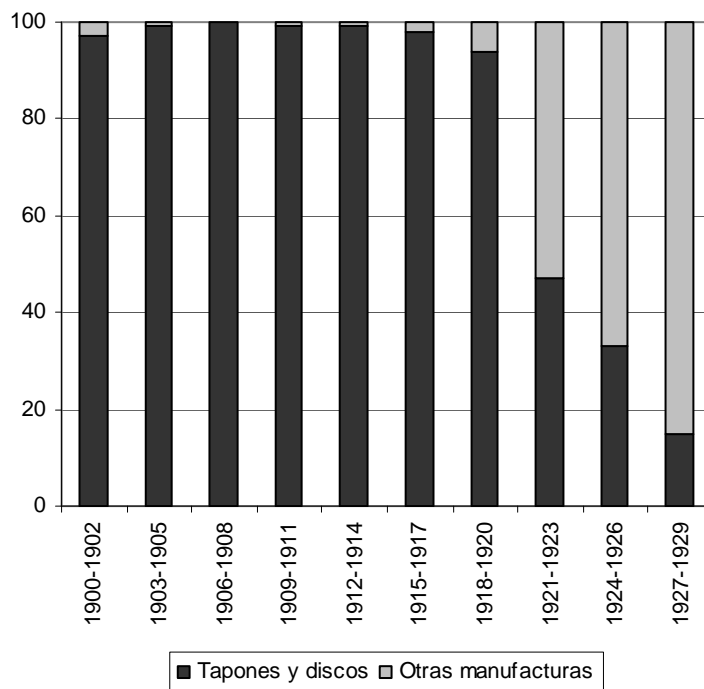
FUENTE: Parejo (2009b). La serie “Tapones y discos” recoge el contenido de la partida “Corcho en tapones” (de la fuente) hasta 1927, y también de la partida “Corcho en discos” después de 1927. La serie “Otras manufacturas” recoge el contenido de la partida “Corcho en otras manufacturas” de la fuente.

Los gráficos 2.2 y 2.3 recogen la evolución y estructura de las exportaciones españolas de corcho manufacturado, separándose 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 a las manufacturas de aglomerado)³⁶². De acuerdo a ambos gráficos, 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 por 100 de las exportaciones españolas de corcho manufacturado, reflejando el carácter de industria monoproducción que había acompañado a la corchera desde su origen (Gráfico 2.3). Sólo después del conflicto mundial comenzó a adquirir intensidad el tráfico de exportación de las “otras

³⁶² Hasta 1953 no es posible hacer un desglose mayor de las manufacturas corcheras, pues las estadísticas oficiales del comercio exterior de España sólo contemplan una partida (“Corcho en otras manufacturas no expresadas”) para recoger el comercio de exportación de las especialidades del corcho y de las diferentes manufacturas de aglomerado. De la misma forma, los tapones y discos de corcho natural aparecieron recogidos en la misma partida estadística hasta 1927, por lo que sólo después de este año es posible separar el comercio de ambos productos; ver el capítulo 1 de Parejo (2002).

manufacturas”, reflejando la rápida expansión de la industria del aglomerado de corcho en España.

GRÁFICO 2.3
ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS
DE MANUFACTURAS CORCHERAS, 1900-1929 (%)
(Cálculos realizados en pesetas del 2000)



FUENTE: La misma que el Gráfico 2.2.

Hacia 1930, el valor de las exportaciones industriales de aglomerado de corcho era ya bastante superior al de las de corcho natural. Por tanto, los gráficos 2.2 y 2.3 son también representativos del “ocaso de la industria taponera”, y como imagen contrapuesta, del auge de la fabricación del aglomerado en España. La explicación de esta situación la ha dado Sala (2003a). Según este autor, durante la primera guerra mundial y la larga crisis posbélica, un gran número de pequeñas y grandes casas corcheras se vieron obligadas 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, de aquéllas destinadas al aislamiento) no se vio, sin embargo, negativamente afectada por el conflicto, por lo que se mantuvo en fuerte crecimiento hasta la Gran Depresión de 1929³⁶³. En este contexto, el éxito de la empresa española *Manufacturas del Corcho S. A.*, que es la que estudia Sala, radicó en que apostó por potenciar la mecanización de la fabricación de taponos y discos, pero sobre todo, en que, desde 1914, pudo diversificar su producción, desarrollando la elaboración de las nuevas manufacturas de aglomerado, el segmento

³⁶³ Los gráficos 2.2 y 2.3 avalan claramente esta afirmación.

de mayor futuro, por entonces, en el ramo corchero. A criterio de Sala, esta estrategia 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” (*the competitive problem*) 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. En efecto, al tapón de corcho natural le salieron duros competidores en las primeras décadas del siglo XX, entendiendo el término “competencia” en un sentido muy amplio. Se trató, 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 sólo se inició en 1897, cuando la firma americana *Crown Cork & Seal Company* adquirió la patente de fabricación³⁶⁴. 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 Co.* (la empresa *Corchera Internacional*, ubicada en Palamós), de manera que hacia 1910 ya eran varias las empresas que se habían embarcado en la producción de la nueva manufactura en España³⁶⁵.

El éxito comercial de los discos de corcho radicaba en que constituían una alternativa igualmente higiénica y más económica que el tapón de corcho en el cierre de bebidas de consumo rápido como los refrescos, las cervezas y las botellas de agua mineral. Al requerir de menor cantidad de materia prima para su elaboración, eran más baratos que los tapones, al tiempo que suponían una respuesta ajustada a la rigidez de la oferta de corcho. Lamentablemente, es imposible valorar la magnitud del comercio

³⁶⁴ Mendes (2002, p. 192).

³⁶⁵ Sala (2003a, p. 42).

de exportación de discos en España (y Portugal) en las tres primeras décadas del siglo XX, ya que éstos fueron contabilizados junto a los tapones de corcho natural en las estadísticas oficiales hasta 1927. Pero por lo que nos cuenta Medir (1953), ésta debió de ser importante, pues levantó recelos tanto en las comarcas taponeras gerundenses como en las regiones productoras del suroeste. Las primeras veían como el mercado para sus tapones quedaba restringido al tapamiento del vino (incluso de calidades media y alta, pues los discos también comenzaron a tapar vinos de baja calidad), mientras que las últimas mostraban su preocupación por la caída de la demanda de sus corchos, puesto que la materia prima empleada para la fabricación de un tapón permitía ahora la elaboración de varios discos, los cuales cubrían también varios recipientes que ya no precisarían de tapones.

Otros competidores del tapón de corcho natural que surgieron en esta etapa fueron los tapones y discos de corcho aglomerado, que sólo aparecen desglosados en las estadísticas oficiales española 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 éste también en el tapamiento 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, los problemas que estaba atravesando la industria taponera en España fueron puestos de manifiesto en una asamblea celebrada por los corcheros gerundenses en mayo de 1907³⁶⁶, a los que hay que sumar las dificultades que surgieron con la primera guerra mundial, que, por razones obvias, no se contemplaron en aquella asamblea. En primer lugar, se aludía a la apreciación que había registrado la Peseta desde 1902³⁶⁷, especialmente con respecto al Franco, lo que resultaba todavía más dañino para la industria, habida cuenta del elevado peso del mercado francés como destino de manufacturas corcheras (y en particular, de tapones)³⁶⁸. Por lo que sabemos, este problema sólo estuvo presente en algunos años de la primera década del siglo XX, por lo que sus efectos sobre la tendencia de las exportaciones taponeras españolas no deben de ser muy significativos.

Un segundo problema que se denunciaba en la asamblea corchera de 1907 fue el notable avance de la fabricación en los países no productores de materia prima (yo añadiría, también, a algunos de los productores de materia prima, como Francia, Italia, y especialmente, Portugal), que, a criterio de los corcheros catalanes, acontecía con la connivencia de las autoridades comerciales de las dos grandes naciones productoras de corcho (España y Portugal), que permitían la libre salida del corcho sin transformar.

³⁶⁶ Medir (1953, pp. 240-245).

³⁶⁷ Serrano, Gadea y Sabaté (1998).

³⁶⁸ Ver apéndices AE.16 y AE.18.

Finalmente, se apuntaban otros aspectos perjudiciales para la fabricación como el encarecimiento de los transportes, que sacudía a una industria que tenía que traer la materia prima desde el suroeste peninsular, y los elevados aranceles que gravaban la importación de los tapones de corcho en países como Alemania, Estados Unidos y Francia, que no hacían sino agudizar las dificultades que, ya de por sí, se estaban viviendo en estos mercados.

La situación de los transportes empeoró con la primera guerra mundial, por lo que me referiré a ella cuando analice los efectos de ésta sobre la industria corchera española. En cuanto a la adopción de políticas proteccionistas a comienzos del siglo XX, no representa ninguna novedad con respecto a las dos últimas décadas del siglo XIX, y se trata de una circunstancia bien documentada y conocida³⁶⁹. Finalmente, me parece interesante comprobar si tenían un motivo de preocupación los corcheros catalanes en el supuesto avance de la fabricación del corcho fuera de sus fronteras. Veámoslo.

2.4. El desarrollo de la industria corchera fuera de España y Portugal, 1900-1929

La primera circunstancia que avala el desarrollo de la fabricación fuera de la Península Ibérica en esta etapa es el aumento del número de países que pusieron en funcionamiento sus industrias corcheras, con independencia de la dimensión que adquiriera ésta en unos y otros. El Cuadro 2.2, sin ser concluyente, arroja algo de luz al respecto, al recoger los destinos de las exportaciones españolas y portuguesas de corcho sin manufacturar en 4 momentos puntuales del período 1900-1929³⁷⁰. Con todas las objeciones que se pudieran hacer al mismo, se puede decir que el número de naciones con industria corchera pudo duplicarse entre 1900 y 1928 (pasó desde 20 a 38 países), dando lugar a una dimensión internacional de la actividad industrial corchera sin precedentes, y por extensión, a un aumento notable de la competencia a nivel mundial, que afectaba directamente a las fábricas españolas y portuguesas³⁷¹.

Un indicador más fehaciente del avance de la industria corchera no-ibérica es el vigoroso crecimiento de las exportaciones de corcho sin manufacturar españolas y portuguesas, visible en el Gráfico 2.4. Si se observa la trayectoria de la serie “España +

³⁶⁹ Me remito, de nuevo, a Medir (1953, pp. 496-504).

³⁷⁰ La información del Cuadro 2.2 debe tomarse sólo como orientativa de la expansión de la industria corchera por todo el mundo entre 1900 y 1929. Por una parte, porque no todos los países que importaban corcho sin manufacturar tenían porque transformarlo necesariamente en sus fronteras, pudiéndose tratar de comercio de tránsito (éste debe ser el caso de Gibraltar, por ejemplo, al que se le ha dado arbitrariamente la consideración de país en el cuadro). Y por la otra, porque la lista de países sería algo mayor si se consideraran también las exportaciones de otros países distintos a España y Portugal. Aunque no mucho mayor, probablemente.

³⁷¹ Debe suponerse la protección pública (arancelaria o de otro tipo) de la industria corchera autóctona en aquellos países que comenzaban a embarcarse en la fabricación del corcho.

Portugal”, la industria debió de desarrollarse de forma importante fuera de la Península Ibérica, y debió de hacerlo entre 1900 y el comienzo de la primera guerra mundial, y en el periodo posterior a la misma, coyunturas en las que la serie experimenta un mayor crecimiento, y en las que el número de países transformadores del corcho aumentó de forma más significativa (Cuadro 2.2). El Gráfico 2.4 también muestra que el crecimiento de los envíos de corcho sin manufacturar fue mucho mayor en España que en Portugal, hasta el punto de que a finales de los años veinte España ya exportaba corcho en volúmenes similares a Portugal. Esto es representativo de que las cosas estaban cambiando. Recuérdese, si no, la notable mejora del peso relativo del corcho sin manufacturar en las exportaciones corcheras españolas en las tres primeras décadas del siglo XX, evidenciada en el Gráfico 1.4 del Capítulo 1.

CUADRO 2.2
LA EXPANSIÓN MUNDIAL DE LA INDUSTRIA CORCHERA
(Destinos de las exportaciones españolas y portuguesas de corcho sin manufacturar) (*)

1900	1910	1920	1928
(20 países)	(29 países)	(32 países)	(38 países)
Alemania, Angola, Argentina, Austria, Bélgica, Cuba, Dinamarca, Estados Unidos, Francia, Gibraltar, Gran Bretaña, Italia, Méjico, Noruega, Portugal, Pto. Rico, Rusia, Sto. Tomé y Príncipe, Suecia, Uruguay	Alemania, Angola, Argentina, Austria, Bélgica, Brasil, Bulgaria, Cuba, Chile, Dinamarca, Estados Unidos, Francia, Gibraltar, Gran Bretaña, Grecia, Holanda, Italia, Japón, Méjico, Mozambique, Noruega, Portugal, Rumanía, Rusia, Sto. Tomé y Príncipe, Suecia, Suiza, Turquía, Uruguay	Alemania, Angola, Argentina, Austria, Bélgica, Brasil, Cuba, Chile, China, Dinamarca, Egipto, Estados Unidos, Filipinas, Francia, Gibraltar, Gran Bretaña, Grecia, Holanda, Italia, Japón, Marruecos, Méjico, Noruega, Panamá, Portugal, Rumanía, Rusia, Suiza, Suecia, Turquía, Uruguay, Venezuela,	Alemania, Angola, Argelia, Argentina, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Brasil, Cuba, Chile, China, Dantzig, Dinamarca, Egipto, Estados Unidos, Estonia, Filipinas, Finlandia, Francia, Gibraltar, Gran Bretaña, Guinea, Holanda, Italia, Japón, Letonia, Lituania, Marruecos, Méjico, Mozambique, Noruega, Portugal, Rumanía, Rusia, Suecia, Turquía, Uruguay,

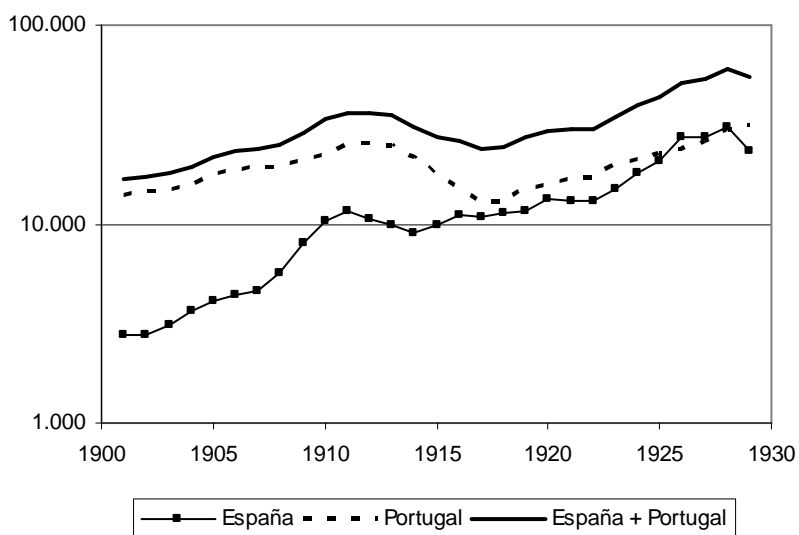
(*) Se han considerado las exportaciones de todas las partidas de corcho sin manufacturar que contemplan las respectivas fuentes. Éstas son “Corcho en tablas o planchas”, “Corcho en cuadradillos” y “Corcho en aserrín y virutas”, en la fuente española, y “Cortiça em aparas”, “Cortiça em pranchas”, “Cortiça em bruto”, “Cortiça em quadros”, “Cortiça em serradura” y “Cortiça virgem”, en la portuguesa.

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

El caso que mejor ejemplifica el avance de la fabricación foránea es Estados Unidos, país 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 manufacturados³⁷². Este país norteamericano fue de los primeros países, fuera de Europa, en que se había puesto 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 corchera en el mismo. El Gráfico 2.5 recoge dicha evolución entre 1900 y 1930. Según éste, la industria corchera estadounidense mantuvo un crecimiento importante y sostenido hasta 1920, año en que inició un período de dificultades, por motivos que no han sido estudiados³⁷³. Tras estas dificultades, la industria recuperó su senda de crecimiento hacia 1923, pero ésta volvió a interrumpirse a finales de la década, cerca de la Gran Depresión de 1929.

GRÁFICO 2.4
EXPORTACIONES DE CORCHO SIN MANUFACTURAR DE ESPAÑA Y PORTUGAL (*)
(Medias móviles trienales de las series valoradas en millones de pesetas de 2000)



(*) No incluye el “Corcho en cuadradillos”.

FUENTES: Parejo (2009b); *Estatística do Comércio Externo de Portugal*.

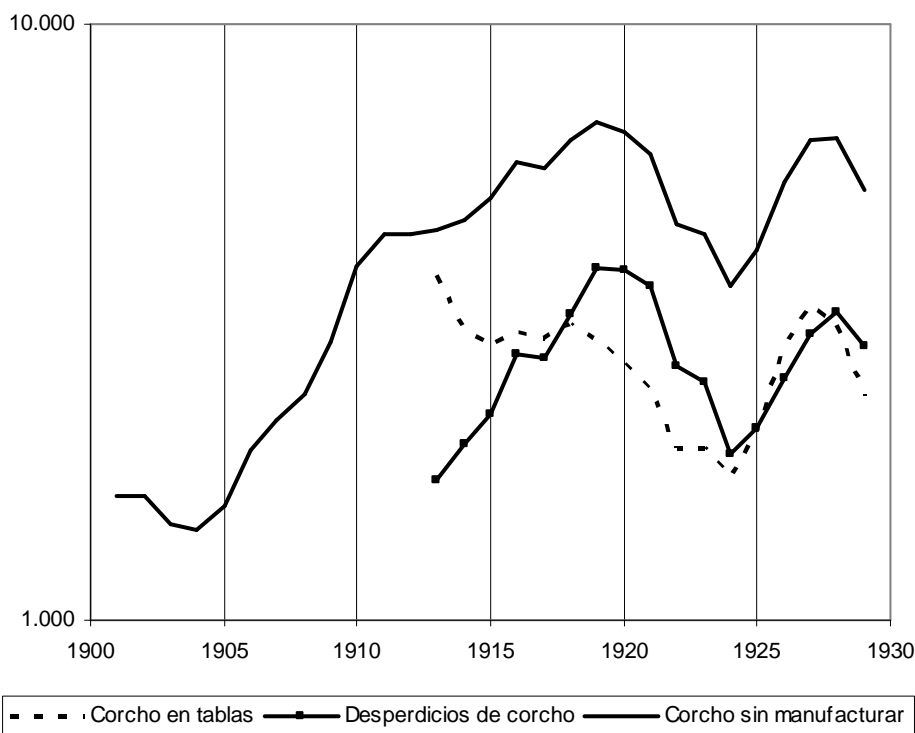
La desagregación de la serie de corcho sin manufacturar deja entrever cambios en la industria corchera norteamericana similares a los que habían ocurrido en España. La caída de las compras de corcho en tablas (en la fuente “cork wood”) desde 1913 debe de ser el reflejo el declive de la fabricación taponera 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, que, de la misma forma, debe ser interpretado como el auge de la fabricación de aglomerado de corcho en el país

³⁷² Faubel (1938); Jiménez Blanco (2009).

³⁷³ Tal vez se pueda atribuir la caída de la serie a la crisis posbélica, que afectó al negocio en todo el mundo, y a la instauración de la ley seca, vigente en algunos estados del país entre 1919 y 1933. A lo mejor habría que considerar también razones de tipo monetario o cambiario, relacionadas con la situación de las finanzas públicas de algunos países al término de la guerra mundial.

norteamericano. Como apunta Iriarte (2005, pp. 22 y 30), en esta altura es indiscutible el liderazgo de Estados Unidos en la producción y en el consumo de ese producto³⁷⁴. Su potencia como productor de manufacturas de aglomerado es equiparable a su capacidad de demanda de corchos sin manufacturar, y esta última es indiscutible, al convertirse Estados Unidos desde comienzos de siglo en el primer mercado exterior del corcho sin elaborar español³⁷⁵, en uno de los primeros del corcho bruto portugués antes de la primera guerra mundial, junto a Alemania, Reino Unido y Rusia, y en el más importante después de 1915³⁷⁶.

GRÁFICO 2.5
IMPORTACIONES DE EEUU DE CORCHO SIN MANUFACTURAR, 1900-1930
(Medias móviles trienales de las series valoradas en millones de dólares de 2000)



FUENTES: Faubel (1938, p. 22); cifras deflactadas con el “Deflactor corchero sintético” elaborado por Zapata (2006).

Ante la situación dibujada, las firmas estadounidenses *Armstrong Cork Company* y *Crown Cork & Seal Corporation* pasan a encabezar el ranking de las mayores empresas industriales corcheras del mundo, un liderazgo que todavía

³⁷⁴ Debe advertirse que, hasta la primera guerra mundial, en torno al 90 por 100 de las importaciones de productos corcheros de Estados Unidos procedían de España y Portugal. Aunque ambos países representaban un papel diferente en este comercio. Portugal proveía el corcho preparado, la mitad de todo lo que de este tipo adquiría Estados Unidos en el mercado internacional; y España, el manufacturado (cerca del 95 por ciento de las manufacturas que Estados Unidos adquiría en el exterior eran españolas); Jiménez Blanco (2009).

³⁷⁵ Véase el apéndice AE.17.

³⁷⁶ Apéndice AE.20. Jiménez Blanco (2009).

mantenían hacia 1930³⁷⁷, y que 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 del establecimiento en Sevilla de la filial preparadora de la *Armstrong Cork Company*, a la que me referiré más adelante, aunque no fue el único ejemplo en España y Portugal. 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, las cuales serán analizadas en el epígrafe 2.6.

Para completar este epígrafe habría que estudiar la expansión industrial del corcho en otros países como Alemania, Inglaterra, Francia o Italia. Lamentablemente, ni dispongo de estadísticas aptas para ello, ni tampoco de la bibliografía necesaria para salvar este ejercicio. Por ello, no me cabe otra opción que suscitar nuevas líneas de investigación que cubran estas lagunas.

2.5. La primera guerra mundial y la crisis posbélica: una coyuntura negativa para el corcho

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 la mayoría de las ramas industriales y en la industria española en su conjunto. Ésta se habría visto favorecida, desde el punto de vista de la demanda, por los grandes cambios acontecidos en las transacciones internacionales por el conflicto mundial. Por una parte, habrían surgido nuevas posibilidades para abastecer de manufacturas a los países beligerantes (cuyo tejido industrial se había orientado a fines de guerra), y también a aquéllos otros países que antes eran abastecidos por éstos. Por otra parte, también se habrían abierto oportunidades en el mercado interior, ya que muchas de las manufacturas que antes del conflicto se importaban de los países en guerra tendrían que ser suministradas por las empresas nacionales, ante la drástica reducción de las exportaciones de estos países. Ambas circunstancias habrían sido un estimulante para algunas ramas productivas en España, y también para la agricultura tradicional, que disfrutó en este período de una coyuntura muy favorable³⁷⁸.

Pero dentro de este panorama “idílico” no se puede situar a la industria corchera española, que atravesó desde el comienzo de la guerra hasta los primeros años del decenio de 1920 una de las etapas más difíciles desde su origen. Como señala

³⁷⁷ Sala (2003a, p. 258).

³⁷⁸ Carreras y Tafunell (2003, pp. 223-229). Por poner un ejemplo de exportación tradicional, la guerra mundial representó una excelente coyuntura para el aceite de oliva, Ramón (2000, pp. 106-111). Para una visión más general, Sudrià (1990).

Alvarado (2008)³⁷⁹, “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” (Traducción mía). La imposibilidad de acceder a los mercados tradicionales de taponés (fundamentalmente europeos) habría sido la causa principal que precipitó la crisis del sector, la cual habría tenido como principales consecuencias el cierre de un gran número de establecimientos corcheros y la consiguiente pérdida de empleos en el sector³⁸⁰.

Pero la anterior reflexión no debe llevar a situar a la primera guerra mundial como la principal causa de la crisis de la taponería tradicional que se ha enunciado en el epígrafe 2.3. La guerra agudizó la crisis, pero no la creó. Acentuó los problemas de oferta y de demanda que estaba atravesando la vieja industria del tapón de corcho en España, pero éstos ya existían antes del conflicto³⁸¹. Probablemente, también propició el auge de la fabricación corchera en otras naciones como Alemania y Portugal, que encontraron más facilidades de venta en el mercado internacional por la fuerte depreciación de sus monedas.

2.5.1. Consecuencias de la primera guerra mundial sobre la industria corchera española: la manifestación de la crisis de la taponería gerundense

Los efectos de la guerra mundial sobre el negocio corchero en España se pueden evaluar bien a través de las cifras de comercio exterior, o bien comparando la situación de la industria del corcho antes y después de la contienda. Las cifras del comercio exterior corchero están disponibles en los apéndices estadísticos (o en sus fuentes originales), por lo que no cabe más que remitirse a ellos, como haré después, para constatar el deterioro de la faceta comercial del negocio en estos años. En cuanto a la situación de la industria, la mejor forma de valorarla es a través de la evolución del número de establecimientos y empleados dedicados a la transformación del corcho, ya que las cifras de producción industrial de esta rama no están disponibles para este período.

Por otra parte, conocer la evolución del número de establecimientos corcheros existentes en España en el primer cuarto (o tercio) del siglo XX no es una tarea fácil³⁸². Según las cifras de Medir, hacia 1912 la industria corchera española se desarrollaba en 107 poblaciones, en las cuales subsistían 892 fábricas (en el sentido amplio de la

³⁷⁹ En este trabajo se analizan las vicisitudes que tuvo que atravesar el industrial corchero gerundense Narcís Nadal i Puig durante la primera guerra mundial, un ejemplo de supervivencia a la fuerte crisis que para el sector supuso la contienda.

³⁸⁰ Alvarado (2002b, p. 286); Alvarado (2008).

³⁸¹ Una reflexión en la misma línea que esta opinión se encuentra en Alvarado (2002, p. 296): “La primera guerra mundial (...) más que ser la causa directa de la decadencia de la producción tradicional de taponés y de la desaparición progresiva de los talleres tradicionales, (...) [apenas] puso de manifiesto las limitaciones de la elaboración tradicional de taponés de corcho” (Traducción mía).

³⁸² Información al respecto, aunque algo dispersa y poco homogénea, se encuentra en Medir (1953); Zapata (1986); Sala (1998 y 2003a); y Alvarado (2002a, 2002b, 2004, 2005 y 2008).

palabra) dedicadas a la manufactura de tapones, cuadradillos, y en menor medida, a la producción de especialidades y/o aglomerado de corcho³⁸³. Sólo en Cataluña, donde la industria propiamente transformadora tenía mayor presencia, existían medio millar de establecimientos industriales que daban trabajo a más de 12.500 operarios, destacando las localidades gerundenses de San Feliu de Guixols, Agullana, Palafrugell, Palamós, Calonge y la Bisbal³⁸⁴.

En todas estas localidades, el año 1914 supuso un quebranto en la industrialización taponera, concretado en la pérdida de empleos en el sector y el cierre de un importante número de establecimientos industriales. La lista de ejemplos no es pequeña, por lo que sólo daré algunos de ellos. Bou y Serra (1998, p. 68) afirman que la época pujante de la taponería de la pequeña localidad de Tordera culminó en 1913, año en que el número de altas de fabricantes de tapones en el censo industrial era todavía bastante elevado. Con el inicio de la primera guerra mundial, la producción de tapones se va a resentir haciendo caer de forma significativa el número de establecimientos dedicados a esta actividad en la localidad. Igualmente, Alvarado (2002a, p. 81) sostiene que en Agullana la situación previa a la guerra era de prosperidad y riqueza, alcanzándose los niveles de población más altos de toda su historia. Este panorama se transforma a partir del inicio de las hostilidades, hasta el punto de que hacia 1918 la industria corchotaponera, aún no habiendo desaparecido, había entrado en una dinámica importante de retroceso³⁸⁵. Comentarios muy similares se podrían hacer de Llagostera, donde el número de empleados en las actividades corcheras se redujo en un 30 por 100 entre 1910 y 1920³⁸⁶; y también, aunque con algunas salvedades, de La Bisbal, a la vista de la información que proporcionaba Joan Pelegrí i Nicolau en su trabajo sobre las consecuencias de la guerra en esta localidad³⁸⁷.

Parece que las repercusiones de la guerra mundial fueron mayores en algunas localidades del Bajo Ampurdam como Palafrugell, Palamós o San Feliu de Guixols. En ellas, el corcho centralizaba completamente la economía y la sociedad. 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 semana³⁸⁸. Dice Medir (1953, p. 291) al respecto que, “durante el año 1917, la mayoría de las fábricas trabajaron solamente dos o tres días por semana, excepto

³⁸³ Medir (1953, p. 285).

³⁸⁴ No me referiré, de momento, a la industria corchera del suroeste, por otra parte, eminentemente preparadora.

³⁸⁵ En esta localidad había 21 establecimientos corcheros hacia 1917, que se habían reducido a 15 en 1921, y a 7 en 1927. Esto es indicativo no sólo de la prolongada crisis de la industria tras la guerra mundial, sino también de que las cosas nunca volvieron a ser como antes en lo que respecta a la fabricación del corcho; Alvarado (2002a, p. 293).

³⁸⁶ Alvarado (2004, pp. 98-103).

³⁸⁷ Pelegrí (1997), citado en Alvarado (2008).

³⁸⁸ Medir (1953, p. 288); véase también Hernández (2002).

algunas que exportaban a América, Inglaterra y Francia, que trabajaron cuatro y cinco días cada semana”. Y si tenemos en cuenta que el conflicto bélico repercutió más intensamente en aquellas localidades corcheras que no habían acometido (o lo habían hecho a un bajo nivel) la mecanización y la concentración del trabajo en grandes fábricas³⁸⁹, se puede pensar que las consecuencias negativas fueron mucho mayores en núcleos corcheros como San Feliu de Guixols o Llagostera, donde el establecimiento tipo se mantuvo más próximo al modelo de la artesanía taponera tradicional, frente a otras localidades como Palafrugell, donde la gran empresa tuvo un mayor calado en términos comparativos³⁹⁰.

Dadas las características del negocio corchero, las consecuencias más visibles se deberían de apreciar en las estadísticas del comercio exterior. Para comprobarlo se ha elaborado el Cuadro 2.3. Según éste, entre 1912-1914 y 1918-1920 el valor (medido en pesetas constantes) de las exportaciones corcheras españolas registró sólo una pequeña caída, fruto del leve deterioro de las ventas al exterior de productos manufacturados. La guerra mundial parece no haber afectado al tráfico de corcho sin manufacturar que, a diferencia del manufacturado, pudo mejorar en ese mismo intervalo de tiempo.

CUADRO 2.3
EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE PRODUCTOS CORCHEROS, 1912-1920
(Números índice con base 100 = 1912-1914)

	Totales		C. Bruto		C. Manufacturado	
	Tm	Ptas 2000	Tm	Ptas 2000	Tm	Ptas 2000
1912-1914	100	100	100	100	100	100
1915-1917	90	98	93	111	78	95
1918-1920	99	97	97	118	109	93

FUENTES: Apéndices estadísticos AE.2 y AE.11.

La lectura cambia algo si se toman las estadísticas de cantidades. En este caso, las exportaciones corcheras totales registran también una mínima caída, como ocurre con las estadísticas de valor, pero aparecen divergencias con respecto a éstas cuando se separa el corcho bruto del manufacturado. Véase, por ejemplo, que las exportaciones de corcho manufacturado expresadas en toneladas caen inicialmente (hasta 1915-1917) mucho más de lo que lo hacen las medidas en valores, para después, cuando estas últimas siguen cayendo, crecer de forma importante hasta alcanzar un índice de 109 en el trienio 1918-1920³⁹¹. ¿Qué justificaría estas disparidades entre las series de cantidades y las de valor? En primer lugar, se podrían argumentar los ya mencionados problemas valorativos que presenta la fuente oficial (la *Estadística del Comercio*

³⁸⁹ Alvarado (2002, p. 293).

³⁹⁰ Alvarado (2005, pp.23-27).

³⁹¹ También existen discrepancias importantes en el caso del corcho bruto (Cuadro 2.3).

Exterior de España) no sólo en estos años, aunque sí especialmente en ellos³⁹². En segundo lugar, se podrían atribuir las discrepancias a cambios en los precios relativos de los productos que componían la exportación corchera, las cuales pueden no haber sido recogidas fielmente por el deflactor aplicado sobre los valores corrientes³⁹³. Pero, incluso admitiendo los sesgos anteriores, creo que estas disparidades responden sobre todo a los cambios que se comenzaron a producir en la estructura de las exportaciones corcheras españolas. Me estoy refiriendo a cambios en el seno de las partidas de corcho bruto y en el de las de corcho manufacturado, ligados a la pérdida de importancia relativa del negocio taponero y a la creciente relevancia de la fabricación de aglomerados, circunstancias que, como no podía ser de otra forma, comenzaban a tener su reflejo en el comercio de exportación.

De acuerdo a lo anterior, la guerra mundial, por las razones que se verán a continuación, sacó a la luz las carencias de la industria taponera tradicional gerundense, en un momento en el que la demanda de corcho en otras múltiples aplicaciones (ligadas al aglomerado) crecía en todo el mundo de forma notable. Desde este punto de vista, las empresas del sector se vieron en la encrucijada de tener que adoptar decisiones estratégicas para su supervivencia que pasaban, en lo fundamental, por la diversificación productiva. Esta fue la estrategia adoptada por empresas como *Manufacturas de Corcho S. A.*, que le permitió capear el temporal durante la guerra y la crisis posbélica. Pero no sólo por ella, a la vista del rápido avance de los aglomerados en España³⁹⁴.

Lo anterior supone que el análisis de estos difíciles años sólo 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 a la vista de los gráficos 2.2 y 2.3 (epígrafe 2.3) parece haber tenido la cara en ésta última y la cruz en la primera. Veamos dicha cruz.

2.5.2. El deterioro de los mercados de la taponería tradicional catalana durante la primera guerra mundial

Dado el carácter excepcional de la industria corchera en la coyuntura de la guerra mundial en España, en cuanto a que fue de los pocos ramos de la industria

³⁹² Véase el Gráfico I.3 de la Introducción, y recuérdese que el período 1914-1920 fue calificado por el profesor Valentín Andrés como los años no valorados, por su deficiente valoración; Andrés (1969a, p. 545).

³⁹³ Me refiero al deflactor corchero sintético elaborado por Zapata (2006).

³⁹⁴ Obviamente, el crecimiento de la fabricación de aglomerados en el exterior también alteraba la composición de las exportaciones españolas de corcho sin transformar. Dicho de otro modo, los corchos de trituración y el granulado, utilizados para la producción de estos aglomerados, ocupaban una posición cada vez más importante en el comercio de exportación de España, en detrimento del corcho en plancha para taponerías. Lo anterior se aprecia con una claridad meridiana en el Gráfico 2.5, además de que ha sido suficientemente constatado en el capítulo 3 de Parejo (2002).

afectados negativamente por el conflicto, interesa saber qué circunstancias propiciaron esta situación diferencial. Es sabido que existieron dificultades en la distribución de las mercancías en Europa, y que estas dificultades debieron de ser 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 de que éstos existieron es la pronunciada caída de las exportaciones españolas de tapones y discos desde 1913 (Cuadro 2.4), y el comportamiento de éstas en determinados mercados (cuadros 2.5 y 2.6). Según las cifras del Cuadro 2.4³⁹⁵, 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 según mitad del período bélico³⁹⁶. Sea como fuera, terminado el conflicto los niveles de exportación de estas manufacturas se situaban todavía en torno a un 25 por 100 por debajo de los registros previos a la guerra. Pero es más interesante el análisis concreto de los diferentes mercados.

CUADRO 2.4
COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS
DE TAPONES Y DISCOS DURANTE LA PRIMERA GUERRA MUNDIAL

	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

(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.

FUENTE: *Estadística del Comercio Exterior de España*.

La primera guerra mundial comenzó en junio de 1914 como un enfrentamiento localizado entre el Imperio Austro-Húngaro y Serbia, el cual adquirió mayores proporciones, hasta convertirse en conflicto mundial, cuando la declaración de guerra austro-húngara se extendió a Rusia el 1 de agosto de 1914. Es significativo que en la contienda participaran, con mayor o menor implicación, hasta 32 naciones, 28 de las

³⁹⁵ Reitero la precaución que hay que tener con las estadísticas del período 1914-1920, dados los problemas valorativos que presenta la fuente oficial en estos años. Téngase en cuenta, asimismo, que he utilizado para la confección del Cuadro 2.4 las series valoradas en pesetas corrientes para que los cambios sean más visibles.

³⁹⁶ Probablemente, porque los tapones de corcho fueron declarados material de guerra en diciembre de 1915; Alvarado (2008).

cuales lo hicieron formando parte del bando aliado (entre ellas Gran Bretaña, Francia, Rusia, Italia y Estados Unidos), enfrentado éste a una coalición formada por Alemania, Austria-Hungría, el Imperio otomano y Bulgaria. En definitiva, casi todos los mercados importantes que tenía la industria española corcho-taponera estaban en el meollo.

Sin duda, la concentración de las hostilidades en el continente europeo y la implicación de las potencias del viejo continente en el conflicto son hechos explicativos de una parte importante de las dificultades atravesadas por la rama corchera en España en 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 éstos se encontraba en los mercados de Ultramar, lo que, estadísticamente, supuso el desvío de los flujos de exportación taponera desde Europa hacia América entre 1913 y 1917-18 (Cuadro 2.4). De hecho, los envíos hacia Europa se redujeron a poco más de la tercera parte en este período, mientras los efectuados al continente americano se mantuvieron más o menos constantes. Sólo en 1919 se restablece el reparto territorial de los tapones españoles anterior a la guerra, a favor del continente europeo, 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.

El Cuadro 2.5 completa el análisis que se ha venido realizando. En él trato de ver qué ocurrió con los mercados exteriores de los tapones españoles cuando estalló la guerra mundial (comparando la situación entre 1913 y 1915-16) y cuando ésta cesó (comparando la situación entre 1915-16 y 1919). Importantes mercados como Alemania, Austria e incluso Bélgica desaparecieron tan pronto comenzaron las hostilidades, causando un importante quebranto para la industria taponera española (Cuadro 2.5)³⁹⁷. Téngase en cuenta que Alemania y Austria absorbían en los instantes previos al conflicto el 14 y el 10 por 100, respectivamente, de los tapones que España enviaba al exterior, o sea, casi una cuarta parte del total de éstos. Alemania, por ejemplo, no compró nada de corcho español en 1916, 1917 y 1918, y sus compras en 1915 y 1919 fueron prácticamente testimoniales. Lo mismo Austria, que no nos compró nada de corcho entre 1915 y 1919³⁹⁸. Ello justifica la ausencia de ambos países entre los principales mercados taponeros españoles en 1919, que ocupaban la posición 2ª y 5ª antes de la primera guerra mundial (Cuadro 2.6).

³⁹⁷ Las dificultades de acceso a los mercados alemán, belga y austriaco a través de Suiza han sido comentadas y explicadas en Alvarado (2008).

³⁹⁸ Cifras de Parejo (2009b).

CUADRO 2.5
SITUACIÓN DE LOS PRINCIPALES MERCADOS ESPAÑOLES
DE TAPONES Y DISCOS DE CORCHO DURANTE LA PRIMERA GUERRA MUNDIAL (*)

		de 1913 a 1915-16	de 1915-16 a 1919
Se redujo	<i>mucho</i>	Brasil, Chile, Francia, Italia, Australia (a)	Brasil, EEUU, Reino Unido
	<i>poco</i>	Argentina , Costa Rica, Portugal, San Salvador	Argentina , Colombia, Costa Rica, Dinamarca, Ecuador, Egipto, Filipinas, Italia , Perú, Venezuela, Posesiones en Asia
Creció	<i>mucho</i>	EEUU, Reino Unido	Francia
	<i>poco</i>	Bolivia, Colombia, Cuba, Dinamarca, Ecuador, Egipto, Filipinas, Holanda, Japón, Marruecos, Méjico, Noruega, Panamá, Perú, Santo Domingo, Uruguay, Venezuela	Bolivia, Cuba, Chile , Holanda, Marruecos, Méjico, Noruega, Panamá, Portugal, San 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

(*) En negrita los diez mercados más importantes, representativos del 96 por 100 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.

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

El mercado italiano, por ejemplo, se mantuvo cercano a los niveles de 1913 durante 1914 y 1915, pero cayó a una tercera parte en 1916³⁹⁹. Dada la imposibilidad de acceder a los puertos alemanes, por un lado, y la dificultad de colocar la producción en los puertos del norte de Europa o en países de tránsito como Suiza o Holanda, por el otro, Génova se habría convertido desde comienzos de la guerra en una vía de entrada a Centro Europa, debido a la neutralidad italiana inicial. Ello habría hecho que los envíos a este país no se resintieran en exceso por el conflicto en los primeros instantes. Después, a mediados de 1915, con la entrada de Italia en la guerra, el tránsito del puerto de Génova se cerró para los tapones (al menos para los españoles), y con él 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:

³⁹⁹ Parejo (2009b).

«Exportadores de esta comarca han recibido noticias de Génova que gobierno italiano prohíbe exportación taponos corcho a Alemania y Austria-Hungría de envíos salidos de España antes declaración guerra Italia, deteniéndolos en la frontera Suíza, 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»⁴⁰⁰.

Lo anterior evidencia que la aventura de los taponeros españoles durante la primera guerra mundial consistió en buscar mercados alternativos donde colocar aquella parte de la producción (de taponos 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, junto al italiano, el único de los mercados europeos que permaneció inicialmente abierto para el tráfico corchero en Europa⁴⁰¹. Como se ve en el Cuadro 2.5, estos dos mercados (el inglés y el estadounidense) fueron los únicos destinos que experimentaron un crecimiento alto entre 1913 y 1915-1916, y también los únicos, de entre los 10 mayores en 1913, en que el volumen de taponos comercializado no cayó o desapareció⁴⁰². La lástima es que gran parte del terreno ganado en ellos se perdió tan pronto como cesaron las hostilidades (Cuadro 2.6).

Hay que decir que el reparto que da el Cuadro 2.6 para 1919 responde a la situación de desorden de mercados que debió de imperar al término del conflicto. Los datos que aporta el apéndice estadístico AE.18 para 1920 reflejan ya una normalidad en el reparto territorial de las exportaciones manufacturadas. Es decir, presentan una situación no muy diferente respecto a la existente antes de la guerra, en la que el mercado francés seguía siendo el primer destino exterior, pero con un peso del 38 por 100, similar al de 1913 y muy inferior al que recoge el Cuadro 2.6 para 1919; y donde volvía a aparecer entre los principales mercados el alemán. En cualquier caso, se debe señalar la dependencia de la industria taponera catalana del mercado francés, que absorbía a comienzos del decenio de 1920 en torno al 40 por 100 de sus exportaciones de taponos y discos⁴⁰³. Como señala Castro (2008), con el recrudecimiento del proteccionismo comercial, al término de la guerra mundial, se entra en un período en el que fue frecuente la ruptura de los acuerdos comerciales adoptados entre España y Francia. Esto ocurrió entre 1918 y 1935, aunque el intervalo de “inestabilidad máxima” (así lo define Castro) se produce a partir de la Gran Depresión de 1929.

⁴⁰⁰ Extracto del Diario de Gerona de 25 de junio de 1915; reproducido y citado en Alvarado (2008).

⁴⁰¹ Medir (1953, p. 287).

⁴⁰² En gran medida, el aumento del comercio taponero hacia Estados Unidos justificaría el mejor comportamiento de las exportaciones hacia América frente al registrado por las ventas hacia Europa entre 1913 y 1918, visible en el Cuadro 2.4, puesto que el tráfico hacia otros destinos de Ultramar como Brasil, Argentina o Chile, por citar los más relevantes, también se vio resentido en estos años.

⁴⁰³ El peso de Francia como mercado exterior de los taponos de corcho españoles se situó en el 40 por 100 en 1920; en el 37 por 100 en 1922; y en el 42 por 100 en 1923.

CUADRO 2.6
CAMBIOS EN EL REPARTO TERRITORIAL DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE TAPONES Y DISCOS DURANTE LA PRIMERA GUERRA MUNDIAL

1913		1919	
Principales mercados	%	Principales mercados	%
1º Francia	34	1º Francia	70
2º Alemania	14	2º EEUU	5
3º Reino Unido	12	3º Reino Unido	5
4º EEUU	12	4º Argentina	4
5º Austria	10	5º Bélgica	2
6º Italia	6	6º Cuba	2
7º Argentina	3	7º Holanda	2
8º Brasil	2	8º Italia	2
9º Australia (a)	2	9º Chile	1
10º Chile	1	10º Panamá	1
<i>Los 10 países</i>	96	<i>Los 10 países</i>	93

(a) Para Australia he tomado las cifras de “Posesiones en Oceanía” en la fuente.

FUENTE: La misma que el Cuadro 2.5.

Antes de cerrar este apartado, quiero apuntar un último aspecto resultante del Cuadro 2.5 que denota el instinto de supervivencia de la industria taponera española. Me refiero a la capacidad de ésta de buscar (y encontrar) nuevos mercados para sus manufacturas, a pesar de que con éstos resultara imposible compensar la pérdida de los importantes. De esta manera, en 1915-1916 nos encontramos en las estadísticas al menos 8 destinos a los que no se enviaba ningún tapón de corcho en 1913, y otros 18 en los que se pudo incrementar el número de partidas enviadas.

2.5.3. Un breve apunte sobre el crecimiento posbélico de la exportación portuguesa

Los trabajos que han analizado el negocio corchero portugués en perspectiva histórica suelen coincidir en señalar una mala coyuntura para las exportaciones de este país durante la primera guerra mundial y el período de crisis posbélica, esto es, hasta 1923 o 1924. Por ejemplo, Mira (1998, p. 73) afirma:

«(...) Los años de la guerra (1914-1918) se caracterizaron por una disminución de las exportaciones, lo que es natural, debido a las dificultades (...) relativas al transporte marítimo, e incluso a la propia desorganización de los mercados. Con el fin de la misma, y superadas esas dificultades, (...) aumentaron las exportaciones de materias primas, pero lo que verdaderamente interesaba al país, no surge; esto es, el desarrollo de la industria corchera». (Traducción mía)

No es más optimista la siguiente reflexión de Mendes (2002, p. 50):

«Se puede decir que el período que va desde 1918 hasta la guerra civil de España fue, prácticamente, sólo para recuperar las pérdidas, en términos reales, registradas en las exportaciones por la primera guerra mundial». (Traducción mía)

La intención de este epígrafe no es contradecir las opiniones formuladas por estos autores⁴⁰⁴. Lejos de ello, lo que pretendo es introducir un componente monetario en el análisis de las exportaciones corcheras portuguesas de esta etapa, con la finalidad de dar otra visión menos pesimista del comportamiento de éstas en los primeros años veinte.

Es conocido que uno de los efectos de la guerra mundial en muchos países fue la generación de fuertes procesos inflacionarios. El ejemplo más característico fue el de Alemania, cuyos precios pasaron de un índice 100 en 1914 a otro 14.602 en 1922. Austria también sufrió un período de hiperinflación similar en estos años, probablemente más intenso que en Alemania, y también crecieron los precios con fuerza en Bélgica, Francia, Italia y Portugal⁴⁰⁵. La mayor parte de los países citados tenían una importante participación en el negocio corchero como demandantes, pero también como oferentes, siendo Portugal el máximo exponente de ello.

En Portugal, el episodio inflacionario se inicia en 1915. Por razones que no cabe aquí analizar⁴⁰⁶, algunas de ellas propias a la coyuntura de guerra, los precios lusos subieron a tasas desde el 11 por 100 de 1915 hasta el 60 por 100 de 1918. En septiembre de este último año la tasa de inflación interanual alcanzó el 153 por 100, algo superior a la relativa a enero de 1921, que fue del 148 por 100. Todavía en 1924, la tasa de inflación de la economía portuguesa era considerable, situándose en torno al 54 por 100⁴⁰⁷.

El principal efecto de esta inflación galopante fue la devaluación de las monedas de los países afectados. En el caso que nos importa, el tipo de cambio del Escudo con la Libra, que era por entonces la divisa de referencia internacional, se multiplicó por trece entre 1919 y 1923, mientras los precios “apenas” se habían quintuplicado en ese mismo período. En definitiva, en términos reales, el Escudo mostró una depreciación respecto a la Libra del 114 por 100 entre 1919 y 1922⁴⁰⁸. En concreto, el cambio Escudo – Libra era de 5,66 en 1914. Al término de la guerra se situó en 7,90 escudos por Libra; en 1920, en 18,33 escudos por Libra; en 1922, en 65,08 escudos por Libra; y en 1924, en 133,95 escudos por Libra. Desde entonces, la moneda

⁴⁰⁴ El lector dispone de las cifras aportadas en los apéndices AE.5, AE.6, AE.7 y AE.15 para valorar los comentarios anteriores. O si lo prefiere puede consultar los gráficos 1.1, 1.2 y 1.3, para recordar la evolución de las exportaciones portuguesas de estos años, y el Gráfico 1.4 para conocer los cambios que se produjeron en la estructura de éstas en el mismo período.

⁴⁰⁵ Véase el cuadro 5.2 de Lains (2003, p. 158), cuyas fuentes originales son Feinstein (1995) y Mitchell (1992).

⁴⁰⁶ Mateus (2001, pp. 32-41); Valério (2001, pp. 48-103); Lains (2003, pp. 156-166).

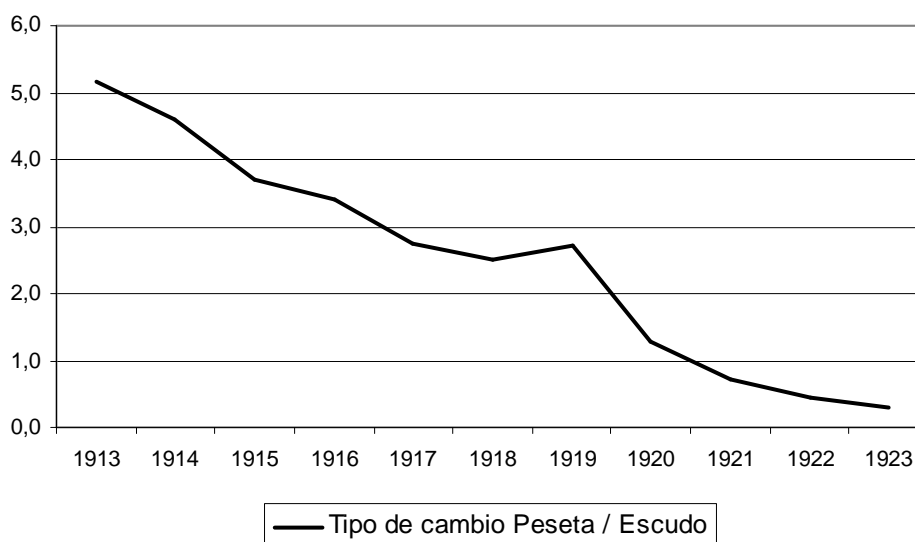
⁴⁰⁷ Mateus (2001, p. 34).

⁴⁰⁸ Mateus (2001, pp. 34-35).

portuguesa mostró una ligera apreciación respecto a la divisa inglesa, aunque el valor de ésta permaneció por encima de los 100 escudos hasta los años treinta⁴⁰⁹.

España, que había sido un país neutral en el conflicto, pudo mantener sus variables nominales más o menos estables, hasta el punto que la Peseta se apreció con respecto a la Libra desde 1913 hasta 1920. De un tipo de cambio de 27,09 pesetas por Libra en 1913 se pasó a otro de 19,86 en 1918, subiendo el cambio hasta las 23,30 pesetas en 1920⁴¹⁰. Lo anterior supone que la evolución de un hipotético cambio Peseta – Escudo debe mostrar una fuerte depreciación de la divisa portuguesa frente a la española. Este ejercicio se ha hecho en el Gráfico 2.6, que muestra una situación que, al margen de implicaciones de índole monetario, debió de tener consecuencias en materia de competitividad para un sector exportador en ambos países, como el corchero.

GRÁFICO 2.6
TIPO DE CAMBIO PESETA – ESCUDO, 1913-1923



FUENTES: Para España, Martín Aceña y Pons (2005, pp. 703-706), y para Portugal, Fontoura y Valério (2001, pp. 737-739). La serie de tipo de cambio Peseta - Escudo ha sido construida a partir de las cotizaciones de ambas monedas con la Libra Esterlina.

Según el Gráfico 2.6, el cambio entre las dos monedas ibéricas en 1913 se situaba algo por encima de las 5 pesetas por cada Escudo. Por los problemas monetarios que se han venido narrando, el Escudo se fue depreciando hasta situarse su cambio por debajo de las 3 pesetas en 1917. El valor de ambas monedas hacia 1920 se había equiparado, pero la depreciación relativa del Escudo frente a la Peseta continuó hasta finales de la década.

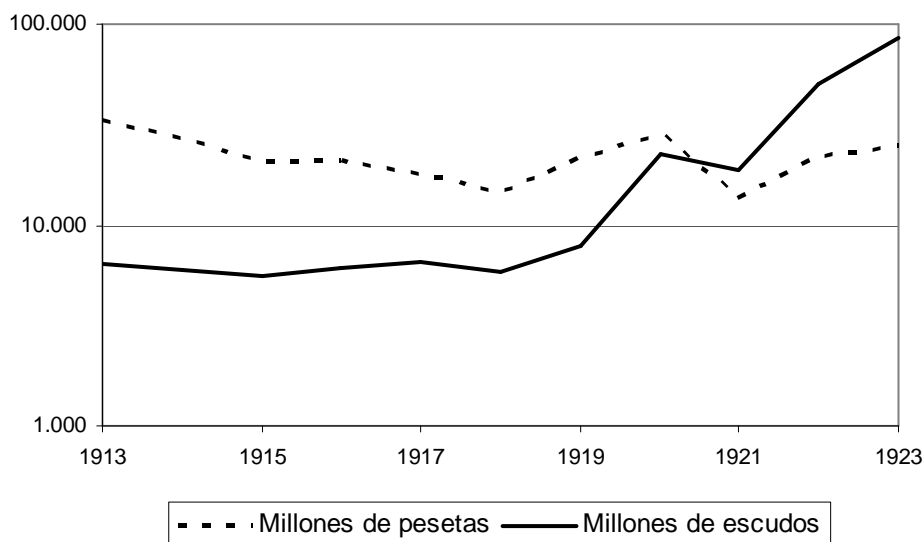
Ante esta situación, los productos corcheros portugueses debieron de abaratarse bastante frente a los españoles en el mercado internacional, sobre todo, si se asume el

⁴⁰⁹ Lains (2003, p. 157). Véase también Fontoura y Valério (2001, pp. 737-739).

⁴¹⁰ Martín Aceña y Pons (2005, pp. 703-706).

supuesto de que el precio del corcho portugués sin elaborar no creció al mismo nivel que lo hicieron los productos de primera necesidad y los combustibles, que fueron los principales causantes de las elevadas tasas de inflación en este país durante los años de guerra⁴¹¹. En este caso, el probable aumento de los costes de fabricación del corcho en Portugal se habría visto compensado con creces por las sucesivas devaluaciones de la moneda lusa. Es decir, los corcheros portugueses estuvieron en condiciones competitivas idóneas para incrementar sus exportaciones (“en escudos”), aunque sólo lo pudieron hacer cuando se dieron las condiciones de demanda y de oferta apropiadas para ello, esto es, al término del conflicto⁴¹². Ésta debió de ser la “realidad interna” del corcho en Portugal, lo que debe mitigar el pesimismo que normalmente sobrevuela a los analistas del negocio corchero portugués de estos años.

GRÁFICO 2.7
EXPORTACIONES CORCHERAS PORTUGUESAS EN PESETAS Y EN ESCUDOS, 1913-1923
(Moneda expresada en valores constantes de 2000)



FUENTE: La misma que el apéndice estadístico AE.13.

⁴¹¹ Valério (2001, p. 48). Esto ahonda en la necesidad de emplear un deflactor corchero para obtener valores constantes de las exportaciones corcheras, pues el uso de índices de precios al por mayor u otro tipo de deflatores lejanos al corcho conduce necesariamente a resultados erróneos, especialmente, cuando se trata de coyunturas como la que nos ocupa ahora. Hay que decir, no obstante, que no conocemos con certeza la evolución de los precios del corcho portugués (en escudos) en estos años. En España, hay evidencias de que los precios del corcho cayeron durante la primera guerra mundial como consecuencia de la fuerte caída de la demanda internacional. Esto ha sido constatado por Sala (2003b) para algunas fincas de la provincia de Gerona. El mismo autor, en otro trabajo, indica que el precio de la tonelada de corcho bueno cayó en España desde las 657 pesetas de 1913 hasta las 400 pesetas de 1926, y muestra un proceso similar para algunos corchos de trituración; Sala (2003a, pp. 263-264). Véase también Jiménez Blanco (1999). Como referencia, se pueden tomar los índices de valores unitarios construidos por Zapata (2006, pp. 38-39) para el corcho crudo y el corcho en plancha portugués, los cuales indican que la coyuntura de guerra y posguerra fue fuertemente depresora de los precios de los productos corcheros, aunque estos valores unitarios están convertidos a pesetas. Si se expresan en escudos, es apreciable el intenso crecimiento de éstos a comienzos de la década de 1920, que también se intuye en los precios que proporciona Mendes (2002, p. 128).

⁴¹² La serie expresada en escudos del Gráfico 2.7 ilustra bastante bien la situación descrita.

Aunque, bajando de la nube, la ganancia de los exportadores lusos debe ser relativizada, pues las exportaciones portuguesas valoradas en pesetas o en libras (como consecuencia de la pérdida de poder adquisitivo del Escudo frente a estas monedas) presentan un comportamiento bastante peor que la serie expresadas en escudos (Gráfico 2.7). Ésta es la otra forma de ver la situación, haciéndolo desde el exterior. Es lo que nos impide hablar de una coyuntura excepcional de la exportación corchera portuguesa.

2.6. El sexenio especulativo: auge y desorden en los mercados corcheros (1924-1929)

Cerrada la crisis posbélica, que se extendió hasta 1922 o 1923, se entra en un breve período en el que el negocio alcanzó una magnitud sin precedentes en la historia contemporánea⁴⁴³. En España se registran en estos años los mayores volúmenes de exportación corchera del siglo XX, tanto para el corcho sin manufacturar como para el manufacturado⁴⁴⁴. El capítulo corchero alcanza su mayor peso de siempre en el comercio de exportación nacional, situándose éste por encima del 5 por 100 en promedio durante el período 1924-1929, y alcanzando en algunos años del mismo el 7 por 100 de las exportaciones españolas⁴⁴⁵. En Cataluña, por ejemplo, el corcho manufacturado pasó de representar poco más del 10 por 100 de las exportaciones antes de la primera guerra mundial a suponer el 29 por 100 en 1925, y el 32 por 100 en 1929, lo que da una idea de la magnitud que adquirió la fabricación del corcho en la región industrial más dinámica de España⁴⁴⁶. Por ofrecer una última muestra, la empresa *Manufacturas de Corcho S. A.* (la mayor empresa industrial corchera española de todos los tiempos) también alcanza 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 industriales⁴⁴⁷.

En el Gráfico 2.8 he intentado sintetizar, de forma sencilla, las razones de este auge en la exportación corchera. A grandes rasgos, su origen parece haber estado en la

⁴⁴³ Se trata del *sexenio de oro*, como ha sido denominado por Sala (2003a, p. 137). Este trabajo es, seguramente, 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. Lo fundamental de este epígrafe procede de él, en particular de los capítulos 7, 8 y 9. Véase también Vilar (1934, pp. 292-293) y el capítulo 7 de Medir (1953).

⁴⁴⁴ Véanse los apéndices AE.2 y AE.11. Obviamente, la comparación de los niveles de exportación debe hacerse en volumen (kilogramos) o en valores constantes, y no en valores corrientes (AE.1).

⁴⁴⁵ Según datos de Parejo (2009b). Véase Gráfico 1.5.

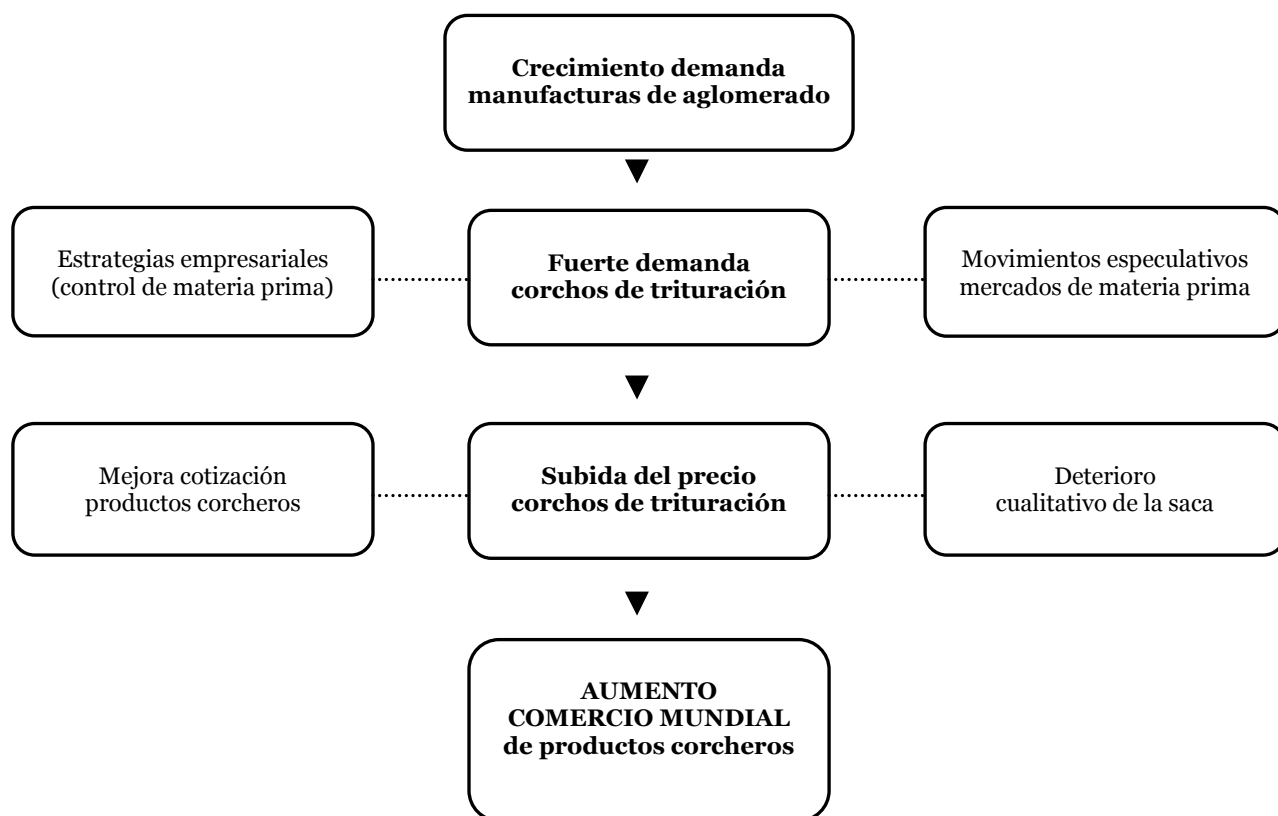
⁴⁴⁶ Sudrià (1988, p. 52).

⁴⁴⁷ Sala (2003a, p. 137). Según las cifras de este mismo autor, esta empresa era responsable a mediados de los años veinte del 20 por 100 de las ventas de la industria corchera catalana, y del 14 por 100 de las de la industria corchera española. Asimismo, en 1926 se habría situado como la primera empresa española en la exportación de productos industriales, alcanzando el 0,8 por 100 de las exportaciones del país; Sala (2003a, pp. 178-180).

fuerte expansión de la demanda mundial de manufacturas de aglomerado, vinculada a las múltiples aplicaciones que éstas comenzaban a tener en el aislamiento (sobre todo, térmico) y el revestimiento⁴¹⁸. Esta expansión se había intensificado desde la guerra mundial y, junto al 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, y las grandes empresas no eran ajenas a ello. Pero la integración vertical hacia atrás planteaba algunos problemas:

« (...) la integración hacia atrás era sólo parcial. Si la integración hacia delante se hacía efectiva mediante la sustitución de comisionistas por equipos propios de distribución y ventas en los mercados de mayor demanda, la gestión en propiedad directa de las fases anteriores a la fabricación se había de limitar a la creación de departamentos o filiales de compras»⁴¹⁹ (Traducción mía).

GRÁFICO 2.8
LOS ORÍGENES DEL AUJE EXPORTADOR CORCHERO EN EL SEXENIO ESPECULATIVO



FUENTE: Elaboración propia.

⁴¹⁸ Véanse los epígrafes 2.2 y 2.3 de este capítulo.

⁴¹⁹ Sala (2003a, p. 156).

Estos obstáculos son los que explican que las 3 o 4 mayores empresas corcheras del mundo, aquéllas que controlaban el negocio, adoptaran la estrategia de establecer sucursales de compra de corcho en algunas regiones productoras, con la finalidad de garantizarse el suministro de la materia prima, y de 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 aglomerado⁴²⁰. También fue éste 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 Lisboa (*Mundet Cork Corporation*)⁴²¹. *Manufacturas de Corcho S. A.* 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 sólo 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 sólo cesó tras la Gran Depresión de 1929. Por razones obvias, los costes de producción del aglomerado se incrementaron⁴²², pero la creciente demanda internacional pudo absorber la subida del precio de estas manufacturas, a la vista de la evolución de las exportaciones de corcho aglomerado⁴²³. También mejoraron las cotizaciones del corcho bueno⁴²⁴, el apto para la taponería, y por extensión, se podría decir que las de todos los productos corcheros⁴²⁵.

⁴²⁰ La *Armstrong Cork Company* ya contaba con una sucursal de compras en Sevilla desde 1878, cuyo funcionamiento ha sido analizado en GEHR (1999). 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. El liderazgo de la *Armstrong* era ya indiscutible en la década de 1920, pero esta hegemonía continuó en los años treinta y cuarenta, hasta el punto de que en 1947, la firma contaba con al menos 17 fábricas en Estados Unidos, donde se producían distintas manufacturas; Sala (2003a, pp. 162-164). Para tener una visión más completa de la evolución de esta empresa, Mehler (1987).

⁴²¹ Por entonces, los *Mundet* ya tenían inversiones en Estados Unidos, Canadá, Inglaterra, Méjico, y por supuesto, en España y Portugal. En este último país, por ejemplo, ya disponían de una unidad preparadora en Mora (Évora) desde 1914, y de la referida central de Seixal desde 1906. También habían establecido una sucursal en Argelia, con la intención de hacerse con una parte del corcho norteafricano; Mendes (2002, pp. 56-57). Ver también Sala (2003a, pp. 167-169). Para un mejor conocimiento de la historia de esta empresa, ver (Anónimo) (1977), Filipe (1992) y Carrasco y otros (2005).

⁴²² Sala (2003a, pp. 156-161).

⁴²³ Parejo (2009b).

⁴²⁴ 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. Véase también Medir (1953, p. 329). Sala (2003a, pp. 263-264) presenta la evolución de las cotizaciones de los corchos de trituración, y en el apéndice estadístico también del corcho de producción (p. 264). Finalmente, Sala (2003b) proporciona una serie de precios de corcho más larga, la

Desde el punto de vista forestal, esta situación tuvo implicaciones cuantitativas y cualitativas en la producción en España⁴²⁶. 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 pelás excesivas, sin pararse a pensar que el alza momentánea de sus rentas iba en detrimento del capital que las generaba»⁴²⁷. Al hilo de esto, dijo José Antonio Borrallo que en cada uno de los años 1928, 1929 y 1930 «se extrajeron mucho más de 100 millones de kilogramos, entre refugo y segundero, y sobre 30 millones de corcho virgen o bornizo (...),[a costa de] (...) extraer corcho con menos de siete años, y hasta de cinco y seis, aun sabiéndose que tal medida perjudicaba grandemente la vida del arbolito corchero»⁴²⁸. 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 (a las que ya me referiré).

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 3 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 1920-1929 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 por 100 durante esta década, mientras las de aglomerado lo hicieron a tasas cercanas al 20 por 100. Esto indica la clara apuesta en España por la fabricación del aglomerado, en detrimento de las manufacturas taponeras; y también apunta a que la demanda internacional de aquél frente a la de éstas fue mucho mayor. Esta circunstancia ya fue señalada anteriormente, y es visible en el Gráfico 2.3.

La segunda circunstancia se refiere al crecimiento de las exportaciones de corcho sin transformar. Éste fue muy superior al de las manufacturas hasta 1925⁴²⁹, lo

cual arranca a finales del siglo XIX. Aunque la mejor forma de apreciar la evolución creciente de los precios del corcho en estos años es seguir la sección “Indicador comercial. Precios cotizables para corchos apilados en dehesa y cuyo valor por quintal se desea conocer” del *Boletín Corchero*.

⁴²⁵ Los índices de valores unitarios que ha construido Zapata (2006, pp. 40-42) recogen nítidamente la subida de las cotizaciones de los precios del corcho crudo, del corcho en plancha y de los tapones de corcho natural.

⁴²⁶ Jiménez Blanco (1999); GEHR (2002).

⁴²⁷ Zapata (1986, p. 267).

⁴²⁸ Borrallo (1932, p. 425).

⁴²⁹ Parejo (2009b).

que se tradujo en una importante caída de éstas 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 exportar aglomerado⁴³⁰. Sin embargo, en 1928 vuelve de nuevo a producirse un crecimiento importante del 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, que habían sido establecidos en España en 1922⁴³¹. 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 partes⁴³².

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 *Arsmtrong*. 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 (4 de noviembre de 1929) se produjo sólo una semana después del lunes negro (28 de octubre) que dio origen a la Gran Depresión, por lo que su aparición en la historia del negocio corchero fue meramente anecdótica⁴³³.

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 mercado exterior de los productos corcheros españoles (apéndice AE.16), tanto para los no transformados (apéndices AE.17), como para los manufacturados (apéndice AE.18). Esta situación de dependencia va a hacer a los corcheros españoles mucho más

⁴³⁰ Esta es la explicación que da Sala (2003a, p. 165) a este fenómeno. Téngase en cuenta que a finales del decenio la fábrica sevillana de la *Armstrong* ya era la segunda productora española de aglomerados.

⁴³¹ Volveremos sobre esta cuestión en el Capítulo 3.

⁴³² 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.

⁴³³ Un proyecto similar al de la COGECO fue impulsado por Salvador Robles (véase, sobre este personaje el epígrafe 3.3.1) en 1950. Éste 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 esta intervención; Medir (1993, p. 63).

sensibles a la Gran Depresión de 1929 y al cierre aduanero del mercado norteamericano de los primeros años treinta, tal y como se verá en el capítulo siguiente.

Comienza, entonces, la decadencia exportadora de la industria corchera española.

CAPÍTULO 3

EL CAMBIO DE POSICIONES EN EL NEGOCIO MUNDIAL CORCHERO: 1929-1959

En el análisis de las estadísticas del comercio exterior corchero realizado en el Capítulo 1 de esta tesis se pusieron de manifiesto algunas circunstancias que caracterizaron al negocio del corcho de España y Portugal en los treinta años que van desde 1929, inicio de la Gran Depresión de la economía mundial, y 1959, año del Plan de Estabilización de la economía española, que se suele considerar como el punto de no retorno en el proceso de liberalización económica de ésta. En estas tres décadas se produjeron profundas transformaciones en el reparto internacional de las tareas corcheras que alteraron de forma importante las características de la oferta y de la demanda mundial de corcho y sus manufacturas⁴³⁴. En primer lugar, se produjo un gran deterioro de la actividad corchera en España en los planos industrial y comercial⁴³⁵. Se trató de un deterioro tanto cuantitativo como cualitativo, apreciable en la evolución decadente de las exportaciones corcheras españolas y en los cambios (a peor) acontecidos en la estructura de éstas entre 1929 y 1959. En segundo lugar, y éste es el otro lado del espejo, se produjo un gran salto adelante en la fabricación corchera en Portugal, que en materia de exportaciones se concretó en un crecimiento notable de los envíos y en un creciente peso de las manufacturas en éstos.

Ambos hechos (concretados en el “cruce de tijeras” que dibuja el Gráfico 1.1 del Capítulo 1) se solaparon en el tiempo con el progresivo abandono de la actividad industrial corchera en los países no productores de corcho⁴³⁶, es decir con el cese de la transformación del corcho en aquellas naciones del mundo desarrollado 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 África⁴³⁷. La caída de la actividad industrial corchera en países como Estados Unidos (que es el ejemplo más representativo), Gran Bretaña y Alemania ha contribuido a la “iberización” del negocio (apuntada por Zapata (2002)), o lo que es lo mismo a la concentración de todas las facetas del mismo, desde el punto de vista de la oferta, en la Península Ibérica.

⁴³⁴ Algunos de estos cambios se aprecian más nítidamente después de 1959, por lo que serán señalados y analizados en el Capítulo 4.

⁴³⁵ El deterioro del negocio corchero en España en el plano forestal no constituye en estos años una novedad, a la vista de lo que había ocurrido tras la primera guerra mundial, y especialmente, en los últimos años veinte, que acabamos de analizar. Ver GEHR (2003).

⁴³⁶ Sampaio (1977); Ferreirinha (1982); García Méndez (1982); Zapata (2002); Parejo (2006).

⁴³⁷ En los años treinta del siglo XX se aprecia una mayor presencia del corcho norteafricano en el mercado mundial, fruto, sobre todo, de la explotación francesa de los alcornocales de Argelia y Marruecos. Sobre esta cuestión, Puyo (2002 y 2009).

Tanto el proceso de “iberización” como los cambios acontecidos en la especialización productiva y comercial de España y Portugal en el negocio son fenómenos que comienzan a ser visibles en esta etapa, aunque su culminación sólo se ha producido en las tres o cuatro últimas décadas del siglo XX. En ellas, se han constatado otros hechos como la consolidación del liderazgo portugués en la transformación del corcho, el fuerte crecimiento de los respectivos mercados interiores de manufacturas corcheras de España y Portugal y el intenso crecimiento de los flujos de importación en ambos países.

El declive de la fabricación corchera en los países desarrollados no productores de materia prima se debe vincular a la aparición en escena de los sustitutivos (o sucedáneos) sintéticos en algunas aplicaciones del corcho. Parece que estos sustitutivos plásticos desplazaron a la materia natural en las aplicaciones de aislamiento y revestimiento (esto es, en los empleos que se habían reservado para el corcho aglomerado), y también en algunos segmentos del mercado de tapamentos, si bien en este mercado el corcho (natural) ha podido mantener mejor el tipo, especialmente en las franjas de calidad media-alta y alta. Sea como fuera, el proceso de diversificación productiva que experimentó la industria corchera en el primer tercio del siglo XX (señalado en el Capítulo 2) ha terminado 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 diferenciales con respecto a entonces.

El comentario anterior, aunque tal vez quede fuera del período 1929-1959 (que es el que me ocupa ahora), no es ocioso. En mi opinión, se puede pensar que los avances de la industria química (como símil al creciente papel en los mercados asumido por los productos sintéticos generados por la misma) han ido más contra el corcho aglomerado que contra el corcho natural, por lo que se puede suponer que este fenómeno fue más perjudicial para aquellas naciones en que las fábricas de aglomerado tenían un mayor peso en términos relativos (y absolutos) en el tejido productivo corchero. Esto ocurría en los países desarrollados no generadores de corcho⁴³⁸, 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) y de forma menos decidida, ya que en el país luso aquéllos siempre estuvieron en franca minoría respecto a la fabricación taponera. En definitiva, cualquier explicación convincente de lo ocurrido desde los años treinta o cuarenta del siglo XX en el negocio mundial corchero debe considerar la aparición de los sustitutivos sintéticos y las consecuencias de éstos sobre la industria.

⁴³⁸ Desde luego, en Alemania y Gran Bretaña, pero sobre todo en Estados Unidos. Tal y como se dijo en el Capítulo 2, la preponderancia norteamericana en la producción y en el consumo de manufacturas de aglomerado era manifiesta.

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 voy a dedicar este capítulo de la tesis. Entre los primeros, prestaré atención a dos hechos que marcaron la coyuntura (valga la redundancia) de la economía mundial y española durante la década de 1930: la Gran Depresión iniciada en 1929 y la guerra civil española de 1936-1939. Al margen de la citada aparición de los sustitutivos sintéticos, los factores estructurales que pudieron condicionar la evolución de las actividades corcheras en España y Portugal durante esta etapa estuvieron relacionados con el marco institucional en el que se movieron los agentes del sector en los dos países. Interesa señalar aquéllos que tuvieron un carácter diferencial en las dos naciones, pues éstos son, en mi criterio, los que explican los distintos derroteros que siguió el negocio en ambos países.

En las siguientes líneas intentaré hilar, con mayor detalle, un discurso explicativo del fracaso autárquico de la industrialización española del corcho. En él trataré de mencionar todos aquellos aspectos que considero implicados en dicho fracaso. Después, utilizaré los epígrafes de este capítulo para analizar de forma individualizada cada uno de ellos, y así poder valorar críticamente su responsabilidad en el deterioro de las actividades corcheras en España. Conviene, en lo sucesivo de este capítulo, que el lector tenga siempre en mente los gráficos 1.1 y 1.4, que fueron elaborados en el Capítulo 1.

3.1. Una explicación del fracaso español en la fabricación del corcho (¿o del éxito portugués?)

La argumentación que se expone a continuación debe entenderse como una explicación abierta del “cruce de tijeras” dibujado en el Gráfico 1.1, el cual representa, en gran medida, el cambio de posiciones de España y Portugal en el liderazgo mundial del negocio de la manufactura corchera. Esta explicación exige una precisión previa: ¿qué se entiende por liderazgo en esta tesis cuando se habla de la alternancia de España y Portugal en el mismo?

Como ya se ha dicho, el negocio corchero es susceptible de división en tres facetas: forestal, industrial y comercial. En la faceta forestal, esto es en lo relativo a la superficie de alcornoque y a la producción de corcho resultante de ésta, Portugal ya ocupaba una posición hegemónica a comienzos del siglo XX, por delante de España y del resto de países mediterráneos donde crecía el alcornoque⁴³⁹. Esta situación sigue

⁴³⁹ Mendes (2002, p. 98).

siendo en la actualidad muy similar a la de hace un siglo, por lo que no es una faceta del negocio en la que el liderazgo cambiara de manos. Por otra parte, atribuir el liderazgo industrial en el negocio mundial corchero a España y Portugal en las décadas centrales del siglo XX resulta aventurado, si tenemos en cuenta que Estados Unidos transformaba hacia 1950 más de la mitad del corcho generado en el mundo⁴⁴⁰. Ello indica, a falta de estudios que lo corroboren, que la producción industrial corchera estadounidense debía de ser en el meridiano del siglo XX bastante superior a la de España y a la de Portugal. Dicho de otro modo, no cabe atribuir el cambio de liderazgo aludido a la faceta industrial porque ni España era la primera potencia industrial corchera hacia 1929 (lo sería, con seguridad, Estados Unidos) ni, probablemente, tampoco lo fuera Portugal hacia 1959 (aunque aquí ya tengo más dudas). Por todo lo anterior, al hablar de liderazgo quiero referirme a la faceta comercial, concretamente a la exportación de manufacturas, en la que Estados Unidos pasaba a un segundo plano⁴⁴¹.

CUADRO 3.1
COMPARACIÓN DE LAS EXPORTACIONES
ESPAÑOLAS Y PORTUGUESAS DE PRODUCTOS CORCHEROS
(Números índice con base 100 = España) (*)

	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

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

FUENTES: Apéndices estadísticos AE.2 y AE.6.

El Cuadro 3.1 es otra prueba estadística de que Portugal superó a España nítidamente en el mercado mundial de productos corcheros. 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. Sí eran superiores (en volumen) las ventas lusas de productos corcheros, debido a que también eran mucho mayores los envíos lusos de mercancías sin manufacturar que los españoles. Pero hacia 1940, Portugal ya vendía en el mercado internacional un montante de manufacturas corcheras superior al de España (índice 110); y a finales de la década, algo más del doble de los productos industriales que España enviaba a los

⁴⁴⁰ Ferreirinha (1982); Jiménez Blanco (2009). Ver también Sala (2003a, pp. 195-227).

⁴⁴¹ La mayor parte de la producción de la industria estadounidense iba destinada a satisfacer la demanda interna, siendo secundario el recurso a la exportación en este país. Por el contrario, Estados Unidos fue uno de los grandes importadores de corcho manufacturado entre la década de 1910 y la de 1960. Ver apéndices desde AE.18 a AE.21.

mercados exteriores, haciendo del liderazgo portugués en el negocio internacional de las manufacturas del corcho una circunstancia prácticamente irreversible.

CUADRO 3.2
POSICIÓN DE ESPAÑA Y PORTUGAL EN LOS PRINCIPALES MERCADOS
DE DESTINO DE LAS MANUFACTURAS CORCHERAS ESPAÑOLAS (*)

	1930	1940	1950	1959
EEUU	ESP+	ESP	PT+	PT+
Reino Unido	ESP+	ESP	PT+	PT
Francia	ESP+	=	PT	PT
Argentina	ESP+	ESP	ESP+	PT+
Alemania	PT	PT+	=	PT+

(*) 5 mercados exteriores principales de la industria corchera española en la década de 1920.

ESP: Mercado en el que España tiene una cuota MAYOR que Portugal.

ESP+: Mercado en el que España tiene una cuota MUCHO MAYOR que Portugal.

PT: Mercado en el que Portugal tiene una cuota MAYOR que España.

PT+: Mercado en el que Portugal tiene una cuota MUCHO MAYOR que España.

=: Mercado en el que España y Portugal tienen una cuota similar.

FUENTES: Elaboración propia a partir de Parejo (2009b) y *Estatística do Comércio Externo de Portugal*.

Pero tal vez se aprecie mejor la magnitud del fenómeno si se observa lo ocurrido en los principales mercados de manufacturas corcheras (Cuadro 3.2). En el caso de los productos industriales españoles, éstos eran, en la década de 1920 y en orden decreciente, Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Argentina y Alemania, que conjuntamente recibían cerca del 90 por 100 de las manufacturas corcheras que España enviaba al exterior⁴⁴². La posición de España en los cuatro primeros hacia 1930 era todavía hegemónica respecto a la de Portugal. Por ejemplo, si se realizan los cálculos en pesetas, 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 (no siempre había ocurrido así en este mercado), igual que en el argentino, aunque en este último los contingentes exportados por los dos países ibéricos eran notablemente más reducidos. De entre los del Cuadro 3.2, sólo en el alemán se encontraban en mayoría (aunque mínima) los corchos elaborados lusos, al no haberse

⁴⁴² Si incorporamos a Brasil, éstos 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 esta altura; apéndices AE.18 y AE.21.

recuperado en España en 1930 los niveles de exportación hacia este país previos a la primera guerra mundial⁴⁴³.

Pues bien, por las razones que serán argumentadas (algunas genéricas y otras específicas de cada mercado) la presencia española en todos estos mercados se fue deteriorando. A duras penas, España 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 taponero por excelencia y 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 mayoritarios. En definitiva, sólo 15 ó 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, donde 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 (Cuadro 3.2).

Llegados a este punto, puede ser interesante establecer una cronología del cambio de posiciones al frente del negocio corchero. A priori, a la vista de los gráficos 1.1 y 1.3 (Capítulo 1) y del Cuadro 3.1, parece que Portugal superó a España en los años de la guerra civil española, durante los que la industria corchera catalana tuvo importantes problemas para trabajar (problemas de oferta). Pero hay indicios que llevan a pensar que lo acontecido tuvo raíces más profundas, que probablemente se encuentren en los años de la primera guerra mundial o en los inmediatamente posteriores⁴⁴⁴. En ellos, la fabricación lusa del corcho inicia una senda ascendente, gracias a unas condiciones idóneas de la demanda mundial (a partir de 1922), a un importante apoyo institucional a los asuntos corcheros en este país, y a la fortísima depreciación experimentada por el Escudo en los primeros años del decenio de 1920⁴⁴⁵. De hecho, los productos portugueses ya estaban sustituyendo a los españoles en algunos de los principales mercados en dicho decenio, y de forma más clara, en los cuatro o cinco años anteriores a la guerra civil.

Ya he citado antes el caso del mercado alemán (Cuadro 3.2), al cual se podrían sumar otros mercados importantes de manufacturas corcheras como el australiano, el brasileño, el holandés y el belga. En todos ellos, las manufacturas corcheras de nacionalidad portuguesa ya se encontraban en mayoría (aunque fuera simple) frente a las españolas hacia 1930, según las estadísticas oficiales del comercio exterior de

⁴⁴³ 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).

⁴⁴⁴ Recuérdese el epígrafe 2.5 del Capítulo 2.

⁴⁴⁵ Salgado (1939); Fontoura y Valério (2001, p. 737); Mateus (2001, pp. 29-41); Lains (2003, pp. 147-168). La situación es visible en el apéndice estadístico AE.15.

España y Portugal. Al hilo de esto, me parecen ilustrativas las siguientes palabras del Embajador de Portugal en Bélgica, pues refuerzan el argumento esgrimido más arriba:

«Ya antes de los sangrientos acontecimientos en España, el corcho portugués sustituía, con aumento gradual, al corcho español en nuestro mercado (se refiere al mercado belga), en consecuencia de las acertadas medidas adoptadas por el Estado Novo portugués, al instaurar una política de calidad y una inteligente y rigurosa vigilancia de la misma»⁴⁴⁶ (Traducción mía).

En fin, en la versión de los hechos que se propone en esta tesis se atribuye capacidad explicativa a la sucesión de circunstancias coyunturales que acontecieron en la esfera mundial durante las décadas de 1930 y 1940. Me refiero, fundamentalmente, a la Gran Depresión de 1929 y a la guerra civil española (probablemente también a la segunda guerra mundial), coyunturas en las que la industria española atravesó por serias dificultades que mermaron su capacidad competitiva en los mercados. Sin embargo, no se puede culpar a la guerra civil o a la Gran Depresión del éxito portugués ni del fracaso español, porque, superadas estas coyunturas (a mediados de la década de 1940), 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, sólo pueden ser explicados a partir de 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.

De esta manera, el declive de la industria corchera española entre 1929 y 1959 podría atribuirse a alguna(s) de la(s) circunstancia(s) hipotética(s) que he recogido en el Cuadro 3.3, que paso a comentar. En lo primero que se debe pensar es en la pérdida de competitividad de los productos españoles en el mercado internacional, fundamentalmente en términos de precios, aunque probablemente también en términos cualitativos; y siempre frente a Portugal. En mi opinión, la pérdida de posiciones en los mercados exteriores pudo haberse aliviado si hubiera habido un mercado interior capaz de absorber aquella parte de la producción que España no fue capaz de vender en ellos. Por tanto, el análisis de los factores que restaron competitividad a la industria y la cuantificación del mercado nacional de manufacturas corchera son dos tareas prioritarias para explorar en esta primera hipótesis. A ello dedicaré todo el Capítulo 3.

La segunda hipótesis contempla 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

⁴⁴⁶ Información extraída del número 2 del *Boletín da Junta Nacional da Cortiça*.

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, ni tampoco ningún trabajo científico del que podamos valernos para ello. Se trata, por tanto, de una cuestión que dejo pendiente para futuras investigaciones⁴⁴⁷. En cualquier caso, una supuesta caída de la demanda mundial de manufacturas corcheras nos llevaría de nuevo a la hipótesis H1, pues la industria corchera portuguesa habría tenido un comportamiento mucho mejor en este ejercicio contrafactual.

CUADRO 3.3
ALGUNAS HIPÓTESIS SOBRE DEL DECLIVE
DE LA INDUSTRIA CORCHERA ESPAÑOLA, 1929-1959

H1 - Pérdida de competitividad de las manufacturas españolas (por precio) (¿por calidad?)
H2 - Contracción de la demanda mundial de manufacturas corcheras (sustitutivos sintéticos)
H3 - Mayor eficiencia técnica u organizativa de la industria corchera portuguesa
H4 - Circunstancias específicas en los principales mercados de consumo de manufacturas
H5 - Otras

El estudio de la tercera hipótesis abierta en el Cuadro 3.3 queda fuera de los propósitos de esta tesis doctoral, aunque supone una línea de investigación interesante que debe ser abierta. El planteamiento a contrastar supone asumir que la industria corchera portuguesa (no sé si también la de otros países de Europa, como Francia, Italia o Alemania) 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 afrontar esta línea de investigación es escasa. Desde el punto de vista de la eficiencia técnica, Santiago Zapata ha realizado recientemente un trabajo comparando la productividad (además de otros indicadores) de las industrias corcheras de España y Portugal, si bien sólo para el período posterior a 1958⁴⁴⁸. Para el período previo, que es el que nos incumbe ahora, existen algunos trabajos de Jaime Salazar Sampaio y la tesis doctoral de Amélia Branco Dias (al margen de la riquísima información que proporciona el BJNC, que está por explotar), aunque éstos adolecen de que sólo se refieren a la industria corchera portuguesa, por lo que tampoco son útiles para el ejercicio comparativo⁴⁴⁹.

⁴⁴⁷ En el Capítulo 4 realizaré un análisis de cuotas de mercado constante para estudiar las variaciones de las exportaciones corcheras españolas del período 1962-2004. Este análisis permite determinar qué parte de las variaciones experimentadas por las exportaciones se debe al crecimiento (o decrecimiento) de la demanda mundial, y por tanto, constatar si dicho crecimiento (decrecimiento) se ha producido.

⁴⁴⁸ Zapata (2009).

⁴⁴⁹ Sampaio (1977 y 1985), por citar los trabajos más completos de este autor; Dias (2005). Véase también Branco (2009).

Por otra parte, desde el punto de vista organizativo, me parece también de interés el camino que han abierto algunos trabajos, que comienzan a estudiar la industria del corcho dentro de las aglomeraciones o distritos industriales en que ésta se ha encontrado tradicionalmente⁴⁵⁰. Las economías de aglomeración de que se benefician las empresas organizadas en distritos industriales o en *clusters* han sido muy estudiadas y están empíricamente constatadas⁴⁵¹, por lo que deben tenerse en cuenta, especialmente, cuando sabemos del desarrollo que ha adquirido el distrito industrial corchero de Aveiro, en el norte de Portugal, desde mediados de siglo. Y qué decir de los efectos que ha tenido que provocar en los indicadores de eficiencia de la industria corchera portuguesa la aparición en escena de *Amorim & Irmãos*, la mayor empresa industrial corchera del mundo en la actualidad, cuyo análisis histórico también se escapa a los objetivos de esta tesis doctoral⁴⁵².

Finalmente, he creído apropiado incluir una cuarta hipótesis de trabajo que recoja las circunstancias específicas que pudieron ocasionar la pérdida de los mercados de la industria corchera española. A lo largo del Capítulo 3 se percibirá que esta causa pudo tener más importancia de lo que a priori se le puede dar, y pongo el ejemplo de lo ocurrido en el mercado estadounidense a finales de la década de 1940 como consecuencia del “dumping corchero”, que será analizado más adelante. En el Cuadro 3.3, dejo el campo “H5” abierto para que el lector sume otras opciones que, seguro, se me habrán escapado.

Dicho lo anterior, me centraré en la hipótesis H1. Dedicaré el epígrafe 3.2 a hacer una revisión de las circunstancias coyunturales que afectaron a la industria corchera española (también a la portuguesa) en las décadas de 1930 y 1940. Después abordaré, en el epígrafe 3.3, la hipotética pérdida de competitividad de la industria corchera española, para lo que analizaré los factores que considero como posibles determinantes de la misma. 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, y en el 3.5 la política cambiaria, que fue otro de los factores institucionales que afectaron al desarrollo de la rama corchera en España. Finalmente, trataré de estimar la evolución y el tamaño del mercado interior de manufacturas corcheras de España, para

⁴⁵⁰ El estudio de la industria corchera en el marco teórico de los distritos industriales ha sido común en los trabajos italianos que han abordado la fabricación del corcho en aquel país. Este ha sido el caso, por ejemplo, de Del Bono (1993), Fadda (1994) y Orunesu (1998), y especialmente, de Camboni (2003), que es el más completo, en mi criterio. Sin embargo, este enfoque no ha tenido mucha difusión en España y Portugal, a pesar de que la industria del corcho también ha tendido a la aglomeración en estos países. Algunas excepciones son Ruivo (1995), para Portugal, y Sala (1998), para España. En Branco y Parejo (2009) se encuentra un estado de la cuestión que puede servir de punto de partida para continuar esta línea de investigación.

⁴⁵¹ La literatura sobre distritos industriales es muy extensa. Una síntesis muy bien conseguida de ésta se encuentra en Becattini (2004), y en el número 359 de *Economía Industrial*, que es un monográfico sobre los distritos industriales. Ver también Soler (2008).

⁴⁵² Sobre la empresa Amorim & Irmãos, ver Santos (1997 y 2008).

ver si éste sirvió de “válvula de escape” para la industria ante la caída de sus ventas en el exterior (será el epígrafe 3.6).

3.2. Factores coyunturales: una explicación insuficiente

3.2.1. La Gran Depresión de los años treinta en el negocio mundial corchero: problemas de demanda para la industria

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 privada⁴⁵³. 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 mundo⁴⁵⁴. El mercado mundial se contrajo drásticamente⁴⁵⁵, y el establecimiento en 1930 de elevados aranceles en Estados Unidos (el principal destino para las manufacturas de la industria corchera española⁴⁵⁶) fue secundado, a modo de represalias, por el levantamiento de los derechos aduaneros en toda Europa, empujando más, si cabe, el mercado internacional⁴⁵⁷.

Si atendemos al comportamiento del PIB y del PIB por habitante se puede decir que España sufrió la crisis económica con menor intensidad que los países de su entorno geográfico⁴⁵⁸. De la regla anterior se debe excluir a la rama corchera pues, por diversas razones que ahora se enumerarán, ésta se vio más afectada en España que en otros países.

Branco y Parejo (2008, pp. 21-27) han señalado la diferente intensidad con que la crisis afectó a las industrias corcheras de España y Portugal. La caída inicial de las exportaciones españolas fue más acentuada y más rápida, probablemente por su mayor composición de manufacturas, ya que éstas se vieron más perjudicadas que las

⁴⁵³ Antes que nada, quiero recordar las palabras de Viñas y otros (1979) que reproduce en la Introducción, las cuales aludían a la exagerada caída de las exportaciones oficiales como consecuencia del cambio en 1930 del método para la confección de las estadísticas.

⁴⁵⁴ 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 2005a).

⁴⁵⁵ Como indicaba Pierre Vilar en uno de sus primeros artículos, “la bajada del consumo se produce en el mismo instante para los taponos, por la bajada generalizada en el consumo de bebidas, y para los aglomerados, por el parón de la construcción moderna en Estados Unidos y en el norte de Europa” (Traducción mía); Vilar (1934, p. 297).

⁴⁵⁶ Apéndice estadístico AE.18.

⁴⁵⁷ “Los derechos de aduanas aumentaron (con la crisis de los años treinta) en los dos principales clientes de España: Francia, para los taponos, y Estados Unidos, para los aglomerados”; Vilar (1934, p. 297).

⁴⁵⁸ Carreras y Tafunell (2003, pp. 251-259).

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 apreciable hasta 1936⁴⁵⁹.

Varias razones podrían explicar este comportamiento heterogéneo. En primer lugar, el comienzo de la crisis estuvo sucedido 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 decisiva⁴⁶⁰. En los instantes previos a la Gran Depresión, las mercancías manufacturadas representaban en torno a las cuatro quintas partes de las exportaciones corcheras españolas, mientras que en Portugal apenas suponían el 25 por 100⁴⁶¹. 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 ésta era la única forma de mantener activas sus industrias. A su vez, la mejor forma de proteger a 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 1930⁴⁶².

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. A grandes rasgos, el mantenimiento durante la 2ª República de un tipo de cambio de la Peseta sobrevaluado ayudó poco a la recuperación de los sectores exportadores⁴⁶³. En Portugal, por ejemplo, la depreciación del Escudo frente al Dólar USA permitió una rápida recuperación de los sectores exportadores lusos⁴⁶⁴, entre ellos el corchero⁴⁶⁵. De hecho, la devaluación fue la tónica general en la mayoría de países

⁴⁵⁹ El Gráfico 1.1 ilustra bastante bien esta situación.

⁴⁶⁰ Vilar (1934, p. 298).

⁴⁶¹ Branco y Parejo (2008, p. 25).

⁴⁶² Véase el Gráfico 1.4.

⁴⁶³ Martín Aceña (1984).

⁴⁶⁴ Neves (1994, p. 139-140).

⁴⁶⁵ A comienzos de los años treinta, la Peseta mostró una ligera apreciación frente al Escudo. «Probablemente, ésta sea una de las razones que explican la no recuperación del comercio de exportación corchera en España durante el período 1932-1936, en el que las ventas portuguesas (al abrigo, probablemente, de un escudo más barato frente a la peseta en el mercado internacional) pudieron recuperarse de los dos o tres años de crisis»; Dias y Parejo (2007). Las palabras de un gran conocedor de los asuntos corcheros 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

para superar el estrangulamiento del sector exterior. Tampoco debió de ser favorable para la industria corchera la política monetaria de tipos de interés elevados seguida por los gobiernos republicanos, que, además de fracasar en su objetivo de atraer capitales exteriores, sólo acabó por deprimir aún más la inversión privada⁴⁶⁶.

CUADRO 3.4
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES CORCHERAS ESPAÑOLAS
EN LA COYUNTURA DE LA GRAN DEPRESIÓN DE 1929
(Números índice con base 100 = 1927-1929) (*)

	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

(*) En paréntesis el número índice estimado para las exportaciones portuguesas. Cálculos realizados en pesetas constantes del 2000.

(c) Exportaciones de corcho manufacturado.

(d) Exportaciones de tapones y discos de corcho natural.

(e) Exportaciones de corcho aglomerado (y especialidades de corcho).

FUENTES: Apéndices estadístico AE.11 y AE.13. Para las columnas (b) y (c), Parejo (2009b).

Los resultados de todo lo anterior son apreciables en el Cuadro 3.4. 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 España⁴⁶⁷. En cualquier caso, la caída de las series es muy vertical. En apenas 6 o 7 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 por 100 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.

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).

⁴⁶⁶ Carreras y Tafunell (2003, p. 257). En un negocio como el corchero, la financiación juega un papel clave, especialmente por su importancia para el aprovisionamiento de la materia prima y de las operaciones comerciales con el exterior.

⁴⁶⁷ Aun así, constituyen la referencia más cercana que tenemos antes del inicio de la Gran Depresión, de ahí que se utilice como elemento de comparación.

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 3.3. 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 Francia, y a la par de Alemania⁴⁶⁸. 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 3.3.

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 principal⁴⁶⁹. 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.

3.2.2. La guerra civil española: problemas de oferta

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* se inician en 1939, por lo que el paréntesis bélico no es abordado por este gran conocedor de los asuntos corcheros⁴⁷⁰. Por otra parte, durante el cuatrienio 1936-1939 se interrumpió la

⁴⁶⁸ Apéndice estadístico AE.18.

⁴⁶⁹ Apéndice estadístico AE.21.

⁴⁷⁰ Medir (1953 y 1993).

Hay información sobre la situación de la industria corchera española en 1936, pero no mucha de cómo estaba la misma al término de la guerra civil, en abril de 1939⁴⁷⁴. Los presagios de lo ocurrido son, sin embargo, poco halagüeños si tenemos en cuenta que durante gran parte de la misma España estuvo dividida en dos zonas; la republicana, que encajaba, más o menos, en los cuadrantes norte y este del país, y la nacional, que hacía lo propio con los cuadrantes sur y oeste (Gráfico 3.1). Para el negocio corchero esta división debió de ser letal, pues dejaba en un lado la industria (ubicada mayoritariamente en Cataluña, esto es en la zona republicana) y en el otro las grandes fuentes de aprovisionamiento de la materia prima (las regiones del sudoeste, Extremadura y Andalucía, en territorio del bando nacional).

El *Censo de la Industria Corchera de la Zona Nordeste* (referido, básicamente, a Cataluña) permite la comparación entre 1936 y 1939 en algunos parámetros que han sido recogidos en el Cuadro 3.5. Lo más destacable es la reducción a la mitad de los recursos productivos (manuales y maquinales) empleados en la fabricación; los 6.000 empleados y 4.000 máquinas existentes en la industria corchera catalana en 1936 pasaron a ser 3.000 y 2.000, respectivamente, en 1939. El mantenimiento del número de fábricas en funcionamiento se puede calificar de ficticio, pues los consumos industriales de materia prima cayeron más del 50 por 100 durante el conflicto, siendo ello un indicador del deterioro que tuvo que registrar también la producción industrial corchera.

CUADRO 3.5
SITUACIÓN DE LA INDUSTRIA CORCHERA CATALANA
ANTES Y DESPUÉS DE LA GUERRA CIVIL ESPAÑOLA

	1936	1939
Nº poblaciones con industria corchera	24	22
Nº de establecimientos industriales	300	300
Nº de trabajadores ocupados	6.000	3.000
Nº máquinas en funcionamiento	4.000	2.000
Consumo industrial de corcho en plancha (Tms.)	17.000	5.500
Consumo industrial de corcho triturado (Tms.)	6.500	3.500

FUENTE: Medir (1993, p. 144).

Como ya se ha dicho, la información estadística sobre el comercio de exportación corchera de estos años es muy deficiente. En las estadísticas internacionales elaboradas por la *Liga de las Naciones* para el período de entreguerras no aparece el corcho entre las materias primas consideradas. Por otra parte, las referencias que se hacen sobre el corcho en el trabajo de Martínez Ruiz (2006a) son contadas, y en ningún caso se trata de cifras de exportación o importación aportadas.

⁴⁷⁴ Sobre la situación del negocio corchero en España en 1936, Medir (1953, pp. 376-383).

De esta forma, he tenido que acudir a los resúmenes estadísticos oficiales que elaboró el Ministerio de Hacienda durante la contienda; con los relativos a enero-junio de 1936 y enero-junio de 1938 he construido el Cuadro 3.6, mientras que el de abril-diciembre de 1939 me ha servido para elaborar el Gráfico 3.2. En ambos casos se debe extremar la cautela en el análisis, especialmente con el Cuadro 3.6, pues las cifras que se aportan en él son poco coherentes con lo que se podría esperar de esta coyuntura de guerra, y con lo que se sabe⁴⁷⁵. Por ejemplo, entiendo que no es asumible que las exportaciones corcheras españolas mejoraran de la forma en que se aprecia en el mismo, sobre todo en el caso de las manufacturas, que según este cuadro alcanzaron en 1938 un índice de 359⁴⁷⁶.

CUADRO 3.6
EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE PRODUCTOS CORCHEROS
DURANTE LA GUERRA CIVIL
(Números índice con base 100 = 1934) (*)

	Totales	Sin Manufacturar (b)	Manufacturadas (c)
1934 (a)	100	100	100
1935 (a)	115	123	105
1936 (a)	119	117	122
1937 (a)	¿?	¿?	¿?
1938 (a)	173	37	359
1939 (a)	¿?	¿?	¿?

(*) Cálculos realizados en kilogramos.

(a) Datos semestrales de enero-junio.

(b) Para 1934-1936, partida “Corcho en tablas, virutas y aserrín”; y para 1938, suma de las partidas “Corcho en tablas o planchas”, “Corcho en virutas y aserrín” y “Corcho en cuadradillos”.

(c) Para 1934-1936, partida “Corcho obrado”; y para 1938, suma de las partidas “Corcho en discos”, “Corcho en tapones”, “corcho en salvavidas”, “Corcho en hojas llamadas de papel” y “Corcho en manufacturas no expresadas”.

FUENTE: *Estadística del Comercio Exterior de España* (volúmenes de enero-junio de 1936 y de enero-junio de 1938).

En cuanto a la caída de las exportaciones sin manufacturar 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 por 100 de las entradas totales de productos corcheros registradas en Portugal, cuando antes de la guerra civil apenas suponían un 50 por 100 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

⁴⁷⁵ Téngase en cuenta que el Cuadro 3.6 se refiere a datos parciales de cada año (de enero a junio) expresados en kilogramos.

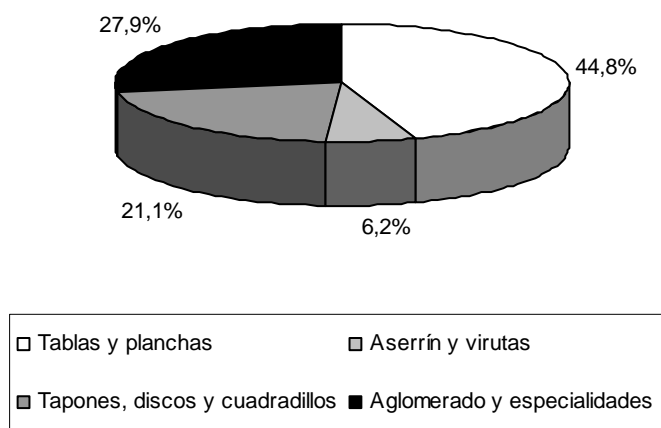
⁴⁷⁶ Como señala Martínez Ruiz (2006b, p. 155), las industrias exportadoras que se encontraban en el bando republicano tuvieron múltiples dificultades para exportar. Cuando no fue el transporte interno o la falta de materiales (para el embalaje, por ejemplo), fueron la imposibilidad de acceder a algunos mercados (como el alemán o el italiano) o el transporte internacional (hacia el mercado inglés).

español se decantaran por dar salida a los mismos por la frontera portuguesa⁴⁷⁷. Además, muchos de ellos lo hicieron de forma ilícita como ha constatado Eusebio Medina, quien ha asegurado que este contrabando se hizo, en muchas ocasiones, 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»⁴⁷⁸.

«(...) 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 (...)»⁴⁷⁹.

GRÁFICO 3.2
ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES CORCHERAS ESPAÑOLAS
AL TÉRMINO DE LA GUERRA CIVIL ESPAÑOLA (*)



(*) Cálculos realizados en pesetas oro. La categoría “Aglomerado y especialidades” se corresponde con la partida de la fuente “Corcho en manufacturas no expresadas”.

FUENTE: *Estadística del Comercio Exterior de España* (volumen de abril-diciembre de 1939).

En mi opinión, el Gráfico 3.2 se ajusta más a lo que se podría esperar sobre la situación de la industria corchera española durante la guerra civil. Se trata de las cifras de exportación al término de la contienda (de abril a junio de 1939), por lo que pueden ser representativas de cómo se encontraba aquella en ese momento. El primer dato significativo es que más de la mitad de las exportaciones corcheras españolas al

⁴⁷⁷ Las importaciones corcheras portuguesas promediaron 243 Tms. en el trienio 1933-1935. En los años de la guerra civil dicho promedio se multiplicó por 8 hasta las 1.999 Tms., para caer después de la misma a los 599 Tms. en 1940-1941; apéndice estadístico AE.9.

⁴⁷⁸ Medina (2003, p. 183).

⁴⁷⁹ Medina (2003, p. 183).

término de la guerra eran sin transformar (44,8 por 100 tablas o planchas y 6,2 por 100 aserrín y virutas⁴⁸⁰), lo que casa mejor con los comentarios que se han realizado en los párrafos anteriores. Es significativo que sólo un 21,1 por 100 del valor exportado lo fuera en forma de tapones, discos y cuadradillos (de corcho natural), correspondiendo el 27 por 100 restante a las manufacturas de aglomerado y al conjunto de especialidades. En suma, parece que la industria corchera española sufrió durante la guerra civil una situación difícil que le impidió competir y conservar sus mercados.

En Branco y Parejo (2009b) se ha planteado el “cruce de tijeras” ocurrido entre las series de exportación corchera española y portuguesa durante los años de la guerra civil (y completado durante la autarquía) como un juego de suma cero⁴⁸¹. 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, 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 ésta y otras coyunturas, para atender sus mercados tradicionales⁴⁸².

CUADRO 3.7
COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES CORCHERAS
DE ESPAÑA Y PORTUGAL, 1930-1942
(Cálculos realizados en valores corrientes)

	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

(a) Dato obtenido del Gráfico 3.2 para abril-diciembre de 1939, al que no doy mucha credibilidad.

FUENTE: Parejo (2006).

El Cuadro 3.7 insiste en esta forma de entender el cambio de posiciones en el mercado mundial. A priori, no se aprecian grandes cambios en la composición de las

⁴⁸⁰ Si incluyéramos aquí a los cuadradillos de corcho, habría que sumar un 4,4 por 100 más.

⁴⁸¹ Esta línea argumental, según la cual los productos españoles fueron sustituidos por los lusos en momentos próximos a la guerra civil en algunos mercados, se refuerza con los datos que aporta Jiménez Blanco (2009) sobre el mercado estadounidense.

⁴⁸² La hipótesis del “juego de suma cero” se apoyaría en tres supuestos: (1) el estancamiento de la demanda mundial de productos corcheros (se trata de un asunto que he planteado en el Cuadro 3.3, pero que no voy a tratar en esta tesis); (2) el hecho de que los grandes mercados corcheros de España y Portugal fueran, básicamente, los mismos (véanse los apéndices estadísticos AE.16-AE.21); (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. Aunque existía una competencia sintética que también hay que tener en cuenta.

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. Sólo 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 durante la guerra) en los españoles⁴⁸³. 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, el cual oculta el avance experimentado en el ámbito manufacturero⁴⁸⁴. Sólo 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 Portugal⁴⁸⁵.

Para ver los cambios que provocó la guerra civil en la posición de España y Portugal en los mercados de manufacturas corcheras se ha elaborado el Cuadro 3.8. 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 española⁴⁸⁶. 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 española⁴⁸⁷. Contrariamente a ello, España empeoró su posición prácticamente en todos los grandes mercados, a los que no pudo atender por los problemas de oferta que arrastraba durante la guerra, y donde se vio desplazada por la competencia portuguesa⁴⁸⁸.

⁴⁸³ Debe decirse que el peso de los manufacturados en los envíos lusos cayó en los años siguientes a 1941, aunque siempre se mantuvo ya por encima del 30 por 100.

⁴⁸⁴ Los datos del apéndice estadístico AE.13 constatan dicho crecimiento.

⁴⁸⁵ Branco y Parejo (2008, p. 25). Véase Gráfico 1.4.

⁴⁸⁶ Se han dejado fuera algunas posesiones coloniales de países europeos que, en cualquier caso, son muy poco significativas.

⁴⁸⁷ El comienzo de la década de 1940 fue complicado en el mercado francés, que desapareció de entre los más importantes tanto para la industria corchera española como para la portuguesa; apéndices estadísticos AE.18 y AE.21.

⁴⁸⁸ 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. Según un informe que he encontrado 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

CUADRO 3.8
ESPAÑA Y PORTUGAL EN LOS MERCADOS EXTERIORES DE MANUFACTURAS.
POSICIÓN COMPARADA ANTES Y DESPUÉS DE LA GUERRA CIVIL (*)

	MEJORA	EMPEORA	MERCADOS PERDIDOS	NUEVOS MERCADOS
P O R T U G A L	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, Méjico, Mozambique, Nicaragua, Nueva Zelanda, Palestina, Panamá, Perú, Reino Unido, República Dominicana, Rumania, Sudáfrica, Suiza, Uruguay, Venezuela	Australia, Bélgica, China, Chipre, Dinamarca, España, Francia, Holanda, Italia, Marruecos, Noruega, San 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, Hungría, Irán, Paraguay, Sudán, Tailandia, URSS,
E S P A Ñ A	Alemania, Chile, Costa Rica, Cuba, Dinamarca, Finlandia, Guatemala, Hungría, Irlanda, Islandia, Nueva Zelanda, Paraguay, Portugal, San 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, Méjico, Nicaragua, Noruega, Panamá, Perú, Reino Unido, Rumania, Santo Domingo, Uruguay	Abisinia, Arabia, Argelia, Austria, Grecia, Haití, Japón, Luxemburgo, Polonia, Puerto Rico, Túnez, Turquía, Sudáfrica, URSS,	Irán, Hong Kong, Palestina, Tailandia

(*) 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.

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

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".

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, San Salvador, Suecia y Yugoslavia. Lo anterior es indicativo de que la demanda procedente de aquéllos 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 españoles⁴⁸⁹; y en aquéllos 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.

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 desplazados⁴⁹⁰.

3.3. La pérdida de competitividad de la industria corchera española: la autarquía franquista del corcho

Hasta ahora me he limitado a poner de manifiesto la pérdida de posiciones de los productos corcheros españoles en el mercado internacional, en gran parte debida al avance de los productos portugueses en el mismo. Es hora, por tanto, de buscar las causas que llevaron a tal situación, en la medida que 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 éstas, las diferencias entre las exportaciones corcheras españolas y portuguesas no hicieron sino aumentar.

La primera posibilidad que hay que plantearse es el hecho de que los productos españoles se vieron desplazados por los portugueses en los mercados exteriores porque éstos eran más competitivos, es decir, porque éstos 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.

⁴⁸⁹ Son los casos ya citados de Francia y Australia, pero también los de Bélgica, China, Holanda, Italia, Marruecos, Noruega y Turquía.

⁴⁹⁰ Sobre este último aspecto, compárense los mercados en los que Portugal mejoró su posición con aquéllos en los que la posición española se deterioró. Son prácticamente los mismos. También son coincidentes muchos de los nuevos mercados lusos y los mercados perdidos por la industria española.

Según un informe de 31 de julio de 1945 de la Oficina Delegada del Nordeste del Sindicato Nacional de la Madera y del Corcho 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 crisis⁴⁹¹. Los problemas no eran, sin embargo, de demanda; o al menos, no sólo de demanda. Por un lado, la falta de fluido eléctrico impedía el trabajo normal de las fábricas, obligando a éstas a reducir el número de jornadas laborales y a retrasar la confección de los pedidos⁴⁹². Tampoco ayudaban las deficiencias en el transporte, tanto en el interior (para trasladar el corcho del suroeste hasta las fábricas catalanas) como en el exterior (para llevar los productos exportados hasta los mercados extranjeros), que perduraban en los primeros años cuarenta. Con todo el principal reto a que se enfrentaba la industria española era la recuperación de la cuota perdida a manos de la competencia portuguesa en el mercado internacional. Ésta 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 por 100 inferiores que la industria española⁴⁹³.

En una visión muy 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 a 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*), bonificaciones o 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 corchera⁴⁹⁴. Según Sampaio (1977, p. 132), el coste de adquisición de la materia prima representaría en torno al 50 por 100 en dicha estructura⁴⁹⁵. La segunda carga en importancia sería el coste salarial, que oscilaría entre el 15 y el 25 por 100 de los costes

⁴⁹¹ AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 352, "Situación actual de la industria corchera en la zona Nordeste de España".

⁴⁹² Sobre las restricciones eléctricas en estos años, ver Bosch (2007) y Díaz y San Román (2008).

⁴⁹³ AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 352, "Situación actual de la industria corchera en la zona Nordeste de España".

⁴⁹⁴ Realmente, ningún trabajo ha estudiado dicha estructura para la industria corchera, aunque se puede encontrar alguna información al respecto en Guerreiro y otros (1983), Mira (1998) y en estudios más generales como Sampaio (1977 y 1985) o Sala (2003a).

⁴⁹⁵ Este mismo autor ha señalado en otro trabajo que dicho coste puede alcanzar hasta el 65 por 100 de aquélla; Sampaio (1985).

de esta industria⁴⁹⁶. Después, estarían otros costes como el relativo a los combustibles y la energía eléctrica, que junto al resto de gastos generales, tendrían un peso de entre el 11 y el 14 por 100. Sampaio no se refiere al coste de los materiales auxiliares necesarios para la fabricación de las manufacturas (aunque habla de “Otras materias primas”, otorgándoles el 6 por 100 de la estructura de costes⁴⁹⁷), ni al de transporte, a pesar de que la importancia de ambos se antoja, a priori, significativa⁴⁹⁸.

De acuerdo a 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. Por tanto, la oferta de corcho se antoja la variable crucial en el negocio, aunque la capacidad explicativa de los salarios de las variaciones en los precios de exportación de las manufacturas corcheras ha sido constatada empíricamente, siendo incluso más significativa que el propio coste de la materia prima⁴⁹⁹.

En las páginas siguientes analizaré las variables que pudieron afectar a la competitividad de los productos corcheros españoles en el mercado mundial durante el período autárquico. Durante este período, la intervención pública en la economía corchera fue un rasgo característico en los dos países ibéricos. Al frente de ésta se situó la Junta Nacional da Cortiça (JNC) en Portugal, y el Sindicato Nacional de la Madera y el Corcho (SNMC) en España. Ya que las referencias a ambos organismos y a sus dirigentes serán abundantes de aquí en adelante, dedicaré el siguiente apartado a explicar la evolución y el funcionamiento de los mismos al frente de los asuntos corcheros.

3.3.1. La organización de la producción corchera en la España autárquica: el Sindicato Nacional de la Madera y el Corcho

En este apartado me propongo realizar una revisión cronológica de los organismos a través de los cuales la dictadura franquista intervino en los asuntos

⁴⁹⁶ Sampaio apunta que el coste de los salarios se situó en torno al 13 por 100 de la estructura de costes de la industria corchera a finales de los años 50, y aumentó hasta el 27 por 100 en los últimos años de la década de 1960; Sampaio (1977, p. 132). El mismo autor, en otro trabajo, fija este porcentaje en el 20 por 100; Sampaio (1985, p. 46).

⁴⁹⁷ Sampaio (1985, p. 46).

⁴⁹⁸ 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 por 100 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 por 100 de los costes de producción. Puig (1967, p. 201) valora el coste de transporte en torno al 13 por 100 del precio de adquisición de la materia prima, lo que supone el 3 por 100 del precio de venta del tapón, según este autor.

⁴⁹⁹ En un trabajo que pretende clarificar el impacto de determinadas variables en los precios de exportación de los productos corcheros, Guerreiro y otros (1983) abordaron el análisis de tres de estas variables para el período 1960-1974: el precio de la materia prima; el coste de la mano de obra; y el índice de utilización de la capacidad productiva de la industria corchera lusa. Los autores concluyeron que la evolución de la tasa salarial es más explicativa que las otras dos variables del comportamiento de los precios de exportación corchera, especialmente a partir de los años finales de la década de 1960; Guerreiro y otros (1983, pp. 472-473).

corcheros durante el período autárquico⁵⁰⁰. Para ello, me valgo, fundamentalmente, de la riquísima información contenida en las memorias corcheras de Ramiro Medir i Jofra⁵⁰¹, que han sido ordenadas y publicadas por el Museu del Suro de Palafrugell en un número de la revista *L'Estoig*⁵⁰².

Durante la guerra civil española, las actividades corcheras estuvieron sometidas en España a la intervención de la Comisión Arbitral del Corcho (CAC), organismo que el bando nacional había constituido como sustituto de la anterior Comisión Mixta del Corcho (CMC), creada por las autoridades republicanas españolas en 1932⁵⁰³.

En febrero de 1939, una vez que Cataluña había pasado a manos del bando nacional, Salvador Robles Trueba (por entonces presidente de la CAC⁵⁰⁴) visitó

⁵⁰⁰ Para seguir la exposición se ha elaborado el apéndice estadístico AE.22, que recoge gráficamente la cronología de los organismos que han estado al frente de los asuntos corcheros en España desde los años treinta hasta 1959.

⁵⁰¹ Ramiro Medir i Jofra ha sido uno de los grandes estudiosos del negocio corchero en España. Su actividad investigadora, bien conocida por los analistas de este sector, se concentra en la magistral *Historia del gremio corchero*, editada en 1953, aunque publicó más de cuarenta artículos sobre distintas cuestiones del negocio y también sobre asuntos ajenos al mismo. Ejerció como secretario de un juzgado en Mont-ras (Gerona), y durante un tiempo también trabajó en la notaría de Palafrugell. A pesar de proceder de una familia de taponeros, su vinculación profesional a las actividades corcheras sólo se produjo en 1939, cuando, a propuesta del empresario Eusebio Genís (con quien compartía una estrecha amistad), fue designado Secretario de la Delegación Nordeste de la Comisión Arbitral del Corcho, establecida en Palafrugell. Posteriormente, y a pesar de los cambios que sufrió esta oficina delegada entre 1939 y 1959, Medir mantuvo su puesto de secretario debido a su valía profesional y al excelente trabajo técnico (varias veces reconocido) que había realizado. Una vez disueltas las delegaciones sindicales (en 1959), y hasta su jubilación en 1971, fue secretario del Grupo Provincial de la Industria y el Comercio de Corcho, también en Gerona.

⁵⁰² Medir (1993). El uso que se dará a las *Memòries* de Medir en lo que resta de capítulo es, seguramente, abusivo. Sin embargo, creo que está justificado por dos razones: en primer lugar, porque constituyen un gran compendio de informaciones novedosas riquísimas que, paradójicamente, no han sido utilizados todavía por los investigadores que nos dedicamos a analizar la historia de las actividades corcheras; y en segundo lugar, porque suponen un buen eje director para entender y ordenar la documentación archivística del Fondo del Sindicato Nacional de la Madera y el Corcho.

⁵⁰³ Una explicación detallada de la corta vida (1932-1936) de la CMC se encuentra en Medir (1953, pp. 354-360). Este organismo fue creado durante la Segunda República por decreto del Ministerio de Agricultura, Industria y Comercio de 13 de mayo de 1932 con la finalidad de establecerse el control público de la economía corchera. En el decreto se atribuyeron las siguientes funciones a la CMC: (1) la coordinación de las necesidades e intereses de los forestales y de los industriales; (2) la defensa y mejora de la riqueza alcornocal y de la producción forestal e industrial; (3) la elaboración de estadísticas de producción forestal, industrial y de comercio de productos corcheros, y la obtención de la información necesaria para elaborarlas, tanto nacional como extranjera; (4) el estudio de los problemas relativos al corcho y el asesoramiento al Gobierno de la nación en estas cuestiones; (5) la vigilancia y el control para garantizar el cumplimiento de la legislación corchera vigente; (6) el estudio de los mercados extranjeros y de otros parámetros para conocer los problemas existentes en el negocio corchero mundial; (7) la organización de la propaganda del corcho y sus manufacturas en el mercado interior y en el internacional, la investigación de nuevas aplicaciones de este producto y la divulgación de las ya existentes; (8) además de cuantas otras iniciativas pudieran ser útiles al fin perseguido, siempre bajo la aprobación del citado Ministerio. De los comentarios que realiza Medir, y de las informaciones que aporta, da la impresión de que los resultados de la gestión de la CMC fueron discretos, especialmente porque no consiguió conjugar los intereses del suroeste (forestales) con los del nordeste (industriales). Probablemente por ello, a mediados de 1935 la CMC acabó delegando sus funciones en tres instituciones; la Asociación de Propietarios de Montes Alcornocales, en la zona centro de España; la Unión Corchera de Sevilla, en el suroeste; y el Fomento de la Industria y el Comercio Corcho-Taponero de Palafrugell, en el nordeste.

⁵⁰⁴ Es conveniente que el lector retenga el nombre de Salvador Robles Trueba, uno de los personajes menos conocidos pero más relevantes en la Autarquía franquista del corcho. Se trataba de un ingeniero industrial que, años antes de la guerra civil, ya había estado ligado al negocio del corcho como vocal de la CMC. Entre 1939 y 1959 ocupó, entre otros cargos, los de Presidente de la Comisión Arbitral del Corcho, Jefe del Sector Corcho del Sindicato Nacional de la Madera y el Corcho, Director General de Montes y Delegado del Ministerio de Comercio para el Corcho. Estos cargos los compaginaba con su labor como ingeniero del INI, que le había servido para establecer una estrecha amistad con Juan Antonio Suanzes (Presidente del INI

Palafrugell con la intención de establecer en Cataluña una delegación de este organismo, cuya sede central se encontraba en Madrid. La localización prevista para esta delegación iba a ser Palamós, que contaba con un puerto de relevancia en el tráfico comercial de productos corcheros, pero finalmente se estableció en Palafrugell, donde confluían circunstancias de peso que aconsejaban esta ubicación⁵⁰⁵. De esta forma, en marzo de 1939 se creó la Delegación Nordeste de la Comisión Arbitral del Corcho (DNCAC)⁵⁰⁶, que debía regir la economía corchera de la “mitad” nororiental de España (la “zona nordeste”, como era denominada por los corcheros⁵⁰⁷). La jefatura de esta delegación recayó en Cosme Ribas, un industrial retirado que cumplía con el perfil propuesto por Robles (“que entienda de corcho pero que no sea exportador”⁵⁰⁸), siendo nombrado secretario de la misma Medir.

A la DNCAC se le atribuyeron las funciones de crear y llevar un registro de exportaciones e importaciones; inspeccionar las mercancías comercializadas; informar favorable o desfavorablemente las solicitudes de exportación de acuerdo a las normativas de calidad y precios establecidas; elaborar las estadísticas de la producción, de la industria y del comercio de la rama corchera en la zona nordeste; y finalmente, estudiar las propuestas realizadas por los agentes corcheros, y en caso de estimarlo oportuno, trasmitirlas a la Administración.

El 12 de junio de 1939 se disolvió la CAC creándose en su sustitución la Rama Económica del Corcho (REC), pasando la antigua DNCAC a convertirse en la Delegación Nordeste de la Rama Económica del Corcho (DNREC)⁵⁰⁹. Las funciones atribuidas inicialmente a la recién creada REC (que tenía que ser un organismo transitorio hasta que se estableciera la organización sindical⁵¹⁰) eran muy de corto plazo, en consonancia con su vigencia provisional. Éstas eran, fundamentalmente, la regulación y venta de la saca de la campaña 1939-1940, y la mediación en las

entre 1941-1963, y Ministro de Industria y Comercio desde 1945 hasta 1951). Al margen de lo anterior, fue diputado de Las Cortes en las legislaturas de 1943-1946 y 1946-1949.

⁵⁰⁵ En Palafrugell se situaba la sede de la empresa *Manufacturas de Corcho*, la más importante del sector en España en la época. Igualmente se encontraba allí la única agencia que tenía en la provincia de Gerona el Banco Exterior de España, entidad con gran tradición en la financiación de las exportaciones taponeras catalanas. Por último, también se hallaba en esta localidad la Mutua Corchera (aseguradora de accidentes de trabajo), creada en 1933 en el seno del Fomento de la Industria y Comercio Corchotaponero de Palafrugell. La Mutua Corchera ha sido objeto de estudio por parte de Jordi Turró en un trabajo inédito ganador de la IV Beca del Museu del Suro de Palafrugell.

⁵⁰⁶ Igualmente se debió de crear la Delegación Sur de la Comisión Arbitral del Corcho para tratar los asuntos corcheros de las regiones del suroeste español, aunque no tengo constancia de su constitución.

⁵⁰⁷ Por zona nordeste se entendía las regiones de Cataluña, Aragón, Comunidad Valenciana e, incluso, las Islas Baleares, donde también se trabajaba, aunque a pequeña escala, el corcho.

⁵⁰⁸ Medir (1993, p. 11).

⁵⁰⁹ La mayoría de los gestores de la vieja CAC debieron de mantenerse en la nueva REC. Al menos, Salvador Robles y Cosme Ribas mantuvieron sus cargos como Presidente de la REC y Jefe de la DNREC, respectivamente. Ramiro Medir también mantuvo su condición de secretario, por lo que fue más un cambio de denominación que de gestión.

⁵¹⁰ La REC venía a formar parte del marco institucional corporativo de comisiones reguladoras de la producción nacional definido por la Ley de 16 de julio de 1938 (BOE de 18-7-1938; disponible en <http://www.boe.es>).

operaciones crediticias que los propietarios forestales tenían que concertar con la banca privada para financiar las operaciones de la pela.

La ley de unidad sindical de 26 de enero de 1940 establecía la integración de empresarios y trabajadores en una misma organización sindical ordenada por ramas de producción. La Organización Sindical Española (OSE), conformada por los Sindicatos Nacionales del Movimiento (SNM) (los sindicatos verticales franquistas) se convirtió en la única institución sindical vigente durante la dictadura, hasta su desaparición en 1976. Poco después, el 3 de mayo de 1940, se aprobó una nueva legislación por la que las funciones de las comisiones reguladoras de la producción, y de las ramas económicas que las componían, debían ser transmitidas a los SNM en cuanto la OSE estuviera conformada. La Ley de Bases de la Organización Sindical de 6 de diciembre recogía la supresión de aquellas comisiones reguladoras o ramas económicas en las que se pusiera en funcionamiento el correspondiente Sindicato Nacional⁵¹¹.

En el caso del corcho, las leyes anteriores abrieron un paréntesis temporal en el que fueron continuos los contactos entre la REC (cuyos días estaban contados) y la Delegación Nacional de Sindicatos (DNS), organismo coordinador de la nueva red de sindicatos verticales. Se estaba preparando el trasvase definitivo de funciones desde aquella a esta última, y por tanto, la supresión de la primera. Esto ocurrió en 1942 (decreto de 14 de marzo), llevando a la REC a la desaparición, pasando sus funciones al SNMC. Inmediatamente después fue creada la Delegación Nordeste del Sindicato Nacional de la Madera y el corcho (DNSNMC) en Barcelona, en la que fue nombrado Jefe Francesc Colomer, cuya relación con Salvador Robles no era muy buena. Por suerte para Medir, *in extremis* se mantuvo en Palafrugell una subdelegación de este sindicato, en la que Cosme Ribas retuvo la jefatura y en la que el propio Medir siguió ejerciendo de secretario⁵¹². Éste, además, pasó a asumir un nuevo cargo de carácter técnico, el de Jefe del Ciclo de Producción Forestal, mientras que el empresario Eusebio Genís fue designado Jefe del Ciclo de Industria y Comercio.

La necesidad de separar los asuntos madereros de los corcheros llevó a una modificación de la estructura administrativa del SNMC. Fueron suprimidas las delegaciones de zona del Sindicato (la de Barcelona y la de Sevilla, si es que esta última existía). Por otra parte, desde febrero de 1943, el SNMC quedó dividido en diferentes departamentos, siendo denominado el que debía encargarse de los asuntos corcheros Sector Corcho (SCSNMC). Salvador Robles fue puesto al frente del mismo, y su máximo oponente y rival en el cargo, Francesc Colomer, fue derivado a la Central Nacional Sindical (CNS), desapareciendo del ámbito de decisión en los asuntos corcheros. Esta

⁵¹¹ En http://www.boe.es/g/es/bases_datos/gazeta.php se puede consultar el texto completo de las leyes citadas en este párrafo.

⁵¹² «en ciertos momentos pensé que habría de reorganizar mi antiguo modo de vida (como funcionario de justicia)»; Medir (1993, p. 31).

división puso, de nuevo, en el aire la continuidad de la oficina de Palafrugell, máxime cuando la DNS decretó la supresión de todas las delegaciones y subdelegaciones de zona.

En mayo de 1943, Salvador Robles recibió instrucciones de la DNS para estudiar la aplicación de la organización administrativa del Sindicato Nacional de Industrias Químicas al SCSNMC. Esta propuesta, a la que Robles se oponía, fue ampliamente debatida debido a las consecuencias que tenía para el control de los asuntos corcheros. Suponía, por un lado, la gestión de los asuntos corcheros por provincias, esto es, habría una delegación del SCSNMC por cada provincia implicada en la producción, industria o comercio de productos corcheros. Por otra parte, implicaba el establecimiento de la sede del SCSNMC en Madrid, es decir, próxima a la jefatura del SNMC y lejos, geográficamente hablando, de las regiones con intereses corcheros. A ello se opusieron tanto los corcheros catalanes como los de las regiones del suroeste, que exigieron la organización administrativa del Sector Corcho en torno a las tradicionales dos zonas corcheras⁵¹³. La DNS no tuvo más remedio que atender a las peticiones de los corcheros, reforzadas por las notables gestiones de Robles, de manera que la Jefatura del SCSNMC (la que debía regir la “política económica corchera”) quedó ubicada en Sevilla, estableciéndose una oficina delegada del mismo en Palafrugell⁵¹⁴.

Como se dijo antes, el SCSNMC funcionaba bajo la supervisión y mando del SNMC. No obstante, gozaba de una cierta autonomía y tenía una organización y unas funciones muy similares a las de la antigua CAC⁵¹⁵. Tanto la oficina gestora de Sevilla como la delegación de Palafrugell tenían la facultad de informar (favorable o desfavorablemente) las solicitudes de exportación de productos corcheros, que después eran autorizadas o denegadas por el Ministerio de Industria y Comercio. También se encargaban de la inspección de las mercancías destinadas al mercado exterior (función que les había sido delegada por la Dirección General de Comercio), y del asesoramiento técnico en los asuntos relacionados con la exportación (como los relativos a las divisas, cambios múltiples, reclamo de primas, etc.). Por otra parte, eran los organismos que proponían al Ministerio la política de precios de exportación que éste debía seguir en materia corchera, y de la misma forma, eran los responsables de estudiar los cupos de corcho que debían figurar en la negociación de los tratados de comercio⁵¹⁶.

⁵¹³ Las actas de las asambleas corcheras celebradas en Palafrugell, en las que los catalanes trataron este asunto, están disponibles en AMSP, SNMC, caja. 232. Entre ellas resulta muy interesante la relativa al día 2 de junio de 1943, donde los deseos de los corcheros de contar con la organización administrativa por zonas fueron más explícitos.

⁵¹⁴ Medir (1953, p. 38).

⁵¹⁵ Por ejemplo, la oficina delegada de Palafrugell era, con muy pocos cambios, la misma que con otra denominación había venido trabajando en los asuntos corcheros catalanes desde 1939.

⁵¹⁶ AMSP, SNMC, caja 353, “Pleno del Consejo Económico Sindical de Huelva”. Entre las aportaciones del SNMC se puede mencionar también la edición, desde noviembre de 1943, de la revista *Bosques*, que vio la luz hasta diciembre de 1947. No he podido consultar ningún número de esta revista, en la que Medir llegó a publicar varios artículos. A juzgar por el criterio de Salvador Robles, si se exceptuaban dichos artículos, la calidad de los textos editados en la misma dejaba mucho que desear; Medir (1993, p. 39).

La situación administrativa dibujada en las últimas líneas apenas se modificó hasta 1959. Merece la pena, sin embargo, mencionar la creación de la Delegación del Ministerio de Comercio para el Corcho (DMCC), al frente de la cual J. A. Suanzes situó a Salvador Robles⁵¹⁷. Esta delegación debía de constituir un vínculo directo entre el SCSNMC y el Ministerio de Industria y Comercio, lo que no gustó a la jefatura del SNMC, que hasta entonces había sido el intermediario único entre ambos organismos⁵¹⁸. La DMCC tuvo un papel activo hasta su desaparición, junto con otros organismos interventores, en 1959, la cual debe vincularse a los acuerdos asumidos por España con los organismos internacionales en materia de liberalización económica.

Entre las aportaciones de la DMCC se encuentra la edición, desde marzo de 1958, de la publicación mensual corchera *Suber*, cuyo objetivo (expresado en el editorial de su primer número) era facilitar el contacto directo y permanente entre los mercados corcheros y el sector, por un lado, y entre los productores y exportadores de corcho, por otro. Asimismo, pretendía la expansión y defensa del uso del corcho frente a los sustitutivos que éste encontraba en los mercados. En definitiva, se trataba de un intento español de llevar a cabo una publicación que cumpliera las mismas funciones que realizaba en Portugal el *Boletim da Junta Nacional da Cortiça*, y así lo entendían también los editores de la publicación lusa⁵¹⁹. Pero la vida de *Suber* fue efímera, pues desapareció con la extinción de su organismo editor en 1959.

También desapareció este año el SCSNMC, y con él las oficinas de éste en Palafrugell y Sevilla. Medir, por ejemplo, pasó a ocuparse de la secretaría del Grupo Provincial de la Industria y el Comercio de Corcho, institución privada creada por industriales y exportadores del sector en Cataluña para suplir la desaparición de las oficinas del SCSNMC. Lo que debió de quedar fue una red de “sindicatos provinciales de la madera y el corcho”, cuya estructuración desconozco, pero que debieron de perdurar hasta 1976, año en que el SNMC desapareció.

3.3.2. La gestión de los asuntos corcheros durante el Estado Novo: la Junta Nacional da Cortiça

En Portugal siempre estuvo claro que la gestión de la economía corchera correspondía a un solo organismo: la Junta Nacional da Cortiça (JNC). Esta institución fue creada en el ámbito de la organización corporativa establecida por el Estado Novo portugués desde 1930. El Decreto nº 27.164 de 7 de noviembre de 1936 emitido por el

⁵¹⁷ Este organismo fue creado en una fecha indeterminada entre mayo de 1949 y junio de 1951. J. A. Suanzes, amigo personal de Robles, aprovechó su posición de Ministro de Industria y Comercio para situar a éste al frente de la Delegación, una vez que se había visto obligado a dimitir de su cargo anterior como Jefe del SCSNMC, por sus discrepancias con Sanz Orrio (DNS).

⁵¹⁸ Para la DNS no resultaba agradable la creación de organismos ministeriales que usurparan las funciones que previamente habían sido encomendadas a ésta. Este era el caso de la DMCC pero también el de los Servicios de la Madera y del Esparto, creados con anterioridad a aquél.

⁵¹⁹ Así lo expresan en algunos números del *Boletim da Junta Nacional da Cortiça* relativos a 1958.

Ministerio de Economía luso establecía, literalmente, las siguientes funciones para la JNC (Traducción mía)⁵²⁰:

- (1) Crear la conciencia corporativa y desarrollar el sentimiento de solidaridad entre los elementos de las actividades que disciplina y orienta.
- (2) Estudiar las condiciones en que se ejerce la industria y comercio de corcho y sus aplicaciones, y promover el respectivo perfeccionamiento técnico, económico y social, proponiendo al Gobierno las medidas que juzgue convenientes.
- (3) Orientar, disciplinar y fiscalizar la industria y el comercio de corcho, haciendo cumplir las determinaciones y disposiciones reglamentarias al respecto.
- (4) Promover la expansión en el extranjero del corcho nacional y de sus manufacturas, y hacer la respectiva propaganda defendiendo su buen nombre y su justo valor.
- (5) Proporcionar a los servicios competentes del Ministerio de Economía las indicaciones dictadas por las necesidades del comercio exterior para la regularización y perfeccionamiento de las condiciones de producción.
- (6) Reprimir y castigar los fraudes y cualquier otra trasgresión a lo dispuesto en este decreto y en sus reglamentos.
- (7) Expedir certificados de origen y calidad⁵²¹.
- (8) Emitir pareceres sobre todos los asuntos que el Ministerio de Economía somete a su apreciación.

Se trata, por tanto, de atribuciones muy similares a las que en España se habían encomendado a la antigua Comisión Mixta del Corcho por las autoridades republicanas.

Al margen de estas funciones, la JNC acabó interviniendo también en asuntos relacionados con el ámbito forestal del negocio. El ejemplo más representativo fue el

⁵²⁰ Apéndice estadístico AE.23.

⁵²¹ El ejercicio de esta función consistía, fundamentalmente, en comprobar y certificar que la calidad, la presentación y el embalado del producto cumplían las especificaciones mínimas exigidas. También se trataba de constatar que el peso de la mercancía era el declarado, y que el origen de la misma era el portugués. Esta información la he obtenido de un artículo sin firmar aparecido en un *Boletim da Junta Nacional da Cortiça* relativo a 1950 (pp. 237-238).

seguimiento de la producción forestal, tanto en términos cuantitativos como en lo relativo a la calidad de la materia prima. La JNC emitía periódicamente informes no vinculantes sobre las prácticas de subercultura que estimaba más racionales, a los cuales daba una gran publicidad en el BJNC. De la misma forma, se preocupó por formar, mediante cursos de especialización, en las tareas propias de la extracción del corcho y del tratamiento de los alcornocales. Todo con la finalidad de garantizar un suministro continuo y de calidad a la industria⁵²².

Dado el papel que le tocaba representar a la JNC en la coordinación y gestión de los asuntos corcheros lusos, en ella estaban representados tanto los productores (forestales) de corcho como los industriales del sector y los agentes dedicados al comercio de las diferentes mercancías corcheras. Administrativamente, la JNC tenía su sede central en Lisboa, aunque se abrieron delegaciones en otras ciudades como Oporto, Sines, Portimão y Faro, dando cobertura al norte, centro y sur del país, respectivamente.

Con el fin de la dictadura lusa, tras la Revolución de los Claveles del 25 de abril de 1974, desaparecieron los organismos corporativistas. En el caso particular de la JNC, sus funciones fueron asumidas a mediados de la década de 1970 por el Instituto dos Produtos Florestais, organismo que tras la entrada de Portugal en la Comunidad Económica Europea (1986) dio paso a la Direção Geral das Florestas. Es importante destacar la edición del *Boletim da Junta Nacional da Cortiça* (BJNC) que, con una periodicidad mensual, vio la luz desde 1939 hasta 1975. Esta publicación cambió de nombre en este último año, para adoptar el de *Boletim do Instituto dos Produtos Florestais. Cortiça* (BIPF), en consonancia con la nueva institución editora⁵²³.

En suma, los órganos de decisión de la política corchera estuvieron más claros y fueron más firmes a lo largo del período 1929-1959 en Portugal que en España. En el país luso se mantuvo al frente durante todo el período la JNC, que participó en las cuestiones forestales, industriales y comerciales del negocio durante toda la dictadura del Estado Novo. En España, en cambio, desde la guerra civil se sucedieron los organismos que, con distinto nombre, venían a realizar las mismas funciones. En muchos períodos, además, coincidieron dos o más de estos organismos abanderando la defensa de los intereses corcheros, aun cuando las propuestas e intenciones de unos y otros diferían. Este fue el caso del SCSNMC y de la Delegación del Ministerio de

⁵²² Para prestar esta asistencia técnica, la JNC disponía de un laboratorio para el estudio y ensayo del corcho, donde se proporcionaban a la industria elementos útiles para la fabricación, bien mediante la comparación técnica de los productos resultantes de ésta con los sucedáneos, o bien a través de la investigación y búsqueda de nuevas propiedades y aplicaciones para el corcho.

⁵²³ La edición del BIPF se mantuvo al menos hasta 1987, aunque la Direção Geral das Florestas portuguesas ha seguido posteriormente editando una publicación (ahora trimestral) con un nombre similar (*Boletim do Instituto dos Produtos Florestais. Madeiras e derivados*) hasta fechas recientes, aunque con menor contenido corchero.

Comercio para el Corcho entre 1949 (o 1951) y 1959; el primero era el organismo encargado de regular la producción y el comercio de corcho dentro de la estructura sindical, mientras que el segundo era el enlace del Ministerio de Industria y Comercio con el sector. En no pocas ocasiones podemos encontrarnos posturas opuestas de ambos en la documentación sindical frente a un mismo problema. La mala relación personal entre el Delegado de Comercio para el Corcho, Salvador Robles, y los dirigentes de la institución sindical es sólo otro ejemplo más de que la gestión nacional de los asuntos corcheros no fue todo lo buena que hubiera podido ser.

3.3.3. Disponibilidad de materia prima: la oferta de corcho en España y Portugal

De acuerdo al 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 y de la proporción de corcho bueno dentro de la saca (o de corcho malo, si nos referimos a la industria de aglomerados); en segundo lugar, de la posibilidad de aumentar la oferta interna mediante la importación de corcho procedente de otros países, o de evitar su reducción restringiendo las exportaciones del corcho nacional; y en tercer lugar, y dada una cantidad de corcho en el mercado nacional, del acceso rápido y regular a éste por parte de la industria corchera del país, donde intervendrían circunstancias como la economía de transportes o el resto de elementos que vertebran el mercado interno de esta materia prima.

3.3.3.1. La producción de corcho en España y Portugal

Históricamente, la producción de corcho se concentró en los países que componen el *mundo suberícola*⁵²⁴. Ello hizo que España y Portugal (también, aunque en menor medida, otros países como 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 3.9, las dos naciones ibéricas acaparan más de las tres cuartas partes del corcho generado en el mundo⁵²⁵. Este porcentaje resulta de una superficie de 1.235.000 hectáreas de alcornocal, representativa del 56 por 100 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 de la española, a pesar de que Portugal sólo cuenta con 215.000 hectáreas de alcornocal

⁵²⁴ Natividade (1950).

⁵²⁵ Conviene advertir al lector 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 los países del norte de África. Ello obliga a ser cautelosos con las conclusiones que se extraigan de su análisis.

más que España (725.000 hectáreas lusas frente a las 510.000 españolas). Lo anterior es lo mismo que decir que la oferta de esta materia prima en el mercado portugués es, a priori, considerablemente mayor que la existente en España⁵²⁶.

CUADRO 3.9.
SUPERFICIE DE ALCORNOCAL Y PRODUCCIÓN DE CORCHO
EN EL MUNDO EN LA ACTUALIDAD

	<i>Superficie en 1.000 has.</i>	<i>Superficie en %</i>	<i>Producción en 1.000t</i>	<i>Producción en %</i>
Portugal	725	33	185	54
España	510	23	88	26
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
Portugal + España	1.235	56	273	80
MUNDO	2.220	100	340	100

FUENTES: Voth (2009).

Al menos en lo que respecta a los porcentajes (columnas tercera y quinta), la información del Cuadro 3.9 puede servir para ilustrar la situación durante las décadas de 1940 y 1950, que son las que interesa ahora explicar⁵²⁷. Ello nos llevaría a concluir que la industria corchera lusa habría dispuesto de más corcho para trabajar que la industria española, constituyendo esto una ventaja relativa de la fabricación en Portugal.

El Gráfico 3.3 trata de arrojar más luz sobre esta cuestión. En él se dibuja la evolución suavizada de las producciones de corcho crudo en España y Portugal durante las respectivas dictaduras de Franco y Salazar, esto es desde 1930 (año de inicio del Estado Novo portugués) hasta 1975 (año de la muerte del dictador español)⁵²⁸. 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 del Gráfico 3.3, la producción portuguesa de corcho mostró una ligera tendencia creciente desde 1930 hasta

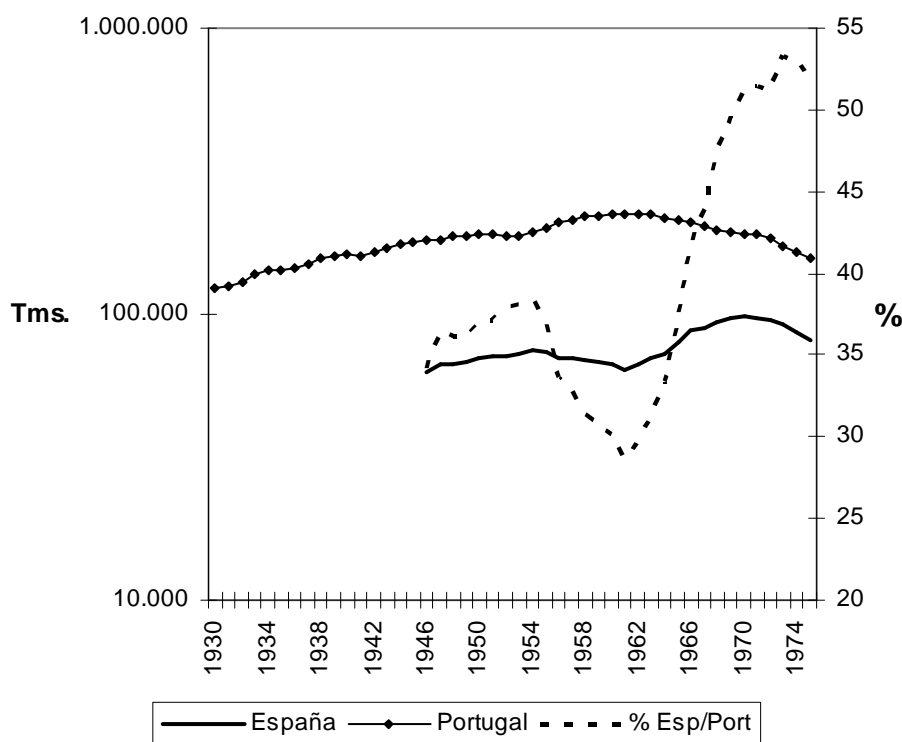
⁵²⁶ Refiero estos datos al presente, aunque Voth toma los datos de la CE.Liège para los instantes finales del siglo XX.

⁵²⁷ Véase el Cuadro I.1 de la Introducción de esta tesis. En él, los porcentajes de producción de corcho atribuidos a Portugal y España hacia 1940 son 50,2 y del 21,9 por 100, respectivamente, muy próximos a los del Cuadro 3.9.

⁵²⁸ Para el caso de España se toman los datos de producción de corcho elaborados por GEHR (2003), los cuales tienen en 1946 su año de partida. Para el período previo, la misma fuente proporciona datos de producción de corcho pero sólo para los montes públicos, que aquí no serán utilizados. Tanto la serie española como la portuguesa han sido suavizadas tomando medias móviles de 9 años que se han asignado al primero de ellos. El cálculo de estas medias móviles es recomendable por la fuerte volatilidad que presentan las series de producción, debido al componente estacional de las sacas de corcho, que en España y Portugal se efectúan normalmente cada 9 años. Por otra parte, se ha optado por utilizar las series expresadas en toneladas métricas, y no aquellas expresadas en valor, para evitar distorsiones de tipo monetario.

comienzos de los años sesenta, probablemente, atribuible a las medidas silvícolas y forestales adoptadas por la dictadura portuguesa desde la década de 1920 para la protección del área de alcornocal⁵²⁹. Por el contrario, la producción española de corcho muestra un cierto estancamiento hasta 1960, aproximadamente, de ahí que el porcentaje que representaba ésta sobre la portuguesa cayera por debajo del 30 por 100 en los instantes cercanos a este año. Sólo 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 1975, el volumen producido en España se situaba por encima de la mitad del corcho que generaban los alcornocales portugueses.

GRÁFICO 3.3
 PRODUCCIÓN DE CORCHO CRUDO EN ESPAÑA Y PORTUGAL
 DURANTE LAS DICTADURAS, 1930-1975
 (Toneladas métricas; medias móviles de 9 años)



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

De acuerdo a los datos presentados en el Gráfico 3.3, parece que la oferta de corcho en Portugal, además de ser bastante mayor a la existente en el mercado español, se mostró también menos rígida que en España durante el período autárquico. A partir de 1960 comenzaron a cambiar las cosas, mejorando sustancialmente la situación en

⁵²⁹ Decreto-Ley 13.658 de 20 de mayo de 1927 y Decreto-Ley 15.020 de 9 de febrero de 1928; Dias (2005, p. 503).

España (en comparación con Portugal), aunque para entonces el liderazgo de la manufactura portuguesa era ya indiscutible⁵³⁰.

3.3.3.2. La importación y la exportación de corcho bruto en España y Portugal

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.

Ni España ni Portugal se caracterizaron en las décadas de 1930, 1940 y 1950 (ni antes) por la importación de corcho. En el caso español, por ejemplo, las importaciones de productos corcheros se habían situado siempre por debajo del 5 por 100 de las exportaciones hasta los años de la guerra civil. Terminada ésta, los problemas de divisas sufridos durante la Autarquía franquista restringieron las posibilidades de importar un gran número de mercancías, entre ellas las corcheras, lo que explica la práctica desaparición de los flujos de entrada de corcho durante las décadas de 1940 y 1950⁵³¹. Sólo a mediados de los setenta se aprecia una progresiva recuperación de este comercio, y de forma más pronunciada desde la entrada de España y Portugal en la Comunidad Económica Europea⁵³². En Portugal ocurría tres cuartos de lo mismo. El comercio de importación corchera de este país fue hasta el último cuarto del siglo XX incluso más modesto que en España, con la excepción de los años de la guerra civil española, donde, por las razones que ya fueron explicadas, su magnitud fue más significativa⁵³³.

En definitiva, en ninguno de los dos países ibéricos se vio afectada sustancialmente la oferta interior con la entrada de corcho exterior en las décadas en que tuvo lugar el cambio de posiciones en el liderazgo del negocio mundial corchero. Cabe, por tanto, estudiar si aquella se vio reducida como consecuencia de la

⁵³⁰ A la vista de los datos que proporciona Zapata (2006, p. 32), la producción de corcho se ha resentido de forma notable tanto en España como en Portugal en las décadas de 1980 y 1990. Tomando las referencias temporales de 1972-1974 y 1999-2001 para la comparación, la producción de corcho ha caído en Portugal un 25 por 100, mientras que en España lo ha hecho en un 45 por 100.

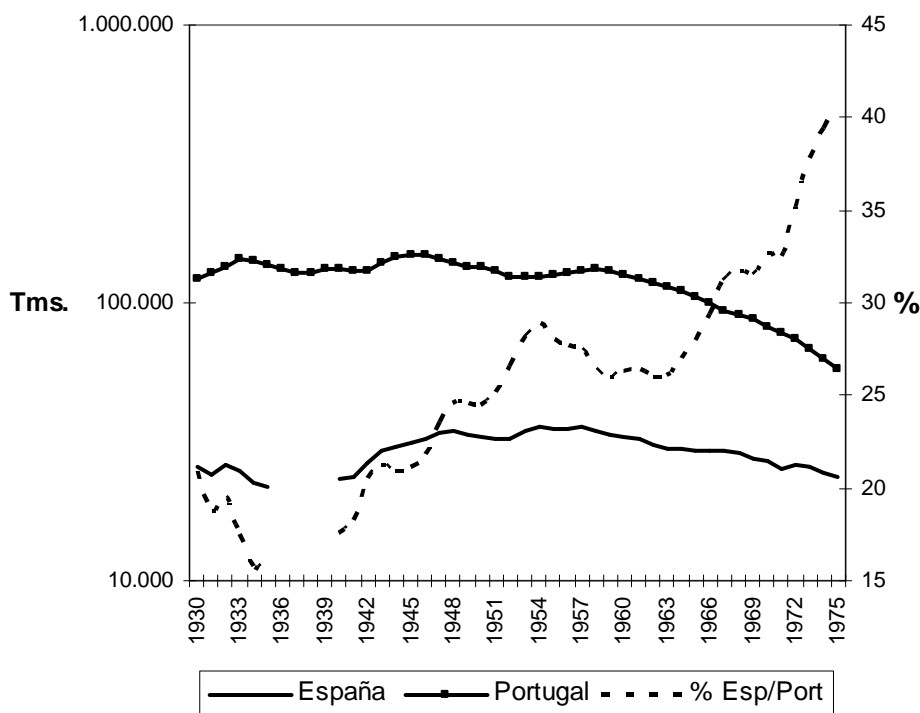
⁵³¹ Véanse los apéndices estadísticos AE.3, AE.4 y AE.12.

⁵³² Se puede pensar que, hasta entonces, España compraba en el exterior sólo aquellas calidades del corcho que no producían sus montes. Ello excluiría la idea de competencia en el mercado nacional entre el corcho español y el importado, otorgando a ambos una relación de complementariedad. De hecho, el aumento de las importaciones corcheras se produjo siempre auspiciado por el bajo arancel que pagaba el corcho a su entrada en España; Parejo (2004, p. 10). Según Medir (1953, p. 88), la adquisición de materia prima en el exterior por parte de los industriales no fue nunca un problema que quitara el sueño a los productores de corcho españoles, lo que explicaría la desidia de las autoridades arancelarias frente a la entrada de esta materia prima.

⁵³³ Véanse los apéndices estadísticos AE.8, AE.9 y AE.14.

exportación del corcho sin manufacturar, y a ser posible, intentar cuantificar en qué medida ocurrió esto.

GRÁFICO 3.4
EXPORTACIONES DE CORCHO SIN MANUFACTURAR (1930-1975)
(Toneladas métricas; medias móviles de 9 años)



FUENTES: Para España, Parejo (2009b); para Portugal, *Estatística do Comércio Externo de Portugal*.

El Gráfico 3.4 ilustra la evolución de las exportaciones de corcho sin manufacturar de España y Portugal desde 1930 hasta 1975, estando las cifras expresadas en toneladas métricas, con la finalidad de poder realizar comparaciones con el Gráfico 3.3⁵³⁴. 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 en lo relativo a la exportación del corcho. Por su parte, la serie española, que había caído en los primeros

⁵³⁴ Puede compararse la coincidencia o no de las tendencias de la producción y de la exportación, o las coyunturas atravesadas por ambas. Sin embargo, la comparación de las cifras puntuales de producción y exportación no es recomendable pues puede llevar a error, ya que se trata de variables estimadas por organismos distintos, con diferentes metodologías y que, seguramente, miden cosas distintas. Por ejemplo, mientras las estadísticas de producción consideran sólo la generación del corcho crudo en cualquiera de sus formas (el corcho de reproducción apto para la fabricación, además del refugo, el bornizo y los trozos o pedazos), las estadísticas de exportación sin manufacturar incluyen también la venta al exterior de las semimanufacturas obtenidas por la industria nacional a partir de éste, como la plancha de corcho preparada, los cuadrillos y, en el caso de los corchos de trituración, los granulados y pulverizados.

años treinta (también por la coyuntura de la Gran Depresión), inició desde la guerra civil un crecimiento sostenido que sólo 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 aquéllas.

CUADRO 3.10
SITUACIÓN DE LA OFERTA DE CORCHO EN ESPAÑA Y PORTUGAL
(Estimación a partir de la evolución de la producción y del comercio exterior de corcho)

	1929-1936		1936-1945		1945-1960		1960-1975	
	España	Portugal	España	Portugal	España	Portugal	España	Portugal
Producción (a)	¿?	CRECE	¿?	CRECE	MANTIENE	CRECE	CRECE	DECRECE
Exportación (b)	DECRECE	CRECE	CRECE	MANTIENE	CRECE	DECRECE	DECRECE	DECRECE
Importación (c)	(e)	(e)	(e)	(e)	(e)	(e)	(e)	(e)
Oferta corcho (d)	¿?	MEJORA	¿EMPEORA?	MEJORA	EMPEORA	MEJORA	MEJORA	MEJORA

- (a) Apreciación a partir del Gráfico 3.2.
- (b) Apreciación a partir del Gráfico 3.3.
- (c) Apreciación a partir de los apéndices estadísticos A.5 y A.11.
- (d) Apreciación personal a partir de (a), (b) y (c).
- (e) Muy poco significativa.

FUENTE: Elaboración propia.

En el Cuadro 3.10 he tratado de recoger algunas impresiones sobre las dinámicas heterogéneas de la producción y exportación de corcho en España y Portugal⁵³⁵. En los años que van desde la Gran Depresión hasta 1936, la oferta de corcho en el mercado luso debió de mejorar (en términos relativos), habida cuenta del mayor crecimiento experimentado por la producción que por la exportación de esta materia prima. Lo mismo debió de ocurrir en el período 1936-1960, en el que la producción de corcho portuguesa mejoró sustancialmente al tiempo que caía su exportación, por los motivos argumentados más arriba. Sólo después de 1960 se registró la caída de la producción en Portugal, aunque ésta vino acompañada de un descenso superior de las ventas al exterior de corcho bruto. En definitiva, la oferta interna de materia prima para la industria en Portugal debió de mejorar durante el Estado Novo, bien por las medidas implementadas por la dictadura lusa en materia forestal, o bien por las restricciones establecidas por ésta sobre la salida al exterior del corcho sin transformar.

Mientras tanto, es difícil precisar qué ocurrió en España en los años previos a la guerra civil, pues no se dispone de datos de producción fiables para este período. Sí se puede decir que la disponibilidad de corcho en el mercado interior debió de empeorar

⁵³⁵ Este cuadro se ha construido con impresiones personales a partir de los gráficos 3.3 y 3.4, y por tanto, puede parecer algo ingenuo.

en los años de la contienda nacional (dado el flujo de contrabando y de exportaciones de corcho en estos años⁵³⁶) y, probablemente, también en los primeros años de la Autarquía franquista, por el incremento registrado en las ventas al exterior del corcho sin transformar. 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 la siguiente preocupación de la empresa *Industria Corchera Bertran S. A.*, expresada en 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»⁵³⁷.

Desde un punto de vista institucional, el Cuadro 3.10 confiere 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 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 la siguiente reflexión de Joaquim Vieira Natividade ilustra que estas medidas debieron de tener más importancia en Portugal que en España:

«Pues si en Portugal, donde la subercultura fue más intensa y donde el corcho alcanzó un lugar de excepcional importancia en la balanza económica, no siempre a los problemas corcheros se dan las soluciones más convenientes para los intereses de la nación, cómo esperar que en España, donde la importancia económica del alcornoque es considerablemente menor, donde abundan otros grandes problemas forestales, y donde se exigen mayores sacrificios para restaurar lo que se perdió y mayor

⁵³⁶ Ver el epígrafe 3.2.2.

⁵³⁷ AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 280, “Carta de 31 de octubre de 1966 remitida por Industria Corchera Bertrán S. A. al Ilmo. Sr. Director General de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio”.

clarividencia para asegurar el futuro, se lleve a cabo la tarea inmensa necesaria?»⁵³⁸ (Traducción mía).

En cuanto a la política comercial, la responsabilidad de las administraciones lusa y española se debe valorar según las medidas aduaneras adoptadas frente a la exportación del corcho sin manufacturar. Arrojemos algo de luz sobre esta cuestión.

3.3.3.3. Política aduanera sobre el corcho en España y Portugal: la “cuestión arancelaria” del corcho y la “questão corticeira”

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 priori, a la hora de adoptar una política aduanera corchera las autoridades comerciales se encontraban presionadas por dos *lobbies*: en un lado estaban los propietarios forestales, que en España se concentraban en las regiones del suroeste (Andalucía y Extremadura, fundamentalmente), 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, o de dificultar el mismo a sus competidoras extranjeras.

En esta tesis se defiende que la política aduanera corchera llevada a cabo por las autoridades españolas favoreció más, a diferencia de 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 este sentido se podría aludir a una hipotética “captura del Estado” por parte de los grupos de presión agrarios o forestales del suroeste español. Aunque, en mi opinión, lo ocurrido se debió a otras dos razones: la ausencia de un criterio estratégico a seguir sobre este asunto por parte de las autoridades franquistas, por un lado, y los condicionantes a que éstas se vieron sometidas por la difícil situación en materia de divisas vivida en España desde la guerra civil. Esta última circunstancia empujó a las autoridades comerciales franquistas al fomento de las exportaciones, en muchos casos sin interesarse por el grado de elaboración de los productos.

Tanto la tesis doctoral de Amélia Dias⁵³⁹, por el lado portugués, como la abundante documentación que he podido recabar sobre este asunto del Fondo del

⁵³⁸ Natividade (1993).

⁵³⁹ Dias (2005). Se refiere al corcho el capítulo 2 de este trabajo.

SNMC, por el de España, apuntan a una intensa actividad arancelaria 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 Dias y Parejo (2007)⁵⁴⁰.

Pero lejos de lo que se pudiera pensar, el debate arancelario sobre el corcho no es exclusivo de los períodos dictatoriales, sino que tiene raíces más profundas. En España, por ejemplo, la llamada “cuestión arancelaria” del corcho estuvo abierta desde finales del siglo XVIII hasta el Arancel Cambó de 1922, habiendo sido muchos los trabajos que se han encargado de su análisis⁵⁴¹. A este tema se dedican diversos epígrafes de Medir (1953), y también Sala (1998, pp. 124-133) y Alvarado (2002a, pp. 147-152). Estos trabajos se han hecho eco de informes y memorias de la época, así como de los textos clásicos de ilustres autores corcheros contemporáneos de finales del XIX como Hermenegildo Vila Saglieti, Primitivo Artigas y Martí Roger, por lo que se trata de un asunto bastante investigado y muy bien conocido. En Portugal, la “questão corticeira” (la homónima de la “cuestión arancelaria” española) surge en la década de 1880 y se salda en 1910, cuando las autoridades lusas le dan una solución definitiva prohibiendo la exportación del corcho sin preparar. El tratamiento que ha recibido por parte de los historiadores portugueses ha sido mucho más modesto y menos exhaustivo, de tal forma que sólo en Cabreira (1914) y en Martins (2002) se le ha prestado una atención más o menos monográfica⁵⁴².

El último arancel sancionado en España antes del Plan de Estabilización económica de 1959 fue el de 1922⁵⁴³. Con el Arancel Cambó se pretendía superar la crisis que sufría la industria española en la posguerra mundial, pero también mejorar la recaudación fiscal y reducir el fuerte desequilibrio exterior en que había incurrido la

⁵⁴⁰ Una parte importante de los comentarios que realizaré a continuación se fundamentan en este trabajo, que fue elaborado por Amélia Dias y por mí para el *Xth Anniversary Mediterranean Studies Congress*, celebrado en Évora (Portugal) en junio de 2007. La parte española de este trabajo se sustenta en la documentación que recopilé del Fondo del SNMC, que es, a su vez, la que utilizo en esta tesis doctoral, aunque aquí algo ampliada. En cambio, la parte relativa a Portugal procede de la tesis doctoral de Amélia Dias, todavía inédita, a quien agradezco encarecidamente la información que me ha facilitado al respecto y su ayuda en el tratamiento de este asunto. Por supuesto, Amélia Dias está eximida de los errores que pudieran existir.

⁵⁴¹ El origen de la “cuestión arancelaria” del corcho en España se puede situar en 1787, fecha en que se prohibió, por primera vez, la exportación del corcho sin manufacturar, en respuesta a las demandas de la industria nacional, que pretendía frustrar la incipiente fabricación que había surgido en Francia e Inglaterra; Alvarado (2002a, p. 46).

⁵⁴² Como curiosidad, en todos los números que he consultado de la publicación quinquenal italiana *L'industria del sughero* (editada en Génova a comienzos del siglo XX) se dedicaba un espacio al tratamiento de la denominada “questione doganale del sughero” (“cuestión arancelaria del corcho”). Ello me lleva a pensar que el debate arancelario también estuvo presente en el país transalpino, y seguramente, en otros países productores de corcho con industria, como Francia. Los números que he consultado son los relativos al 15/7/1911, 31/7/1911, 15/8/1911, 31/8/1911, 15/9/1911, 30/12/1911 12/3/1912, 10/4/1912, y en todos ellos el tratamiento de la cuestión es muy superficial.

⁵⁴³ Arancel “Cambó”; Arancel de 12 de febrero de 1922 (http://www.boe.es/g/es/bases_datos/gazeta.php).

economía española al término de la contienda. En el capítulo corchero⁵⁴⁴, este arancel estableció 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 1891. 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 de aglomerados). En ambos casos se trató de medidas meramente fiscales que, en ningún caso, proporcionaban una protección a la industria nacional frente a la salida de la materia prima⁵⁴⁵. El fuerte crecimiento de las exportaciones españolas de corcho sin transformar en los años veinte (comentado en el Capítulo 2) refuerza esta opinión. O sea, los aranceles rendían ingresos fiscales pero no impedían la salida del corcho a los mercados exteriores.

Además, un decreto de 23 de diciembre de 1923 suprimió los derechos establecidos el año anterior sobre la exportación de corcho en tablas y planchas, en lo que parecía un triunfo del propietario forestal frente al industrial corchero. 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 refiere⁵⁴⁶.

La desaparición del arancel como instrumento de regulación de los intercambios comerciales afectó a nivel comercial pero también, y por razones obvias, a los mecanismos de asignación de divisas en España. La función reguladora de las divisas pasó en 1930 a ser realizada por el Centro Oficial de Contratación de Moneda (precedente del posterior Instituto Español de Moneda Extranjera (IEME)), que, para equilibrar la demanda y la oferta de divisas, optó por el establecimiento (en 1931) de un régimen de autorización previa para la importación y para la exportación de mercancías. Desde ese instante, todos los agentes interesados en comprar o vender al exterior cualquier mercancía debían solicitar y conseguir la oportuna licencia. Aunque cuando ha tenido notoriedad este mecanismo de autorización previa ha sido después de la guerra civil española⁵⁴⁷. Desde entonces, los intercambios comerciales con el exterior estuvieron sometidos a un régimen similar, que igualmente condicionó las posibilidades de importar o exportar a la obtención de la oportuna licencia administrativa⁵⁴⁸.

⁵⁴⁴ Me referiré a las implicaciones arancelarias sobre las exportaciones del corcho sin manufacturar, y no a los aranceles a la importación establecidos, pues los primeros fueron los únicos utilizados con el criterio de protección de la industria nacional; Dias y Parejo (2007, pp. 7-8).

⁵⁴⁵ Medir (1953, p. 324).

⁵⁴⁶ Dias y Parejo (2007, p. 11).

⁵⁴⁷ Realmente, las licencias de importación y exportación de la etapa franquista existían desde septiembre de 1936, aunque entonces afectaban a una parte muy pequeña del comercio; Martínez Ruiz (2000, p. 165).

⁵⁴⁸ Para conocer los detalles de este sistema de control de cambios léase el capítulo 3 de Martínez Ruiz (2000). Véase también Clavera y otros (1973), Viñas y otros (1979) y Martínez Ruiz (2003a).

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 fabricación⁵⁴⁹. 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, a grandes rasgos, el mismo que debía seguir la industria para exportar sus productos manufacturados. Según he podido constatar, este proceso era realmente complejo y suponía, para el exportador, una inversión de recursos y de tiempo importante. En ocasiones, incluso, los costes (en términos de tiempo) de la gestión de estas licencias acababan comprometiendo la operación comercial, hasta el punto de que muchas de ellas no se realizaban. Y ello, a pesar de que las oficinas sindicales de Palafrugell y Sevilla realizaban una efectiva función de asesoría y gestoría en lo relativo a estos trámites administrativos. A título de ejemplo, son numerosos los telegramas que he encontrado en la documentación sindical, en los que exportadores se quejaban del enorme retraso con que el Ministerio de Comercio expedía las citadas licencias, conducta que acababa por interrumpir el proceso de venta al exterior⁵⁵⁰.

Con carácter general, las solicitudes de exportación debían ser 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 a exportar, y especialmente, la forma y condiciones de pago de la misma⁵⁵¹. Al menos en el caso de los productos corcheros, el número de impresos que conformaban la solicitud superaba la veintena, debido a la abundante información que la Administración estaba interesada en recabar de los exportadores. En ellos debía constar, al margen de la denominación y del domicilio social del exportador, el número de inscripción en el Registro Oficial de Exportadores (sin el cual no se concedía la licencia), el destino de la mercancía, la partida del Arancel de Aduanas en la cual se incluía, el nombre del comprador-importador, el tonelaje del contingente a exportar, el

⁵⁴⁹ Aunque aquí podría considerarse también la demanda de importaciones de combustible, elementos de transporte, tecnología, maquinaria y utillaje, etcétera, necesarios para la fabricación de manufacturas corcheras. No así, las importaciones de corcho, que fueron muy poco significativas durante el período autárquico, pero por falta de demanda.

⁵⁵⁰ Una muestra, en el apéndice estadístico AE.24.

⁵⁵¹ Martínez Ruiz (2000, p. 150).

precio medio por unidad de peso, los importes a cobrar (en pesetas y en divisas), la forma de pago, el plazo dado al comprador para pagar, el INCOTERM utilizado, etc.⁵⁵².

Desde marzo de 1939, la DGCPA había delegado en la CAC la facultad de expedir licencias de exportación de productos corcheros, aunque sólo de aquéllas operaciones que fueran efectuadas en divisa libre. Las licencias de exportación relativas al resto de operaciones (aquéllas 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 productos⁵⁵³. O sea, las exportaciones efectuadas en divisa libre, aquéllas que proporcionaban dólares contantes y sonantes para las arcas españolas, tenían una tramitación más rápida y menos obstaculizada.

En octubre del mismo año, la REC asumió la facultad atribuida a la extinta CAC, haciéndose ésta extensiva también a las exportaciones realizadas bajo el *clearing* hispano-inglés; pero por poco tiempo. El 24 de junio de 1942, una orden del Ministerio de Industria y Comercio español retiró esta potestad al organismo corchero y la puso de nuevo en manos de la DGCPA, que 5 meses después la delegó, nuevamente, en la JRIE. En definitiva, desde noviembre de 1942, todas las exportaciones de productos corcheros debían estar autorizadas por la JRIE, quien, en el ejercicio de esta función, se servía, eso sí, de los informes no vinculantes realizados por las oficinas delegadas de la REC (en Sevilla y Palafrugell), inicialmente, y del SCSNMC, posteriormente. Hay que decir que el criterio de las instituciones corcheras era, normalmente, respetado por la JRIE a la hora de expedir las correspondientes licencias⁵⁵⁴.

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 Servicio de Política Comercial del Ministerio de Comercio, respectivamente. Sólo cuando la aduana en cuestión recibía esta copia podía procederse al embarque de la mercancía para su exportación⁵⁵⁵. 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. Finalmente, el exportador estaba obligado a entregar al IEME

⁵⁵² AMSP, SNMC, Sector Corcho, Delegación Nordeste, Palafrugell, caja 148, "Mecanismo de las exportaciones".

⁵⁵³ Medir (1993, p. 14).

⁵⁵⁴ Una de las funciones de la REC y del organismo que le sucedió, el SCSNMC, era la de informar favorable o desfavorablemente las solicitudes de exportación que les presentaban los agentes del sector. Esta labor se limitaba a comprobar si los precios de la mercancía a exportar se ajustaban a los mínimos fijados administrativamente, y a asegurarse, mediante la inspección, que la mercancía embarcada guardaba relación con la nomenclatura, calidad y calibres consignados en factura; Medir (1993, p. 39).

⁵⁵⁵ En algunos casos puntuales, de los que tengo conocimiento por la documentación sindical, el Ministerio podía agilizar la salida de la mercancía enviando un telegrama a la aduana correspondiente. Aunque esto debió de ocurrir de forma excepcional y, sobre todo, discrecional.

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, tal y como se había establecido en la Ley de Delitos Monetarios de noviembre de 1938⁵⁵⁶. Ello explica que la concesión de la licencia de exportación estuviera, en muchos casos, condicionada al pago de la operación en divisas, pudiendo ser denegada cuando se especificaba su realización en pesetas⁵⁵⁷. En cualquier caso, se trataba de un proceso burocrático farragoso que retrasaba, e incluso en muchas veces frustraba, la exportación.

Pero volvamos a la segunda utilidad que tenía este régimen de autorización previa. Me estoy refiriendo a 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 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.

Conocida la burocracia administrativa que debían sortear los exportadores para poder enviar el corcho al exterior, es hora de saber cuál fue la actitud de las autoridades españolas y portuguesas en materia de política aduanera corchera a partir de 1930. Para hacer un seguimiento de las medidas aduaneras adoptadas en los dos países se han elaborado los apéndices estadísticos AE.25 (para España) y AE.26 (para Portugal). Ambos presentan importantes diferencias que son el reflejo del distinto tratamiento arancelario que aplicaron los dos países ibéricos al corcho y sus manufacturas.

Aunque las dictaduras ibéricas presentaron objetivos económicos similares, los instrumentos de política económica utilizados por ambas para la consecución de éstos fueron, en muchas ocasiones, diferentes⁵⁵⁸. Este es el caso de las medidas de política aduanera que los gobiernos de España y Portugal adoptaron en el ámbito corchero⁵⁵⁹, que, en efecto, y como se percibe en los citados apéndices, fueron muy distintas. Dicho esto, no pretenderé hacer un análisis minucioso y pormenorizado de todas las medidas adoptadas, pues los apéndices estadísticos AE.25 y AE.26 ya son suficientemente explícitos. Además, este análisis ha sido ya realizado en Dias y Parejo (2007), y previamente para el caso portugués, en Dias (2005). Entiendo que lo interesante es resaltar las características generales de esta intervención en España y Portugal, pues a

⁵⁵⁶ Martínez Ruiz (2000, p. 151).

⁵⁵⁷ "(...) 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".

⁵⁵⁸ Esta es una de las conclusiones de la tesis doctoral de Luis Eduardo Pires (Pires (1999)), que resumidamente ha sido editada en Pires (2003).

⁵⁵⁹ Dias y Parejo (2007, p. 4).

partir de ello se puede determinar si ésta favoreció (o entorpeció) el desarrollo de la fabricación del corcho en uno y otro país.

A la vista del apéndice estadístico AE.26 está claro 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 en España, que lo hizo por el prohibicionismo y por el régimen de licencias antes aludido (apéndice AE.25). Con independencia de esto, desde que el Estado portugués zanjó la “questão corticeira” (al término de la primera década del siglo XX⁵⁶⁰) siempre estuvo claro en este país que la exportación del corcho crudo (*cortiça em bruto*, en el apéndice) debía ser prohibida. De hecho, entre 1910 y 1959 la prohibición de exportar corcho crudo sólo estuvo interrumpida en dos breves períodos de tiempo: entre el 18 de noviembre y el 6 de diciembre de 1921, en que la exportación fue permitida bajo el pago de un arancel, y entre el 23 de febrero y el 31 de diciembre de 1929⁵⁶¹.

No obstante, el Decreto 17.823 de 31 de diciembre de 1929 no parece tener el objetivo de proteger a la industria transformadora. De hecho, también estableció derechos sobre la salida de diferentes manufacturas corcheras⁵⁶². Esto lleva, necesariamente, a pensar que las autoridades lusas tenían otras pretensiones distintas a la de apoyar a la industria transformadora, pues está claro que el efecto de prohibir la salida de la materia prima, muy positivo para la industria nacional, quedaba neutralizado por la imposición de tasas sobre la exportación de las manufacturas, sobre todo en unos años, como los vividos desde 1929, en los que la industria corchera vivía una importante crisis de demanda exterior⁵⁶³.

⁵⁶⁰ Para dar solución a las disputas sobre la exportación del corcho sin transformar se dictó en Portugal el Despacho de 7 de noviembre de 1910, que prohibía dicha exportación; Dias (2005, pp. 171-173).

⁵⁶¹ Sobre este último intervalo, el decreto 16.544 de 23 de febrero de 1929 había levantado la prohibición de exportar corcho crudo imponiendo un gravamen específico de 20 escudos por tonelada, el mismo impuesto que gravaba la salida del corcho en plancha. Poco después, el Decreto 16.638 de 21 de marzo revocó todo tipo de prohibiciones de importar y exportar en el ámbito corchero. Sin embargo, las presiones de los industriales lusos, mencionadas en Godinho y Bernardo (1946), obligaron a las autoridades a reinstaurar la prohibición a finales de 1929 (decreto 17823).

⁵⁶² Véase el apéndice estadístico AE.26. Los discos y los tapones fueron los que sufrieron un peor tratamiento arancelario con la imposición de un gravamen de 45 escudos por Tm; 35 escudos por Tm gravaron los cuadrillos y las especialidades de corcho; y sólo 18 escudos por Tm las manufacturas de aglomerado.

⁵⁶³ Amélia Branco Dias sostiene que los derechos impuestos sobre la exportación de las manufacturas de corcho en Portugal en 1929, al margen de atender a criterios fiscales, tenían (sobre todo) la pretensión de penalizar la producción de tapones frente a la de corcho en plancha y de aglomerados. Esta afirmación la argumenta en la discusión que se abrió al respecto en Portugal, que enfrentó a los partidarios de afianzarse en el negocio de la exportación del corcho en plancha (o semimanufacturado) con los abanderados de dar el salto definitivo hacia la manufactura taponera. A criterio de Calheiros (1934, p. 161), la industria taponera portuguesa era incapaz de absorber la totalidad del corcho producido en el país, por lo que la exportación del corcho en plancha era necesaria para evitar excedentes, al tiempo que constituía una importante contribución en términos de ingresos y divisas para el país. En otro trabajo, el mismo autor reforzó esta posición al reiterar su apuesta por el desarrollo de la producción de corcho en plancha y al decantarse por limitar la fabricación de tapones a aquellos tipos y calidades que demandaba el mercado mundial; Calheiros (1937, pp. 1-2). En esta línea crítica hacia el tapón de corcho se expresó también Costa (1935, p. 37), que argumentaba que, dadas las elevadas barreras arancelarias que se estaban imponiendo sobre los tapones en los años treinta, el futuro de la fabricación corchera pasaba por incentivar los aglomerados.

Después de 1929 no se aprecian cambios importantes en cuanto al tratamiento arancelario del corcho en Portugal hasta finales de 1939, por lo que durante este intervalo de tiempo se puede calificar a la política aduanera portuguesa de, cuanto menos, ambigua respecto a los intereses de la industria corchera nacional. Tampoco se pueden juzgar como positivas para la industria las medidas aduaneras adoptadas en España hasta la guerra civil, ya que desde la supresión definitiva de los aranceles (en 1927) hasta 1937 éstas brillaron por su ausencia. Consecuentemente, las mejoras relativas experimentadas por el negocio en Portugal hasta 1939 deben ser achacadas a otros factores distintos a la política aduanera, ya que ésta no favoreció el desarrollo de la industria del tapón en ninguno de los dos países. Probablemente, la industria taponera lusa pudo aprovechar los momentos de mayor demanda a nivel mundial, que coincidieron con los años de la guerra civil en España, en que la industria española no pudo atender sus mercados. Sólo de esta forma, los gravámenes arancelarios impuestos sobre las manufacturas portuguesas pudieron ser más livianos.

Desde la guerra civil española las cosas cambiaron drásticamente. Las autoridades portuguesas se lanzaron decididamente hacia la transformación del corcho, y para ello, otorgaron a la industria una protección aduanera eficaz y continua. El decreto-ley 30.252 de diciembre de 1939 mantuvo la prohibición de exportar *cortiça en bruto*, al tiempo que elevó sustancialmente los aranceles que pagaban la plancha y los corchos de trituración a su salida al exterior (un 300 y un 50 por 100, respectivamente). Y aunque los aranceles a la exportación de tapones y demás manufacturas 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.

En España, las cosas fueron bien diferentes (apéndice AE.25). En primer lugar, porque las disposiciones prohibiendo la exportación de la materia prima 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. Véase, por ejemplo, que entre 1937 y 1942 se prohibió la exportación de corcho en plancha en al menos seis veces, lo que indica que otras tantas 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 ésta fue prohibida el mismo número de ocasiones.

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. Por ejemplo, la orden de 7 de agosto

de 1937, que prohibía la exportación de corcho, adolecía de una falta de concreción alarmante⁵⁶⁴. Del mismo modo, una orden de 3 de marzo de 1939 limitaba la prohibición al corcho en tablas y planchas de calidad superior, y otra de marzo de 1940 (que ya he mencionado) hacía lo propio limitando el veto al corcho en plancha y a los cuadradillos, y sólo para la exportación hacia Alemania⁵⁶⁵.

En muchas ocasiones, la dictadura española eludió la adopción de medidas radicales recurriendo 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 (véase la nota g del apéndice AE.25), en julio de 1950 (véase la nota m), en diciembre de 1951 (nota p) y en mayo de 1952 (nota s), por citar sólo algunas de las disposiciones en que dicha contingentación se hizo expresa. No obstante, las autoridades españolas tenían la potestad de aplicar contingentes sin advertirlo, a través del mecanismo de asignación de licencias antes referido. Fijadas las necesidades de corcho que, a criterio de la Administración, tenía la industria nacional, el régimen de autorización previa servía para repartir entre los forestales y preparadores las licencias para exportar el cupo excedentario. Se debió de tratar de un reparto discrecional, no fundamentado en criterios objetivos, por lo que la “cercanía” del exportador al funcionariado se convertía en un factor importante para conseguir colocar el corcho en el mercado internacional.

Un último comentario ahonda en que el interés de la política aduanera corchera franquista no fue el de proteger a la industria corchera nacional, ni el de garantizar el suministro de la materia prima a ésta. Y es que la mayoría de las veces en que fue decretada la prohibición de exportar el corcho bruto, ésta fue restringida a la zona nordeste (es decir, a Cataluña), dejándose libre la salida de los corchos del suroeste español, lo que representaba una solución salomónica al conflicto de intereses generado entre industriales y forestales. 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 aquéllos tenían cerca (en las comarcas del Ampurdán y La Selva); y por el 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, en que las medidas adoptadas siempre tuvieron una aplicación 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

⁵⁶⁴ Léase la nota d del apéndice estadístico AE.25.

⁵⁶⁵ Léanse las notas e y f del apéndice estadístico AE.25.

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, aquélla tuvo que vivir diversos episodios de falta de materia prima para trabajar, constituyendo éste uno de los principales problemas de oferta que sufrió la fabricación del corcho en España durante la Autarquía franquista. Por tanto, parece que la política aduanera no fue eficaz para proteger a la industria taponera 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. Al margen de esto, las medidas prohibicionistas, cuando estuvieron vigentes, debieron de provocar importantes distorsiones en el mercado interno, sobre todo cuando éste resultó discriminatorio, favoreciendo a una parte de la industria corchera y perjudicando a otra.

En el caso de Portugal, el aumento de los derechos impuestos a la exportación del corcho en plancha en los años cincuenta supuso la apuesta de la dictadura de Salazar por la industrialización del corcho en suelo nacional. Las modificaciones aduaneras introducidas en Portugal a lo largo de esta etapa fueron en el sentido de convertir al arancel en un instrumento eficaz de protección a la industria, lejos del uso de las restricciones cuantitativas como en España, y en línea con los compromisos adquiridos por Portugal en el ámbito de la OCDE⁵⁶⁶.

Cabe preguntarse, dado que las dos naciones ibéricas concentraban las tres cuartas partes de la producción mundial de corcho, y probablemente las mejores calidades de esta materia prima, ¿no habría sido mejor un entendimiento aduanero entre ellas?

3.3.3.4. La constitución de una liga aduanera hispano-portuguesa en el siglo XX: el “entendimiento” que nunca llegó. ¿O sí?

Los orígenes de los proyectos de entendimiento aduanero sobre el corcho entre España y Portugal se encuentran en la segunda mitad del siglo XIX. En esta búsqueda, la figura de Marcial de Trinchería y de Bolos se antoja clave, porque fue el primero en trazar las bases de este entendimiento en su *Memoria sobre la liga aduanera hispano-portuguesa, 1893*⁵⁶⁷, a pesar de que éste nunca llegó a producirse, al menos, como él lo concibió.

Las alusiones a la necesidad de llegar a un acuerdo en lo relativo a la exportación del corcho bruto entre España y Portugal son abundantes en la larga disputa decimonónica en torno a la cuestión arancelaria del corcho⁵⁶⁸. Esta necesidad se percibe también en las siguientes palabras de Medir:

⁵⁶⁶ Este hecho trasciende del ámbito corchero, siendo válido para ilustrar lo ocurrido en el conjunto de la economía portuguesa; Lopes (1999, p. 114).

⁵⁶⁷ Trinchería (1893).

⁵⁶⁸ Véase la bibliografía propuesta para el seguimiento de dicha cuestión.

«Una gran crisis pesa sobre el corcho y es preciso llegar a un acuerdo entre los países productores para curarla radicalmente. Su ámbito no se extiende sólo a España y Portugal; comprende todos los países productores de esta materia prima»⁵⁶⁹ (Traducción mía).

En un trabajo reciente, Joaquim Alvarado ha sintetizado de forma notable la participación de Marcial de Trinchería en estas discusiones⁵⁷⁰. Su condición de cassanense de adopción le permitió conocer el negocio corchero de cerca, y ello hizo que se implicara activamente en la defensa de los intereses de la industria corchera catalana⁵⁷¹. A grandes rasgos, la liga aduanera propuesta por Trinchería consistía en levantar un frente arancelario común contra las industrias taponeras que se estaban estableciendo en países como Alemania, Austria y Rusia. La idea se basaba en varias premisas como la libertad y los beneficios del comercio mutuo de productos corcheros entre España y Portugal; la superioridad cuantitativa y cualitativa del corcho ibérico frente al de otras regiones como el norte de África, Córcega, Sicilia o Cerdeña (justificada, por Marcial de Trinchería, en su proyecto); la política comercial restrictiva que estaban siguiendo algunos países en materia de importación de tapones de corcho, en particular Estados Unidos y Méjico; y la idoneidad del momento para ejecutar la unión aduanera, esto es, un período de fuerte crecimiento del consumo mundial de bebidas alcohólicas, las cuales debían ser tapadas con tapones de corcho⁵⁷².

Seguramente, la oportunidad del proyecto fue mayor cuando se publicaron en España los nuevos aranceles a la exportación del corcho en plancha en diciembre de 1891, que comenzaron a estar vigentes en 1892. De hecho, en abril de este año Marcial de Trinchería empezó la campaña de difusión del proyecto a través de varias conferencias impartidas, primero en Cataluña y más tarde en diferentes ciudades de Portugal. Alvarado (2005b) da puntual cuenta de cada una de éstas y también de los reveses que recibió la propuesta de liga aduanera en el país luso. Por ejemplo, la Federación Agrícola del Distrito de Évora expresó su oposición al proyecto argumentando diversas razones que no comentaré. El propio Alvarado (2005b) plantea en las conclusiones otras razones que, a su criterio, justificarían mejor la negativa portuguesa al proyecto. En primer lugar, estarían las «suspicias que España siempre ha despertado en Portugal», que habrían llevado a los lusos a confundir un proyecto puramente económico (como era el propuesto por Trinchería) con otro de índole política, al que los portugueses habrían sido reacios⁵⁷³. Otra razón argumentada por este autor nos llevaría a la cuestión de la dependencia comercial portuguesa de

⁵⁶⁹ Medir (1949, p. 228).

⁵⁷⁰ Alvarado (2005b).

⁵⁷¹ Trinchería nació en Olot en 1838, pero vivió desde 1868 en Cassà de la Selva, localidad corchera de la provincia de Gerona.

⁵⁷² Alvarado (2005b, pp. 114-115). El proyecto en cuestión, en Trinchería (1893).

⁵⁷³ Alvarado (2005b, p. 121).

Inglaterra. A finales del siglo XIX, muchas empresas inglesas instaladas en Portugal enviaban a Inglaterra ingentes cantidades de corcho sin manufacturar luso⁵⁷⁴, por tanto, poco interés podían tener éstas en que la liga aduanera saliera adelante. Marcial de Trinchería, concededor de este extremo, orientó sus ataques en el proyecto hacia Estados Unidos, sin que ello evitara la falta de acuerdo. Sea como fuera, a finales de 1893 el proyecto de liga aduanera se había convertido en papel mojado, «a pesar de los elogios recibidos por parte de todas las instituciones que lo conocieron»⁵⁷⁵.

Marcial de Trinchería murió al poco tiempo (en noviembre de 1898), por lo que no pudo ver los intentos que hubo de retomar la cuestión en el primer tercio del siglo XX. Ramiro Medir, en dos artículos breves publicados en el *Boletim da Junta Nacional da Cortiça*, reproduce estos intentos de forma sintética. Son los textos que he utilizado para escribir las páginas siguientes⁵⁷⁶. El primero de ellos, titulado “O projeto de liga aduaneira hispano-portuguesa no século actual”, comienza con las siguientes palabras:

«La excelente iniciativa que, a finales del siglo XIX, tuvo el propietario corchero español D. Marcial de Trinchería de Bolos para llegar a un acuerdo con Portugal, fue continuada por los corcheros españoles durante el presente siglo (se refiere al siglo XX)»⁵⁷⁷ (Traducción mía).

Por su parte, en el segundo escribía unas palabras muy ilustrativas de la cuestión:

«(...) El principal motivo de haber fracasado la inteligencia con Portugal (a finales del siglo XIX) era el rudimentarismo de la industria corchera portuguesa que, en gran parte, se había reducido a la preparación de las planchas de corcho destinadas a la exportación. (...) [Esta] dificultad tendía a disminuir gradualmente, porque dicha industria lusitana adquiría cada día más importancia asimilando sus intereses a la industria hispana. De ahí el que cada día se hiciera más patente la necesidad y posibilidad de un acuerdo con el país vecino»⁵⁷⁸ (Traducción mía).

Antes de la primera guerra mundial ya se había retomado la cuestión en las esferas corcheras españolas. En 1911, la recién creada Unión Corchera de Sevilla, que aglutinaba a fabricantes de tapones y cuadradillos de corcho del suroeste español, inició una campaña en pro de la liga aduanera con Portugal. En poco tiempo, la campaña tuvo múltiples adhesiones en el país y rápidamente se puso en conocimiento de las autoridades españolas para que éstas hicieran las oportunas diligencias con el gobierno

⁵⁷⁴ Entre ellas, las conocidas firmas *Bucknall*, la *Reynolds* y la *Robinson*.

⁵⁷⁵ Alvarado (2005b, p. 121).

⁵⁷⁶ Medir (1948 y 1949). Medir ya había publicado otro artículo en el BJNC en 1946 sobre el proyecto de unión aduanera corchera de los dos países ibéricos. En él se analiza la iniciativa de Marcial de Trinchería a finales del siglo XIX. Sin embargo, no aporta nada nuevo a lo que dice Alvarado (2005b) ni a lo que él mismo recoge en Medir (1953), de ahí que no lo haya utilizado; Medir (1946).

⁵⁷⁷ Medir (1948, p. 69).

⁵⁷⁸ Medir (1949).

portugués⁵⁷⁹. Según Medir (1948), la idea de llevar a cabo la liga aduanera fue bien recibida por las instancias oficiales portuguesas y también por las españolas. El mismo trabajo aporta varias pruebas de que ello fue así, sin embargo el proyecto volvió a fracasar. Probablemente, «(...) no había ambiente en Portugal suficiente para llegar a un acuerdo con los españoles. Existía una selecta minoría partidaria del entendimiento, pero la mayoría de los corcheros portugueses encaraban el proyecto con cierta desconfianza»⁵⁸⁰ (Traducción mía). En definitiva, la situación no había cambiado nada respecto a dos o tres décadas antes, y los corcheros españoles recibieron de nuevo calabazas.

Terminada la Gran Guerra la cuestión se volvió a reproducir, aunque con idéntico resultado que hasta entonces. La supresión de los derechos a la exportación del corcho durante la Dictadura de Primo de Rivera (por los decretos de 1923 y 1927) fue la gota que derramó el vaso. El gobierno de la Dictadura, al dejar libre la salida de la materia prima, prometió, en compensación, estudiar el problema corchero para el establecimiento de una liga aduanera entre España y Portugal. Sin embargo, esta promesa, que había servido para acallar las protestas de la industria frente a las medidas adoptadas, nunca llegó a producirse. Incansables, los industriales corcheros españoles volvieron a solicitar al gobierno de la Segunda República que estudiara el proyecto. Lo hicieron en una asamblea celebrada por los corcheros catalanes en Palafrugell el 8 de noviembre de 1931, a la cual no me voy a referir por ser suficientemente tratada en Medir (1953, pp. 338-341). Baste decir que las peticiones volvieron a caer en saco roto; «los corcheros españoles continuaban con su monólogo, sin que lograsen llegar al diálogo con los portugueses»⁵⁸¹.

La formación de una liga aduanera internacional para el corcho entre los principales países suberícolas (España, Francia, Italia y Portugal) fue uno de los asuntos debatidos en la 1ª Conferencia Internacional del Corcho celebrada en Francia en septiembre de 1931⁵⁸². Hasta tres conclusiones de este encuentro se orientaron hacia este entendimiento supranacional, que resultaron en sendos compromisos sobre la producción de corcho bornizo, el precio del corcho de reproducción y el intercambio de impresiones e informaciones en materia de producción de corcho. Sobre el primero de estos puntos, el representante portugués llamó la atención sobre la excesiva producción de bornizo. El elevado porcentaje que los corchos bornizos habían alcanzado en la saca, fruto de la explotación intensiva e irracional que se había llevado a cabo en los años veinte (por el elevado precio que habían alcanzado éstos en el mercado internacional)

⁵⁷⁹ Medir (1953, pp. 268-271)

⁵⁸⁰ Medir (1948, p. 70).

⁵⁸¹ Medir (1948, p. 70).

⁵⁸² Celebrada en el Ministerio de Asuntos Exteriores francés, la Conferencia atrajo a diplomáticos de Argelia, España, Francia, Marruecos, Portugal y Túnez. No asistió ningún representante italiano, a pesar de haberse cursado la oportuna invitación. El lector interesado puede encontrar los detalles de esta primera conferencia internacional en Medir (1949) y en Medir (1953, pp.336-338).

era uno de los causantes de la crisis que sufría la industria y el comercio de corcho en la época. Para solucionarlo, el acuerdo firmado entre los países participantes en la Conferencia iba en el sentido de adoptar medidas suberícolas similares a las que ya había puesto en práctica la Dictadura en Portugal⁵⁸³, tendentes a la reducción relativa de la producción de bornizo⁵⁸⁴.

En cuanto al segundo punto, la Conferencia sirvió para fijar precios mínimos sobre el corcho de obligado cumplimiento. Con el acuerdo se pretendía mejorar la cotización del corcho de reproducción apto para la fabricación de tapones, que se había visto perjudicada por la vertiginosa revalorización de los corchos de trituración desde la primera guerra mundial. La medida venía acompañada de la voluntad de los países de restringir momentáneamente la cosecha de corcho, debido a que las abultadas existencias de materia prima que existían en España, Portugal y en el norte de África dificultaban la revalorización de los corchos en el mercado⁵⁸⁵.

Finalmente, el último de los acuerdos adoptados acabó concretándose en el compromiso de celebrar periódicamente encuentros de similares características, rotando la sede entre las diferentes naciones participantes. De hecho, en 1932 se celebró en Lisboa la 2ª Conferencia Internacional del Corcho, y en 1934 fue celebrada la tercera en Madrid (en las que Salvador Robles fue uno de los representantes españoles), donde ya sí tuvo participación Italia.

En la conferencia de Lisboa, al margen de ratificarse las conclusiones aprobadas en París un año antes y de hacerse un seguimiento de las medidas adoptadas entonces, se aprobaron nueve conclusiones o “votos”⁵⁸⁶. Entre ellos tenían especial interés el tercero y el cuarto, que apuntaban a la necesidad de alcanzar el “entendimiento” internacional pleno. El primer voto mantenía el compromiso de restringir la saca de corcho bornizo y el segundo pretendía aumentar las edades de descorche de los alcornocales; el quinto se refería a la creación en cada país de un organismo corchero a imagen y semejanza de la Comisión Mixta del Corcho en España⁵⁸⁷; el sexto hablaba de la creación de oficinas técnicas y experimentales para el corcho, y del intercambio de la documentación generada por éstas; el séptimo y el octavo voto iban en el sentido de lograr un mayor consumo de corcho en cada nación, y en España se concretaron en el decreto sobre intensificación del consumo de corcho de 1933, y en el reglamento de 1934 que le desarrollaba; finalmente, el último voto reiteraba la necesidad de celebrar anualmente la conferencia internacional, expresándose el deseo de que la próxima ciudad anfitriona fuera Madrid.

⁵⁸³ Debían de referirse al Decreto-ley 13.658 de 20 de mayo de 1927, que había establecido, entre otras medidas protectoras del alcornocal, la prohibición de extraer el corcho con una edad inferior a 9 años; Mira (1998, p. 73).

⁵⁸⁴ Medir (1949, p. 228).

⁵⁸⁵ Medir (1953, p. 337).

⁵⁸⁶ Anexo 19 de Medir (1953).

⁵⁸⁷ El origen de la JNC en Portugal se puede relacionar con este voto.

El 28 de mayo de 1934 dio inicio la tercera Conferencia Internacional del Corcho en Madrid. De ella resultaron, de nuevo, varios compromisos o votos, la mayoría de ellos (votos del primero al quinto) ligados a la faceta forestal, concretados en medidas como la reducción de los corchos flacos en la saca, lucha contra enfermedades y plagas del alcornoque, regulación de los desbornizamientos, ordenación racional de las repoblaciones forestales, etcétera. Todo ello para lograr el objetivo que incitó la primera conferencia de París: conseguir la valorización de los corchos y normalizar las cotizaciones. El voto más relevante de los adoptados fue el sexto, que promovía el acuerdo entre todos los países productores en materia de exportación del corcho bruto y manufacturado con destino a las naciones no productoras⁵⁸⁸. «Con este voto, el de más alcance de todos los aprobados, se reproducía una aspiración unánime de los corcheros: la de la unión aduanera de los países de origen latino: España, Portugal, Italia y Francia»⁵⁸⁹. Como dice Medir (1949, p. 229), «la primera idea del Sr. Trinchería sufrió una notable ampliación a través del tiempo».

Pero, ¿cuál fue la actitud de los países sobre la idea de constituir esta Unión Aduanera? Oficialmente, existía un ambiente favorable hacia esta política corchera internacional en todos los países implicados. Sin embargo, fuera de las esferas oficiales no faltaron recelos, principalmente en Portugal y España⁵⁹⁰. La publicación *Portugal Corticeiro*, por ejemplo, criticó la falta de legitimidad de los acuerdos adoptados en estas conferencias internacionales, argumentando que ni en la de París ni en la de Lisboa había estado representada la industria, no habiendo podido ésta dar su parecer acerca de la necesidad o no de este entendimiento supranacional. Este argumento parece poco convincente porque, aunque sobresalía la representación forestal, sí hubo industriales, tanto españoles como portugueses, en las conferencias internacionales⁵⁹¹. Por su parte, el Fomento de la Industria y del Comercio Corcho-Taponero de Palafrugell, a través de su *Boletín*, se pronunció en la misma dirección que la publicación lusa, enfatizando que la falta de presencia de la industria había impedido que el acuerdo supranacional se extendiera a la negociación conjunta de acuerdos comerciales internacionales en materia corchera⁵⁹².

El debate de estos extremos se aplazó hasta la celebración de la que debía haber sido la cuarta Conferencia Internacional del Corcho, prevista para su realización en Roma, la cual nunca tuvo lugar como consecuencia del estallido de la segunda guerra mundial.

⁵⁸⁸ La redacción literal del mismo era: “La Conferencia Internacional del Corcho llama la atención de los gobiernos representados sobre el interés que tendría la adopción de medidas tendentes a conseguir la salvaguarda de sus intereses comunes para la exportación de corcho en bruto y manufacturado con destino a los países no productores”; Medir (1949, p. 229).

⁵⁸⁹ Medir (1953, p. 367).

⁵⁹⁰ Medir (1949, pp. 229-230).

⁵⁹¹ Algunos de ellos se citan en Medir (1949, p. 220). Ver también Medir (1953, p. 368).

⁵⁹² Medir (1949, p. 220) y Medir (1953, p. 368).

En conclusión, se puede decir que siempre hubo cantos de sirena, pero nunca hubo un entendimiento aduanero real entre los países productores de corcho. Los acuerdos adoptados en las conferencias internacionales no vinculaban a las naciones participantes en las mismas, y siempre hubo reticencias entre los agentes españoles y, sobre todo, portugueses del sector. De esta forma, el acuerdo nunca llegó, aunque esta afirmación puede no ser del todo cierta. Tras la guerra civil española se van a producir acuerdos entre España y Portugal para la fijación común de precios mínimos de exportación de algunos productos corcheros; casi todos ellos, materias primas o semielaborados. Veamos en qué consistieron estos acuerdos y qué implicaciones tuvieron para el negocio en los dos países.

3.3.3.5. La política aduanera sobre los corchos de trituración: prohibicionismo y fijación de precios mínimos

No parece que hubiera grandes diferencias en Portugal entre el tratamiento aduanero otorgado al corcho en plancha y el dado a los corchos de trituración en las décadas de 1930 y 1940⁵⁹³. La exportación de los últimos (exceptuado el refugo) fue gravada por el arancel de 1929 con un derecho de 30 escudos por tonelada métrica, próximo a los 20 escudos que pagaba la salida del corcho en plancha. Después, un decreto-ley de 30 de diciembre de 1939 aumentó este arancel desde las 30 a las 45 pesetas, para volver de nuevo a las 30 pesetas por tonelada en 1949, que fueron mantenidas en el tiempo hasta su desaparición en los años sesenta. En fin, un proceso similar al experimentado por el corcho en plancha. Sin embargo, dado que la venta al exterior del corcho en plancha fue gravada en 1951 con un arancel *ad valorem* del 6 por 100 (que se transformó en otro del 10 por 100 en 1954), cabe interpretar que los objetivos de las autoridades portuguesas sí fueron diferentes en los años cincuenta. Tal vez, las tasas impuestas sobre la salida del corcho de trituración respondían más a un criterio fiscal, y no tenían una finalidad protectora, como en el caso del corcho en plancha. Ciertamente, las fábricas de aglomerado de corcho eran todavía poco importantes en el tejido industrial portugués de mediados de siglo, por lo que el objetivo de las autoridades lusas pudo ser rentabilizar (fiscalmente) al máximo las ventas del bornizo y de los desperdicios en el mercado mundial.

En España, donde la industria de los aglomerados había alcanzado una importante magnitud en los años veinte y treinta del siglo pasado, las medidas aprobadas sobre la exportación de los corchos de trituración parece que tuvieron la misma provisionalidad que las adoptadas sobre el corcho en plancha⁵⁹⁴. Dada la información disponible, parece que la exportación de bornizo y refugo estuvo

⁵⁹³ Los corchos de trituración se recogen en las columnas b y d del apéndice AE.26.

⁵⁹⁴ El apéndice estadístico AE.25 ha sido elaborado con la información que he podido recabar, por lo que es probable que sea incompleto.

suspendida desde 1937 hasta 1945. Entre 1945 y 1952 resulta difícil precisar que ocurrió con los datos que proporciona el apéndice estadístico AE.25. En 1952, a pesar de decretarse en julio la libre exportación desde la zona nordeste de los corchos de trituración en todas sus clases⁵⁹⁵, la prohibición debió de ser retomada poco después; lo fue, con seguridad, en 1954 para los desperdicios de perforación⁵⁹⁶; y poco tiempo después, en 1957, para el bornizo. En cualquier caso, no se pueden extraer muchas más conclusiones con la información de que se dispone.

La lectura de las conclusiones de Medir (1949), relativas a las conferencias internacionales que se han tratado en el punto anterior, invita a pensar que el entendimiento entre España y Portugal era especialmente necesario en cuanto a los corchos de trituración (bornizo y refugo), pues eran éstos los que presentaban mayores e injustificadas oscilaciones en sus precios. Así se entendió también en una conferencia celebrada en Sevilla en julio de 1939, donde participaron los presidentes de la JNC portuguesa (Jose Luis Calheiros Meneses) y de la REC española (Salvador Robles Trueba), y en la que se expresaron como principales problemas del negocio la inestabilidad y los bajos precios de venta de los corchos de trituración⁵⁹⁷.

Desde los años veinte del siglo pasado (incluso antes), las firmas extranjeras habían establecido filiales en las regiones productoras de corcho de España y Portugal, con la finalidad de tener acceso a la materia prima a precios similares a los pagados por la industria nacional de estos países. Estas filiales actuaban en el mercado interior español y portugués comprando el corcho (fundamentalmente, el corcho de trituración, pues la mayor parte de la industria extranjera era ya de aglomerados) que después exportaban a sus matrices en el extranjero (Estados Unidos, Inglaterra, Alemania, ...). Después, este corcho era transformado en estos países en condiciones técnicas superiores a las de la industria ibérica, resultando, por tanto, una manufactura más competitiva en el mercado internacional.

Ante esta situación, los dirigentes de los organismos corcheros de España y Portugal apostaron por la adopción de medidas tendentes a incrementar el precio de exportación del corcho. Estas medidas iban más allá de mejorar el montante de divisas

⁵⁹⁵ Nota u del apéndice estadístico AE.25.

⁵⁹⁶ AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 352, "Carta de los industriales de la zona nordeste al Exmo. Sr. Delegado del Gobierno para el Corcho (9-9-1954)".

⁵⁹⁷ Se entendía que el reducido precio de venta de los corchos de trituración era perjudicial tanto para el propietario forestal como para el industrial en ambos países. Para el primero, porque percibía directamente la caída de la cotización de los corchos en dehesa, y para el segundo, porque se veía en desventaja frente a la industria extranjera, con una mayor capacidad técnica y con acceso a la materia prima a estos bajos precios. La razón de los bajos precios del corcho de trituración parecía ser la siguiente. A diferencia de lo que ocurría con el corcho en plancha de calidad, el apto para tapones, que escaseaba, existía para los corchos de trituración un exceso de oferta importante en el mercado, el cual daba lugar a una feroz competencia en la venta entre los países productores, que tiraba los precios a la baja. Estos precios se veían aún más reducidos en los años de grandes cosechas; AMSP, SNMC, Sector Corcho, Delegación del Nordeste, Estadísticas de exportación, caja 149, "Conferencia celebrada en Sevilla entre los presidentes de la Junta Nacional da Cortiça y la Rama Económica del Corcho, los días 11, 12, 13 y 14 del mes de julio de 1939".

que entraban en las arcas ibéricas, tal y como se desprende de las siguientes palabras de Salvador Robles:

«(...) tiene mucha más importancia que allegar a Portugal y a España un exceso de divisas producido por el aumento del precio del corcho de moler, el hecho de colocar a los nacionales portugueses y españoles en igualdad de condiciones que los extranjeros; en otras palabras, no defiendo el aumento de precio de los refugos y desperdicios sólo por valorizar las exportaciones, sino porque ello contribuiría, además, a nacionalizar las industrias de preparación y el comercio de corchos de trituración, beneficiando al mismo tiempo la transformación en el país productor de materia prima»⁵⁹⁸.

El propio Robles expuso en su intervención las que él creía que debían ser las bases del entendimiento entre españoles y portugueses, que he recogido en el apéndice estadístico AE.27. He respetado el título original pues en él se recogen dos aspectos relevantes, a mi juicio: primero, la inmediatez con que debía cerrarse el acuerdo⁵⁹⁹, y segundo, la necesidad de incorporar al tercer país corchero en discordia, Francia, de gran importancia por estar bajo su poder el corcho argelino y una parte del marroquí y del tunecino.

En definitiva, la conferencia de Sevilla sirvió para desempolvar el viejo proyecto de acuerdo aduanero entre los países productores de corcho, aunque con tres diferencias sustanciales. En primer lugar, la voluntad de acuerdo se restringía ahora a los corchos de trituración y no al corcho en plancha, como contemplaba la vieja liga aduanera de Marcial de Trinchería⁶⁰⁰. En concreto, la primera de las bases fundamentales se refería al refugo y a los desperdicios (AE.27), aunque como se verá más adelante, también entró en el acuerdo el bornizo en sus distintas categorías. En segundo lugar, las intenciones del entendimiento supranacional eran, a grandes rasgos, las mismas, pero no las medidas propuestas para efectuar dicho entendimiento. No se trataba ahora de una unión aduanera ortodoxa frente a la exportación del corcho en plancha, sino de la fijación de precios mínimos, comunes para ambos países y de obligatorio cumplimiento. Finalmente, la tercera diferencia respecto a los antiguos intentos era, sin duda, la más relevante; ahora Portugal parecía también estar por la labor del acuerdo.

No tengo constancia de las reuniones posteriores que debieron de tener lugar entre los representantes de la JNC y la REC para fijar la escala de precios y la definición precisa de cada uno de los tipos de corcho implicados en el acuerdo. A priori, la

⁵⁹⁸ AMSP, SNMC, Sector Corcho, Delegación del Nordeste, Estadísticas de exportación, caja 149, “Conferencia celebrada en Sevilla entre los presidentes de la Junta Nacional da Cortiça y la Rama Económica del Corcho, los días 11, 12, 13 y 14 del mes de julio de 1939”.

⁵⁹⁹ Apuntaba Robles que “el acuerdo debe ser firmado, para resultar eficaz desde (...) mediados de octubre del año actual (1939)”. Téngase en cuenta que estas palabras fueron expresadas en el mes de julio.

⁶⁰⁰ Obviamente, en la época contemporánea de Trinchería, los corchos de trituración estaban fuera del mercado, al no existir todavía la industria de los aglomerados, que fue la que les dio un valor económico.

coyuntura institucional era propicia para sacar adelante el acuerdo, pues el 12 de diciembre de 1939 se había firmado un nuevo convenio comercial y de pagos entre España y Portugal. Poco después, el 22 de febrero de 1943, se creó la Comisión Mixta Hispano-Portuguesa, que debía estudiar los proyectos de colaboración comercial y arancelaria que surgieran entre los dos países en las diferentes ramas productivas. Sin embargo, a pesar de estas circunstancias favorables, la idea del entendimiento luso-español se fue diluyendo año tras año, probablemente porque existían obstáculos de diversa naturaleza que había que salvar⁶⁰¹. Ni la documentación del SNMC ni el BJNC hacen mención de nuevas reuniones en los años cuarenta, pero lo cierto es que el espíritu de la conferencia de Sevilla acabó cuajando en 1949⁶⁰².

El 14 de julio de 1949 los representantes oficiales de España y Portugal firmaron en Lisboa un acuerdo de colaboración en las tres facetas de la actividad corchera. En la esfera forestal, el propósito común era mejorar la calidad del corcho ibérico y regular cuantitativamente la producción, y en el plano industrial, promover el empleo de corcho en nuevas aplicaciones y luchar contra los sustitutivos sintéticos. Sin duda, la colaboración más importante se produjo en el ámbito comercial, con la fijación de precios mínimos para la exportación de los corchos de trituración y del aglomerado negro para aislamiento térmico⁶⁰³.

El funcionamiento de los precios mínimos estaba claro. Publicadas las listas oficiales de los mismos, las autoridades competentes no concederían ninguna licencia de exportación en la que el precio consignado para la venta estuviera por debajo del mínimo fijado oficialmente. Cuando dichos precios recaían sobre materias primas o productos semielaborados, esto suponía una medida de protección para la industria nacional, en la medida que se encarecía la fabricación en el extranjero. El problema llegaba cuando los precios se fijaban sobre la exportación de los productos manufacturados, ya fuera con la finalidad de incrementar la recaudación de divisas o de evitar el fraude de éstas en las operaciones comerciales. En este caso, la medida suponía un deterioro serio de la competitividad de la industria, que se veía obligada a

⁶⁰¹ En un documento carente de firma que he encontrado en el Fondo del SNMC se mencionaba uno de estos obstáculos: «Mientras el IEME no considere oportuno el modificar los tipos de cambio que actualmente tiene fijados para las distintas monedas extranjeras, y por consiguiente el Escudo y la Peseta no se hallen equiparados en el mercado monetario internacional, será muy difícil poder llegar a un acuerdo corchero entre España y Portugal que respete de manera justa y equitativa los intereses corcheros de nuestro país»; AMSP, SNMC, Sector Corcho, Delegación del Nordeste, Estadísticas de exportación, caja 149, «Puntos de vista a tener en cuenta ante un posible acuerdo corchero hispano-portugués».

⁶⁰² En un escrito de 3 de mayo de 1950 de la DNSNMC se expresaba: «Desde que existe el Sindicato Nacional de la Madera y el Corcho han seguido las peticiones de todo orden encaminadas a lograr un Acuerdo con el país vecino que permitiera situar a la Península Ibérica en condiciones de poder revalorizar y prestigiar internacionalmente hablando esta importante rama de la producción»; AMSP, SNMC, Sector Corcho, Delegación Nordeste, caja 148.

⁶⁰³ En febrero y marzo de 1950 se reunieron en Lisboa delegados de España, Francia y Portugal con la intención de incorporar al país galo al acuerdo de precios. Sin embargo, las reuniones no tuvieron resultados satisfactorios, aunque los emisarios de los tres países acordaron seguir explorando esta posibilidad en el futuro. Un resumen de estas reuniones se encuentra en el número 137 del *Boletim da Junta Nacional da Cortiça*.

vender a precios en muchas ocasiones fuera de mercado, por debajo de los cuales no obtendría la oportuna licencia de exportación. Y estoy pensando en el aglomerado para aislamiento.

De lo que he podido saber, la fijación oficial de precios mínimos de exportación no fue una cuestión novedosa para los corcheros españoles. Antes de 1949 ya se aplicaron precios mínimos de exportación en España para algunos productos como el bornizo (apéndice estadístico AE.28), el refugo y el aglomerado de corcho para aislamiento (apéndice estadístico AE.29). También para el corcho en plancha y para los tapones y discos de corcho natural, y para otras manufacturas⁶⁰⁴. Es importante este asunto, pues una fijación defectuosa de estos precios mínimos podía tener efectos muy negativos. Supongamos la fijación de un precio mínimo para los tapones de corcho natural por encima del precio vigente en el mercado internacional. En esta situación, la industria quedaría fuera de mercado, es decir, no sería competitiva salvo que sortease fraudulentamente la normativa sobre precios⁶⁰⁵. En el caso contrario, la fijación de precios por debajo del vigente en el mercado internacional acababa reportando al Estado menores divisas de las que se hubieran obtenido por el intercambio comercial sin intervención. Pues ambas circunstancias debieron darse.

Resulta curioso que las autoridades de ambos países apenas dieran publicidad oficial al acuerdo de precios. Incluso en publicaciones monográficas sobre el corcho, como el BJNC, las referencias al convenio fueron escasas, por razones que no hay que ser muy perspicaz para adivinar⁶⁰⁶. Seguramente, no convenía publicitar medidas que chocaban de frente con la liberalización comercial que comenzaba a proponerse en todos los foros económicos internacionales. Al mismo tiempo, eludiendo la propaganda de estas medidas se evitaban posibles represalias comerciales por parte de los países compradores de los productos corcheros sometidos a esta intervención.

Una cuestión interesante es el proceso de fijación de los precios. ¿Cómo se fijaron estos precios?, y ¿qué criterios se debían seguir para su revisión en el tiempo? Sobre el primer interrogante, para acordar los precios sirvieron de base tres listas de precios mínimos posibles. La primera procedía de la delegación española, y era,

⁶⁰⁴ En julio de 1950 regían precios mínimos de exportación fijados por la Administración para los siguientes productos corcheros: Tapones champán (varios tipos), tapones imitación a mano (varios tipos), tapones barrena (varios tipos), tapones cónicos (varios tipos), discos de corcho natural (varios tipos), discos de corcho aglomerado (varios tipos), lana de corcho (varios tipos), plantillas de corcho (varios tipos), flotadores de corcho para la pesca (varios tipos), bobinas de papel de corcho para cigarrillos (varios tipos), aglomerado negro para aislamiento, granulado de corcho natural; AMSP, SNMC, Sector Corcho, Delegación del Nordeste, Estadísticas de exportación, caja 149, "Asunto: precios exportación manufacturado de corcho (14-7-1950)".

⁶⁰⁵ En un escrito de 13 de julio de 1949, el Secretario de la Delegación Nordeste del SCSNMC comunicaba al empresario exportador de San Feliu de Guixols D. E. Tachsler lo siguiente: «Examinada su solicitud de exportación Proforma N° 87, debemos manifestarle que en lo sucesivo debe usted aumentar los precios de las calidades de los tapones comprendidos entre IIª Superior a Iª, en un 20 %, de lo contrario tendríamos tener que denegar los permisos de exportación»; AMSP, SNMC (poner referencia exacta).

⁶⁰⁶ Sólo he encontrado una referencia expresa en el BJNC, y muy de pasada, en el número 174, relativo al año 1953, en un artículo que conmemoraba los 25 años de gobierno de Oliveira Salazar (p. 152).

básicamente, la que ya se estaba aplicando en España antes de julio de 1949. La segunda lista fue proporcionada por las autoridades portuguesas, y la tercera por José Luis Calheiros Meneses, la cual recogía el criterio de la JNC al respecto (Cuadro 3.11). A partir de estas tres listas, se fijaron los precios mínimos de exportación que se recogen en el Cuadro 3.12. La revisión de éstos debía seguir la evolución de los precios internacionales, aunque es evidente que dicha evolución estaría en gran medida condicionada por la revisión previa de los precios, dado el peso de los productos españoles y portugueses en el mercado mundial⁶⁰⁷. En cualquier caso, sólo me consta la revisión de los precios mínimos del bornizo (apéndice estadístico AE.30), lo que no quiere decir que no se hicieran para el resto de productos.

CUADRO 3.11
RELACIÓN DE POSIBLES PRECIOS MÍNIMOS A CONTEMPLAR EN EL ACUERDO,
PRESENTADOS EN LA REUNIÓN CELEBRADA EN MADRID EL 23-27 DE JUNIO DE 1949
(Dólares USA por tonelada métrica FOB)

	Propuestos por España	Propuestos por Portugal	Propuestos por JNC
Desperdicios mixtos (25% espalda)	60	65	70
Desperdicios de recortes	66	65	70
Desperdicios perforados	73	65	70
Desperdicios mixtos (75% espalda)	¿?	40	¿?
Desperdicios de rebanadas	110	100	105
Desperdicios de discos (finos)	135	120	¿?
Desperdicios máquina (americana)	110	100	¿?
Desperdicios de láminas	122	¿?	¿?
Desperdicios de vientre	65	70	¿?
Bornizo de verano	70	70	¿?
Bornizo de invierno	¿?	50	¿?
Bornizo intermedio	¿?	60	¿?
Refugo delgado (hasta 12 líneas)	¿?	52	55
Refugo grueso (más de 12 líneas)	¿?	60	65
Aglomerado (por cartón)	5	5	¿?

FUENTE: AMSP, SNMC, Sector Corcho, Delegación del Nordeste, Estadísticas de exportación, caja 149, "Relación de precios mencionados como posibles precios mínimos para diferentes artículos de corcho, en las conversaciones sostenidas en Madrid, del 23 al 27 de Junio, y en vistas al posible acuerdo con Portugal".

Por otra parte, no sé si existieron o no presiones externas para que los precios fijados para uno(s) u otro(s) producto(s) fueran de una u otra cuantía. De lo que sí tengo constancia es de que se incumplieron sistemáticamente. Tan pronto estuvieron vigentes los precios mínimos establecidos en el convenio hispano-portugués

⁶⁰⁷ Es decir, revisiones al alza de los precios de exportación debían de traducirse en subidas de precios en el mercado internacional de estos productos, las cuales debían ser la base para nuevas revisiones. Y así continuamente.

comenzaron a correr por los mentideros corcheros informaciones sobre el modo de burlar la legislación. A título de ejemplo, una carta de Rafael Clemente Maluenda remitida a Ramiro Medir (Secretario de la oficina delegada del SCSNMC de Palafrugell) el 27 de febrero de 1950 alertaba del fraude, relativo a este asunto, cometido por exportadores portugueses. Clemente Maluenda había tenido conocimiento del mismo por un cablegrama que un conocido suyo de la empresa importadora canadiense *Geo L. McNicol, Co. Ltd.* le había remitido, en el cual relataba como un exportador portugués le hacía partícipe de la forma de burlar el acuerdo de precios mínimos establecido entre las dos naciones ibéricas⁶⁰⁸. No es el único ejemplo que he encontrado, aunque sí es uno de los más elocuentes de que el entendimiento hispano-portugués, a efectos prácticos, debió de ser poco eficaz.

CUADRO 3.12
 PRECIOS MÍNIMOS DE EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS CORCHEROS
 ACORDADOS POR ESPAÑA Y PORTUGAL
 (Dólares USA por tonelada métrica FOB)

Bornizo	- de repuntes y nuevos desbornizamientos	70
	- de apeo total de árboles	60
	- de invierno	50
Desperdicios gruesos	- de perforación y pedazos	67
	- de perforación, pedazos, de recorte y de cuadrados con hasta 10% de espaldas propias	62
	- de perforación, pedazos, de recorte y de cuadrados con hasta 25% de espaldas propias	57
	- de perforación, pedazos, de recorte y de cuadrados con hasta 75% de espaldas propias	35
Desperdicios especiales	- de primera calidad	110
	- de segunda calidad	103
Desperdicios finos	- de garlopa y americana	103
	- de discos	120
	- de plantilla	105
	- de vientres	75
Refugo (a)	- grueso (más de 14 líneas)	65
	- fino (hasta 14 líneas)	55
	- de panda	75
Aglomerado (b)	- negro para aislamiento térmico	0,05802

(a) Prohibida su exportación de España a Portugal.

(b) Por pié cuadrado de una pulgada de grueso.

FUENTE: AMSP, SNMC, Madrid, caja 5, "Precios de exportación".

De lo que no hay dudas es de que este mecanismo de precios generó importantes distorsiones en los dos países. En ocasiones, los precios mínimos fijados

⁶⁰⁸ La carta en cuestión se encuentra en AMSP, SNMC, Madrid, caja 5.

para algunos productos hacían imposible su venta, especialmente cuando éstos no habían sido adoptados teniendo en cuenta la situación del mercado internacional. Para ilustrar este comentario existen varias cartas de industriales corcheros españoles denunciando ante el SNMC la incapacidad de vender los desperdicios de corcho procedentes de sus fábricas a los precios mínimos establecidos. La empresa *Manufacturas Hispano-Suizas del Corcho S. A.*, afincada en Palamós, planteaba la situación en una carta de 24 de enero de 1952 remitida a la Delegación Nordeste del SNMC en los siguientes términos:

«Lamentamos tener que poner en su conocimiento que desde hace más de un mes, y debido a las condiciones del mercado internacional, nos ha sido completamente imposible vender los desperdicios de espalda a la equivalencia del precio mínimo de \$ 55 por tonelada fijado por ustedes»⁶⁰⁹. (La propia empresa fundamentaba su queja en unos cálculos que, en su criterio, ponían en entredicho los precios fijados oficialmente para el acuerdo hispano portugués).

Tampoco sé cuando dejaron de aplicarse los precios mínimos y cuanto duró el acuerdo con Portugal, aunque el último precio de exportación fijado administrativamente del que tengo conocimiento fue establecido en diciembre de 1958.

3.3.3.6. El transporte del corcho: otro motivo de preocupación para la industria

En este apartado trataré de plantear las enormes dificultades que hubo en España desde la guerra civil hasta finales de la Autarquía franquista para transportar el corcho desde Andalucía y Extremadura hasta Cataluña. Estas dificultades limitaron la capacidad de la industria corchera española de competir en el mercado internacional; primero, porque pudieron suponer un encarecimiento notable de la fabricación del corcho en España; y segundo, porque fueron un obstáculo para el funcionamiento de ésta, que en muchos momentos no tuvo corcho para trabajar⁶¹⁰.

Para demostrar lo anterior, analizaré los dos medios en que se efectuaba el transporte del corcho desde el suroeste a la zona nordeste en las décadas de 1930, 1940 y 1950: la navegación de cabotaje y el ferrocarril⁶¹¹. No me encargaré del transporte del corcho por carretera, primero, porque no se dispone de fuentes aptas para ello (o al

⁶⁰⁹ AMSP, SNMC, Madrid, caja 5, “Carta de *Manufacturas Hispano-Suizas del Corcho S. A.* a la delegación nordeste del SNMC de 24 de enero de 1952”.

⁶¹⁰ Godinho (1943) ha señalado problemas similares para la industria portuguesa a comienzos de los años cuarenta, aunque, en mi opinión, no son comparables: «Las crecientes dificultades de la economía nacional de los transportes se reflejan de forma gravísima en la economía corchera, dado que los principales centros industriales de corcho, o se encuentran relativamente apartados de las grandes zonas de producción, o la materia prima en ellos existente es insuficiente para el abultado consumo»; Godinho (1943, p. 158).

⁶¹¹ 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 de combustible; Serrano (2007, pp. 696-698).

menos yo las desconozco⁶¹²), y segundo, porque este transporte ha adquirido mayor importancia sólo 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 narrar⁶¹³.

3.3.3.6.1. El cabotaje corchero: el recurso para llevar el corcho a Cataluña antes de la primera guerra mundial

En un trabajo inédito que escribí hace algunos años sobre el mercado interior de productos corcheros en España utilicé las estadísticas de cabotaje de corcho y sus manufacturas en España entre 1857 y 1962⁶¹⁴. La principal conclusión del mismo es que el cabotaje peninsular fue el recurso principal para transportar el corcho desde el suroeste hasta Cataluña, al menos hasta la década de 1910⁶¹⁵. 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 San Feliu de Guixols.

El Gráfico 3.5 permite distinguir dos etapas en cuanto a la evolución del cabotaje corchero en España; una creciente, desde el primer tercio del siglo XIX hasta la primera guerra mundial⁶¹⁶, y otra fuertemente decreciente, desde esta 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 español⁶¹⁷. La magnitud que adquirió hasta

⁶¹² Sobre los problemas que presenta el estudio del transporte por carretera y sobre las fuentes existentes para ello, ver Gómez Mendoza y San Román (2005, pp. 526-527) y Parejo y otros (2005, pp. 673-675). Estos trabajos también presentan estadísticas de la evolución de este transporte.

⁶¹³ Sobre la evolución del transporte por carretera en España, Frax y Madrazo (2001, pp. 40-50).

⁶¹⁴ La *Estadística General del Comercio de Cabotaje*, elaborada por la Dirección General de Aduanas española, proporciona una completa información sobre este comercio desde 1857 hasta 1920. Ello hace posible que se disponga de cantidades cargadas (o embarcadas) y descargadas (o desembarcadas) de las diferentes mercancías (corcheras, en este caso), tanto en unidades de peso como en unidades monetarias, y por puertos de entrada y salida de éstas, siempre para el período referido. Para el período posterior a 1921 (y hasta 1962) se puede utilizar la *Estadística del Impuesto sobre el transporte por mar o a la entrada y salida por las fronteras*, si bien esta fuente sólo recoge el comercio de cabotaje en unidades de peso y no en valores. Es, por tanto, mucho más incompleta que la primera para este propósito, pero cuenta con la ventaja de que permite alargar el análisis del cabotaje corchero español cuarenta años. Con posterioridad a 1962 se reducen las posibilidades de estudiar el cabotaje corchero en España. Es posible encontrar alguna información sobre este tráfico en las memorias comerciales de las principales cámaras de comercio españolas (yo lo he hecho en la de Sevilla, Barcelona, Málaga, Cádiz y Valencia), pero dicha información suele aglutinar bajo el mismo epígrafe al corcho y a la madera, siendo imposible determinar que parte de las cantidades comercializadas lo eran de una u otra materia. Queda el consuelo de que la magnitud del cabotaje corchero hacia 1960 debía de ser ya mucho menor que la de treinta o cuarenta años antes, debido a la aparición en escena del transporte por carretera.

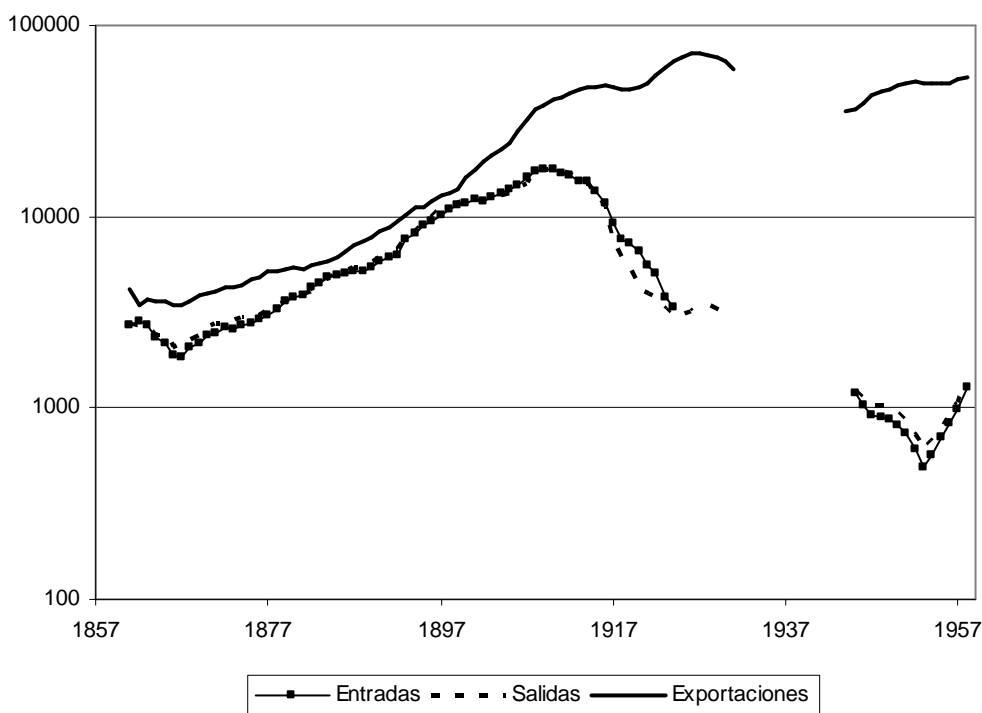
⁶¹⁵ Un estudio más documentado sobre el cabotaje corchero se presenta en Serrano (2007, pp. 872-877), aunque sólo para el realizado desde el puerto de Sevilla.

⁶¹⁶ Sitúo el inicio en el primer tercio del siglo XIX pues es cuando comenzaron a explotar los catalanes los alcornocales del suroeste.

⁶¹⁷ El dibujo del cabotaje corchero del Gráfico 3.5 es el mismo que presentan las salidas de productos corcheros desde el puerto de Sevilla en este mismo régimen de navegación, que también tienen su punto de inflexión en los instantes previos a la primera guerra mundial; Serrano (2007, p. 873). Serrano constata, como no podía ser de otra forma, que se trata en casi su totalidad de corcho en plancha, aunque también aparece el serrín con destino a los puertos almerienses.

la primera guerra mundial el cabotaje corchero se puede valorar comparando su peso en el montante exportado de los mismos productos, que se situó hasta la década de 1910 entre el 60 y el 70 por 100, según el Gráfico 3.6⁶¹⁸.

GRÁFICO 3.5
ENTRADAS Y SALIDAS DE NAVEGACIÓN DE CABOTAJE Y EXPORTACIONES
DE CORCHO Y SUS MANUFACTURAS EN ESPAÑA, 1861-1958
(Medias móviles de 9 años de series expresadas en toneladas métricas)



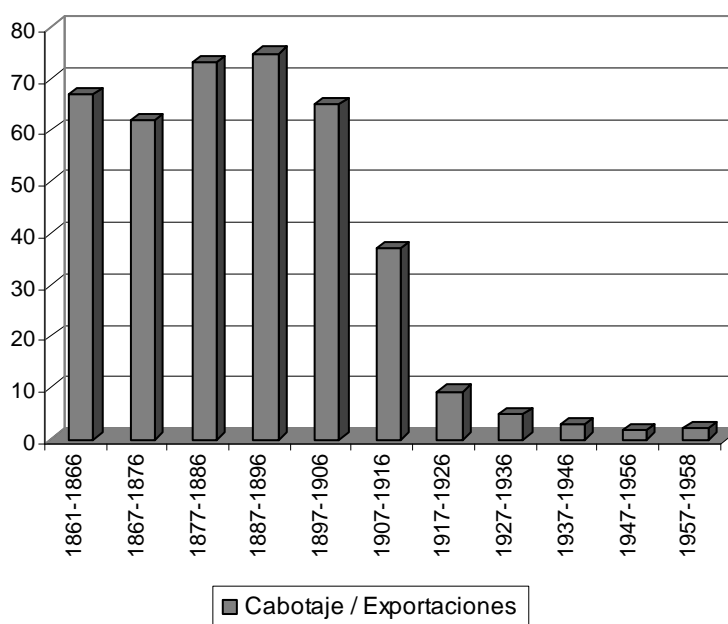
FUENTES: Para 1857-1920, *Estadística General del Comercio de Cabotaje*; y para 1921-1962, *Estadística del Impuesto sobre el transporte por mar o a la entrada y salida por las fronteras*.

Desde entonces, la caída de la navegación de cabotaje para el transporte del corcho ha sido manifiesta. La reducción de las tarifas ferroviarias y las dificultades del transporte marítimo durante la Gran Guerra, 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 3.5. Además, en el Gráfico 3.6 se aprecia nítidamente que la importancia relativa del cabotaje corchero cayó drásticamente desde el cambio de siglo hasta 1907-1916, y también desde este período hasta 1917-1926, en que el ratio se situó por debajo del 10 por 100, hasta el punto que, en las décadas de 1930, 1940 y 1950, la presencia del

⁶¹⁸ Se debe sopesar la desigualdad que existe en esta comparación. Ténganse en cuenta varias cuestiones; primero, que los cálculos del Cuadro 3.6 se han realizado a partir de las series expresadas en unidades de peso (toneladas métricas); segundo, que, a priori, la mayor parte del tráfico de cabotaje se conformaba de productos de corcho sin manufacturar, dada la pequeñez del mercado interior de manufacturas; y tercero, que las exportaciones corcheras españolas tenían en la época una alta participación de productos manufacturados, pero en valor, no en peso.

corcho en la navegación de cabotaje se vio reducida a su mínima expresión. En esa altura, el ferrocarril ya debía de ser el principal medio para llevar el corcho desde el suroeste hasta Cataluña⁶¹⁹.

GRÁFICO 3.6
IMPORTANCIA RELATIVA DEL CABOTAJE SOBRE LAS EXPORTACIONES
DE PRODUCTOS CORCHEROS EN ESPAÑA, 1861-1958
(%)



NOTAS: El dato de 1937-1946 se corresponde con el cálculo realizado para 1940-1946. El comercio de cabotaje corchero se ha estimado como la media aritmética de las entradas y salidas contabilizadas para la navegación de cabotaje en cada año.

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*.

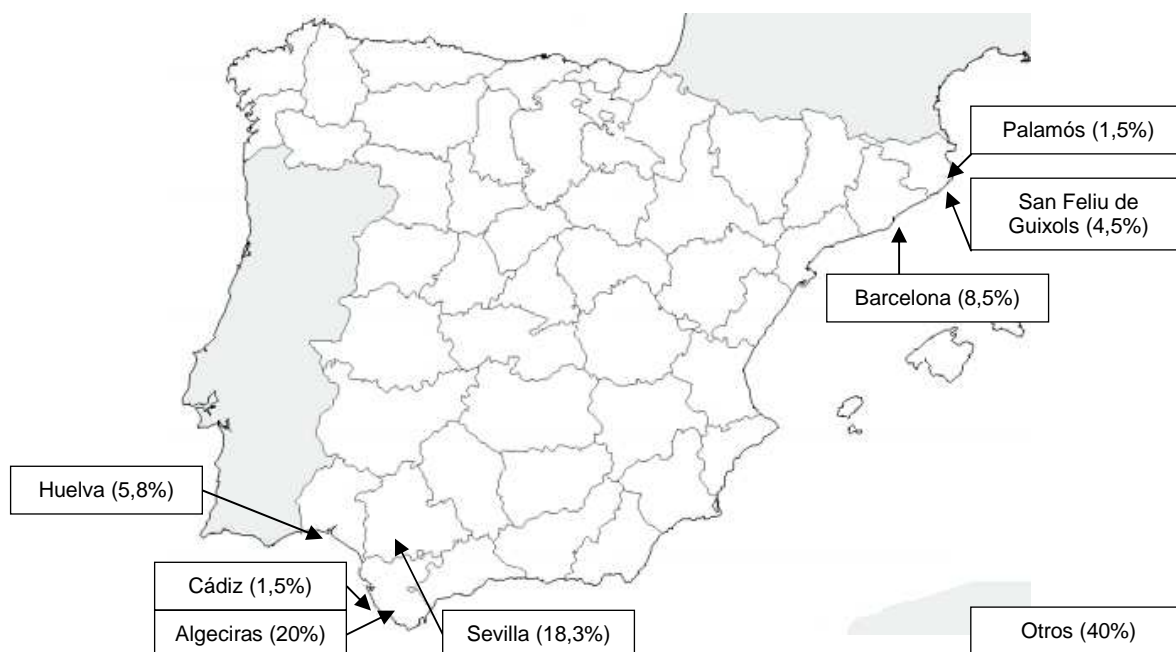
Los gráficos 3.7 y 3.8 se han construido para representar las rutas del cabotaje corchero español en las dos últimas décadas del siglo XIX y primeras del XX. El primero de ellos recoge los principales puertos de salida del corcho (y sus manufacturas), con una representatividad del 60 por 100 del corcho embarcado en cabotaje en todo el país durante el período considerado⁶²⁰. Se constata que los

⁶¹⁹ El cambio de tendencia que registran las series relativas al cabotaje (entradas y salidas) en el Gráfico 3.5 en la década de 1950 responde a una razón metodológica. En 1953, la Dirección General de Aduanas, organismo encargado de la elaboración de la *Estadística General del Comercio de Cabotaje* y de la *Estadística del Impuesto sobre el transporte por mar o a la entrada y salida por las fronteras*, incorporó a las Islas Canarias en la definición del territorio estadístico español, que hasta ese año sólo incluía la España peninsular y las Islas Baleares. Por tanto, el comercio con las Canarias antes de 1953 tenía la consideración estadística de comercio exterior, por lo que era excluido en las estadísticas de cabotaje elaboradas. Tras la citada incorporación, debieron de contabilizarse como comercio entre puertos españoles (cabotaje) las transacciones realizadas por la España peninsular hacia otros países con tránsito en el archipiélago canario. De hecho, Las Palmas y Tenerife se convirtieron en los principales puertos nacionales en volumen de entrada de mercancías corcheras procedentes de otros puertos nacionales.

⁶²⁰ No he recopilado la información de todos los puertos de salida de las mercancías corcheras, sino sólo de una selección de éstos que consideré más relevantes. De ahí que un 40 por 100 del cabotaje corchero de

principales puertos de salida del corcho se encontraban en el sur: Algeciras y Sevilla, seguidos por Huelva, y de lejos, también por otros como Cádiz. El hecho de que algunos puertos del nordeste también tuvieran un importante tráfico de salida de productos corcheros se debe a las manufacturas que desde aquellas localidades catalanas se enviaban a cubrir el mercado nacional. Probablemente, el elevado porcentaje de Barcelona responda a que esta ciudad actuara como centro redistributivo en Cataluña del corcho que llegaba por tren o por barco a la ciudad condal con destino a las diversas poblaciones gerundenses.

GRÁFICO 3.7
PRINCIPALES PUERTOS DE SALIDA DE PRODUCTOS CORCHEROS
EN ESPAÑA EN RÉGIMEN DE CABOTAJE, 1884-1916



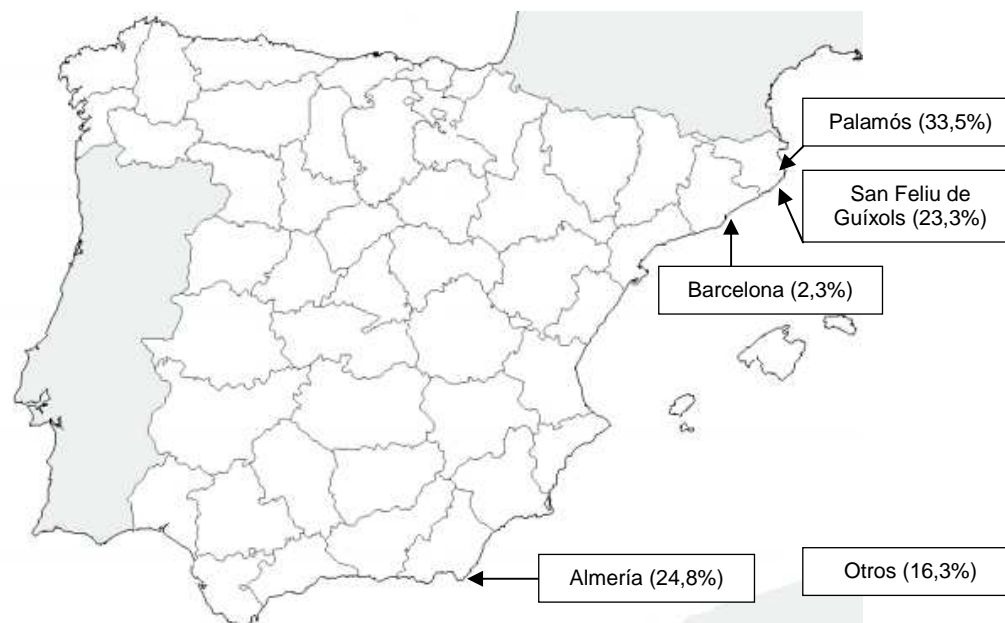
FUENTE: Elaboración propia a partir de *Estadística General del Comercio de Cabotaje*.

El Gráfico 3.7 no tiene sentido si no se coteja con el Gráfico 3.8, y viceversa. Este último es concluyente (más que el anterior), pues tiene una representatividad del 84 por 100 de las entradas en régimen de cabotaje de productos del corcho durante el período contemplado. Palamós y San Feliu de Guixols recibían cerca del 60 por 100 del corcho comercializado en cabotaje, algo que es coherente con la ubicación allí de la industria corchera española. Palamós, por ejemplo, se encuentra a pocos kilómetros de Palafrugell, una de las localidades punteras de la fabricación del corcho en la provincia de Gerona (donde se encontraba *Manufacturas de Corcho S. A.*), carente de puerto por

salida aparezca en la categoría “Otros”, aunque dicho porcentaje debe corresponder a otros puertos andaluces de menor orden de las provincias de Huelva, Cádiz e, incluso, Málaga.

ser interior. Por su parte, San Feliu de Guixols contaba con una importante tradición industrial corchera, lo que por sí sólo ya justificaba una parte del corcho que entraba por este puerto.

GRÁFICO 3.8
PRINCIPALES PUERTOS DE ENTRADA DE PRODUCTOS CORCHEROS
EN ESPAÑA EN RÉGIMEN DE CABOTAJE, 1884-1916



FUENTE: Elaboración propia a partir de *Estadística General del Comercio de Cabotaje*.

El alto porcentaje que se atribuye a Almería en el Gráfico 38 no se debe a un error estadístico, ni tampoco, obviamente, a la existencia de una potente industria corchera en esta provincia andaluza. De hecho, se trata de serrín de corcho (o de corchos de trituración con destino convertirse en serrín en esta provincia andaluza), que era utilizado para evitar el deterioro cualitativo de la uva de embarque almeriense en su transporte hacia los mercados exteriores⁶²¹.

3.3.3.6.2. El corcho en los trenes: los problemas del transporte corchero durante la Autarquía franquista

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 las unas en “territorio enemigo” de las otras. Acabada ésta, desaparecieron las restricciones institucionales a enviar el corcho hasta las

⁶²¹ Refiriéndose a la exportación de la uva almeriense, Jiménez Blanco comenta la importancia del serrín de corcho en los siguientes términos: “El envase empleado era el tonel de madera (...). En el fondo se colocaba una capa de serrín de corcho. Sobre ésta se echaba una primera tongada de racimos, y sobre éstos una nueva capa de serrín. A continuación se le daba un ligero vaivén al tonel para que se mezclaran las uvas y el serrín, que actúa como aislante y protector”; Jiménez Blanco (1986, p. 596).

fábricas catalanas, aunque no las dificultades materiales para hacerlo. Éstas se manifestaron en dos frentes: por un lado, en la subida vertiginosa de las tarifas ferroviarias, que dañaba la competitividad de una industria, ya de por sí, en horas bajas; y por el otro, en la manifiesta insuficiencia de vagones para llevar el corcho desde el suroeste hasta las comarcas gerundenses. Sin duda, ésta última resultó más perjudicial para la fabricación, pues suponía una importante restricción en el acceso al *input* principal de la industria.

Desde que terminó la guerra civil, la industria corchera española se tuvo que enfrentar a un rápido incremento de las tarifas ferroviarias, especialmente desde el momento en que la RENFE fue constituida⁶²². Hay que señalar 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 1936⁶²³. En 1941 se produjeron varias revisiones al alza en las tarifas ferroviarias para el corcho, lo mismo que en 1942 y 1943⁶²⁴. No tengo 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 por 100⁶²⁵. Seguramente se me escapan muchas revisiones tarifarias. De todas las que tengo constancia, la que más notoriedad tiene 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 éste sobre la competitividad de la industria corchera española se pueden percibir ojeando el Cuadro 3.13.

He querido representar en el Cuadro 3.13 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 éste en cabotaje; pero también, 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

⁶²² Decreto de 11 de julio de 1941.

⁶²³ Herranz (2005, pp. 192 y 198).

⁶²⁴ A título de ejemplo, en 1941 una tonelada de corcho pagaba por su transporte desde Cáceres a Sevilla 35,71 pesetas. Esta tarifa pasó a ser de 86,98 pesetas en 1942, y de 113,08 pesetas en 1943; AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes (1940-49), "Carta de 11 de marzo de 1946 remitida al Ministro de Industria y comercio".

⁶²⁵ En este año (probablemente antes), la RENFE estableció una capacidad mínima de carga de 6.000 kgs. por vagón. En el caso del corcho, los gálibos no permitían cargar, generalmente, más de 50 ó 55 fardos, por lo que la carga por vagón no excedía de los 4.000-4.500 kilos. El hecho de que se tuvieran que facturar los 6.000 kilos obligatorios (en vez de los 4.000 cargados realmente) encarecía el coste unitario de transporte entorno al 35 por 100; 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 5000 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".

trayectos recogidos, el decreto produjo un incremento del 84,4 por 100 en las tarifas ferroviarias, a excepción del de San Vicente de Alcántara – Huelva en que, salvo error estadístico probable, dicho aumento fue de casi un 100 por 100.

CUADRO 3.13
TARIFAS FERROVIARIAS ANTES Y DESPUÉS DEL DECRETO 1-4-1950
(Pesetas por tonelada métrica)

	<i>Antes del Decreto</i>	<i>Después del Decreto</i>	<i>Diferencia</i>	<i>%</i>
<i>Con destino a Sevilla</i>				
- Desde Jerez 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 Peñaflo	29,55	54,48	24,93	(+84,4 %)
<i>Con destino a Algeciras</i>				
- 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 %)
<i>Con destino a Flassá</i>				
- 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 %)
<i>Con destino a Huelva</i>				
- 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)".

Pero por encima del incremento de las tarifas, los problemas de la industria eran fundamentalmente de abastecimiento. De ello se quejaba ya en marzo de 1941 la DNREC de Palafrugell a la presidencia de la REC, 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»⁶²⁶. Una década después, en una carta registrada el 9 de abril de 1951, los industriales taponeros de Cataluña denunciaban el inminente colapso en que se veía la industria como consecuencia de la falta de materia prima de calidad, cuya solución, “a la vista de como estaban las cosas por mar,” pasaba por la concesión por parte de la RENFE de un número mayor de vagones para transportar los corchos desde Extremadura hasta Cataluña por ferrocarril⁶²⁷.

Desde comienzos de la década de 1940, el transporte del corcho se realizaba bajo tres regímenes o turnos: ordinario, preferente y urgente⁶²⁸. 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 esa altura para estos turnos eran sistemáticamente denegadas⁶²⁹. Ello hacía que sólo 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 año⁶³⁰.

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 sólo se cargaba aquella mercancía que iba dirigida al puerto más próximo, con independencia de cual fuera el destino final de ésta. 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 generalización del turno urgente para todos los trayectos fue objeto de constantes demandas que los corcheros transmitieron a la DOT y que cayeron siempre en saco roto⁶³¹. Esta forma de proceder de las autoridades franquistas

⁶²⁶ 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)”.

⁶²⁷ 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)”.

⁶²⁸ AMSP, SNMC, Transportes, caja 357, “Asunto: Transporte por ff. cc. (Escrito de la Delegación del Corcho del Suroeste de Sevilla, de 14 de mayo de 1948)”.

⁶²⁹ AMSP, SNMC, Transportes, caja 357, “Asunto: Transporte por ff. cc. (Escrito de la Delegación del Corcho del Suroeste de Sevilla, de 14 de mayo de 1948)”.

⁶³⁰ Incluso en turno urgente, hacia 1948 seguía habiendo muchos problemas para conseguir vagones para el corcho en los trayectos Almonaster-Sevilla; Posadas, Hornachuelos, Peñaflor y Palma de Río-Sevilla; Jimena, Caucín y Cortes-Sevilla; Extremadura-Huelva; Extremadura-Cataluña; y Salamanca-Cataluña. De la misma forma, parece que había mayores dificultades para conseguir cargar la mercancía en régimen urgente en los meses de julio a octubre y de enero a marzo; 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)”.

⁶³¹ La única excepción que he encontrado a este criterio general se encuentra en el Boletín de Movimiento de la RENFE 38 (31 de diciembre de 1950). En éste se estableció la clasificación en turno urgente de los

respondía al sostenimiento económico de la RENFE: se garantizaba el mayor número de movimientos de las mercancías sin realizar grandes inversiones en aumento de la red por parte de la RENFE. A cambio, la industria tenía que pagar un sobreprecio, a sumar al coste de la materia prima, que necesariamente tenía consecuencias competitivas, al tener que repercutirse en el precio de exportación⁶³².

La cuestión fue debatida, entre otras varias, 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”⁶³³. Más tarde fue objeto de tratamiento por la recién creada DMCC, dirigida por Salvador Robles Trueba, y que debía encargarse de solucionar los problemas de competitividad de esta industria. Ante el requerimiento de la oficina delegada de Palafrugell, la DMCC emitió un escrito en el que daba su parecer sobre el problema corchero presentado⁶³⁴.

A priori, 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», y a pesar de los inconvenientes que pudieran aparecer por el carbón. 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 DOT⁶³⁵. Según éste, todos los corcheros conocían las prioridades de la DOT de enviar el corcho hasta su embarque en los puertos del sur,

pedidos de serrín 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”.

⁶³² 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 de 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)”.

⁶³³ 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 kilogramos; 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)”.

⁶³⁴ 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)”.

⁶³⁵ AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 58, “Comunicación de la Delegación del Ministerio de Comercio para el Corcho de 22 de abril de 1953 sobre los transportes ferroviarios”.

para expedirlo posteriormente en cabotaje hasta Cataluña; y también sabían que la RENFE lo respetaba a rajatabla⁶³⁶. Por ello, era lógico pensar que la DOT otorgaría más facilidades a la hora de conceder vagones si se utilizaba esta vía. 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 catalanes⁶³⁷.

A criterio 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 obligaba a alcanzar un entendimiento, siendo imposible una decisión forzada por parte del Ministerio de Comercio. Por otra parte, a los ojos de la DOT el corcho 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 lapidaria e irrefutable también para que la DOT desatendiera las peticiones de los corcheros: en los numerosos casos en que habían sido solicitados vagones para el traslado de corcho, gran parte de éstos, por errores en los cálculos o estimaciones de demanda, quedaron sin utilizar.

Los dos últimos puntos ponen de manifiesto la descoordinación de los industriales españoles del corcho a la hora de exponer las necesidades auténticas en materia de transporte ferroviario. Estas necesidades eran transmitidas periódicamente por la industria a las instituciones reguladoras del sector en cuestionarios. ¿Realmente tenían alguna validez estos cuestionarios o formularios? O lo que es más importante, ¿prestaba el industrial la debida atención en su cumplimentación?

3.3.3.6.3. La responsabilidad de los industriales: el caso de los cuestionarios

Desde que la falta de materia prima fue un problema serio para la supervivencia de la industria, las oficinas sindicales se preocuparon de recoger de los industriales las necesidades que éstos tenían en materia de transporte de corcho. Para ello se elaboró y distribuyó en alguna ocasión un cuestionario con el que se pretendía conocer con mayor precisión las cantidades requeridas por los preparadores y por los industriales

⁶³⁶ Según Serrano (2007, p. 697), incluso para los corchos de exportación desde Sevilla a Francia, la DOT no autorizaba el cargue en tren con destino Hendaya y Cerbère, obligando al transporte por mar hasta Barcelona o Pasajes. Esta situación generó no pocos problemas durante los años de la segunda guerra mundial, como consecuencia del control marítimo del estrecho de Gibraltar.

⁶³⁷ Tal y como se decía en un escrito sin firmar, al margen del ahorro en costes, 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”. En definitiva, se tardaba lo mismo en recorrer los 400 kms de media entre las poblaciones extremeñas y los puertos del sur, normalmente en líneas secundarias, que los 800 kms hasta las estaciones catalanas, que se solían efectuar en líneas principales; AMSP, SNMC, caja 357, “Transportes Extremadura”.

transformadores, el número de vagones que éstos necesitaban, el turno en que se solicitaba el cargue, las líneas de ferrocarril que deberían utilizarse, e incluso, las sugerencias de los industriales sobre la mejor solución del problema ferroviario⁶³⁸.

He encontrado los cuestionarios resueltos con las necesidades previstas de transporte para 1948 de veintiuna empresas corcheras gerundenses⁶³⁹. Lo primero que se desprende de la revisión de estos cuestionarios es la escasa atención que prestaron los interesados en su cumplimentación. De hecho, por regla general, las respuestas ofrecidas por las empresas a las cuestiones planteadas son muy escuetas, y rara vez sacan a la luz los problemas que supuestamente estaba sufriendo el sector en materia de transportes. Además, en 13 de los 21 cuestionarios estudiados no se ofrece ninguna respuesta a la cuestión 6; es decir no se propone ninguna medida para aliviar el problema del transporte ferroviario del corcho que, en última instancia, era la razón de ser de este cuestionario⁶⁴⁰. En los 8 casos en que dicha cuestión fue respondida, prevalece la necesidad de reducir las tarifas ferroviarias para el corcho. En particular, varios de los industriales pretendían la supresión de la tarifa impuesta por capacidad de vagón (6.000 toneladas métricas), optando por que se restableciera la tarificación por peso, que resultaba más económica para el transporte del corcho. También preocupaba la imposibilidad de enviar el corcho directamente a Cataluña por tren, al existir la obligatoriedad de utilizar la vía marítima (cabotaje) en aquellos casos en que así era establecido por la DOT.

Sin duda, lo más interesante de estos cuestionarios para la investigación resulta de las respuestas dadas a las cuestiones 3 y 5⁶⁴¹. Con respecto a las líneas ferroviarias utilizadas (cuestión 3), 7 de las 21 empresas no proporcionaban esta información, y otras 2 se limitaban a mencionar la RENFE, sin concretar dichas líneas. Al mismo tiempo, la empresa *Emilio Arjona Díaz*, de Palamós, aclaraba que desde 1945 traía todo el corcho andaluz que adquiría por vía marítima, probablemente por la cercanía de las poblaciones de origen al mar. Del resto, existía unanimidad en el criterio de realizar el transporte directamente por tren hasta las estaciones catalanas.

⁶³⁸ En el apéndice estadístico AE.30 he reproducido uno de estos cuestionarios estándar que he encontrado en la documentación sindical.

⁶³⁹ Las empresas para las que he encontrado el cuestionario resuelto son Manufacturas Hispano-Suizas del Corcho S. L., de Barcelona; Francisco Oller e Isoladora S. A., de Cassà de la Selva; Nadal Puig, de La Bisbal; Capella, García & Cía S. L., Esteva y Messer S. A., Francisco Sagrera, Guillermo Genover Mató y Manufacturas de Corcho Armstrong S. A., de Palafrugell; Diógenes Sábat, Discos de Corcho S. A., Emilio Arjona Díaz, Miguel Palet S. A., Roura y Compañía Soler, y José Serra Forch, de Palamós; Conrado Vilar, de San Antonio de Calonge; y H. Heller, Hijos de E. Rosello Vila S. L., Hijos de H. A. Bender S. A, La Corchera Catalana S. A. y Santiago Janer, de San Feliu de Guíxols.

⁶⁴⁰ Esto contrasta con las numerosas quejas que están presentes, por este asunto, en la documentación sindical relativa a los transportes.

⁶⁴¹ Sin perjuicio de que al SNMC le resultara también muy útil la información relativa a las cuestiones 1, 2 y 4, pues a partir de ella podía cuadrar (o intentar cuadrar) la demanda de transporte con la oferta de vagones.

Las respuestas a la cuestión 5 demuestran la falta de un criterio uniforme entre los industriales catalanes⁶⁴². Las empresas *Diógenes Sábat Soler* y *La Corchera Catalana* se lamentaban de que ya tenían todo el corcho preparado, sin que la DOT hubiera iniciado el cargue urgente del mismo. Mientras, varias empresas apuntaron a que el cargue urgente se realizara a partir del mes de marzo de cada año, aunque no había acuerdo en el mes en que debía cesar. Por su parte, *Isoladora S. A.* y *Discos de Corcho S. A.* solicitaban el cargue urgente a partir del mes de julio hasta septiembre, y *Conrado Vilar* hacía lo propio para el período desde noviembre hasta marzo de cada año. Más original era la propuesta de la empresa *Guillermo Genover Mató*, que proponía dividir el año en trimestres, y dentro de éstos, estar dos meses sin cargue y el tercero cargar el corcho en turno urgente. Finalmente, la propuesta más ambiciosa, y probablemente la más utópica, consistía en extender el turno urgente para el corcho a todo el año. En esta dirección iban las propuestas de *Manufacturas de Corcho Armstrong*, *Manufacturas Hispano-Suizas del Corcho S. L.* y *H. Heller*, entre otras. En suma, no había un entendimiento entre los propios industriales en esta materia. Y difícilmente iba la DOT a atender las reivindicaciones de las oficinas delegadas del SNMC y de las asociaciones corcheras, si estas mismas no tenían claro la solución más favorable para la industria.

Hacia 1960, las tarifas ferroviarias seguían siendo un componente importante en los costes de la industria transformadora del corcho. Según se afirmaba en un comunicado de la empresa *Armstrong* de 1961:

«el precio del transporte por ferrocarril (...), teniendo en cuenta los gastos adicionales de trasbordo, camionaje hasta fábrica, etc., iguala[ba] o supera[ba] al coste del transporte por carretera»⁶⁴³.

Este último, lamentablemente, no había adquirido todo el auge que hubiera sido deseable debido a las restricciones a la importación de camiones que hubo durante la Autarquía franquista. Sólo tras el fin de ésta, comenzaban a darse las condiciones para el crecimiento del transporte por carretera del corcho. Ante esta situación, la *Armstrong* solicitaba a la Comisión Permanente de la Agrupación Nacional Corchera, al amparo de un decreto emitido por el Ministerio de Obras Públicas, que culminaran las gestiones ya iniciadas con la RENFE para crear una tarifa reducida de aplicación al

⁶⁴² A esta cuestión son “sólo” 5 los cuestionarios que no dan una respuesta.

⁶⁴³ He podido encontrar un documento fechado el 10 de marzo de 1960, elaborado por esta misma empresa, en el que se realiza una comparación de los costes de transporte del corcho en los tres medios más comunes desde diversas localidades del suroeste. Por ejemplo, tomando como referencia una tonelada de corcho en plancha producida en la localidad pacense de San Vicente de Alcántara, ésta pagaba por su transporte en tren hasta Flassà 1.050 pesetas, a lo que habría que añadir otras 100 o 150 pesetas por el traslado posterior a una supuesta fábrica situada en Palafrugell. En total, resultaba un porte muy similar a las 1.200 pesetas que costaba el transporte directo por carretera desde la ubicación del corcho en San Vicente de Alcántara hasta la mencionada fábrica.

transporte de la primera materia desde las zonas productoras (de Extremadura y Andalucía) hasta las estaciones catalanas. El decreto en cuestión, que no he podido localizar, facultaba a la RENFE a concertar directamente con los usuarios nuevas tarifas reducidas para el transporte ferroviario, con un objetivo muy claro: devolver al ferrocarril el volumen de transporte que, en igualdad de precios, se estaba desplazando a la carretera⁶⁴⁴.

En fin, se iniciaba la era de hegemonía del camión en el transporte del corcho, que no tendrá un tratamiento en esta tesis doctoral, pero atrás quedaron cerca de dos décadas en las que fue difícil conseguir corcho para trabajar.

3.3.4. Los salarios en la industria corchera

Los salarios son el segundo elemento en importancia en la estructura de costes de la industria corchera. No hay ningún trabajo que haya realizado un análisis comparativo de los salarios en el negocio corchero en España y Portugal, ni siquiera para un período reciente⁶⁴⁵. Al mismo tiempo, son muy pocos los que, siquiera, se refieren a esta parcela de la estructura de costes de esta industria, y ninguno ellos lo hace desde una perspectiva comparativa⁶⁴⁶. Por otra parte, las fuentes oficiales que podrían servir para este propósito comienzan, al menos en el caso de España, a finales de los años cincuenta del siglo XX, por lo que quedan huérfanas las décadas de 1930 y 1940, en las que se formaron las diferencias competitivas entre las industrias española y portuguesa que pretendo explicar⁶⁴⁷. No exagero con la afirmación anterior, que se debe atribuir a la falta alarmante de fuentes, como hace Vilar (2004, p. 97) en la siguiente expresión:

⁶⁴⁴ AMSP, SNMC, Transportes, caja 357, “Sugerencias presentadas por Armstrong en la reunión de 26 de enero de 1961 de la Delegación Regional de Palafrugell de la Agrupación Nacional Corchera”.

⁶⁴⁵ Para situar este análisis en el contexto nacional de los salarios durante la dictadura de Franco recomiendo la lectura de Vilar (2004).

⁶⁴⁶ Para España, las escasas referencias que hay sobre los salarios de la industria corchera son superficiales y poco analíticas. En el manual de Medir (1953) se hacen comentarios puntuales en diversos momentos, pero son poco aprovechables para este epígrafe, entre otras cosas porque quedan fuera del marco temporal pretendido. Lo mismo ocurre con otros trabajos como Alvarado (2002a), Sala (2003a) y Ros y Alvarado (2006), que aunque tratan cuestiones relacionadas con la mano de obra no contemplan los salarios o lo hacen muy de pasada. En el caso de Portugal hay más tela a la que agarrarse. Jaime Salazar Sampaio ha dedicado una parte importante de sus esfuerzos al análisis monográfico del factor trabajo, dada la importancia de éste en una industria intensiva en mano de obra como es la corchera; Sampaio (1952-1953), Sampaio (1968) y Sampaio (1982). También se refiere este autor a la mano de obra y a su remuneración en sus obras más generales, particularmente, en su tesis doctoral de 1972, que fue editada cinco años más tarde con el mismo título, y en uno de sus últimos y más notables trabajos; Sampaio (1977) y Sampaio (1985). Ver también Bernardo (1944, pp. 67-74). Asimismo, los salarios de la industria corchera portuguesa son tratados en Nascimento (1952, pp. 13-15). Para el período del Estado Novo (1930-1974) se dispone de la tesis de Amélia Branco Dias, que analiza la política laboral como uno de los pilares de la política industrial adoptada por la dictadura portuguesa; Dias (2005, pp. 162-163). Este asunto también ha sido analizado, aunque desde otras perspectivas, en Matos y Pinto (2003), y más recientemente, en Branco y Parejo (2008).

⁶⁴⁷ El primer volumen de las estadísticas industriales de España recoge datos de 1958, por lo que no es posible contar con una serie oficial para el período que nos interesa; Zapata (2009).

«La estadística de salarios es una de la más imperfectas que existen [...]. Es muy lamentable el tradicional descuido en que se ha dejado esta clase de estudios, imposibles si quien los intenta no se halla revestido de autoridad para obtener las necesarias informaciones y hacer que salgan a luz pública, por ejemplo, los datos sobre población obrera y salarios que seguramente obran en el Instituto Nacional de Previsión, misterioso depósito de lo que debiera estar divulgado...»⁶⁴⁸.

Ante esta falta de fuentes, las únicas herramientas de que dispongo para salvar este epígrafe proceden de la documentación sindical y de la legislación publicada en la *Gaceta de Madrid* relativa a la reglamentación del trabajo en la industria del corcho. También me valdré, aunque de forma ocasional, de algunos trabajos que han tratado la cuestión superficialmente planteando algunas hipótesis que me parecen interesantes⁶⁴⁹.

Ante todo, quiero dejar claro que no existen series de salarios de la industria corchera en España y Portugal que permitan un análisis comparativo satisfactorio. Mendes (2004) ha construido una serie de salarios medios (reales y nominales) de la industria corchera portuguesa desde 1909 hasta 1990 a partir de diversas fuentes⁶⁵⁰. Su principal ventaja es el horizonte temporal que cubre, sin embargo, presenta el inconveniente de que no recoge las grandes disparidades regionales existentes en Portugal en materia salarial (establecidas institucionalmente desde 1941), ni tampoco la enorme heterogeneidad de profesiones y categorías que tienen cabida dentro de la industria. En España, los únicos datos que tenemos sobre los salarios de la actividad corchera se encuentran en las *Memòries* de Medir, aunque este autor se limitó a reproducir los salarios mínimos que la legislación laboral fijó para su aplicación en diversos momentos del período dictatorial⁶⁵¹. Esto indica que el ejercicio de comparación se ve imposibilitado por el lado español, ya que en este caso sólo se dispone de datos para los siguientes momentos: 1939-1940, 1941-1945, 1946, 1954, 1956 y 1962. Además, la información relativa a 1939-1940, 1941-1945 y 1954 es de dudoso crédito, al menos Medir (1993) no dice la fuente de procedencia, aunque sí aclara que se refiere estrictamente a la zona nordeste.

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

⁶⁴⁸ El texto se refiere, según la autora, a una nota informativa emitida por el secretario del Consejo Superior de Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación de España al Ministro de Industria en 1946.

⁶⁴⁹ Branco y Parejo (2008 y 2009).

⁶⁵⁰ Mendes (2004) es una versión ampliada de Mendes (2002).

⁶⁵¹ Ver Medir (1993, pp. 145-152).

españolas en el mercado mundial. Son las dos circunstancias que asumo, de inicio, como hipotéticas.

3.3.4.1. El “establecimiento de salarios competitivos” en Portugal: disparidades regionales en los salarios de la industria corchera

En agosto de 1941 fueron decretados en Portugal salarios máximos y mínimos que debían ser de aplicación obligatoria en la industria corchera lusa⁶⁵². La peculiaridad de esta legislación reside en que la dictadura portuguesa seccionó el país en tres regiones (norte, sur y centro), estableciendo para cada una de ellas límites salariales diferentes en función a un conjunto de criterios poco claros⁶⁵³. En principio, la intervención debía servir para reducir la precariedad laboral en que vivían los obreros de la rama en este país, vulnerables ante las constantes crisis vividas por ésta por los cambios en la coyuntura internacional⁶⁵⁴. Sin embargo, sus efectos principales se produjeron en la localización de la industria, pues la diferenciación salarial establecida entre las regiones fue determinante en la concentración de la industria transformadora en el norte del país, en el distrito administrativo de Aveiro, lejos de las grandes zonas productoras de corcho y de los tradicionales asentamientos de la industria preparadora, ubicados en el centro y sur del país⁶⁵⁵.

El Cuadro 3.14 recoge los promedios salariales establecidos para las tres grandes regiones en que las autoridades portuguesas dividieron el país. En las cinco categorías profesionales consideradas es apreciable la ventaja, en términos de costes salariales, de que disponía la región norte respecto a la sur y centro. Esta ventaja era más evidente en la mano de obra masculina que en la femenina y, dependiendo de la región, en el trabajo manual o en el mecánico. De la misma forma, las diferencias más acusadas se registraban respecto a la región centro, donde los salarios llegaban a estar, en los casos más sangrantes, hasta un 50 por 100 más altos que en el norte. Sólo 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 por 100 en el caso de trabajadores manuales.

⁶⁵² Decreto-ley de 2 de agosto de 1941.

⁶⁵³ Según Matos y Silva (2003), estas disparidades salariales existían antes del Estado Novo, sin embargo sólo se institucionalizaron en 1941. Bernardo (1946, p. 90) habla de la existencia histórica de diferentes estructuras salariales en las tres regiones contempladas, que la legislación salarial del Estado Novo no tuvo más remedio que respetar. Otras opiniones sobre esta cuestión, en Caetano (1986, p. 73) y Branco y Parejo (2009).

⁶⁵⁴ Dias (2005, pp. 162-163). Nascimento (1952, p. 15) atribuye la diferenciación salarial a la necesidad de compensar el coste de llevar el corcho hasta los establecimientos industriales localizados en el norte. Según este autor, urgía poner en funcionamiento la industria allí, dada la abundante mano de obra desempleada en la región. Cordeiro (2002) argumenta otras razones como las diferencias en los niveles de vida entre las regiones portuguesas (menor en el norte), la distancia al principal puerto de embarque de las manufacturas hacia el exterior (el de Lisboa), o la inexistencia de fábricas de aglomerado en el norte capaces de consumir los desperdicios generados por la fabricación taponera.

⁶⁵⁵ Branco y Parejo (2009).

Las cifras anteriores justifican con creces el siguiente comentario del dirigente sindical José dos Reis Sequeiro sobre la industria del distrito norteño de Aveiro:

« (...) los corcheros de Lamas de Feira (localidad del distrito administrativo de Aveiro) eran los peor pagados en todo el país, con una diferencia del 40 por 100 o más. Y esto constituía un obstáculo para los corcheros del sur (y del centro), [que veían imposible mantener sus negocios] (...) por causa de la concurrencia de los industriales del norte, que disponían de mano de obra mucho más barata»⁶⁵⁶ (Traducción mía).

Tal y como se propone en Branco y Parejo (2009), puede ser interesante hacer un seguimiento de la legislación laboral dictada por el Estado Novo con relación a los salarios de la industria en las décadas siguientes a 1941. En esta línea ha trabajado Ruivo (1995, p. 229), que ha analizado cronológicamente la intervención pública en la fijación de los salarios de la industria corchera a partir del *Diário do Governo*, llegando a la conclusión de que la diferenciación salarial se mantuvo al menos hasta octubre de 1968, fecha de la última intervención considerada. Ello lleva a pensar que estas disparidades salariales, a pesar de que pudieron haberse moderado, perduraron en el tiempo, dando un carácter estructural a esta ventaja comparativa del norte frente al sur y al centro en términos de coste⁶⁵⁷.

CUADRO 3.14
PROMEDIOS SALARIALES FIJADOS PARA LA INDUSTRIA CORCHERA PORTUGUESA
POR DECRETO-LEY DE 2 DE AGOSTO DE 1941 (*)
(Números índice con base 100 = Norte)

	Sur (a)	Centro (b)	Norte (c)
Hombres (trabajo manual)	131	147	100
Hombres (trabajo mecánico)	108	149	100
Mujeres (trabajo manual)	118	126	100
Mujeres (trabajo mecánico)	100	135	100
Personal auxiliar	120	143	100
<i>Promedio salarial</i>	<i>117</i>	<i>142</i>	<i>100</i>

(*) Los promedios salariales resultan de la media aritmética de los salarios máximo y mínimo establecidos para todas las categorías laborales recogidas en el decreto.

(a) Incluye los distritos administrativos de Portalegre, Évora, Beja y Faro.

(b) Incluye los distritos de Setúbal, Lisboa y Santarem.

(c) Incluye los distritos de Aveiro, Oporto, Coimbra, Castelo Branco, Leiria, Viana de Castelo, Braga, Vila Real, Bragança, Viseu y Guarda.

FUENTE: Reproducido de Branco y Parejo (2009).

⁶⁵⁶ Cordeiro (2002).

⁶⁵⁷ Según Nascimento (1952, p. 15), una orden ministerial de 29 de noviembre de 1946 fijó los salarios del Sur y del Norte un 8 y un 14 por 100 inferiores a los Norte. Estas diferencias se habían moderado respecto a las derivadas de la anterior orden ministerial dictada, de diciembre de 1945, en que los sesgos fueron del 9 y del 18 por 100, respectivamente.

En conclusión, la diferenciación salarial pudo contribuir a la formación de una nueva “geografía corchera” en Portugal, y de paso, también al cambio de especialización de la industria corchera portuguesa desde la preparación hasta la transformación del corcho. Dicha diferenciación debió de representar una ventaja determinante para la industria del norte, y por tanto, un incentivo para los agentes económicos a establecer sus negocios en distritos como el de Aveiro, Castelo Branco u Oporto, en detrimento de los tradicionales asentamientos de la industria preparadora lusa, en el centro y sur del país. De esta forma, los salarios reducidos contribuyeron al refuerzo competitivo de la industria corchera aveirense frente a la de Setúbal, Évora, Faro o Lisboa, por citar sólo algunos de los asentamientos de la actividad transformadora del corcho en Portugal; y seguramente, también frente a su principal competidora en el mercado mundial, la industria catalana.

3.3.4.2. La Reglamentación Nacional del Trabajo en las Industrias del Corcho: la fuente

A falta de estadísticas salariales para la industria corchera española, es necesario acudir a la legislación laboral para saber algo de la evolución de las remuneraciones de los trabajadores del corcho en este país. Desde comienzos de los años cuarenta del siglo XX, la dictadura española publicó las “reglamentaciones nacionales del trabajo”⁶⁵⁸, que debían regir la relación entre empresarios y mano de obra en las diferentes ramas de la industria. En el caso del corcho, dicha reglamentación vio la luz, por primera vez, en noviembre de 1946, unos meses antes que el relativo a la industria maderera⁶⁵⁹, aunque después que los referentes a otras industrias forestales como la resinera y la papelera⁶⁶⁰, que cito porque en algunos puntos pueden servir de patrón de comparación. Me estoy refiriendo a la Reglamentación Nacional del Trabajo en las Industrias del Corcho (en adelante RNTIC), aprobada el 30 de noviembre de 1946, que será el punto de partida del análisis realizado en este epígrafe, y cuyas modificaciones posteriores se recogen en el Cuadro 3.15⁶⁶¹.

Desde antes de la aprobación de la RNTIC de 1946, los industriales corcheros españoles se quejaron de las elevadas cargas sociales que debían de satisfacer, muy superiores a las que, decían, se pagaban en Portugal. Según un escrito de 14 de

⁶⁵⁸ Ley de Reglamentos del Trabajo de 16 de octubre de 1942, que sentó las bases del intervencionismo en materia laboral; Vilar (2004, p. 97).

⁶⁵⁹ La Reglamentación Nacional del Trabajo de las Industrias Madereras (RNTIM) fue aprobada por Orden de 3 de febrero de 1947, y publicada en el BOE número 40 del día 9 del mismo mes.

⁶⁶⁰ La Reglamentación Nacional del Trabajo de las Industrias Resineras (RNTIR) se aprobó por Orden de 14 de marzo de 1943 (BOE de 18-3-1943), y la relativa a la industria papelera (RNTIP), por orden de 3 de abril de 1946 (BOE de 7-4-1946).

⁶⁶¹ Un análisis crítico de las reglamentaciones nacionales del trabajo como fuente para el estudio de los salarios, en Vilar (2004). Uno de los pocos trabajos que ha utilizado esta fuente ha sido Perpiñá (1962), que lo ha hecho para establecer comparaciones salariales entre distintas ramas de la industria.

noviembre de 1945 de la delegación del nordeste del SCSNMC, las cargas sociales que el empresario estaba obligado a pagar a sus trabajadores excedían en España del 60 % del salario base, porcentaje que sólo representaba el 15 por 100 en Portugal. El escrito en cuestión relacionaba las numerosas cotizaciones obligatorias (accidentes, subsidios, cuota sindical, retiro obrero, seguro por enfermedad, pago de domingos y fiestas, período vacacional, pluses de carestía de la vida y cargas familiares), y se refería indirectamente a un reglamento de trabajo que estaba vigente en la provincia de Gerona desde 11 de enero de 1941, al cual también se refiere Medir (1993, p. 27), pero que no utilizaré porque no lo he podido localizar⁶⁶².

CUADRO 3.15
LA REGLAMENTACIÓN NACIONAL DEL TRABAJO EN LAS INDUSTRIAS DEL CORCHO

ORDEN	PUBLICACIÓN	ASUNTO
30-11-1946	BOE nº 352 de 18-12-1946	Se aprueba la RNTIC
24-02-1948	BOE nº 61 de 01-03-1948	Se modifica el artículo 35 de la RNTIC de 1946
07-04-1949	BOE nº 117 de 27-04-1949	Se modifican diversos artículos de la RNTIC de 1946
26-10-1956	BOE nº 328 de 23-11-1956	Se modifica la RNTIC de 1946
¿?	BOE nº 45 de 14-02-1957	Se rectifica la Orden de 26-10-1956
28-12-1961	BOE nº 11 de 12-01-1962	Se establece el salario inicial base de la RNTIC
14-05-1962	BOE nº 123 de 23-05-1962	Se aprueba una nueva RNTIC

FUENTE: Elaboración propia a partir del BOE (disponible en www.boe.es)

A pesar de las quejas, los salarios que se pagaban en la industria española del corcho eran, por termino medio, 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» (el subrayado es del original)⁶⁶³. (Subrayado mío)

Para paliar esta situación se había aprobado la RNTIC de noviembre de 1946 antes mencionada, que entró en vigor el 1 de diciembre del mismo año. Según Medir (1993, p. 51), el cuadro de salarios registraba un incremento medio del 40 por 100

⁶⁶² 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”.

⁶⁶³ 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”.

respecto a la reglamentación gerundense de 1941⁶⁶⁴. 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 éste las labores preparatorias realizadas en el monte⁶⁶⁵. 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, y su aprobación derogaba toda la normativa anterior reguladora de las relaciones laborales en las empresas de la industria corchera⁶⁶⁶.

La RNTIC de 1946 recogía un cuadro con las remuneraciones mínimas que debían de aplicarse en la industria, pero, al mismo tiempo, relacionaba el conjunto de beneficios sociales que debía soportar el empresario. Como apunta Vilar (2004, p. 98), esto «obliga a contemplar dos acepciones diferentes del concepto de salario, dependiendo de la perspectiva de análisis elegida: para el obrero, el salario vendría representado por la cantidad de dinero que recibe en mano y, para el empresario, por el desembolso total que tiene que llevar a cabo por cada empleado». Ambas cuantías llegaron a ser muy dispares durante el período autárquico por una razón simple: ante la imposibilidad de aumentar los salarios «oficiales» en los cuadros de remuneraciones, por la rígida política reglamentaria, se optó por cubrir la carestía de vida por medio de un complejo sistema de pluses y complementos salariales⁶⁶⁷.

Sobre estos últimos, he elaborado el apéndice estadístico AE.32, aunque centraré la atención en la evolución del cuadro de remuneraciones, porque es más fácil seguir la evolución de los salarios a partir de ellos.

3.3.4.3. Los salarios mínimos establecidos para la industria corchera en la RNTIC

El Capítulo IV de la RNTIC de noviembre de 1946 estableció las remuneraciones oficiales mínimas para 4 grupos de trabajadores corcheros⁶⁶⁸, cada uno de los cuales se conformaba por diferentes categorías profesionales. Para los trabajadores de los tres primeros grupos, la legislación recogía salarios mínimos mensuales que eran de

⁶⁶⁴ La reglamentación “gerundense” de 1941 ya había supuesto un aumento de los salarios cercano al 25 por 100, 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).

⁶⁶⁵ El artículo 1 de la RNTIC señalaba: “No es aplicable esta reglamentación a las operaciones de saca de corcho, y a las con ellas relacionadas, por el carácter típicamente forestal de las mismas”.

⁶⁶⁶ El artículo 35 de la RTNIC señalaba la existencia de zona única, a la que pertenecían todas las empresas enclavadas en el territorio nacional sin distinción por zonas. Este comentario no es ocioso, ya que, por ejemplo, la RTNIM distinguía cinco zonas salariales dentro del territorio nacional.

⁶⁶⁷ Vilar (2004, p. 98).

⁶⁶⁸ Grupo A: Técnicos; Grupo B; Administración; Grupo C: Subalternos; Grupo D: Obreros. Tal y como establecía el artículo 33 de la RNTIC, “los sueldos y salarios que se establecen en esta Ordenanza tienen el carácter de mínimos, y por ello son susceptibles de aumentos por parte de las empresas”.

aplicación común a todos los subsectores de la industria corchera⁶⁶⁹. Por su parte, para los trabajadores del cuarto grupo o Grupo D, la Reglamentación estableció importantes diferencias salariales entre los siguientes subsectores de la industria: labores preparatorias del corcho; fabricación de tapones discos y cuadradillos; papel y lana de corcho; láminas, plantillas y cascos tropicales; aglomerados; cajas de aglomerado, zapatos y especialidades; artículos de pesca, y oficios auxiliares de la industria⁶⁷⁰. Dentro de cada uno de éstos, se distinguieron, a su vez, diferentes categorías profesionales, a cada una de las cuales se les asignó un jornal (diario) mínimo legal establecido⁶⁷¹. Por ejemplo, en la fabricación de tapones, discos y cuadradillos se distinguieron hasta una treintena de categorías profesionales, entre ellas las de recortador, calibrador, cuadrador, maquinista, taponero y escogedor, con un jornal dispar entre unas y otras (apéndice estadístico AE.34).

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 la nueva RNTIC (Cuadro 3.15)⁶⁷². Ello supone que tenemos salarios (mensuales) y jornales (diarios) para las diferentes categorías profesionales de la industria corchera en tres momentos del período 1946-1962, lo que permite 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 3.16, que simula la evolución de los salarios de los trabajadores (obreros) de varios subsectores de la industria corchera española en términos nominales.

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 (ni mucho menos de remuneraciones satisfechas por los empresarios, pues no se incluyen los beneficios sociales), lo cual también debe ser muy tenido en cuenta en la comparación con los salarios de otros ramos industriales o de la industria corchera portuguesa (o de otros países).

Al margen de los inconvenientes que presenta el Cuadro 3.16, lo primero que salta a la vista son las disparidades salariales existentes entre los diferentes subsectores

⁶⁶⁹ Éstos han sido recogidos, junto a su evolución posterior, en el apéndice estadístico AE.33. Sin embargo, no haré uso de ellos, al no referirse, estrictamente, a los trabajadores de la industria del corcho, sino a técnicos o administrativos de ésta.

⁶⁷⁰ Sólo en el caso de los ayudantes, aprendices y pinches se establecieron para todos los subsectores los mismos jornales.

⁶⁷¹ La relación de jornales que recoge la RNTIC de 1946 para todas las categorías profesionales del Grupo D, junto a la evolución de aquéllos en el tiempo, se ha recogido en el apéndice estadístico AE.34.

⁶⁷² Al margen de esto, una orden de 24 de febrero de 1948 elevó el jornal de los escogedores de corcho en plancha y de los cuadradores de tapones trefinos desde las 14,35 a las 18 pesetas por día, y estableció un nuevo jornal de 5 pesetas para los pinches de 14 a 16 años.

de la industria. Los trabajadores mejor pagados después de 1946 debieron de ser 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 a los ayudantes, aprendices y peones, y a 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 corcho⁶⁷³.

CUADRO 3.16
JORNAL MÍNIMO FIJADO LEGALMENTE EN ESPAÑA PARA LA INDUSTRIA CORCHERA
(Pesetas corrientes y números índice con base 100 = 1946)

		1946	1956	1962
Labores preparatorias (Ind. preparadora)	Ptas / día	13,77	41,25	60,00
	N. I.	100	300	436
Tapones, discos, cuadrados	Ptas / día	12,18	35,58	57,08
	N. I.	100	292	469
Papel y lana	Ptas / día	11,69	35,33	54,44
	N. I.	100	302	466
Láminas, plantillas, cascos tropicales	Ptas / día	10,57	31,13	49,50
	N. I.	100	295	468
Aglomerados (a)	Ptas / día	13,35	38,50	62,00
	N. I.	100	288	464
Cajas de aglomerado, zapatos, especialidades	Ptas / día	11,38	34,50	42,00
	N. I.	100	303	369
Artículos de pesca	Ptas / día	15,60	42,50	68,00
	N. I.	100	272	436
Oficios auxiliares	Ptas / día	18,00	47,00	68,00
	N. I.	100	261	378
Ayudantes y aprendices (b)	Ptas / día	7,22	20,44	¿?
	N. I.	100	283	¿?
Peones (b)	Ptas / día	10,64	27,65	41,5
	N. I.	100	259	390
INDUSTRIA CORCHERA (c)	Ptas / día	13,02	37,04	55,84
	N. I.	100	284	429

(a) La RNTIC de 1946 preveía un incremento del 12 por 100 para los trabajadores del aglomerado blanco sobre las 13,35 pesetas de salario mínimo; y otro del 25 por 100 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”).

FUENTES: Apéndice estadístico AE.34.

⁶⁷³ Por regla general, las remuneraciones del trabajo femenino se situaban en torno al 30 por 100 por debajo del masculino en una misma función o categoría profesional. Esta es la razón fundamental que penaliza a la baja el salario promedio de los subsectores con mayor participación de la mujer. Ver apéndice estadístico AE.34.

En lo que respecta a los tres subsectores más importantes de la industria corchera, 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 eran de trabajo femenino, mientras que no se recogía ninguna de éstas dentro de las labores preparatorias. Para apuntalar este comentario, Puig (1967, p. 196) establece las siguientes proporciones del número de hombres y mujeres en la industria española del tapón corriente de mediados de siglo: 45 por 100 hombres y 55 por 100 mujeres⁶⁷⁴.

CUADRO 3.17
DISPERSIÓN RELATIVA DE LOS SALARIOS DE LA INDUSTRIA CORCHERA ESPAÑOLA
(CVx expresado en tanto por uno)

1946	1956	1962
0,15	0,13	0,14

FUENTE: Elaboración propia a partir del Cuadro 3.16.

Para ver si las disparidades salariales entre los subsectores de la industria se corrigieron con el paso del tiempo he calculado un coeficiente de variación de los salarios de los diferentes subsectores de la industria (Cuadro 3.17)⁶⁷⁵. De acuerdo a los resultados obtenidos, parece que estas diferencias no se corrigieron en el tiempo, pues la dispersión relativa de los salarios se mantuvo prácticamente invariable en los tres años considerados. Por otra parte, la reducida dispersión resultante de la estimación, en torno al 15 por 100 (recuérdese que el coeficiente de variación de Pearson puede alcanzar valores entre el 0 y el 1), es indicativa de que el promedio salarial calculado en el Cuadro 3.16 (en la fila “Industria Corchera”) es bastante representativo del conjunto de la industria corchera.

La evolución relativa de las remuneraciones también merece algunos comentarios. Éstos serán más fructíferos si se compara aquélla 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 estuvo detrás de las reglamentaciones nacionales del trabajo

⁶⁷⁴ En el caso de la industria taponera, si se calcula el promedio salarial sólo con las categorías profesionales masculinas, éste se iguala al de las labores preparatorias, aunque quedaría todavía bastante por debajo del de la industria de los aglomerados, dados los porcentajes de aumento recogidos en la legislación para los trabajadores de ésta (nota “a” del Cuadro 3.16).

⁶⁷⁵ El coeficiente de variación de Pearson (Cvx) se construye como el cociente entre la desviación estándar y la media aritmética, en este caso, de los salarios establecidos para los diferentes subsectores de la rama corchera. Se ha excluido en el cálculo a los ayudantes y aprendices, pues distorsionan la media.

impulsadas por la dictadura franquista⁶⁷⁶. El Cuadro 3.18, con todas las críticas que de él se podrían hacer, cumple con este cometido, pues permite 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 ésta. 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 al 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 (Cuadro 3.16).

CUADRO 3.18
EVOLUCIÓN COMPARATIVA DE DIVERSOS INDICADORES
NOMINALES EN EL NEGOCIO CORCHERO

	(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

- (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.

FUENTES: Para (a), (b), (c) y (d), el Cuadro 3.16; para (e), (f), (g) y (h), Zapata (2006); para (i) Maluquer de Motes (2005, p. 1295).

La comparación de la columna (a) con las columnas desde la (e) hasta la (h) también puede ser interesante, en particular 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

⁶⁷⁶ Así lo establecía la declaración tercera del Fuero del Trabajo en España: “(...) gradual e inflexiblemente se elevará el nivel de vida de los trabajadores en la medida que lo permita el superior interés de la nación”. La adecuación de los salarios al nivel de vida también aparecía como un objetivo prioritario en el artículo 33 de la RNTIC de noviembre de 1946.

posterior a 1956 este último mantuvo su crecimiento, mientras el primero mostró una ligera caída⁶⁷⁷. Estos comentarios valdrían, aunque matizados, 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 3.18, 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 está claro que asumieron un papel mayor en dicha estructura, dado el estancamiento del precio de la materia prima, que puede estar vinculado con la superación de los estrangulamientos que hubo en los años cuarenta en la oferta de ésta.

Un último comentario al Cuadro 3.18 se obtiene de la comparación entre el crecimiento de los salarios de la industria (columna (a)) y el aumento del coste 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. Lo justifico en el hecho del fuerte crecimiento relativo de los salarios corcheros, muy por encima del experimentado por el coste de la vida, entre 1946 y 1962, probablemente para corregir el reducido poder adquisitivo de partida de aquéllos. De hecho, las remuneraciones nominales decretadas en la legislación laboral corchera se multiplicaron por más de cuatro, lo que, unido a un encarecimiento más moderado de la vida, debió de suponer una ganancia en poder adquisitivo de los trabajadores de este ramo de la industria.

Para cerrar el análisis de los salarios he construido el Cuadro 3.19, donde lanzo algunas informaciones heterogéneas que pueden ser de interés. Por un lado, me parece oportuno resaltar un hecho que ya he mencionado anteriormente, y que resulta de la comparación de las columnas (1) y (6) de dicho cuadro: los salarios (no efectivos) de la industria corchera española se situaban en torno al 30 por 100 por debajo de los del conjunto de la industria (efectivos) en 1946, y cerca del 20 por 100 (también por debajo) en 1956. Sólo a comienzos de los años sesenta se equipararon al promedio de la industria nacional, pero hasta entonces esta situación debió de suponer un desincentivo a trabajar en este ramo de la industria española⁶⁷⁸.

Por otra parte, el Cuadro 3.19 supone un intento poco fructífero de comparar los salarios de las industrias corcheras española y portuguesa, para lo que se han convertido unos y otros a dólares corrientes. La comparación plantea varios problemas. La primera es que los salarios españoles tienen la consideración de mínimos legalmente

⁶⁷⁷ Creo que esto casa bastante bien con la situación de la oferta de materia prima que se ha dibujado en el epígrafe 3.3.3.

⁶⁷⁸ Según las cifras de Serrano (2007, p. 811), en la década de 1920 los salarios de la industria corchotaponera eran inferiores en un 10 por 100 a la media de la industria nacional, y en un 16 por 100 con respecto a los pagados en la industria maderera. Por seguir con este último ejemplo, los salarios fijados por la RNTIC para la industria corchera eran entre un 10 y un 20 por 100 más bajos que los establecidos por la RNTIM para la industria maderera hacia 1946.

establecidos, a diferencia de los portugueses que, según Mendes (2004), fueron tomados de las estadísticas industriales elaboradas por el INE portugués, y por tanto, hay que presuponerlos efectivos. Con todo, el problema principal radica en la conversión de los salarios españoles expresados en pesetas a dólares corrientes. Esto es debido a que se dispone de dos series de tipos de cambio Peseta-Dólar USA; la oficial, que es la que menos se ajusta a la realidad valorativa de la divisa española, pues responde al tipo de cambio que las autoridades monetarias franquistas mantuvieron de forma artificial durante el período autárquico; y la procedente de la cotización libre de la Peseta en el mercado internacional, más ajustada al verdadero valor de ésta, pero con el inconveniente, no pequeño, de no ser oficial⁶⁷⁹. Se adopte la primera o la segunda opción, lo cierto es que la comparación sigue siendo poco creíble, pues dibuja una situación en la que los salarios españoles estarían por debajo de los portugueses, algo poco probable de acuerdo a las evidencias científicas existentes al respecto.

CUADRO 3.19
EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS DE LA INDUSTRIA CORCHERA EN ESPAÑA Y PORTUGAL

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1946	13,02	1,19	0,51	19,15	0,77	19,33
1956	37,04	3,38	0,82	29,87	1,03	45,49
1962	63,39	1,06	1,06	49,09	1,70	63,91

- (1) Promedio del jornal diario en la industria corchera española expresado en pesetas corrientes.
 (2) Promedio de jornal diario en la industria corchera española expresado en dólares USA corrientes (según cambio oficial Peseta-Dólar).
 (3) Promedio de jornal diario en la industria corchera española expresado en dólares USA corrientes (según cambio internacional Peseta-Dólar).
 (4) Promedio del jornal diario en la industria corchera portuguesa expresado en escudos corrientes.
 (5) Promedio del jornal diario en la industria corchera portuguesa expresado en dólares USA corrientes.
 (6) Salario medio efectivo de la industria española en pesetas corrientes por día.

FUENTES: Para (1), (2) y (3), Cuadro 3.16 y apéndice estadístico A.14; para (4) y (5), Mendes (2004) y apéndice estadístico A.14; y para (6), Maluquer de Motes y Lloch (2005, pp. 1224-1225).

Probablemente, el menor salario español visible en el Cuadro 3.19 es ficticio y se debe, por un lado, a su condición de “mínimo” frente al “efectivo” portugués (hecho ya mencionado), y por el otro, a que no incluye las cargas y beneficios sociales que el empresario estaba obligado a satisfacer al trabajador (apéndice AE.32), que eran mucho más onerosas en España que en Portugal. Este comentario viene corroborado por un estudio realizado por la empresa española *Hijos de H. A. Bender S. A.*⁶⁸⁰, en el

⁶⁷⁹ El resultado de ambas series son las columnas (2) y (3) del Cuadro 3.19.

⁶⁸⁰ AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 352, “Estudio comparativo de escandallos para la manufactura de corcho entre España y Portugal, y relación con los cambios de moneda”.

que se pone de manifiesto que el salario medio de la industria corchera española (incluidas las cargas sociales) hacia 1958 superaba en un 40 por 100 al satisfecho en Portugal⁶⁸¹.

3.3.5. La importación de materiales auxiliares: una odisea con consecuencias competitivas para la industria corchera española

Al terminar la segunda guerra mundial (y la guerra civil en España), el principal problema al que se enfrentaron las economías europeas (Portugal y España entre ellas) 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 materias primas, combustible, e incluso de la maquinaria y tecnología, necesarios para la fabricación. 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 importados⁶⁸².

En este apartado se va a defender la idea de que la Administración española no atendió las demandas de la industria corchera en lo que respecta al abastecimiento de determinados materiales auxiliares necesarios para la fabricación (Cuadro 3.20). La situación era la siguiente: el mercado nacional era incapaz de atender la demanda que, de la mayoría de ellos, realizaba la industria española del corcho. Sólo para algunos existía una oferta interior más o menos suficiente, la cual, sin embargo, solía caracterizarse por un mayor precio y por una peor calidad que el producto importado. De esta forma, la industria corchera española no pudo trabajar en las condiciones óptimas en las décadas de 1940 y 1950, pues le faltaron algunos materiales auxiliares imprescindibles, y cuando pudo encontrarlos en el mercado nacional, su adquisición tuvo consecuencias competitivas, por la carestía de éstos.

Lo anterior se reproduce perfectamente en la siguiente reflexión de Manuel Lorente Zaro, un alto cargo público en materia de productos forestales:

«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

⁶⁸¹ Según este estudio, la fabricación de un millar de tapones exigía en las fábricas españolas un promedio de 80,58 pesetas, que al cambio de 45 pesetas por Dólar USA, que era el vigente en 1958, resultaba 1,79 dólares USA. La misma operación en las fábricas del sur de Portugal requería de un coste salarial 31,81 escudos, esto es 1,11 dólares USA corrientes.

⁶⁸² Esto ha sido suficientemente demostrado en varios trabajos del profesor Jordi Catalan; Catalan (1992, p. 359). Ver también Catalan (1995 y 2003). Véase también Martínez Ruiz (2003a).

bien porque los pocos que produce España son de deficiente calidad o no aptos para la fabricación del corcho»⁶⁸³.

CUADRO 3.20
MATERIALES AUXILIARES NECESARIOS PARA LA FABRICACIÓN CORCHERA
Y DISPONIBILIDAD DE ÉSTOS EN EL MERCADO NACIONAL HACIA 1945

Material auxiliar	Disponibilidad	Utilidad o empleo principal
Alambre y fleje (a)	Escasez	Enfardar el corcho en plancha
Yute (b)	Escasez	Arpillera para embalaje de manufacturas
Ácido oxálico (c)	Normal	Lavado de tapones y discos
Cloruro de cal (d)	Normal	Blanqueado de tapones
Parafina (e)	Escasez	Parafinado de tapones y discos
Caseína	Escasez	Aglutinante de aglomerado y tapones de varias piezas
Glicerina	Escasez	Mejorar la elasticidad al corcho / aglutinante
Cuchillas de acero	¿?	
- Raspeta	¿?	Raspado de la parte leñosa del corcho en plancha
- De rebanar	¿?	Cortar el corcho en plancha en rebanadas
- De cuadrar	¿?	Cortar las rebanadas en cuadradillos
- De hacer tapones	¿?	Redondeado de los cuadradillos en forma de tapón
- De garlopas	¿?	Cuchillas de recambio de las máquinas de garlopa
- Gubias	¿?	Cuchillas de recambio de las máquinas ametralladoras
- Papel de lija	¿?	Para recambio en las máquinas de esmeril
Aceites industriales	¿?	Necesarios para la fabricación (uso de la maquinaria)
Aglutinantes varios	¿?	
Pasta de linóleo	¿?	Para colocación de baldosas de corcho aglomerado
Barras de hierro	¿?	Para prensas y otros útiles
Cartón	¿?	Para embalar el corcho aglomerado
Caucho líquido (latex)	¿?	Utilizado en la fabricación de tapones especiales
Muelas de esmeril	¿?	Para afilar las cuchillas circulares
Nitrato de cobalto	¿?	Para fabricar bobinas de papel

- (1) Además de la escasez manifiesta de ambos productos, la distribución de los mismos se encontraba fuertemente intervenida. Por ello, era frecuente, entre los industriales preparadores, la reutilización de los alambres y fletes de que disponían.
- (2) Dada la escasez de yute en España, los industriales utilizaban arpillera de esparto, que al deshilacharse con facilidad desmerecía la imagen de las manufacturas comercializadas.
- (3) Su escasez recién terminada la guerra civil se había resuelto eficientemente hacia 1944.
- (4) La disponibilidad hacia 1945 no era muy diferente de la existente antes de la guerra civil.
- (5) Producto estrictamente de importación (de ahí su gran escasez).

FUENTE: Lorente (1945, pp. 60-68).

El acceso a los mercados exteriores era indispensable, por lo que las restricciones impuestas a la importación por parte de la dictadura franquista supusieron un lastre que el sector tuvo que arrastrar durante todo el periodo autárquico. De ello se quejaba el empresario Guillermo Genover con unas palabras pronunciadas a toro pasado, en mayo de 1959:

« (...) por las causas que fueren, el no haber suministrado a la industria corchera materias auxiliares de forma continua y automática ha

⁶⁸³ Lorente (1945, p. 61).

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»⁶⁸⁴.

A título de ejemplo, 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, sólo 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 por 100 más caro), ya que, con la excepción de las cuchillas, las importaciones de materiales auxiliares fueron muy esporádicas en los años cuarenta⁶⁸⁵. Otro ejemplo muy representativo es el de la parafina, utilizada para el blanqueo de los tapones, cuya escasez en el mercado nacional también fue acuciante a la luz del siguiente extracto referido a 1946:

«Las quejas verbales y escritas vienen diariamente y la preocupación es grande; se ha llegado a recorrer diferentes droguerías de diversas poblaciones de España, adquiriéndose los pocos kilos que se han encontrado de este producto. Este pequeño detalle da una idea de la necesidad de conseguir sea como sea un contingente de parafina»⁶⁸⁶ (Traducción mía).

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 civil⁶⁸⁷. Ello había obligado a establecer un control de cambios y un régimen de autorización previa para los intercambios con el exterior, tal y como se vio para las exportaciones en el epígrafe 3.3. La penuria de divisas impidió, o cuando menos dificultó, la adquisición en moneda extranjera 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, y por tanto, la renovación técnica de las fábricas, redundando todo ello en una menor competitividad de las manufacturas españolas en el mercado internacional⁶⁸⁸. De tal forma que, como ocurrió

⁶⁸⁴ 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”.

⁶⁸⁵ AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 352, “Exportación nacional corchera española. Anexo 7”.

⁶⁸⁶ Medir (1993, p. 49).

⁶⁸⁷ Ver el capítulo 3 de Martínez Ruiz (2000) y Martínez Ruiz (2003a).

⁶⁸⁸ Hubo que esperar hasta finales de los años cincuenta (coincidiendo con los primeros pasos de la apertura de la economía española al exterior) para que la administración franquista pusiera en marcha los planes de renovación de la maquinaria industrial, de los cuales se beneficiaron las fábricas corcheras; apéndice estadístico AE.35.

en otras facetas de la vida económica, la industria se vio sometida al racionamiento de divisas, esto es a cupos de importación de los materiales necesarios, los cuales muchas veces eran asignados con criterios poco transparentes, por la REC, en primera instancia, y por el SCSNMC, posteriormente⁶⁸⁹.

3.3.5.1. El proceso para obtener licencias de importación

El régimen de autorización previa que rigió la importación consistía en la necesidad de obtener la oportuna licencia administrativa para realizar la operación comercial⁶⁹⁰. El establecimiento de este régimen de licencias de importación tenía la finalidad de evitar que la demanda de divisas superara la oferta de las mismas, condicionada esta última, fundamentalmente, por las exportaciones de bienes y servicios realizadas por el país. De esta forma, el régimen en cuestión acababa siendo un mecanismo de asignación de divisas, que estuvo presente durante toda la autarquía franquista, y que desde 1948 se vio complementado por un sistema de cambios múltiples.

A diferencia de lo ocurrido con las exportaciones corcheras (que eran informadas, y antes de 1943 también resueltas, por las instituciones públicas ligadas al sector), las licencias de importación eran con carácter general sometidas a un proceso decisorio más complejo, en el que las instituciones corcheras referidas apenas cumplían una labor informativa⁶⁹¹. Si de este proceso resultaba la autorización administrativa para importar, el expediente pasaba automáticamente al IEME (hasta septiembre de 1939 a su antecesor, el Comité de Moneda Extranjera)⁶⁹², que resolvía la operación, con mayor o menor celeridad, en función de la disponibilidad de medios de pago existente en cada momento⁶⁹³.

Con todo, el verdadero obstáculo al que se enfrentaban los importadores no era la burocracia del proceso de concesión de licencias (a pesar de la complejidad de éste), sino la falta de criterios objetivos de las autoridades a la hora de resolver las solicitudes de licencia⁶⁹⁴. Como afirma el empresario y político Manuel Ortínez en sus memorias⁶⁹⁵, el proceso de obtención de licencias de importación exigía tener una

⁶⁸⁹ Martínez Ruiz (2003b).

⁶⁹⁰ Conviene aquí analizar sólo lo referente a las licencias de importación, pues el proceso de obtención de licencias de exportación ya fue tratado en el epígrafe 3.3.

⁶⁹¹ Este proceso es descrito con precisión, y de una forma genérica, en Martínez Ruiz (2000, p. 166).

⁶⁹² Organismos que gozaron, durante sus respectivas vigencias, del monopolio de la gestión de divisas en España.

⁶⁹³ En ocasiones, una vez concedida la licencia, los agentes se enfrentaban a una probable escasez de divisas, dando lugar a un proceso de “lista de espera” que acababa retrasando la ejecución de la operación; Martínez Ruiz (2000, pp. 155-156).

⁶⁹⁴ Martínez Ruiz (2003b).

⁶⁹⁵ Ortínez (1993). Agradezco a Pep Espadalé la recomendación de este interesante libro. En estas memorias, Manuel Ortínez dedica unas 30 páginas a narrar su experiencia como “contrabandista honrado” de divisas, en una época de su vida en la que defendió intereses de la industria textil catalana. Su gran manejo de los procesos administrativos para la obtención de licencias y su conocimiento de los

buena relación con Madrid o una predisposición a realizar un desembolso económico⁶⁹⁶; especialmente, si se trataba de industriales catalanes, como era el caso de los corcheros⁶⁹⁷. Dicho de otro modo, las licencias podían ser obtenidas fundamentalmente de dos formas, por amistad o pagando una suma de dinero por ellas⁶⁹⁸.

Por otra parte, en un ambiente de escasez extrema en el mercado nacional (como era el caso de los materiales auxiliares para la industria), el beneficio de contar con una licencia para importar una determinada materia prima no estaba tanto en la necesidad industrial satisfecha que podía obtener el empresario, sino, generalmente, en la “reventa” de dicha licencia a otros empresarios con necesidades más acuciantes de la misma. Naturalmente, por eso interesaba tanto disponer de licencias de importación, para su posterior venta⁶⁹⁹. El proceso de compras y ventas de licencias acababa siendo una cadena que implicaba un incremento sustancial del precio de adquisición de los materiales auxiliares para aquellos industriales, situados al final de este proceso de “reventa” de licencias; aquéllos, que realmente precisaban dichos materiales para la fabricación.

Pero al margen de la amistad o del desembolso económico, la obtención de licencias de importación era posible a través del sistema de cuentas combinadas⁷⁰⁰. Se trataba de un mecanismo de aprovisionamiento de las materias primas que se aplicaba

mecanismos fraudulentos existentes en materia de divisas le van a servir para acceder, ya en los sesenta, al cargo de director del IEME, que ocupó hasta 1970; “Cuando van a ofrecerme la dirección del Instituto Español de Moneda Extranjera, el año 1965, (...) voy a advertir que había sido un contrabandista importante. Me van a contestar que eso mismo era lo que buscaban, alguien que conociese el negocio y que fuese capaz de desmontarlo”; Ortíz (1993, p. 57)

⁶⁹⁶ “En Madrid la amistad es fundamental para resolver la mayor parte de los problemas con la Administración”; Ortíz (1993, p. 38).

⁶⁹⁷ Según Ortíz, daba la impresión de que el franquismo no era partidario de la consolidación de la fuerza industrial catalana, rigiéndose por la máxima: “A estos catalanes hay que ahogarlos económicamente”; Ortíz (1993, p. 57).

⁶⁹⁸ En alusión a esta cuestión, Ortíz apunta la infinidad de viajes que tuvo que realizar, a bordo de los primeros aviones DC-3, con la maleta llena de dinero para traerse de Madrid licencias de importación a cambio. Se trataba, prosigue, de comprar pura y llanamente la licencia, pagando lo que fuese al intermediario, que era normalmente el funcionario de la Administración; Ortíz (1993, p. 39).

⁶⁹⁹ Ortíz (1993, p. 39).

⁷⁰⁰ En España, los corcheros no especuladores tenían clara cual era la función que cumplían las cuentas combinadas en el negocio: «Las cuentas combinadas permiten, a quien tenga sólo interés en obtener beneficio en el producto de importación, mal vender la exportación de corcho y sus manufacturas creando un confusiónismo en los mercados consumidores, con el consiguiente desprestigio de los exportadores tradicionales ante su clientela»; AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes (1940-49), caja 352, “Informe de la Junta de Asesores Corcheros de 12 de junio de 1948”. Por este motivo, solicitaban la supresión de las cuentas combinadas para el corcho y sus manufacturas, salvo aquéllas que afectaban al corcho aglomerado, ya que, según los industriales del aglomerado españoles, ésta era la única forma de realizar exportaciones en tanto no fueran aprobadas nuevas primas. Pero el sistema de compensaciones no fue exclusivo de España. José Luis Calheiros Meneses, Presidente de la JNC, se refería a él en una conferencia impartida en diciembre de 1950 de la siguiente forma: «(...) el intercambio de mercancía por mercancía tiene un abultado número de detractores, creo que no contará con una docena de partidarios, (...) pero en el sector del corcho se le debe: - El haber conservado el mercado de Europa Central (tras la segunda guerra mundial, se refiere); - En los últimos tiempos, el comercio de taponeros con Suiza, y sobre todo, con los Estados Unidos; - La salvación de un número apreciable de establecimientos taponeros; - Y el envío esporádico de aglomerados negros para aislamiento, cuando la demanda a precios soportables se mostraba inexistente» (Traducción mía); Meneses (1951).

a la industria en general. La Administración autorizaba la importaciones de materias primas (de materiales auxiliares, en este caso) por el mismo valor que se exportaba de manufacturas, o por un porcentaje determinado de éste en el caso de industrias fuertemente exportadoras (como era el caso de la corchera). En esta situación, y dado el negocio que suponían las licencias de importación, el fraude estaba garantizado. A grandes rasgos, se trataba de hacer ver a la Administración que se exportaba más de lo realmente exportado, dando un valor al manufacturado comercializado superior al real⁷⁰¹. Esta falsificación, al tener que constatarse en la aduana, requería de la complicidad de los funcionarios, lo que, como es natural, también costaba su dinero⁷⁰².

Al hilo de este asunto de las cuentas combinadas, una petición recurrente del sector había sido la reserva (por parte del IEME y a favor del SNMC) de un porcentaje de las divisas procedentes de las exportaciones corcheras. Las primeras peticiones (datadas de los primeros años cuarenta) solicitaban la cesión del 2 ó 3 por 100 de las divisas generadas por las exportaciones corcheras, porcentaje que se elevó posteriormente hasta el 5 por 100⁷⁰³. 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 fabricación⁷⁰⁴. A pesar de ello, no me consta la respuesta afirmativa de la Administración a este petición, probablemente porque las prioridades de ésta, en lo que respecta al empleo de divisas, debieron de ser otras; o tal vez, porque las autoridades franquistas eran conocedoras del fraude que escondían este tipo de operaciones de compensación, y optaron por limitarlas.

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 previa⁷⁰⁵. Esto generó importantes ineficiencias en la fabricación del corcho en España. 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 por 100 más caro que el adquirido en los mercados exteriores⁷⁰⁶. Algo similar ocurría con el ácido oxálico (empleado en el lavado de los tapones y discos de corcho), que había sido

⁷⁰¹ El proceso era simple: “si exportabas un tejido que valía 20 y decías que costaba 40, podías importar por un valor de 40”; Ortíz (1993, p. 39).

⁷⁰² Ortíz (1993, p. 39). Como remata el propio Ortíz, «estas triquiñuelas no habrían sido posibles sin la tolerancia del régimen, la cual se obtenía a fuerza de pagar favores. Uno de los organismos del régimen con el que cabía colaborar por su tolerancia eran los sindicatos verticales».

⁷⁰³ AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 352, “Situación actual de la industria corchera en la Zona Nordeste de España”.

⁷⁰⁴ AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 352, “Situación actual de la industria corchera en la Zona Nordeste de España”.

⁷⁰⁵ Martínez Ruiz (2000).

⁷⁰⁶ AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 352, “Exportación nacional corchera española. Anexo 7”.

tradicionalmente un producto de importación. La apertura de una fábrica en Santander (*Productos Químicos Iberia S. A.*) 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 entrega⁷⁰⁷. Al margen de ello, la rigidez de la oferta de este ácido en el mercado nacional provocaba que los industriales corcheros españoles pagaran por este producto un precio que duplicaba al vigente en el mercado internacional⁷⁰⁸.

Con respecto a las ineficiencias provocadas por la intervención de los monopolios estatales, Medir (1993, p. 62) pone un ejemplo muy significativo relativo a la importación de parafina. De acuerdo al monopolio que tenía la CAMPSA de este producto en España, los contingentes importados de parafina debían ser, previamente a su reparto entre los industriales, fiscalizados por esta compañía. El resultado de esta fiscalización acababa arrojando un precio que excedía del doble del de importación, al margen de los gastos relativos al transporte y del impuesto de Usos y Consumos, que también tenían que ser satisfechos por los adquirentes⁷⁰⁹.

Por último, se puede mencionar la existencia de problemas relacionados con la maquinaria burocrática de la dictadura, que retrasaba la importación de estos materiales en aquellos casos en que ésta era autorizada. Por un lado, los trámites para la concesión de licencias de importación de estos materiales auxiliares llegaban, en muchas ocasiones, hasta las más altas esferas del Ministerio de industria y Comercio, retrasando innecesariamente el proceso⁷¹⁰. De la misma forma, la falta de compras colectivas por parte del Sindicato obligaba a los industriales a importar a título particular, a precios por encima de los que podía conseguir dicho organismo⁷¹¹. Téngase en cuenta, además, que el industrial individual tenía pocas opciones de conseguir la licencia de forma administrativa, por lo que debía hacerlo en el “mercado negro de licencias”, pagando por ella un precio que encarecía el valor del producto importado.

No existen menciones al problema de los materiales auxiliares en la documentación sindical relativa a los años sesenta, por lo que se puede pensar que este estrangulamiento desapareció tras el Plan de Estabilización de 1959, cuando se

⁷⁰⁷ AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 352, “Exportación nacional corchera española. Anexo 7”.

⁷⁰⁸ Medir (1993, p. 85).

⁷⁰⁹ De un precio de 4,62 pesetas por kg, que regía en el mercado internacional, se pasaba a otro, ya fiscalizado, de 9,45 pesetas por kg; Medir (1993, p. 62).

⁷¹⁰ De ello se lamentaba Medir (1993, p. 56): «¿Es que no puede un Director General tener por sí mismo esta iniciativa?. Pueden, pero no se atreven. Ninguno tiene esta iniciativa porque ninguno se quiere comprometer. Todo lo dejan a resolución de los ministros y de esta forma los asuntos se eternizan» (Traducción mía).

⁷¹¹ AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 352, “Exportación nacional corchera española. Anexo 7”. Medir (1993, p. 97) culpa de la ausencia de compras colectivas a la «falta de interés de los agremiados en manifestar sus necesidades [al Sindicato], (...) lo que no es extraño, porque la gente está cansada de hacer peticiones sin resultados positivos» (Traducción mía).

flexibilizaron de forma evidente 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 ella se establecía una lista de materiales auxiliares a importar en la que se encontraban las cuchillas, ácido oxálico, caseína, parafina, papel de lija, yute, dietilenglicol, glicerina, paraformoldehído, chapa de hierro, gelatina, cera montana, látex, hexametilentetramina y cartones. Se advertía, asimismo, de la prioridad que se estaba dando en la zona sur a la importación de alambre para enfardar los corchos, y de camiones para su transporte a las fábricas catalanas⁷¹².

3.4. Subsidios para una industria exportadora: el «dumping corchero»

En el epígrafe 3.3 se han puesto de manifiesto varios aspectos que tuvieron que ocasionar un deterioro importante de la competitividad de la industria corchera española en el mercado mundial. Los estrangulamientos de oferta señalados, muchos de ellos achacables a factores de índole institucional, provocaron la pérdida de posiciones de las manufacturas españolas en dicho mercado, lo cual resultaba especialmente grave para una industria que tenía una demanda interior muy débil. La situación crítica de la industria, por una parte, y las necesidades acuciantes de divisas del Régimen, por otra, empujaron a éste a aplicar medidas de fomento a la exportación que en el caso del corcho rayaron la ilegalidad comercial internacional: el *dumping corchero*.

Dentro del negocio corchero, las primeras voces (de las que tengo conocimiento) solicitando la concesión de primas a la exportación surgen a comienzos del siglo XX, y lo hacen en búsqueda de una posible solución a la crisis que estaba atravesando la taponería gerundense. Según señala Medir (1953, p. 245), el sentimiento generalizado de la industria era el de conseguir del Gobierno de la nación una mejora de las condiciones de oferta (en particular, la rebaja de los fletes y de las tarifas ferroviarias para el corcho) y de demanda (como la negociación de más y mejores tratados comerciales), y no el de participar de una industria subsidiada, o amparada en las subvenciones. Al hilo de ello decía Primitivo Artigas:

«Algunos proponen como medio de remediar la crisis de la industria taponera conceder primas de exportación a los tapones, 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.

⁷¹² 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)”.

Además, las primas sólo pueden establecerse en naciones ricas, por lo general, no en naciones pobres, como la nuestra»⁷¹³.

El propio Medir presenta varios ejemplos ocurridos recién instaurada la Segunda República en los que los corcheros españoles se jactaban de no haber tenido nunca que recurrir a los subsidios del Estado⁷¹⁴. Sin embargo, la crisis de los años treinta va a hacer mella en el sector en España (como se ha visto a comienzos de este capítulo), hasta el punto de que «aquella industria que siempre se había vanagloriado de no reclamar del Poder Público ayuda económica de ninguna clase (...) [va a] modificar su actitud pidiendo primas a la exportación»⁷¹⁵. 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 periodo de tiempo determinado, para aquellos ramos industriales que, por las razones que fueran, hubieran sido declarados de interés para la nación. Esta condición sólo se le atribuyó a la corchera en 1946 (Orden del Ministerio de Industria y Comercio de 31 de julio), lo cual, sin embargo, no impidió que el sector se beneficiara de un régimen de primas a la exportación (o de retorno de las cargas interiores satisfechas, como prudentemente, y para no levantar recelos en los países competidores, se habían enmascarado) desde unos años antes.

En abril de 1939, la DNCAC hizo pública, por primera vez, la concesión de bonificaciones a la exportación de productos corcheros, las cuales debían estar vigentes hasta el 1 de agosto del mismo año⁷¹⁶. La naturaleza de estas bonificaciones, que tenían carácter transitorio y retroactivo para las operaciones realizadas desde 1 de enero, era la devolución a la industria del corcho y a los exportadores del sector de una parte de las cargas interiores 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 3.21 he recogido las bonificaciones que estuvieron vigentes con anterioridad a la Orden Ministerial de 31 de julio de 1946. Las razones que originaron este régimen de primas fueron diversas, aunque todas tenían el vínculo común de estar

⁷¹³ Citado en Medir (1953, p. 245).

⁷¹⁴ Medir (1953, p. 291).

⁷¹⁵ Medir (1953, pp. 348-349). Se trataba de conseguir del Estado un subsidio cercano al 18 por 100 del importe de las exportaciones de tapones y demás corchos manufacturados (sólo 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, fruto de la desvalorización del Escudo en estos años (la petición se hizo en 1935) y de los costes de producción más reducidos en la nación lusa.

⁷¹⁶ Véase el apéndice estadístico AE.36.

referidas a las dificultades existentes en la coyuntura negativa de la guerra civil⁷¹⁷. En primer lugar, los subsidios a la exportación del corcho en plancha (me refiero a los vigentes entre 1-1-1939 y 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 por 100 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 fuera, 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 aquél 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»⁷¹⁸.

CUADRO 3.21
BONIFICACIONES A LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS CORCHEROS
POR LAS CARGAS INTERIORES SATISFECHAS (ANTES DE 31-7-1946)
(% sobre el importe FOB de la mercancía exportada)

Periodo de vigencia	Corchos de trituración	Corcho aglomerado	Manufacturas de corcho natural	Cuadradillos, láminas y plantillas	Corcho en plancha (4ª y 5ª)	Corcho en plancha (1ª, 2ª y 3ª)
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	¿?	¿?	¿?	¿?	¿?	¿?

NOTAS:

(a) Tapones y discos.

FUENTES: Medir (1993); AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 13, “Circular nº 28 de la Delegación Nordeste de la Rama Económica del Corcho”.

⁷¹⁷ Estas razones se exponen en un escrito de 18 de agosto de 1939 remitido por el Presidente de la REC al Ministro de Industria y Comercio para solicitar una revisión de las primas a la exportación de los productos del corcho; AMSP, SNMC, Sector Corcho, Delegación Nordeste, Palafrugell, caja 148.

⁷¹⁸ AMSP, SNMC, Sector Corcho, Delegación Nordeste, Palafrugell, caja 148.

Esto confirma que la industria española del corcho se vio perjudicada en el reparto de los subsidios por el mero hecho de encontrarse mayoritariamente concentrada en territorio republicano (en Cataluña) hasta los instantes finales de la guerra. 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 el escrito mencionado, demandando una revisión al alza de éstos, habida cuenta de las dificultades que estaba atravesando la industria y de lo mal parada que había salido la exportación de elaborados en el régimen inicial de primas. Las demandas del sector iban, precisamente, en el sentido de revisar al alza 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 trituración⁷¹⁹.

Las peticiones anteriores fueron atendidas, tal y como se recoge en el Cuadro 3.21, concediéndose nuevas primas a la exportación de los diferentes productos del corcho⁷²⁰. El concepto de las nuevas primas seguía siendo el mismo, y su vigencia se limitaba al período 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 a cualquier país, pero en dólares, lo que resulta lógico, dado el déficit de tenencia de divisas que estaba sufriendo España. Debía corresponder a la REC la fijación de los porcentajes de bonificación, teniendo en cuenta que el máximo de prima aplicable había sido fijado por el IEME en el 20 por 100. El mismo fue aplicado 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 (Cuadro 3.21).

Siguiendo la secuencia cronológica, la información posterior que he encontrado sobre el asunto de las bonificaciones a la exportación es de noviembre de 1945, y hace referencia a una nueva solicitud de subsidios⁷²¹. Desde entonces (o tal vez, desde antes⁷²²), las bonificaciones a la exportación se convirtieron en el centro de las demandas del sector a la Administración, hasta que J. A. Suanzes (por entonces, Ministro de Industria y Comercio) dio su brazo a torcer concediendo, por orden

⁷¹⁹ AMSP, SNMC, Sector Corcho, Delegación Nordeste, Palafrugell, caja 148.

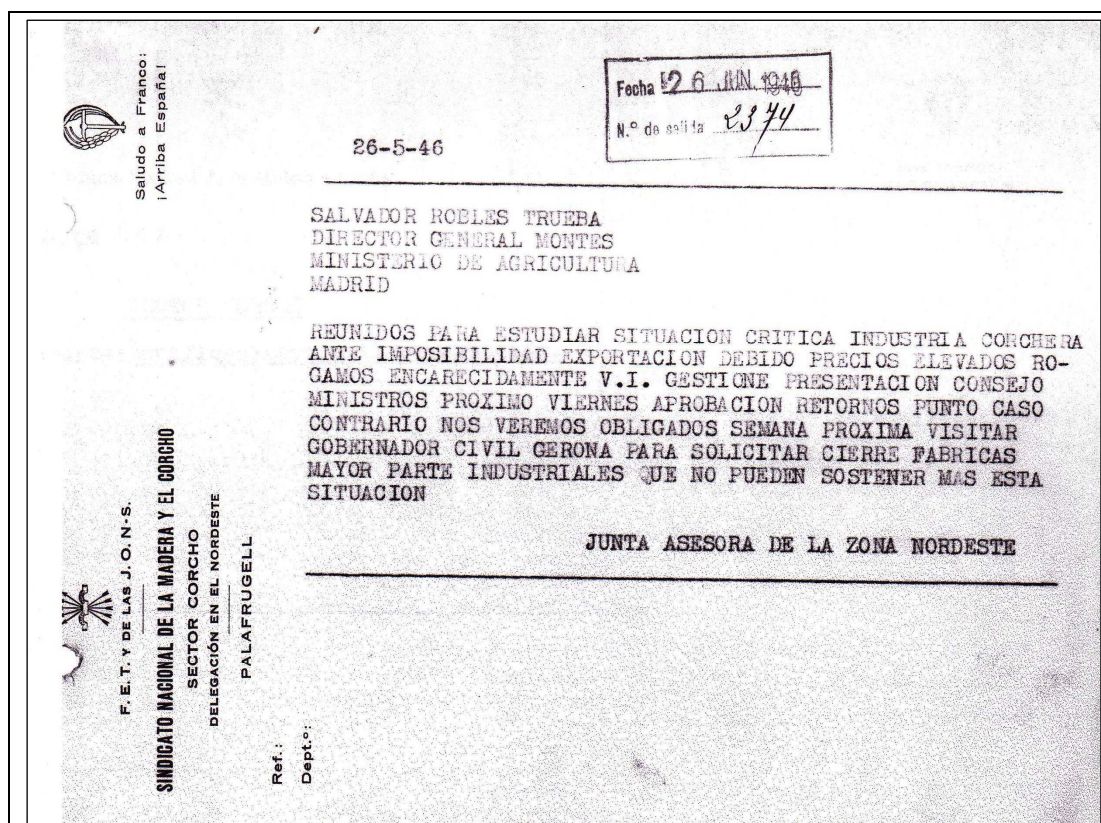
⁷²⁰ Apéndice estadístico AE.37.

⁷²¹ Medir (1993, p. 44).

⁷²² Desconozco qué ocurrió con relación a las primas a la exportación desde el 10 de octubre de 1940 hasta esta información de 1945.

ministerial de 31 de julio de 1946, la condición de industria de interés nacional a la corchera.

GRÁFICO 3.9
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



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

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 3.9. La nueva condición de la rama corchera permitió a ésta acceder a un nuevo régimen de bonificaciones a la exportación más 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. Merece la pena comentar los aspectos más interesantes de este régimen de primas.

3.4.1. Bonificaciones a la exportación de productos corcheros tras la Orden Ministerial de 31 de julio de 1946

Tal y como establecía el Ministerio de Industria y Comercio⁷²³, la finalidad de las primas concedidas desde 1 de agosto de 1946 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». La prima a la exportación debía ser concebida por los corcheros «como la diferencia entre costes y beneficios normales, por una parte, y el precio exterior, por otra⁷²⁴. No [podía] consistir, por tanto, en un superprecio que se abon[e] al exportador de artículos suficientemente valorizados en el exterior», como ocurría, por entonces con los corchos de trituración y con el aglomerado para aislamiento, según el criterio de la Administración. Toda esta declaración de intenciones acabó desvirtuándose, derivando en un complejo sistema de fomento de exportaciones con un único fin: la recaudación de más y más divisas.

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 a exportar colocadas FOB en cualquier puerto español, en Lisboa o en la frontera hispano-francesa⁷²⁵. No me referiré a los penosos trámites burocráticos para solicitar los subsidios, así como tampoco detallaré el lento, y también burocratizado, pago de las primas, el cual solía demorarse varios meses desde la fecha en que la solicitud de bonificación era aprobada⁷²⁶. Lo que interesa es analizar en qué medida sirvieron éstas 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 franquista⁷²⁷.

⁷²³ AMSP, SNMC, Madrid, caja 7, “Asunto: Bonificaciones a la exportación de corcho”.

⁷²⁴ Según el Ministerio de Industria y Comercio, salvo excepción autorizada, el precio exterior debía ser el precio vigente en el mercado internacional; «No inferior, porque ello representaría (...) [la] exportación de capitales en beneficio del comprador extranjero. Y tampoco superior, porque ello contraería las ventas»; AMSP, SNMC, Madrid, caja 7, “Asunto: Bonificaciones a la exportación de corcho”.

⁷²⁵ Los porcentajes de bonificación aplicados a la exportación de los diferentes productos del corcho se encuentran en el apéndice estadístico AE.38. El cuadro de porcentajes de bonificación debía ser revisado 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 nordeste. 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 a aplicar en el trimestre siguiente. A la vista del apéndice AE.38, es evidente que los trimestres se alargaron considerablemente, a veces por encima del año.

⁷²⁶ Los trámites administrativos existentes desde la solicitud de las primas hasta su concesión y pago se recogen en el apéndice estadístico AE.39.

⁷²⁷ Al margen de lo burocratizado del proceso de obtención de bonificaciones, debió de ser común la demora en el pago de éstas por parte del IEME, pues fue frecuente que los corcheros solicitaran la aceleración del cobro de las mismas; 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”.

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, seguido del resto de manufacturas de corcho natural y de las de aglomerado (no todo el aglomerado, ya que, por ejemplo, el aglomerado negro para aislamiento no estaba subsidiado). A priori, pueden interpretarse las ayudas como un apoyo decidido a la industria corchera por parte de las autoridades franquistas. No obstante, esta afirmación debe ser matizada si tenemos en cuenta que se otorgaba una importante prima a la exportación de cuadrillos (de menos de 50 mm) (a partir de los cuales se obtenían algunas clases de tapones), al tiempo que se seguía primando la salida al exterior del corcho en plancha, incluso en sus mejores calidades.

La aplicación del régimen de bonificaciones permitió una reacción favorable en 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)⁷²⁸, que toca suelo (¡por fin!) en estos años, después de 4 décadas de caída. También lo corrobora la siguiente reflexión de Medir, expresada a finales de 1946: «Comienzan a reaccionar los negocios del corcho y a vencer la crisis, gracias a las primas (...). No hay mal que cien años dure (...)»⁷²⁹ (Traducción mía).

La posición competitiva de la industria taponera española se vio reforzada con la entrada en vigor de las nuevas primas el 1 de abril de 1947 (AE.38). 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 semielaborados⁷³⁰) 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 al país norteamericano. Sin duda, algo muy negativo para la industria corchera española.

El 18 de noviembre de 1947, Lorenzo Puertotas, por entonces Jefe del SCSNMC, comunicaba a los corcheros españoles: «las gestiones realizadas (...) al objeto de procurar la anulación del impuesto aduanero norteamericano no han alcanzado hasta ahora ningún resultado positivo»⁷³¹. Este arancel, según las autoridades norteamericanas, surgía de una previsión *antidumping* contenida en las leyes

⁷²⁸ Véase el capítulo 6 de Parejo (2002).

⁷²⁹ Medir (1993, p. 51).

⁷³⁰ Ver apéndices AE.16, AE.17 y AE.18.

⁷³¹ AMSP, SNMC, Madrid, caja 7, “Comunicado de Lorenzo Puertotas, Jefe del SCSNMC sobre las gestiones realizadas al respecto del arancel decretado por Estados Unidos sobre los productos corcheros españoles”.

aduaneras estadounidenses, de aplicación inmediata en cuanto se tuviera conocimiento de que una mercancía importada en EEUU gozaba de prima en el país de origen. Sin embargo, la impresión de las autoridades comerciales españolas era diferente, y así lo denunciaba Puertolas: « (...) 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». De la misma forma, Puertolas hablaba de «la indudable participación de Portugal en la medida restrictiva adoptada por los EEUU»⁷³².

Probablemente, no le faltaba razón al Jefe del SCSNMC. Por un lado, a nadie se le escapa que este contencioso se produjo en plena condena moral del régimen franquista por parte de los organismos internacionales, pudiendo ser ésta una más de las múltiples consecuencias negativas que ello tuvo para la economía española. Por otra parte, también 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 bonificaciones para aquellas exportaciones realizadas hacia Estados Unidos⁷³³. 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, que 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 3.22, que precisa de pocos comentarios por su rotundidad. Éste 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 J. A. Suanzes se vio obligado a intervenir a finales de

⁷³² AMSP, SNMC, Madrid, caja 7, “Comunicado de Lorenzo Puertolas, Jefe del SCSNMC sobre las gestiones realizadas al respecto del arancel decretado por Estados Unidos sobre los productos corcheros españoles”.

⁷³³ Ver apéndice estadístico AE.40. La orden ministerial tenía aplicación retroactiva a las exportaciones realizadas desde 1 de noviembre de 1947, fecha en que entraron en vigor los nuevos derechos arancelarios estadounidenses.

este 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 INI⁷³⁴. Sólo después de 1950, cuando los productos corcheros fueron incluidos en el sistema de cambios especiales o múltiples (un sistema de primas encubiertas a la exportación, que será analizado después), pudieron éstos recuperar parte de las posiciones perdidas en el mercado norteamericano (Cuadro 3.22). La lectura no es muy diferente si se analizan las exportaciones de manufacturas o las de mercancías sin elaborar; o mejor, las de corcho en plancha o las relativas a los tapones de corcho natural.

CUADRO 3.22
EVOLUCIÓN RELATIVA DE LAS EXPORTACIONES CORCHERAS ESPAÑOLAS HACIA EEUU
(Números índice con base 100 = 1947)

	1947	1948	1949	1950	1951	1952
<i>Totales</i>	100 (26)	48 (12)	49 (13)	37 (9)	64 (9)	176 (21)
- <i>Mat. primas y semimanufacturas</i>	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)
- <i>Manufacturas</i>	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)

NOTAS:

- Cálculos realizados en pesetas corrientes.
- En paréntesis, peso relativo (en %) de EEUU (como destino) en las exportaciones corcheras españolas (en las diferentes categorías consideradas en el cuadro).

FUENTES: Parejo (2002); Parejo (2009b).

Dada 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 bonificaciones. La 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, el cual se debía nutrir con las bonificaciones concedidas a la exportación hacia otros mercados. De esta forma, los exportadores corcheros, sin necesidad de recibir bonificaciones directamente, podrían seguir compitiendo en precios en el mercado norteamericano con los productos portugueses⁷³⁵.

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

⁷³⁴ Medir (1993, p. 58).

⁷³⁵ AMSP, SNMC, Madrid, caja 7, "Comunicado de Lorenzo Puertolas, Jefe del SCSNMC sobre las gestiones realizadas al respecto del arancel decretado por Estados Unidos sobre los productos corcheros españoles".

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 bonificación, entre julio de 1948 y noviembre de 1950, tienen distintas lecturas⁷³⁶. 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 sólo), 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 discos⁷³⁷. Otra, los fuertes incentivos aplicados a la exportación de los corchos de trituración, que hasta junio de 1948 no habían recibido prima alguna⁷³⁸. El mero subsidio del corcho semimanufacturado representaba una subida inminente del precio del mismo en el mercado interior, de la que sólo se beneficiarían los industriales preparadores⁷³⁹.

Pero la prueba documental definitiva de cuál era el objetivo principal del régimen de primas se encuentra en los apéndices estadísticos AE.41 y AE.42, en los que 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 supeditado a otro superior: la mera obtención de divisas, procedieran éstas 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 sistema de primas a la exportación por cargas interiores (de productos corcheros) fue sustituido por un sistema de cambios

⁷³⁶ Apéndice AE.38.

⁷³⁷ 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 por 100, lo que representa una subida relativa del 100 por 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 por 100 a otro, a partir de octubre de 1949, del 50 por 100; esto es, una subida de la prima superior al 300 por 100.

⁷³⁸ Los porcentajes de bonificación aplicables a los desperdicios de corcho también se incrementaron sustancialmente, lo que representaba, por un lado, un perjuicio para la industria nacional de aglomerados, y por el otro, una vía para incrementar los ingresos de la industria transformadora del corcho natural, generadora de la mayor parte de aquéllos.

⁷³⁹ AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 352, *Bonificaciones a la exportación por cargas interiores*.

múltiples o especiales, que venía acompañado de un cuadro de porcentajes de divisa reservada para su negociación en bolsa⁷⁴⁰. Parece que había motivos para que los corcheros se sintieran aliviados, pues, en su criterio, ganaban con el cambio:

«Gracias a Dios que hemos salido del sistema de primas, que tan repulsivo resultaba a los Estados Unidos. Ahora con el sistema de cambios especiales, las cosas se harán a la luz del día; el sistema de cambios tiene la ventaja, por otro lado, de abreviar el procedimiento para pagar a los exportadores, ya que todo se realiza en una sola liquidación; la que practica el IEME»⁷⁴¹.
(Traducción mía)

3.5. La política de tipos de cambio sobre la industria corchera durante la Autarquía franquista

Al margen de todos los problemas que se han señalado en las páginas anteriores, la persistente pérdida de competitividad de la industria corchera española en el mercado internacional no se entiende por completo si no se tiene en cuenta la política cambiaria seguida por las autoridades franquistas durante el período 1939-1959⁷⁴². Ésta constituyó, junto a los instrumentos de política comercial ya estudiados (primas a la exportación, régimen de licencias, etc.), el otro gran bastión de la intervención pública en el sector exterior de la economía española⁷⁴³.

Algunos trabajos que han estudiado la economía española durante el período autárquico coinciden en señalar a la nefasta política cambiaria como el principal factor explicativo del estancamiento exportador⁷⁴⁴. El argumento adquiere sentido desde 1941, año en que las autoridades franquistas optaron por establecer un cambio oficial de 10,95 pesetas por Dólar USA, el cual se mantuvo firme hasta 1948, en que comenzó a funcionar en España un sistema de cambios múltiples similar al que ya se había ejecutado en otros países europeos⁷⁴⁵. Seguramente, la debilidad del Tesoro en tenencia de divisas precipitó el establecimiento de una política cambiaria restrictiva. Sin

⁷⁴⁰ Este sistema de cambios especiales se había puesto en funcionamiento en diciembre de 1948, pero no fue hasta noviembre de 1950 que los productos del corcho fueron incluidos en el mismo.

⁷⁴¹ Medir (1993, p. 68).

⁷⁴² Una primera incursión en el análisis de los efectos que tuvo la política cambiaria sobre el negocio corchero durante la época de las dictaduras ibéricas se encuentra en Días y Parejo (2007).

⁷⁴³ Asensio (1995, p. 107). La política cambiaria autárquica ha sido tratada en Serrano (2000). Para la década de 1950, Asensio (1995), y para el período de cambios múltiples, Serrano y Asensio (1997). Ver también Martínez Ruiz (2000). Para conocer la política cambiaria portuguesa en este período, Valério (2001) y Nunes y Valério (2005).

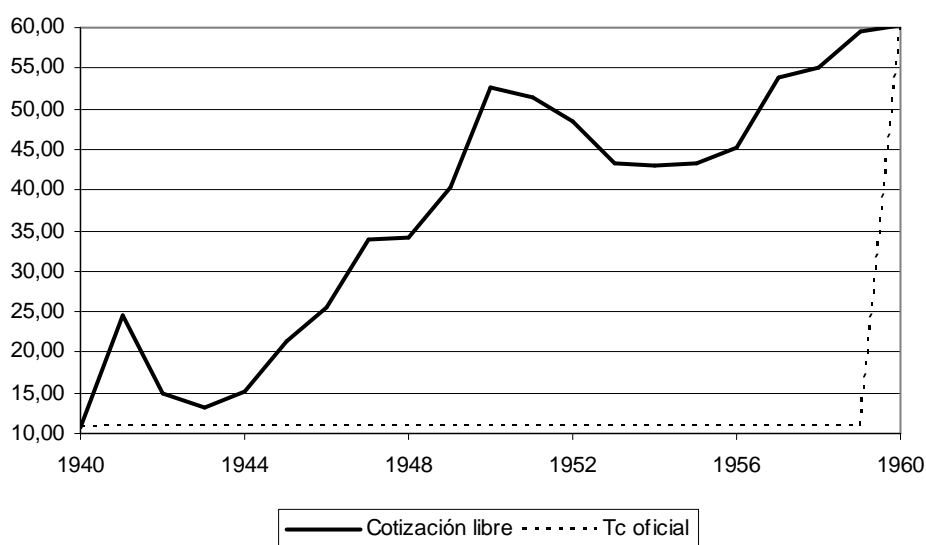
⁷⁴⁴ Catalan (1992 y 1995). La política cambiaria fue “una de las grandes hipotecas de la economía española franquista”; Catalán (1995, pp. 117). Para una discusión teórica sobre los efectos que producen en la competitividad de las exportaciones las variaciones en el tipo de cambio, puede consultarse el clásico trabajo de Kreinin (1977). Los efectos de estas variaciones sobre las exportaciones de algunos productos forestales han sido analizados en Bolkesjo y Buongiorno (2006).

⁷⁴⁵ Realmente, el cambio oficial de 10,95 pesetas por Dólar USA se mantuvo hasta 1959, si bien, durante el período 1948-1959 se vio eclipsado por un sinfín de cambios especiales de exportación e importación que rigieron la mayor parte de los intercambios españoles con el exterior.

embargo, ajena a la inflación que sufría la economía española en los años cuarenta, la dictadura española optó por mantener inalterable el valor de la Peseta, asociando la fortaleza de ésta a la ganancia de prestigio internacional⁷⁴⁶. El resultado fue una pérdida de competitividad de los productos españoles, cuyo precio en dólares quedó, muchas veces, fuera de mercado.

La sobrevaloración oficial de la Peseta es apreciable si se compara con su cotización libre en el mercado internacional, tal y como se ha hecho en el Gráfico 3.10⁷⁴⁷. A la vista del mismo, es evidente que el cambio oficial se mantuvo de forma artificial, pues no recoge la fuerte depreciación de la moneda española en el mercado internacional desde 1943. Este sostenimiento a ultranza del tipo de cambio fue muy perjudicial para los exportadores españoles, sobre todo porque tras la guerra mundial la mayoría de países europeos optaron por devaluar sus monedas, en un intento de recuperar sus niveles de exportación previos al conflicto.

GRÁFICO 3.10
TIPO DE CAMBIO OFICIAL DE LA PESETA CON EL DÓLAR USA
Y COTIZACIÓN LIBRE DE LA PESETA EN EL MERCADO DE TÁNGER
(Pesetas por Dólar USA)



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

Ante la pronunciada caída de las exportaciones españolas durante los años cuarenta (entre ellas las corcheras)⁷⁴⁸, la autoridad española optó por flexibilizar la

⁷⁴⁶ Franco estaba obsesionado con lo que él consideraba el éxito de Oliveira Salazar, que había conseguido estabilizar el Escudo haciendo de él una de las monedas fuertes en Europa; Catalan (1992, p. 368).

⁷⁴⁷ En Dias y Parejo (2007) se ha hecho el mismo ejercicio de comparación pero respecto al Escudo portugués, pudiéndose extraer conclusiones similares a las que se van a comentar. Por otra parte, en el año de partida del Gráfico 3.10 (1940), ambas series coinciden en el cambio de 10,74 pesetas por Dólar USA, pues el tipo oficial fue establecido en 1941. De la misma forma, la convergencia de ambas series en 1960 se debe a que en 1959 fue designado un nuevo cambio oficial de 60 pesetas por Dólar USA, que trataba de corregir el fuerte desequilibrio monetario generado en las dos décadas anteriores.

⁷⁴⁸ Tena (2005, pp. 601-602). Para las corcheras, véase el Capítulo 1, o el apéndice estadístico AE.11.

política cambiaria instaurando, con intención de que fuera transitorio, un sistema de cambios múltiples en diciembre de 1948⁷⁴⁹. Con carácter general, este sistema consistió en la aplicación de 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 USA para aquellas operaciones a las que no se asignó ningún cambio especial. Por término medio, los cambios especiales aplicados de inicio supusieron una devaluación de la Peseta del 36 por 100, aunque aquéllos se fueron revisando continuamente a lo largo de la década de 1950⁷⁵⁰, hasta el restablecimiento del cambio único a finales de la misma. Finalmente, para hacer más interesante la exportación de unos artículos frente a la de otros, estos subsidios encubiertos fueron acompañados de un sistema de bonificación consistente en la fijación de porcentajes de divisas que el exportador podía negociar en bolsa, lo que, en cierto modo, suponía una mejora adicional en el cambio efectivo.

La ejecución de este complejo instrumental cambiario se realizó estableciendo diversos grupos de mercancías de exportación e importación, en un número que fue modificándose con el tiempo⁷⁵¹. A cada uno de ellos la Administración le asignó un cambio especial determinado (y un porcentaje de divisas negociable), más o menos remunerador, según el interés de aquélla en fomentar la exportación o importación de unos productos frente a la de otros⁷⁵². Aunque el criterio habitual de reparto de las mercancías entre los grupos fue el grado de transformación de éstas. En esta maraña institucional, los productos corcheros no fueron incluidos en ninguno de los grupos de importación, aunque esto importa poco para la investigación⁷⁵³. Obviamente, tratándose de un sector exportador, sí fueron considerados en los grupos de exportación, entre los que las distintas calidades del corcho se distribuyeron según su grado de transformación.

En el Cuadro 3.23 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 múltiples⁷⁵⁴. Antes de comentarlo quiero hacer dos aclaraciones. La primera salta a la vista: los tipos de cambios a que quedaron sometidas las exportaciones de los diversos productos corcheros inicialmente se modificaron posteriormente en varias ocasiones, bien porque las autoridades decidieron abaratar la Peseta en algunos de los grupos establecidos, o bien porque las mercancías de corcho saltaron a otros grupos, tal vez en respuesta a las demandas de los agentes del sector

⁷⁴⁹ Serrano y Asensio (1997).

⁷⁵⁰ Serrano y Asensio (1997).

⁷⁵¹ Estos grupos se encuentran en el apéndice estadístico de Asensio (1995).

⁷⁵² En aquellos casos en los que no se especificaba ningún tipo de cambio especial, se mantenía operativo el tipo de cambio oficial de 10,95 pesetas por Dólar USA.

⁷⁵³ Por regla general, la dictadura franquista no concedía licencias de importación de productos corcheros, de ahí que ni siquiera fueran contemplados entre los grupos de importación.

⁷⁵⁴ En Dias y Parejo (2007) se presenta un cuadro similar a éste construido a partir de Asensio (1995), habiendo pequeñas diferencias entre los datos aportados en aquél y en éste.

buscando un mejor tratamiento cambiario para sus productos⁷⁵⁵. La segunda hace referencia a lo que se entiende por tipo de cambio efectivo en el Cuadro 3.25: aquél que, en última instancia, resultaba de aplicación al exportador, teniendo en cuenta tanto el cambio especial asignado como el porcentaje de negociación en bolsa autorizado. Por ejemplo, el cambio especial establecido para el corcho en plancha el 6 de noviembre de 1950 fue de 16,43 pesetas por Dólar USA, siendo negociable el 10 por 100 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 por 100 del cambio especial (16,43 ptas./Dólar USA) y el 10 por 100 de la cotización de la Peseta en el mercado de divisas (39,85 ptas./Dólar USA, por entonces), arrojando esta operación concreta las 18,77 ptas. /Dólar USA que aparecen en el cuadro⁷⁵⁶.

A pesar de que el mecanismo de cambios múltiples se inició en 1948, no es hasta noviembre de 1950 que el corcho es 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 (visto en el epígrafe anterior). Tanto en los cambios especiales establecidos como en los porcentajes de reserva de divisa para negociación en bolsa, se pone de manifiesto el intento de la Administración 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, insisto, 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 USA. 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) a 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 ptas./Dólar USA y a la reserva del 50 por 100 de las divisas.

⁷⁵⁵ De acuerdo a la documentación sindical de que dispongo, no miento si afirmo que el 80 o 90 por 100 de las peticiones que realizaron los industriales corcheros catalanes a la Administración durante la década de 1950 fue en pos de una mejora cambiaria para sus productos. Fue como si todos los problemas competitivos de la industria pudieran haber sido resueltos con la vara mágica de la modificación cambiaria.

⁷⁵⁶ Ésta 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 invariables hasta 1957, a pesar de que la cotización de la Peseta en el mercado de divisas debió de subir.

CUADRO 3.23
TIPOS DE CAMBIO APLICABLES A LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS CORCHEROS
Y PORCENTAJES DE DIVISA AUTORIZADOS PARA SU NEGOCIACIÓN EN BOLSA
DURANTE EL PERIODO DE CAMBIOS MÚLTIPLES
(Pesetas por Dólar USA)

	MERCANCIAS OBJETO DE COMERCIO	tc X	% Divisa	tc X (efectivo)	tc libre
<i>De 1941 a 6-11-1950</i>	- Todas las calidades	10,95	0	10,95	24 - 52
<i>De 6-11-1950 a 31-10-1951</i>	- Corcho en plancha	16,43	10	18,77	51
	- Manufacturas y semimanufacturas no comprendidas en otros apartados (cuadradillos)	21,90	10	23,67	
	- 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	
<i>De 1-11-1951 a 1-7-1953</i>	- Materia prima	21,90	0	21,90	51
	- Corcho semimanufacturado	21,90	10	23,67	
	- Manufacturas salvo papel en bobinas, tapones, discos, flotadores y especialidades	21,90	30	27,28	
	- Papel en bobinas, tapones, discos y flotadores	21,90	50	30,42	
	- Especialidades (artículos de artesanía)	21,90	70	33,84	
<i>De 1-7-1953 a 17-2-1957</i>	- Materia prima y desperdicios	21,90	0	21,90	45
	- Corcho manufacturado y semimanufacturado de todas clases	21,90	50	30,40	
	- Corcho de artesanía	21,90	70	33,80	
<i>De 18-2-1957 a 12-4-1957</i>	- Materia prima	21,90	30	27,01	54
	- Corcho manufacturado	21,90	90	37,24	
<i>De 13-4-1957 a 31-12-1957</i>	- Corcho en bruto	42	0	(a) 31	54
	- Corcho manufacturado	42	0	42	
<i>De 1-1-1958 a 14-2-1959</i>	- Corcho en bruto	42	0	(b) 36	58
	- Manufacturas y semimanufacturas de corcho	42	0	(c) 45	
<i>De 15-2-1959 a 20-7-1959</i>	- Materia prima	42	0	(b) 36	59
	- Manufacturas y desperdicios	42	0	(d) 50	
<i>20-7-1959</i>	Cambio único	60	0	60	59

ABREVIATURAS: tc X = Tipo de cambio especial Peseta-Dólar USA 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 USA en el mercado libre de Tángier.

Notas:

(a) Cambio de 42 pesetas por Dólar USA, menos un retorno de 11 pesetas por Dólar USA.

(b) Cambio de 42 pesetas por Dólar USA, menos un retorno de 6 pesetas por Dólar USA.

(c) Cambio de 42 pesetas por Dólar USA, más una prima de 3 pesetas por Dólar USA.

(d) Cambio de 42 pesetas por Dólar USA, más una prima de 8 pesetas por Dólar USA.

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).

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 son apreciables las medidas previas al Plan de Estabilización de 1959, las cuales debían sentar las bases económicas y financieras para afrontar el proceso de liberalización de la economía española. La ejecución de una política monetaria restrictiva y la reforma fiscal debían servir para superar el desequilibrio interno que agobiaba a la economía española, la inflación. La corrección del otro gran desequilibrio, el déficit exterior, comenzó a lidiarse con la política cambiaria, aquella que en buena medida lo había generado. Lo primero que ocurrió fue la sustitución del mecanismo de cambios múltiples por un tipo de cambio único que, en término medio, supuso una devaluación de la Peseta del 18 por 100⁷⁵⁷.

Para entonces, altas instancias del SNMC ya se habían declarado en contra de la política de cambios múltiples, manifestando su deseo de volver al cambio único y real, apelando a «la insuficiencia de los cambios aplicados a las exportaciones corcheras en relación con la cotización internacional de la peseta, [que] había provocado una profusión de cuentas combinadas, compensaciones, *switch*, especulaciones, fraudes y falsificaciones, (...) que nada tenía que ver con la honrada industria tradicional»⁷⁵⁸. Las mismas instancias, haciendo referencia a la crisis exportadora de la industria corchera española, insistían en que el sistema de cambios diferenciales había mostrado «durante el largo periodo 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»⁷⁵⁹.

Y en mi opinión, no les faltaba razón. Basta para entenderlo la mera comparación de las dos últimas columnas del Cuadro 3.23. En definitiva, es justo reconocer que el mecanismo de cambios múltiples supuso un empujón para una industria exportadora como la corchera, pues abarató la Peseta con creces respecto al cambio oficial. La evidencia cuantitativa está en la mejora de la serie española en los años cincuenta en el Gráfico 1.1⁷⁶⁰. 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 de proteger a la industria nacional transformadora

⁷⁵⁷ Asensio (1995).

⁷⁵⁸ AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 352, *Informe de la Junta Económica Provincial del Sindicato de Madera y Corcho (Grupo Corcho)*.

⁷⁵⁹ AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 352, *Informe de la Junta Económica Provincial del Sindicato de Madera y Corcho (Grupo Corcho)*.

⁷⁶⁰ Ver también gráficos 1.2 y 1.3.

tuvo que “compaginarse”, de nuevo, con el de fomentar la exportación en términos generales. No se podían despreciar las divisas que se ingresaban por las ventas al exterior de artículos sin manufacturar, algo coherente con la crítica situación de divisas que atravesaba el país en estos años⁷⁶¹. Probablemente, primaba la salud del país sobre la de un sector, por otra parte, venido a menos.

El nuevo cambio de abril de 1957 quedó fijado en 42 ptas. /Dólar USA, y todavía se mantenía alejado de las 54 ptas. /Dólar USA a que cotizaba la moneda española en el mercado de Tánger, por lo que permanecía la penalización a las industrias exportadoras. No obstante, a dicho cambio había que sumarle las primas a la exportación que las autoridades franquistas establecieron para algunos productos. En el caso de los productos corcheros, se sabe que la exportación del corcho bruto se diferenció 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 ptas. /Dólar USA. Por su parte, las ventas exteriores de mercancías manufacturadas y semielaboradas se vieron agraciadas con una prima de tres pesetas, que situaba el cambio efectivo en 45 ptas. /Dólar USA. Como se puede observar, la filosofía de estas medidas no fue muy diferente, en lo que respecta a los productos corcheros, a la del viejo mecanismo de cambios múltiples, ni tampoco a la del anterior sistema de primas. Se seguía 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.

Finalmente, con la puesta en marcha del Plan de Estabilización y liberalización de la economía española de 1959 se produce una nueva devaluación de la Peseta, estableciéndose un nuevo cambio oficial de 60 ptas. /Dólar USA. La cotización libre de la Peseta en el mercado internacional, que en 1959 rondaba las 59 ptas. /Dólar USA, había anticipado casi milimétricamente el nuevo cambio oficial⁷⁶². España comienza, entonces, a moverse dentro del sistema de Breton Woods, garantizándose la convertibilidad exterior de la Peseta. Para entonces, podría haber dicho un exportador corchero, el daño ya estaba hecho.

⁷⁶¹ A nadie se le escapa que la sobrevalorada cotización oficial de la Peseta sólo pudo sostenerse mediante un control estricto de las importaciones por parte del Estado, que ejercía el monopolio del cambio de divisas a través del Instituto Español de Moneda Extranjera (IEME). Este organismo tuvo que lidiar con una demanda de divisas que superaba de lejos las disponibilidades, de ahí que la búsqueda de divisas pudo convertirse en el reto ineludible para las autoridades franquistas.

⁷⁶² A criterio de la empresa catalana *Guillermo Genover Mató* el tipo de cambio establecido de 60 pesetas por Dólar USA resultaba, a todas luces, insuficiente. Según esta empresa, por un lado, los productos corcheros españoles seguían teniendo dificultades con el nuevo cambio en mercados tan importantes como el francés, en la medida que la depreciación de la Peseta apenas servía para neutralizar la reciente devaluación del franco de diciembre de 1958. Por otra parte, el nuevo cambio no era suficiente para equiparar el precio exterior de los productos corcheros españoles con el de los portugueses. En el caso concreto de los tapones corrientes, la mercancía lusa seguía vendiéndose en torno al 10 por 100 más barata que la española, según las estimaciones de la empresa; AMSP, SNMC, caja 384, “Carta de la empresa Guillermo Genover Mató al Secretario de la Oficina Delegada del Nordeste del Sindicato Nacional de la Madera y el Corcho (4 de mayo de 1959)”.

3.6. El crecimiento del mercado interior de manufacturas corcheras

Con el presente epígrafe se pretende cumplir un doble objetivo: primero, arrojar algo más de luz sobre una de las cuestiones más oscuras de la historia del negocio corchero de España; y segundo, ver si el mercado interior sirvió de “válvula de escape” para la industria corchera nacional, es decir, si creció lo suficiente como para compensar, en parte, la caída de las ventas de aquélla en los mercados exteriores. Por supuesto, me sigo refiriendo a las décadas de 1930, 1940 y 1950, pues las valoraciones sobre el mercado nacional de manufacturas corcheras después de 1960 serán realizadas en el Capítulo 4.

Los historiadores corcheros en España hemos dado por buenas las estimaciones que Ramiro Medir proporcionó sobre la magnitud del mercado nacional de manufacturas para el último cuarto del siglo XIX y primero del XX, según las cuales este mercado representaría a comienzos de la centuria pasada en torno al 1 por 100 de las exportaciones corcheras, y en fechas cercanas a 1930, no más del 8 o 10 por 100 de éstas⁷⁶³. El consumo de manufacturas de corcho de los españoles habría crecido en las décadas siguientes en proporciones y magnitud que desconocemos, pero que habrían colocado al mercado nacional, ya en los años cincuenta del siglo XX, como el primer destino para los productos de la industria española, por delante de Reino Unido, Argentina, Canadá y Francia⁷⁶⁴. Así, hasta la situación actual, en que el mercado nacional absorbe más de la mitad de las manufacturas elaboradas en España y una parte importante de las transformadas en Portugal⁷⁶⁵.

Las informaciones sobre el mercado portugués de manufacturas corcheras tampoco son muy abundantes. Almeida (1931, p. 8), Basto (1936, p. 242) y Gomes y otros (1945, p. 84) proporcionan algunas cifras para el período previo a la guerra civil española, que no voy a valorar. En un artículo publicado en el BJNC en 1944 se estimaba la magnitud de este mercado en esas fechas entre el 5 y el 8 por 100 de la producción industrial lusa, y se aludía a informaciones que situaban esta cifra por debajo del 1 por 100 de la producción en los instantes previos a la primera guerra mundial⁷⁶⁶. Diez años después, Andrade y Sampaio (1954, pp. 182-186) analizaron el consumo portugués de manufacturas de aglomerado del período 1949-1952, concluyendo que éste era poco significativo (entre un 2 y un 5 por 100 de las

⁷⁶³ Zapata (1986, p. 241).

⁷⁶⁴ «(...) antes de la guerra (civil), el consumo nacional se valoraba en cuatro y medio o cinco millones de pesetas plata, o sea, que venía a representar, como máximo, el 10 por 100 del total vendido. En 1943 representó nuestro mercado alrededor del 15 por 100 del total vendido, y en el período 1946-48 se ha acercado al 25 por 100»; AMSP, SNMC, caja 232, “Ponencia del SNMC en el Consejo Económico Sindical de mayo de 1950 titulada «Intensificación del consumo interior de manufacturas de corcho»”. Esta información valida la estimación realizada en Parejo (2002, p. 103), que sitúa el consumo interior en el 22 por 100 de la producción de la industria hacia 1950.

⁷⁶⁵ Ver el cuadro 4 de Parejo (2006).

⁷⁶⁶ Información obtenida de un artículo sin firmar aparecido en el número 70 del *Boletim da Junta Nacional da Cortiça*, relativo al año 1944 (p. 456).

exportaciones) en el caso del aglomerado para aislamiento, y un importante complemento frente a las fluctuaciones de la demanda exterior en el de las manufacturas de aglomerado para revestimiento⁷⁶⁷. Por otra parte, Lopes (1960) se refiere a una encuesta realizada por la JNC para calcular el consumo interno de manufacturas de corcho en 1954, concluyendo a partir de la misma que el mercado nacional de éstas tenía todavía recudidas dimensiones. Este autor, no obstante, señala la marcha ascendente que este mercado había tenido en los años previos, justificándolo en la mejora del nivel de vida en Portugal⁷⁶⁸. En cualquier caso, si damos por buena una información aparecida en el BJNC en 1965, el consumo interno de productos terminados en Portugal no iba más allá del 4 por 100 de la producción industrial en los años sesenta, lo que refuerza la dimensión internacional de este negocio en Portugal⁷⁶⁹. Sólo en fechas relativamente recientes ha adquirido una cierta importancia el mercado nacional para la industria lusa, coincidiendo con la vuelta del negocio al tapón y con el desarrollo del sector vinícola en este país⁷⁷⁰.

3.6.1. ¿Promovieron las autoridades españolas medidas para incrementar el mercado interior de manufacturas de corcho?

La respuesta a este interrogante hay que situarla en los años treinta del siglo XX. Antes de 1929, los industriales corcheros se acordaron poco del mercado interior. El fomento del mismo fue una cuestión que mereció poca atención por parte de las autoridades españolas. Probablemente, la bonanza comercial que había existido hasta los años veinte del siglo pasado les mantuvo en la idea de que el porvenir de este negocio estaba en el mercado internacional, de ahí las escasas referencias que existen sobre la necesidad de fomentar el mercado nacional. Tras la Gran Depresión las cosas debieron de cambiar. La alegría de los años veinte dio paso a un período en que fue difícil colocar la mercancía en el exterior, lo que hizo que la industria fijara, por primera vez, sus ojos en el mercado nacional.

La segunda Conferencia Internacional del Corcho, celebrada en Lisboa en 1932, ya había invitado a los estados participantes a fomentar el empleo de corcho, dada la

⁷⁶⁷ Por ejemplo, en 1949 y 1950 el consumo interior de aglomerado para revestimiento se estimaba cerca del 40 por 100 de las exportaciones de los mismos productos; en 1951, probablemente de fuerte demanda exterior, el porcentaje bajaba al 17 por 100; y en 1952, de presumible caída de los pedidos en el mercado internacional, ascendía al 70 por 100; Andrade y Sampaio (1954, pp. 182-186).

⁷⁶⁸ “En realidad, el crecimiento económico del país, ampliamente impulsado por los Planes de Fomento, aumenta el nivel de vida y permite la expansión del consumo; ello se refleja en la mayor venta de bebidas embotelladas (tanto refrigerantes como vino), en el ritmo de la construcción civil y en la instalación de nuevas industrias de motores, etc., resultando de todo un aumento en el empleo de productos corcheros”; Lopes (1960, p. 257).

⁷⁶⁹ Información obtenida de un artículo sin firmar del *Boletim da Junta Nacional da Cortiça* nº 326, relativo a 1965 (p. 324).

⁷⁷⁰ Schmith (1983) situaba el consumo interno portugués de manufacturas de corcho hacia 1980 entre el 10 y el 20 por 100 de la producción industrial.

difícil situación que estaba atravesando el sector en los países productores⁷⁷¹. En España, este guante fue recogido por las autoridades en 1933 mediante la aprobación de un decreto para la intensificación del consumo interior de corcho, que ha tenido después gran notoriedad en la investigación corchera⁷⁷². El decreto en cuestión tiene una extensión muy reducida. Apenas consta de 8 artículos, que vienen precedidos de una introducción que consume cerca de la mitad del texto. El contenido resumido de estos 8 artículos se recoge en el Cuadro 3.24, aunque lo interesante del decreto es la motivación que impulsó su aprobación.

CUADRO 3.24
DECRETO DE 9-11-1933 SOBRE INTENSIFICACIÓN DEL CONSUMO DE CORCHO

ARTÍCULO 1	- Empleo obligatorio de corcho aglomerado sin aglutinante en la construcción de edificios públicos, subvencionados o avalados por la Administración Pública (a)
ARTÍCULO 2	- Especificaciones técnicas (que no son de interés)
ARTÍCULO 3	- Los servicios técnicos oficiales dispondrán con urgencia la aplicación del corcho en la construcción de vagones de ferrocarril, autobuses, camiones y otros medios de transporte, y asimismo, en la construcción de buques.
ARTÍCULO 4	- Los líquidos destinados al consumo público al por menor, y que por su composición química no sean alterables por el contacto con el corcho, deberán ser vendidos embotellados o envasados con tapones de corcho, o bien por dispositivos que estén hechos a base de corcho.
ARTÍCULO 5	- Para los líquidos vendidos al por menor en frascos o envases llenados en el momento, los expendedores estarán obligados a emplear tapones nuevos en cada uno de los sucesivos llenados, aun cuando los envases no fueran nuevos.
ARTÍCULO 6	- Se establece un plazo de 1 mes, a partir de la fecha de publicación, para alegaciones en contra del decreto o de su aplicación.
ARTÍCULO 7	- Se abre el plazo de 3 meses para que la Dirección general de Comercio y Política Arancelaria desarrolle el decreto de forma reglamentaria.
ARTÍCULO 8	- «La Comisión Mixta del Corcho se cuidará de intensificar, con arreglo a su reglamento, la propaganda del corcho en sus diversos aspectos y especialmente en el de su empleo como material de construcción»

(a) «(...) siempre que no se justifique que el empleo de este material representa aumento de precio de la construcción respecto del de otros con que pudiera sustituirse».

FUENTE: Disponible en http://www.boe.es/g/es/bases_datos/gazeta.php

El apartado introductorio comienza relatando la importancia del negocio corchero para la economía española, y también la de España en el conjunto del negocio mundial. Seguidamente, narra la difícil coyuntura que atravesaba la industria corchera en el momento de su redacción, como consecuencia de la crisis internacional iniciada en 1929, la cual, según el legislador, coexistía con una anomalía endémica, de carácter histórico en España, que había llegado el momento de subsanar:

«(...) parece llegado el momento de pensar en que (...) desaparezca la anomalía de que, siendo España un tan caracterizado país corchero, sea un

⁷⁷¹ Medir (1953, p. 353).

⁷⁷² El decreto de 11 de noviembre de 1933 (publicado en la *Gaceta de Madrid* número 315 de 11 de noviembre del mismo año) fue desarrollado por un reglamento de 10 de febrero de 1934.

consumidor de este artículo en cantidad tan excepcionalmente pequeña, muy lejana de la que correspondería a su población y a las condiciones de su vida».

Lo anterior demuestra que fueron factores coyunturales, como las crisis ocasionadas por los vaivenes de la demanda exterior y especialmente la contracción de ésta en los años treinta, los detonantes de las medidas promotoras del incremento del consumo interior. El haber argüido esta justificación sin más habría creado, probablemente, recelos entre el resto de sectores afectados, por lo que la Administración se vio obligada a enmascarar en el decreto esta motivación, mezclándola con otras como el carácter higiénico o de salud pública de las medidas⁷⁷³.

Sea como fuera, el decreto constituye el primer intento de la Administración española de promover el consumo interior de corcho, aunque su aplicación debió de tener pocos resultados, a juzgar por las siguientes palabras de Medir (1953, p. 365): «Valga decir que, dada la manera de ser de nuestro país, de una indisciplina permanente, y la guerra civil sobrevenida después, dicho decreto prácticamente no se cumplió». En efecto, durante la guerra nacional se pierde la pista a las medidas públicas de fomento del mercado nacional. Hay constancia de que en los años cuarenta y cincuenta las organizaciones corcheras dieron un nuevo impulso a esta vía. En el tercer pleno del Consejo Económico Sindical celebrado en mayo de 1950, Francisco Esteve Girbau presentó una ponencia titulada “Intensificación del consumo interior de manufacturas de corcho”⁷⁷⁴, en la cual se refería al decreto de 1933 y a las reglamentaciones que sobre este se habían emitido hasta la guerra civil⁷⁷⁵. En ella se mencionaban también las gestiones que había realizado el SNMC, instando al Ministerio de Industria y Comercio para la ratificación y puesta en aplicación nuevamente del decreto de 1933, aunque ampliando las obligaciones que éste recogía sobre el consumo de corcho a otras situaciones. De nuevo, la necesidad de incrementar el mercado nacional se planteaba como la solución frente a las frecuentes crisis de demanda que se perpetuaban en los mercados exteriores.

Todo lo anterior indica que, al menos de palabra, las autoridades españolas y los organismos institucionales ligados al corcho intentaron promover el recurso de la industria al mercado nacional. Pero ¿tuvieron resultado estos intentos?

⁷⁷³ “Tal es la justificación del presente decreto, fundado al mismo tiempo en el deseo de dar garantías de higiene y de comodidad a la construcción de viviendas y al uso de sustancias alimenticias y de fomentar el empleo del corcho nacional”.

⁷⁷⁴ AMSP, SNMC, caja 232, “Ponencia del SNMC en el Consejo Económico Sindical de mayo de 1950 titulada «Intensificación del consumo interior de manufacturas de corcho»”.

⁷⁷⁵ Esteve se refiere, por un lado, al reglamento de 10 de febrero de 1934, que desarrollaba el decreto de 1933 (y que no he podido localizar), y por otro lado, al trabajo de una comisión técnica internministerial constituida en 1935 para tratar los asuntos relativos al mercado nacional de manufacturas de corcho.

3.6.2. Las “Estadísticas del Mercado Nacional”: una fuente inédita para el estudio del mercado interior de manufacturas del corcho

Para valorar si estas medidas tuvieron o no resultados satisfactorios se necesitan datos sobre la magnitud del consumo interior de corcho manufacturado. Algunos trabajos han señalado la utilidad de las estadísticas de cabotaje para el estudio del mercado interior de determinadas mercancías⁷⁷⁶. Éstas, al recoger el tráfico comercial entre los diversos puertos del país, reflejarían, en buena medida, el comercio interior de dichas mercancías. Como se vio en el apartado relativo al transporte de corcho, las estadísticas de cabotaje pueden ser tomadas de la *Estadística General del Comercio de Cabotaje*, o en su defecto, de la *Estadística del Impuesto sobre el transporte por mar y a la entrada y salida por las fronteras*, y puntualmente, de las memorias comerciales de algunas cámaras de comercio. En el caso que nos ocupa, la *Estadística General del Comercio de Cabotaje* no es aprovechable debido a que dejó de elaborarse a comienzos de los años veinte, cuando el mercado nacional de manufacturas corcheras era todavía poco significativo. Tampoco es aprovechable, aunque por razones distintas, la *Estadística del Impuesto sobre el transporte por mar y a la entrada y salida por las fronteras*, a pesar de que cubre el período 1920-1962, el de mayor interés para el propósito de este apartado⁷⁷⁷. Finalmente, las memorias comerciales aludidas presentan una información fragmentaria y poco exhaustiva, y en muy pocas ocasiones incluyen al corcho entre las mercancías consideradas⁷⁷⁸.

Por suerte, la ausencia de fuentes oficiales para el estudio del comercio interior corchero puede suplirse en el caso de corcho con las denominadas “Estadísticas del Mercado Nacional”, elaboradas por La DNSCSNMC para el período 1946-1962⁷⁷⁹. Esta fuente es completamente inédita. Nadie la ha usado anteriormente, lo que implica ventajas e inconvenientes. Por un lado, supone un aporte novedoso al estado de la cuestión, pero por el otro, plantea el problema de no haber sido objeto de un análisis crítico que permita valorar su fiabilidad. El hecho de que Ramiro Medir estuviera al frente de su elaboración le otorga bastante crédito, en mi criterio. Además, entiendo

⁷⁷⁶ Entre ellos destacan Frax (1981 y 1987).

⁷⁷⁷ Esta fuente sólo proporciona información sobre los kilogramos cargados y descargados en régimen de cabotaje de la partida “Manufacturas de corcho y desperdicios”, sin establecer ninguna diferenciación dentro de ésta, esto es, sin relacionar las mercancías recogidas bajo esta denominación. También contiene información en unidades monetarias de los derechos pagados por el embarque de las mercancías. Durante el período 1929-1934 no se publicaron las cifras de las cantidades descargadas o desembarcadas de productos corcheros, posiblemente porque no devengaban derechos por este impuesto, al recaer el gravamen sólo sobre las cantidades cargadas.

⁷⁷⁸ De las memorias comerciales que he consultado, sólo las de las cámaras de comercio de Barcelona y Sevilla recogen el cabotaje de corcho, aunque sólo para años puntuales, y frecuentemente mezclado con la madera. Quiero agradecer a Albert Carreras las facilidades que me proporcionó para consultar la colección de memorias comerciales de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona de la Universidad Pompeu Fabra.

⁷⁷⁹ AMSP, SNMC, cajas 163-179, “Estadística del Mercado Nacional. Zona Nordeste”.

que, para el propósito de aproximarnos a la magnitud del mercado nacional de manufacturas del corcho, esta fuente es la mejor de cuantas se dispone.

Las “Estadísticas del Mercado Nacional” se elaboraron a partir de las declaraciones anuales que los industriales corcheros realizaban sobre las ventas que habían efectuado en el año corriente. Se trata, por tanto, de cifras de comercio efectivas, y no estimadas, expresadas en pesetas corrientes y en kilogramos. El proceder para su obtención era el siguiente: la DNSCSNMC remitía a los industriales de la zona nordeste unos cuestionarios que éstos devolvían cumplimentados con las cifras solicitadas. En ellos, los industriales tenían que reflejar el destino interior o exterior de sus ventas, y los importes de éstas en las siguientes categorías: tapones (desde 1952 se diferenciaba entre tapones corrientes y tapones champán), discos (desde 1952, de corcho natural o de aglomerado), aglomerado negro, aglomerado blanco, granulados y aserrín, plantillas y láminas, lana de corcho y otras especialidades.

Al mencionarse el destino interior o exterior de los productos, la DNSCSNMC se garantizaba la obtención, también, de unas estadísticas de exportación⁷⁸⁰. En principio, al confeccionarse éstas de la misma forma que las estadísticas del mercado nacional, se puede pensar que comparten con éstas problemas y virtudes. Pero esto no es del todo cierto.

En efecto, el proceso de obtención de las cifras de exportación era el mismo, es decir el industrial-exportador recibía el cuestionario y lo devolvía cumplimentado a la delegación correspondiente del SNMC con las cifras de exportación efectuadas. Estas cifras debieron de ser enviadas por los corcheros en kilogramos y en dólares (o en las divisas en que había sido realizada la exportación en cuestión), y no en pesetas, pues en los cuadros en los que la oficina delegada resumía los totales exportados aparecía en la esquina superior derecha la expresión “Calculado al cambio de Ptas. 10,95 el dólar”. Quiero decir con ello que debieron de ser las oficinas delegadas del SCSNMC las que, previamente a su envío a la Jefatura del SCSNMC, realizaron el cambio a pesetas de las cifras que los industriales aportaron en dólares. Una operación, que para todos los productos y para todos los años del período 1940-1959, fue efectuada al tipo de cambio oficial (10,95 pesetas por Dólar USA), y por tanto, realizada de forma errónea⁷⁸¹. En

⁷⁸⁰ Éstas se habían venido elaborando desde 1939, y continuaron elaborándose después de 1962, concretamente hasta 1980; AMSP, SNMC, caja 181, “Estadísticas de Exportación Corchera. Por clase de productos”; AMSP, SNMC, caja 181, “Estadísticas de Exportación Corchera. Por países de destino”. El juego completo de estas estadísticas de exportación (período 1939-1979) se encuentra en el Fondo Medir del AMSP.

⁷⁸¹ Como se ha visto anteriormente, durante el período 1948-1957 estuvo vigente en España un mecanismo de cambios múltiples, según el cual las exportaciones de los diferentes productos corcheros estuvieron sometidas a distintos cambios de la Peseta con el Dólar USA. Sólo para aquellas operaciones a las que no se asignó un cambio especial fue de aplicación el cambio oficial de 10,95 pesetas por Dólar USA; Asensio (1995) y Serrano y Asensio (1997). El encargado de elaborar las estadísticas sindicales, esto es Ramiro Medir, al utilizar de forma indiscriminada el cambio oficial, fuertemente sobrevalorado, infravaloró las exportaciones del período 1948-1957. Es decir, se puede afirmar que éstas están falseadas durante este período. Véase el apartado I.5 de la Introducción, y en particular el Gráfico I.4.

definitiva, las estadísticas sindicales de exportación del período 1948-1957 muestran una importante infravaloración debido a este error de tipo monetario cometido en su confección, del cual no participan las estadísticas del mercado nacional (siempre valoradas en pesetas corrientes).

Un problema que sí encontramos en las “estadísticas del mercado nacional” es que sólo se refieren a la zona nordeste. Desconozco si la oficina del SCSNMC ubicada en Sevilla elaboró estadísticas similares o comparables a éstas para el suroeste. A mí no me consta, y además hay indicios de que no fue así⁷⁸². Ello supone que sólo tenemos las declaraciones efectuadas por los industriales del nordeste, aunque este problema es un mal menor si tenemos en cuenta que el grueso de la industria transformadora corchera se encontraba localizada en Cataluña. Por otra parte, las ventas al mercado nacional realizadas por las empresas del suroeste fueron estimadas burdamente por Medir en torno al 20 por 100 de las realizadas por las del nordeste. Es cierto que trata de una estimación que no tiene fundamento científico. En las ocasiones en que se hace referencia a ella en la documentación sindical, nunca se argumenta su razón de ser o el proceso seguido para su cálculo. Sin embargo, es una cifra a tener en cuenta, pues emana del mayor conocedor de los asuntos corcheros españoles de la época⁷⁸³.

Antes de presentar las estadísticas creo importante referirme a una instancia que he encontrado en la documentación sindical fechada el 30 de diciembre de 1947⁷⁸⁴. En ella, se valoraba la veracidad de las estadísticas confeccionadas («Si bien no es una obra perfecta, (...) estamos muy satisfechos de su resultado»), y se informaba de que los primeros intentos para confeccionar estas estadísticas se habían iniciado, sin éxito, en 1944, para averiguar el montante de las ventas realizadas al mercado nacional en 1943⁷⁸⁵. Todavía, en las estadísticas elaboradas para 1946 perduraban algunos errores que con el paso del tiempo tenderían a desaparecer. Dichos errores se concentraban en las ventas de tapones y en las de corcho artístico y especialidades, en tanto que los

⁷⁸² En un escrito de 6 de mayo de 1970 que he encontrado en la documentación sindical, titulado “Notas relativas al mercado nacional” se dice textualmente: «El Mercado nacional empezó a averiguarse en 1946 en la Zona Nordeste y siguió hasta 1962. En la Zona Sur no se han hecho averiguaciones algunas»; AMSP, SNMC, caja 149, “Notas relativas al mercado nacional”. Parece que, a diferencia de lo ocurrido con las estadísticas del mercado nacional, sí existían estadísticas sindicales de exportación de la zona suroeste. Esta cuestión puede ser bastante representativa de la importancia real que le merecía al SNMC el mercado nacional, y también del verdadero interés que pusieron las instituciones corcheras en su promoción.

⁷⁸³ A pesar de ello, Medir era consciente de la necesidad de conocer esta cifra con mayor precisión: «Es preciso conocer el volumen de las ventas en plazas españolas efectuadas por los corcheros de la zona Sur-Suroeste, para poder totalizar los resultados y establecer el exacto porcentaje que en la actualidad representa nuestro mercado español»; AMSP, SNMC, caja 57, “Carta de 30 de diciembre de 1947 de la Delegación Nordeste del Sector corcho del SNMC al SNMC; Asunto: Estadística del mercado nacional – Ejercicio de 1946”.

⁷⁸⁴ AMSP, SNMC, caja 57, “Carta de 30 de diciembre de 1947 de la Delegación Nordeste del Sector corcho del SNMC a la Jefatura del SNMC; Asunto: Estadística del mercado nacional – Ejercicio de 1946”.

⁷⁸⁵ Estos primeros intentos fueron poco satisfactorios por la siguiente razón: «(...) por ser la primera ocasión que nuestros adheridos debían contestar esta clase de cuestionarios, no contestaron, a nuestro entender, ciertos extremos con exactitud». Con todo, las cifras aportadas por los industriales situaban al mercado nacional en torno al 15 por 100 de la producción de la industria en esa altura; AMSP, SNMC, caja 57, “Carta de 30 de diciembre de 1947 de la Delegación Nordeste del Sector corcho del SNMC a la Jefatura del SNMC; Asunto: Estadística del mercado nacional – Ejercicio de 1946”.

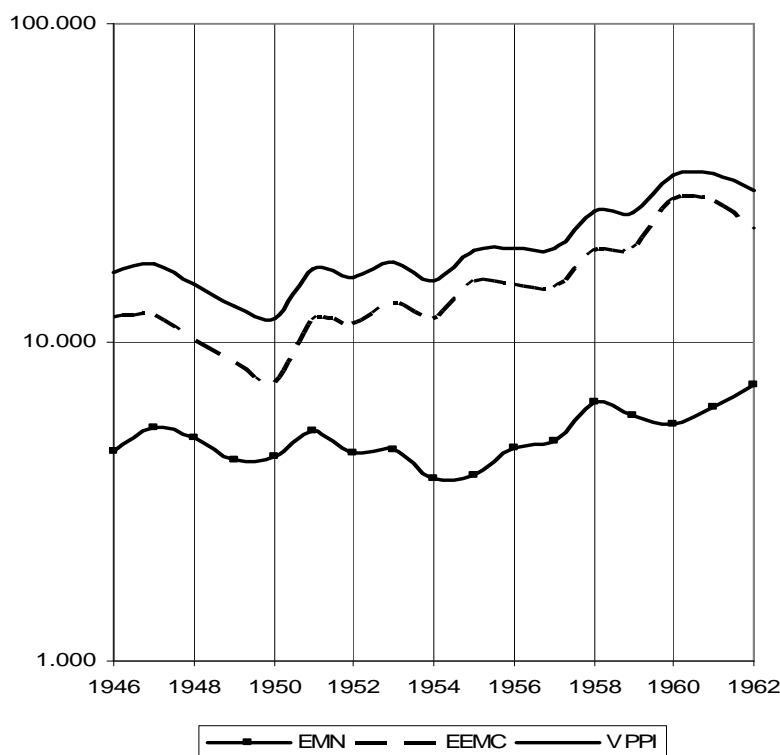
demás epígrafes guardaban proporción con lo esperado por la oficina sindical. En el caso de los tapones, se constataba una infravaloración manifiesta que debía ser pasajera, y que se atribuía al rechazo de los industriales a declarar las cifras reales de su actividad, probablemente por motivos fiscales. Por su parte, los problemas con las especialidades y con el corcho artístico radicaban en que los propios industriales no tenían claro que productos incluir en una u otra categoría, de ahí su agrupación desde 1947 en una sola partida.

En los apéndices estadísticos AE.43 y AE.44 he reproducido las “estadísticas del mercado nacional” elaboradas por la DNSCSNMC⁷⁸⁶. En el primero de ellos recojo las cifras expresadas en unidades de peso, y en el segundo, en pesetas constantes que he obtenido a partir de las corrientes originales, aplicando el deflactor corchero sintético elaborado por Zapata (2006). Con base en este último apéndice y en las estadísticas de exportación de manufacturas corcheras de Parejo (2009b) he elaborado el Gráfico 3.11, en el que se presenta la evolución, a pesetas constantes, de las ventas realizadas por la industria corchera española en el mercado nacional (sólo las de la industria del nordeste) y en el mercado internacional.

Dada la ausencia de importaciones corcheras en estos años, las “estadísticas del mercado nacional” deben de aproximarse bastante al consumo interior de manufacturas, siempre con la salvedad de que no disponemos de las cifras del suroeste. De esta forma, las series EMN y EEMC (del Gráfico 3.11) serán consideradas como representativas de la demanda interior y exterior (respectivamente) que tuvo la industria corchera española durante buena parte de la Autarquía franquista. Las ventas totales de ésta reflejaron durante todo el período el mismo patrón de comportamiento que las exportaciones; esto es, un descenso pronunciado hasta finales de los años cuarenta, que venía desde la Gran Depresión, y un crecimiento vigoroso posterior en la década de 1950. Desconozco cuáles fueron las ventas al mercado nacional antes de 1946, pero desde entonces éstas registraron una ligera tendencia decreciente que sólo toco fondo a mediados de los años cincuenta. El aumento posterior va en consonancia con la mejora de la industria, que también tiene su reflejo a nivel exterior. Por tanto, de acuerdo al Gráfico 3.11, no parece que el mercado interior constituyera una gran vía de escape para la industria nacional frente a las dificultades que ésta estaba sufriendo en el mercado internacional. Tampoco da la impresión de que el mercado nacional experimentara un crecimiento acorde a las medidas imperativas que se habían establecido en los años treinta y que se intentaban reinstaurar en los cuarenta. Al menos, no en términos absolutos.

⁷⁸⁶ Me referiré a las “estadísticas del mercado nacional” como tal porque así es como eran denominadas por los encargados de elaborarlas. No obstante, insisto en que se trata de declaraciones efectuadas por los industriales sobre las manufacturas vendidas en el mercado interior, y sólo de los industriales del nordeste.

GRÁFICO 3.11
VENTAS DE MANUFACTURAS CORCHERAS DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA EN EL MERCADO NACIONAL, EN EL MERCADO EXTERIOR Y EN TOTAL, 1946-1962
(Millones de pesetas del 2000)



Notas:

EMN: “Estadísticas del Mercado Nacional”

EEMC: Exportaciones españolas de manufacturas corcheras, según Parejo (2009b)

VPPI: Variable *proxy* de la producción de la industria corchera española (representa la suma de EMN y EEMC, o sea, la suma de las ventas exteriores e interiores de manufacturas).

FUENTES: Apéndice estadístico AE.44; Parejo (2009b).

El Cuadro 3.25 arroja más luz sobre las características del mercado nacional de manufacturas corcheras. A mediados de los cuarenta tenían una importante presencia en éste las especialidades de corcho, aunque eran mayoritarias las manufacturas taponeras (40 por 100 del mercado en 1946-1950)⁷⁸⁷. Tal vez lo más destacable del cuadro sean las tendencias que se aprecian en los diferentes subsectores de la industria. En primer lugar, hay un ligero estancamiento del peso de las manufacturas taponeras, que contrasta con el creciente peso que estas manufacturas iban adquiriendo en el mercado mundial, y en particular, en las exportaciones de corcho elaborado⁷⁸⁸. Por el contrario, el peso de las manufacturas de aglomerado en el mercado interior fue creciendo hasta situarse como la principal partida a mediados de la década de 1950;

⁷⁸⁷ Considero como tal a los tapones y a los discos.

⁷⁸⁸ Según los datos de Parejo (2009b), los tapones y discos representaban el 33 por 100 de las exportaciones españolas de manufacturas corcheras en el quinquenio 1946-1950. Este porcentaje ascendió al 45 por 100 en 1951-1955 y se situó en torno al 42 por 100 hacia 1960.

también a contracorriente de la tendencia internacional y de las exportaciones, donde los aglomerados redujeron su presencia relativa por los efectos de la competencia sintética⁷⁸⁹. Probablemente, esto se explique porque las medidas institucionales para el fomento del consumo interior de corcho enfatizaban la aplicación de esta materia en la construcción (de edificios públicos, principalmente) y en las industrias de refrigeración y automoción. O tal vez, por el más lento desarrollo de la industria química en España, y las dificultades de importar los productos sintéticos.

CUADRO 3.25
COMPOSICIÓN RELATIVA DEL MERCADO NACIONAL DE MANUFACTURAS CORCHERAS

	Tapones	Discos (a)	Aglomerado	Demás manufacturas (b)
1946-1950	31	8	28	33
1951-1955	31	9	35	25
1956-1960	26	14	41	19
1961-1962	23	18	47	12

(a) Discos de corcho natural y aglomerado.

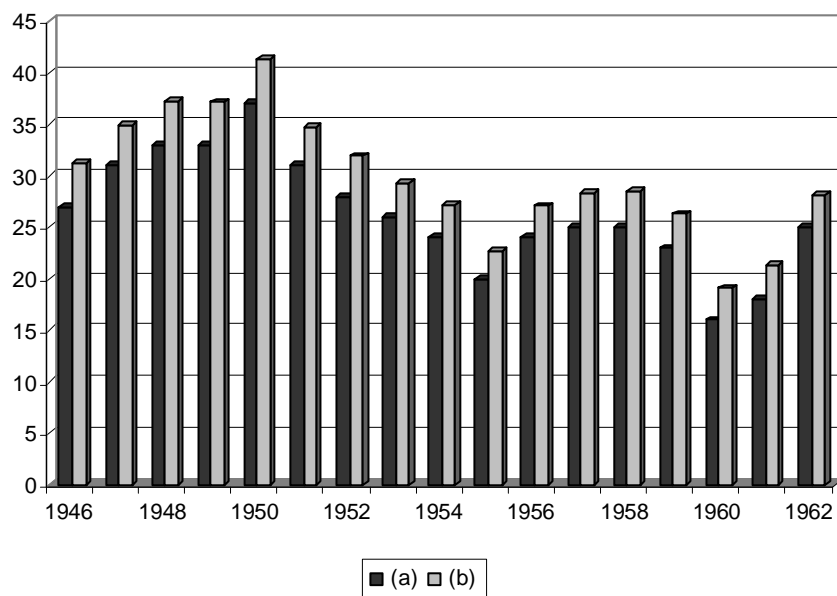
(b) Incluye granulados y serrín de corcho, lana de corcho, plantillas, láminas, corcho artístico y el resto de especialidades.

FUENTE: Apéndice estadístico AE.44.

Llegados a este punto, estamos en condiciones de aproximarnos a la magnitud del mercado interior de manufacturas corcheras, y de hacer un seguimiento de la evolución de ésta desde 1946 hasta 1962. A pesar de las deficiencias de las estimaciones realizadas en el Gráfico 3.12 (ver nota al pie del mismo), se puede sostener que el consumo interno de manufacturas corcheras representaba una tercera parte de la producción de la industria hacia 1946. Este porcentaje fue creciendo en los años siguientes hasta colocarse cerca del 40 por 100 a comienzos de la década de 1950, si bien no por méritos de la industria en el interior, sino por la pérdida de mercados en el exterior durante los años cuarenta. De hecho, cuando mejoró la competitividad de las exportaciones españolas, el porcentaje de la producción de la industria corchera nacional destinada al mercado interior cayó drásticamente (hasta poco más del 15 por 100 en 1960), situándose en 1962 en niveles parecidos a los de 1946. Esta evolución refuerza una de las conclusiones expresadas más arriba: el mercado nacional no hizo las veces de amortiguador de las dificultades que la industria corchera española tuvo en los mercados exteriores, al menos durante el período estudiado y en términos agregados.

⁷⁸⁹ De acuerdo a Parejo (2009b), las manufacturas de aglomerado redujeron su peso en las exportaciones españolas de corcho elaborado en unos 10 puntos porcentuales entre 1946 y 1960. Esta estimación es aproximada, dado que hasta 1960 las manufacturas de aglomerado se recogieron en la fuente oficial bajo la partida "Corcho en otras manufacturas no expresadas".

GRÁFICO 3.12
ESTIMACIÓN DE LA MAGNITUD DEL MERCADO NACIONAL DE MANUFACTURAS CORCHERAS
(% que representan las ventas de manufacturas realizadas en el mercado nacional
respecto al total de manufacturas vendidas dentro y fuera de las fronteras españolas) (*)



(*) No se consideran las importaciones porque son, en estos años, muy poco significativas. En el gráfico se presentan 2 estimaciones. La estimación (a) sólo considera, entre las ventas realizadas en el mercado nacional, las efectuadas por los industriales del nordeste, ya que no se dispone de datos sobre las llevadas a cabo por los del suroeste. En cambio, la opción (b) contempla también estas últimas estimándolas en el 20 por 100 de las primeras, siguiéndose así el criterio de la DNCSNMC, y en particular, el de Ramiro Medir.

FUENTE: Apéndice estadístico AE.45 (columna (f))

En el Cuadro 3.26 se ha hecho un ejercicio similar para los dos grandes capítulos de la producción industrial corchera: las manufacturas taponeras y las de aglomerado de corcho. En el caso de las primeras, los resultados obtenidos en las dos modalidades propuestas ((a) y (b)) son muy similares, debido a que casi todas las exportaciones taponeras efectuadas por España eran realizadas por la industria catalana⁷⁹⁰. Dichos resultados indican que de los tapones y discos fabricados por la industria nacional, en torno al 44 por 100 se comercializaban en el mercado interior hacia 1946-1950; un 35 por 100 en el quinquenio siguiente; un 46 por 100 en 1956-1960; y un 42 por 100 en bienio 1961-1962. Se sabe que las exportaciones taponeras españolas tocaron fondo a finales de los años cuarenta, y que desde entonces iniciaron un crecimiento sostenido paralelo al del conjunto de las exportaciones corcheras del

⁷⁹⁰ Compárense las columnas (b) y (c) del apéndice estadístico AE.46. Según Puig (1967, p. 194), todas las fábricas de tapón de champagne se encontraban todavía en Cataluña y un 90 por 10 de los establecimientos dedicados a la producción del tapón corriente. Ello justificaría que la zona nordeste exportara más del 95 por 100 de los tapones que España enviaba al exterior.

país⁷⁹¹. De esta forma, la creciente importancia del mercado interior para la industria corchera a partir de 1951-1955 debe interpretarse como una mejora nada despreciable del mercado nacional de tapones y discos, sobre todo en la segunda mitad del decenio de 1950.

CUADRO 3.26
PESO RELATIVO DE LAS VENTAS REALIZADAS POR LA INDUSTRIA CORCHERA ESPAÑOLA EN EL MERCADO NACIONAL RESPECTO A SUS VENTAS TOTALES (INTERIORES Y EXTERIORES) EN LOS DOS CAPÍTULO PRINCIPALES DE MANUFACTURAS CORCHERAS (*)
(Cálculos realizados en toneladas métricas)

	Tapones y discos		Aglomerado	
	en España (a)	en ZN (b)	en España (a)	en ZN (b)
1946-1950	44	49	20	33
1951-1955	35	36	27	41
1956-1960	46	47	27	48
1961-1962	42	42	35	61

(*) Ver método de cálculo en el apéndice estadístico AE.47. Como cifras de exportación se han tomado las elaboradas por el SCSNMC por dos razones: primero, porque las series de Parejo (2009b) no separan el aglomerado de corcho del resto de especialidades hasta 1953; y segundo, porque estas series distinguen las exportaciones realizadas desde el nordeste y desde el suroeste, por lo que es posible conocer con precisión que parte de la producción de la industria catalana iba al interior o al exterior del país. Para solventar los problemas monetarios que presentan las cifras sindicales de exportación corchera del período 1948-1957, se han realizado los cálculos en toneladas métricas.

- (a) Cociente entre las ventas de la industria del nordeste en el mercado nacional y la suma de todas sus ventas de estas manufacturas (se consideran las exportaciones españolas, como representativas de las ventas exteriores).
- (b) Cociente entre las ventas de la industria del nordeste en el mercado nacional y la suma de todas sus ventas de estas manufacturas (se consideran las exportaciones desde la zona nordeste, como representativas de las ventas exteriores).

FUENTE: Apéndice estadístico AE.47.

El caso de las manufacturas de aglomerado presenta bastantes diferencias respecto al de los tapones y discos. Para aquéllas, los resultados en las dos opciones planteadas en el Cuadro 3.26 difieren sustancialmente como consecuencia de la existencia de una importante industria de aglomerados en el suroeste⁷⁹². En el plano nacional, las ventas interiores de aglomerados crecieron más rápido que las exportaciones de estas mismas manufacturas, por lo que el ratio se incrementó desde el 20 al 35 por 100 en el periodo considerado. Esto significa que, hacia 1960, un 40 por 100 de la producción de la industria española de aglomerados se comercializaba en el mercado nacional. Si ceñimos el análisis a la zona nordeste, la situación es idéntica,

⁷⁹¹ Véase el capítulo 6 de Parejo (2002).

⁷⁹² Según el apéndice AE.46, cerca de la mitad de las exportaciones españolas de manufacturas de aglomerado eran realizadas desde la zona suroeste, correspondiendo la otra mitad a la industria del nordeste.

aunque la magnitud del ratio es considerablemente mayor. El porcentaje de la producción que los aglomeristas catalanes destinaban al mercado nacional se duplicó entre 1946 y 1962, lo cual tiene una lectura clara: el comportamiento de las ventas del aglomerado catalán fue mucho mejor en el interior que en los mercados exteriores. Esto nos lleva, de nuevo, a valorar el éxito de las medidas institucionales de apoyo al empleo de corcho aglomerado en la construcción (de edificios públicos, principalmente) y en las industrias de refrigeración y automoción; o en su defecto, a poner de manifiesto la reducida competitividad del aglomerado español en el mercado mundial, o la caída de la demanda exterior de estas manufacturas.

3.7. Conclusiones al Capítulo 3: una versión de los hechos

La amplitud del Capítulo 3 hace necesario un ejercicio de síntesis en el que se resuman los aspectos más importantes del mismo, pues dichos aspectos conforman la explicación que se propone en esta tesis del cambio de posiciones al frente del negocio mundial corchero, acontecido en la década de 1930 entre España y Portugal. Esta explicación supone, por tanto, enunciar las posibles causas del declive de la fabricación del corcho en España, o lo que es lo mismo, del ascenso de Portugal a primera potencia industrial en el negocio. Para ello se han valorado tanto las circunstancias coyunturales que existieron durante esta etapa como los aspectos de naturaleza persistente (o estructural) que afectaron positiva o negativamente al desarrollo de las actividades corcheras en las dos naciones ibéricas. Entre las primeras se ha prestado atención a la Gran Depresión de 1929 y a la guerra civil española. Con respecto a las últimas, se ha puesto el énfasis en el análisis de los componentes principales de la estructura de costes de la industria corchera, para acabar concluyendo que los productos portugueses fueron capaces de desplazar a los españoles de los mercados por su mayor competitividad (en términos de coste), al margen de por los problemas que tuvo la industria corchera española para trabajar durante las décadas de 1940 y 1950.

De acuerdo a lo anterior, la Gran Depresión de 1929 habría sido un duro golpe para la industria corchera, sobre todo en el caso de España, cuya estructura exportadora estaba claramente orientada hacia las manufacturas (que fueron las más perjudicadas por la caída de la demanda), y donde era más acusada la dependencia del aglomerado y del mercado estadounidense, que fueron el subsector y el mercado más afectados por el proteccionismo comercial resultante de la crisis. En Portugal, paradójicamente, no se daba ninguna de estas circunstancias (o se daban en menor medida), lo que explica que la industria lusa registrara un mejor comportamiento que la española durante esta coyuntura. Además, se ha visto que en España se adoptaron

algunas medidas que no ayudaron, precisamente, en esta situación de crisis. Por ejemplo, la rigidez cambiaria aplicada por los gobiernos de la Segunda República contrasta con las devaluaciones competitivas de las monedas que muchos países llevaron a cabo para mejorar sus saldos comerciales con el exterior. Ello explica que, tras la caída inicial de 1929, las exportaciones corcheras portuguesas ya mostraron síntomas de recuperación en 1932, mientras que las españolas siguieron sumidas en una tendencia decreciente hasta la guerra civil.

Precisamente, la guerra civil española es el segundo gran factor coyuntural que considero relevante en la explicación del declive de la industria corchera española. Y por una razón fundamental. La guerra supuso la división de España en dos (una división no sólo física, sino también económica y monetaria), quedando a un lado la industria transformadora y al otro la preparadora y las zonas productoras de corcho. Ello imposibilitó que, durante el conflicto, el corcho bruto extremeño y andaluz llegase a las áreas industriales catalanas. Por el contrario, fue frecuente que saliera al mercado internacional por la frontera portuguesa, muchas veces en contrabando hacia el país luso, como ha constatado Medina (2003). En definitiva, parece probado que la industria corchera catalana tuvo importantes problemas de abastecimiento de corcho hasta 1939 que le impidieron trabajar, y ello tuvo su reflejo en la caída de las exportaciones corcheras españolas (donde los productos industriales redujeron drásticamente su peso relativo) y en la consecuente pérdida de mercados.

Aunque es cierto que los factores coyunturales no pueden ser explicativos, por sí solos, de lo ocurrido, porque superada la guerra civil las cosas nunca volvieron a la normalidad prebélica. Es aquí donde entran en juego los factores persistentes o estructurales en la explicación del declive corchero español, entre ellos los de índole institucional, porque las actividades corcheras estuvieron sometidas a una fuerte regulación tanto en España como en Portugal en las décadas de 1940 y 1950. Y también porque esta regulación produjo efectos distintos en el desarrollo de dichas actividades en uno y otro país. Ya desde el comienzo, parece que en Portugal se hicieron mejor las cosas que en España. En el país luso siempre fue la JNC la encargada de gestionar todo lo relativo al corcho, sin subdivisiones territoriales ni interferencias con otros organismos que perjudicaran a los intereses del sector. En España, en cambio, se sucedieron los organismos con distintos nombres que vinieron a realizar las mismas funciones y que, a veces, duraron sólo dos o tres meses. Incluso, durante algunos años coincidieron varios organismos en la defensa de los intereses corcheros, en muchas ocasiones con criterios opuestos a la hora de promover dicha defensa.

Seguidamente, y de acuerdo al peso de la materia prima en la estructura de costes de la industria corchera, parece que la disponibilidad de corcho en condiciones competitivas fue determinante. Al margen de las deficientes cifras de producción

existentes, se puede admitir que, en España, dicha disponibilidad (u oferta) empeoró (en términos relativos) entre 1936 y 1960, pues la producción de corcho se mantuvo estancada, al tiempo que se produjo un crecimiento de las exportaciones de corcho sin manufacturar. Sólo después de 1960 habría mejorado la situación, debido a la caída de dichas exportaciones y a la mejora de la producción. A diferencia de ello, en Portugal mejoró la disponibilidad de corcho como consecuencia del crecimiento de la producción y del estancamiento de las exportaciones, con lo cual la fabricación en el país luso habría disfrutado de una primera ventaja frente a su competidora española.

De acuerdo a lo anterior, y dado que las respectivas dictaduras estaban facultadas para restringir las exportaciones de corcho bruto, hay que atribuirle a éstas alguna responsabilidad en la mayor o menor disponibilidad de corcho en el mercado nacional de los dos países. Es lo que se ha pretendido hacer con el análisis de la política aduanera sobre los productos corcheros, el cual ha arrojado una conclusión inequívoca: desde la guerra civil española, las medidas aduaneras adoptadas en Portugal se orientaron claramente a otorgar a la industria una protección eficaz y continua, vetando la salida de la materia prima. Mientras, en España las cosas fueron bien diferentes. En primer lugar, porque las disposiciones que prohibieron la exportación de la materia prima no atendieron a un criterio definido de protección de la industria, sino que fueron el resultado de una intervención discrecional e improvisada. Las medidas eran dictadas y al poco tiempo derogadas, sin existir, aparentemente, razones que justificaran el cambio de criterio. Asimismo, en muchas de las ocasiones en que las autoridades españolas decretaron la prohibición de exportar corcho bruto se establecieron excepciones o límites que permitían a los exportadores eludir la legalidad. Además, las prohibiciones normalmente se restringieron a Cataluña, dejándose libre la salida de los corchos del suroeste, lo que iba claramente en detrimento de la industria y de la garantía de su suministro de materia prima.

Con relación a este último punto, se ha constatado que muchas veces el corcho no llegaba a las fábricas catalanas por cuestiones de logística. En efecto, parece que debió de ser caro y, sobre todo, difícil trasladar el corcho desde Extremadura y Andalucía hasta Cataluña. Por un lado, desde que terminó la guerra civil fueron continuas las subidas de las tarifas ferroviarias. Sin ir más lejos, a mediados de la década de 1940, la DOT impulsó la tarificación del corcho por volumen y no por peso, lo que suponía una penalización importante para el transporte de esta materia prima. Por otra parte, faltaron sistemáticamente vagones para efectuar dicho transporte, probablemente, porque la DOT siempre priorizó el cabotaje corchero frente al transporte directo por tren, que era la opción más rápida y económica para la industria.

Tampoco sopló el viento de cara para la industria corchera española en materia salarial. Se han aportado 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 (en Aveiro, por ejemplo, donde se estaba concentrando la industria desde la década de 1940). A esta región “le fueron asignados por el Estado Novo” salarios más reducidos frente al Sur y al Centro desde 1941, y en porcentajes muy significativos. De acuerdo a la documentación sindical, el mayor nivel de los salarios corcheros españoles frente a los lusos se habría debido, sobre todo, a las elevadas cargas sociales que tenían que satisfacer los empresarios españoles, muy superiores en porcentaje frente a las establecidas por la legislación lusa. Al margen de ello, hay que mencionar las fuertes subidas salariales que tuvieron lugar desde la aprobación de la RNTIC de 1946 hasta el fin de la dictadura, siempre muy por encima del aumento del nivel de vida, aunque ésta es una cuestión difícil de valorar, por tratarse de salarios mínimos y no de remuneraciones efectivas.

Siguiendo con los factores explicativos persistentes durante las décadas de 1940 y 1950, hay que valorar la disponibilidad de los materiales auxiliares necesarios para la fabricación. Éstos suponían un porcentaje pequeño en la estructura de costes de la industria corchera, de ahí que el principal problema que acarrearón para la industria corchera española 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, se constata que fue muy difícil conseguir algunos materiales imprescindibles para la elaboración de manufacturas o para su comercialización. El caso de la parafina para el blanqueado de tapones, o del yute para el embalaje, fueron dos ejemplos de este estrangulamiento, que no tuvo lugar, según la información de que dispongo, en Portugal. Debido a la existencia de un mercado negro de licencias de importación en España, los industriales corcheros pudieron hacerse con alguna de éstas, pero siempre pagando precios elevados por ellas. De esta forma, en muchas ocasiones fue más rentable el juego especulativo de revender la licencia que el de adquirir los materiales necesarios para la fabricación.

En conclusión, la industria corchera española de los años cuarenta y cincuenta adoleció de, al menos, tres grandes problemas: el primero relacionado con las dificultades en el abastecimiento de la materia prima; el segundo, con la imposibilidad de adquirir los materiales auxiliares necesarios para la fabricación; y el tercero, el lastre competitivo de pagar salarios mayores que su principal competidora, la industria corchera portuguesa. Al menos este último problema trató de ser compensado mediante el establecimiento de un régimen de subsidios a la exportación que se puso en funcionamiento en 1946. Es lo que he denominado el «dumping corchero», con el cual las autoridades franquistas pretendieron igualar del desnivel competitivo que los productos españoles tenían respecto a los portugueses en el mercado internacional. Es evidente que el objetivo era fomentar las exportaciones con la finalidad de obtener las

divisas que la Dictadura necesitaba para paliar la delicada situación del Tesoro. De hecho, la situación en materia de tenencia de divisas era dramática. Ello explica que las primas sólo se concedieran para las operaciones realizadas en divisa libre.

Como se ha visto, los porcentajes de bonificación establecidos en 1946 crecieron de forma desorbitada hasta 1950, sin que pareciera que fueran suficientes para recuperar los mercados anteriormente perdidos. A favor de este régimen de subsidios hay que decir que la serie de exportación corchera española reaccionó, iniciando una rápida recuperación a finales de la década de 1940 que duró hasta los años sesenta. No obstante, las primas no fueron suficientes para compensar el desnivel competitivo generado por el mantenimiento de un tipo de cambio oficial muy sobrevaluado (10,95 pesetas por Dólar USA). Además, el régimen de subsidios provocó represalias comerciales en algunos países, que dejaron de comprar corcho español. Este fue el caso de Estados Unidos, que sustituyó los productos españoles por los portugueses, contrayendo de forma notable sus importaciones *made in Spain*. Por último, hay que aclarar que el régimen de primas, a pesar de pretender el fomento de la exportación de productos manufacturados (a los que siempre asignó primas más altas), no se puede entender como un mecanismo de protección de la industria, pues también fue primada, aunque con porcentajes menores, la exportación de la materia prima y la de las semimanufacturas. En definitiva, parece que 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 ha dejado entrever la que es, en mi opinión, la conclusión más relevante de este Capítulo 3. Y es que, al final, era la política cambiaria la que acababa condicionando la competitividad de los corchos españoles en el mercado mundial. Ninguna industria exportadora, como era el caso de la corchera, podría haber funcionado con precios que, cambiados a dólares, quedaban totalmente fuera de mercado. Y todo por el mandato institucional de mantener el tipo de cambio oficial sobrevaluado, dictado en 1941 y no levantado hasta la aparición de los cambios múltiples en 1948. Hasta entonces, las diferencias entre la cotización libre de la Peseta en el mercado de Tánger y el tipo de cambio oficial fueron las principales responsables del lastre competitivo de los sectores exportadores españoles; al menos, del corchero. Sólo desde 1948 (desde 1950 para los productos corcheros) mejoraron algo las cosas, debido a la implantación del citado sistema de cambios múltiples: un régimen de subsidios encubiertos que pretendía fomentar la exportación, sobre todo, de productos con un alto grado de elaboración. La mejoría de las exportaciones corcheras durante la década de 1950 debe atribuirse, en parte, a este sistema. Sin embargo, los cambios especiales asignados a los productos corcheros se mantuvieron por debajo de la

cotización libre de la Peseta, por lo que la intervención siguió penalizando a los productos españoles en el mercado internacional.

Probablemente, la pérdida de mercados exteriores que sufrió la industria corchera española se hubiera podido paliar de haber existido un mercado interior dinámico en España, con capacidad para absorber parte de la producción que aquella industria no fue capaz de colocar en el mercado internacional. Pero esto no ocurrió, por lo que el declive de la fabricación en España fue una realidad inevitable.

CAPÍTULO 4

LA CAÍDA DEL COMERCIO MUNDIAL DE PRODUCTOS CORCHEROS: 1959-2000

Llegados a 1960, muchos de los problemas de la industria corchera española que se han narrado en el capítulo anterior habían desaparecido, o al menos, se habían aliviado, fruto, en gran medida, de la apertura comercial que supuso el Plan de Estabilización de 1959. Sin embargo, el declive de ésta 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, apoyándome en la documentación sindical, los problemas que, por su carácter estructural, se mantuvieron presentes en el día a día de los industriales corcheros españoles. Sólo de esta forma se puede entender la evolución de las exportaciones corcheras españolas (y de su estructura) desde 1960 hasta nuestros días, que será tratada utilizando el enfoque comparativo en el epígrafe 4.2. En este epígrafe se pondrán de manifiesto los cambios acontecidos en el negocio mundial corchero desde el punto de vista de la oferta en las últimas décadas, que han supuesto la configuración actual de éste. El lado de la demanda, esto es el análisis de las importaciones mundiales, será abordado en el epígrafe 4.3⁷⁹³.

Una de las consecuencias que se obtendrá del epígrafe 4.3 es la caída de la demanda mundial de productos corcheros desde los años setenta u ochenta del siglo XX. Ello puede explicar, en parte, el mal comportamiento de las ventas de la industria española desde entonces, al margen de los problemas de oferta que pudieron mantenerse en el tiempo o aparecer. Para valorar la responsabilidad de unos y otros en el comportamiento de las exportaciones de España y Portugal, en el epígrafe 4.4 se realizará un análisis de cuotas de mercado constantes.

⁷⁹³A grandes rasgos, la investigación corchera siempre se ha encargado del análisis de la oferta y de los aspectos relativos a la misma. El único trabajo que conozco que plantea abiertamente el análisis de la demanda es Ferreirinha (1982). En el mismo se afirma, con razón, que “la demanda mundial es, en el fondo, la suma de dos componentes: el consumo interno de los países productores y las exportaciones corcheras de estos mismos países”, por lo que el análisis de las importaciones mundiales es sólo una aproximación al conocimiento de la demanda mundial; Ferreirinha (1982, p. 339).

4.1. El fin de la Autarquía: ¿el cese de los problemas de la industria corchera española?

4.1.1. El levantamiento de los estrangulamientos autárquicos

El año de 1959 suele 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 20 años de autarquía económica⁷⁹⁴. El Plan de Estabilización de la economía española 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 (que había tirado al alza de los salarios) y el déficit exterior. Ello suponía la liberalización de la economía tanto en el interior como en el exterior, lo que tuvo importantes implicaciones en materia de política comercial⁷⁹⁵. 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) que habían utilizado los gobiernos franquistas para regular el comercio exterior. La política comercial se hizo más flexible y menos perturbadora con el desarrollo económico e industrial, en la medida que se dejaba en manos de los agentes la decisión de qué importar y en qué cantidades, flexibilizándose también el régimen de autorización previa para exportar.

El Decreto-ley de Ordenación Económica de 21-7-1959 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 serrín de corcho (corchos de trituración y triturados, para la industria aglomerista) 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 1960⁷⁹⁶; y a 350 y 1.700 pesetas por otro de 20 de julio de 1961, hasta su completa desaparición un año después⁷⁹⁷. O

⁷⁹⁴ Aunque el proceso de apertura al exterior de la economía española se inicia a comienzos de los cincuenta; Asensio (1995).

⁷⁹⁵ Éstas han sido ampliamente analizadas en los volúmenes 2 y 3 de Viñas y otros (1979). Ver 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.

⁷⁹⁶ Este decreto asimiló los desperdicios y los granulados de corcho a las semimanufacturas, por lo que los aranceles a la exportación de los mismos fueron suprimidos. Por tanto, el derecho de las 700 pesetas sólo era de aplicación al bornizo y al refugo.

⁷⁹⁷ El mencionado arancel de 1.700 pesetas se aplicaba a la exportación de las mejores calidades del corcho en plancha (calidades 1ª a 4ª, se especificaba), ya que la exportación del corcho en plancha de baja calidad sólo pagaba 700 pesetas por Tm. En concreto, la Dirección General de Aduanas adoptaba el criterio de gravar con 1.700 pesetas al corcho en plancha cuyo precio FOB superara los 300 dólares USA por Tm. El derecho de 700 pesetas se aplicaría al corcho con un precio entre 130 y 300 dólares USA. Y por último,

sea, desde el 31 de julio de 1962 la exportación de corcho en España estuvo completamente liberalizada y pudo efectuarse sin gravamen arancelario⁷⁹⁸.

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. Este subsidio, en forma de desgravación fiscal, consistía en devolver al exportador los impuestos indirectos, exacciones locales, tasas y exacciones parafiscales y otros gravámenes interiores satisfechos por la mercancía exportada⁷⁹⁹. Los porcentajes de bonificación fiscal dependían del grado de elaboración de las mercancías exportadas, oscilando entre la mínima bonificación para el corcho-materia prima 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 año⁸⁰⁰.

El mecanismo de autorización previa que regulaba las exportaciones se flexibilizó, aunque no desapareció de forma instantánea (de hecho, se mantuvo hasta comienzos de los años ochenta). 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

sería de aplicación un derecho de 300 pesetas para el bornizo, el refugo y para el corcho en plancha con un precio de exportación FOB inferior a los 130 dólares USA. En todos los casos, correspondía al SOIVRE certificar la categoría de cada uno de los corchos exportados.

⁷⁹⁸ Apéndice estadístico AE.25. Se puede hacer un breve apunte relativo a la importación de productos corcheros, que había sido muy poco significativa desde la guerra civil. Hay que advertir que el corcho no figuraba en la lista codificada de ofertas presentadas por España para negociar su incorporación al GATT. Por otra parte, el BOE de 29-6-1962 recoge una resolución de la Dirección General de Comercio Exterior que aprobaba la libre importación de corcho desde el 1-10-1962 en las formas recogidas dentro de las partidas 45.01 (para entendernos, materias primas) y 45.02 (corcho semielaborado). Las partidas 45.03 (manufacturas de corcho natural) y 45.04 (manufacturas de corcho aglomerado) debían ser de comercio liberalizado a partir del 1 de octubre de 1963. Desde entonces, serían de aplicación los siguientes derechos arancelarios *ad valorem*, cuya naturaleza también fue transitoria: el 2 por 100 para la partida 45.01; el 17 por 100 para la 45.02; y el 25 por 100 para la 45.03 y 45.04. Estos derechos fueron revisados a la baja en noviembre de 1964, quedando así: 1 por 100 para la 45.01; entre el 10,5 y el 11,5 por 100 para los productos de la partida 45.02; y entre el 20,5 y el 21,5 por 100 para los de las partidas 45.03 y 45.04. Sucesivas reducciones anuales se produjeron después, al menos hasta 1972, último año para el que he encontrado información al respecto (decretos de 1 de julio de 1968, 1970, 1971 y 1972); AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 146, "Relación de derechos arancelarios transitorios de importación de corcho y sus manufacturas". Ver también AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 340, "Capítulo 45: Corcho y sus manufacturas".

⁷⁹⁹ La naturaleza de estas desgravaciones era similar a las bonificaciones que se aplicaron a comienzos de los años cuarenta, que fueron estudiadas en el epígrafe 3.4.

⁸⁰⁰ AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 280, "Cuadro de desgravación fiscal vigente para el corcho y sus manufacturas (Capítulo 45 del Arancel de Aduanas)".

elevado el número de licencias concedidas que después no eran ejecutadas por los exportadores, causando ello distorsiones en la gestión de este régimen de autorizaciones⁸⁰¹. Por otra parte, tengo constancia de que el mecanismo de licencias seguía bastante operativo para las exportaciones hacia 1966, a raíz de una carta de la *Industria Corchera Bertrán S. A.* al Director General de Comercio en la que se solicitaba la suspensión de la concesión de licencias de exportación del corcho crudo, sobre todo en forma de refugo y bornizo, en tanto no estuviera completamente abastecido el mercado interior⁸⁰².

No me cabe duda 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 la Autarquía. 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 sólo de éstos, sino también de maquinaria y tecnología exterior⁸⁰³, pudiéndose superar otro importante estrangulamiento, que fue común a toda la industria española⁸⁰⁴. En cualquier caso, se mantuvo suspendida la concesión de licencias para la importación de productos corcheros, que sólo se autorizaba “en casos de excepción”⁸⁰⁵, lo que explica que ésta siguiera registrando en los años sesenta y setenta niveles poco significativos en España⁸⁰⁶.

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, como fue la sobrevaloración de la Peseta, se superó en 1959 con la fuerte devaluación de la divisa española, que, como se dijo anteriormente, fijó su paridad con el Dólar USA en 60 pesetas, muy próxima a la cotización libre de la Peseta en el mercado internacional⁸⁰⁷. España comienza, entonces, a moverse dentro del sistema de Breton Woods, garantizándose la convertibilidad exterior de la Peseta y la liberalización del mercado de divisas, de tal forma que, de aquí en adelante, la política cambiaria se me antoja menos relevante en el desarrollo de las actividades corcheras en

⁸⁰¹ 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”.

⁸⁰² AMSP, SNMC, caja 280, “Carta de la empresa *Industria Corchera Bertrán S. A.* al Director General de Comercio de 31 de octubre de 1966”.

⁸⁰³ Recuérdense los planes quinquenales de renovación técnica de la industria, implantados a finales de los años cincuenta, cuya muestra presenté en el apéndice estadístico AE.35.

⁸⁰⁴ Catalan (1992 y 1995).

⁸⁰⁵ 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”.

⁸⁰⁶ Apéndice estadístico AE.12.

⁸⁰⁷ Ver epígrafe 3.5.

este país, al no ser muy diferente de la de sus principales competidores (léase Portugal, sobre todo).

Finalmente, parece que también se solucionaron gran parte de los problemas de abastecimiento de materia prima que tuvo la industria catalana durante la Autarquía. 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.

4.1.2. Nuevos problemas y problemas estructurales que perduraron

Dado que la palabra “crisis” pervive en la documentación sindical relativa a los años sesenta y setenta, y que el comportamiento de las exportaciones corcheras españolas en las décadas posteriores a 1959 no mejoró sustancialmente, parece que algunos problemas de calado sobrevivieron a las reformas instauradas con el Plan de Estabilización de la economía española, o que aparecieron otros nuevos que hicieron que la situación se perpetuara.

Según un estudio del gabinete técnico del SNMC sobre la situación del mercado mundial de productos corcheros en 1964, las exportaciones españolas adolecían todavía de una baja competitividad como consecuencia de tres factores: la onerosidad de la mano de obra, el transporte exterior y la competencia sintética⁸⁰⁸. 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”⁸⁰⁹, 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 al 45 por 100 inferior que en España, mientras que el precio de la materia prima (el otro gran componente 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 por 100 inferiores a los españoles⁸¹⁰.

⁸⁰⁸ AHPBA, caja MC-12, “El mercado del corcho en 1964”.

⁸⁰⁹ AMSP, SNMC, caja 280, “La crisis de la industria corcho-taponera (mayo de 1963)”.

⁸¹⁰ La desventaja salarial ya existía a comienzos de los sesenta, pero se habría aumentado como consecuencia del nuevo decreto de salarios mínimos que entró en vigor en enero de 1963, que

Relacionado con los salarios, 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 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 país⁸¹¹.

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 Barcelona⁸¹². En este texto se recogen como problemas más importantes para la exportación de manufacturas del corcho 5 factores: (a) los escasos cuidados forestales del alcornocal 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 Lisboa⁸¹³; (c) la existencia de elevados aranceles a la importación de las manufacturas españolas en la CEE y en Grecia; (d) la mejor situación arancelaria de Portugal en los mercados de la EFTA (de la que el país luso fue socio fundador desde 1960); (e) y 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 portuguesa⁸¹⁴.

Con respecto al factor (a), se apuntaba el estancamiento de la producción de corcho en España desde 1939 y el deterioro cualitativo de ésta. Este problema parece no haber desaparecido, pues, según los datos de producción de corcho recopilados por Zapata (2006, p. 32), la producción de corcho ha mantenido una tendencia ligeramente decreciente hasta los últimos años del siglo XX⁸¹⁵. Ramos (2006, p. 103) señala que la

incrementaba sobre todo el salario del trabajo femenino, muy importante en algunos subsectores de la industria corchera como el taponero. Véase el apéndice estadístico AE.34.

⁸¹¹ Como señala Puig (1967, p. 200), refiriéndose al negocio corchero, «estas empresas 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».

⁸¹² AGA, Sindicatos, Top. 35/62, caja 311, 4ª carpeta 656.

⁸¹³ A mediados del siglo XX, el 78 por 100 del volumen exportado por Portugal de productos corcheros salía al exterior por el puerto de Lisboa, y otro 12 por 100 por el de Oporto, quedando al resto de puertos del país el 10 por 100 residual; Nascimento (1952, p. 10).

⁸¹⁴ He alterado el orden de exposición que se establece en aquel trabajo.

⁸¹⁵ Véase también Sampaio y Leite (1987), Mendes (2002, pp. 108-116) y Zapata (2002, pp. 110-114).

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 España⁸¹⁶; también la Ley de Montes de 1957 (que sustituía a la de 1863, inada más y nada menos!) y el reglamento de 22 de febrero 1962 que la desarrollaba⁸¹⁷; 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 catalogados⁸¹⁸, y la segunda, revisando las edades mínimas en la extracción del corcho⁸¹⁹.

Debe valorarse también positivamente 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 ésta 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 discrecional, disponibles en el Fondo del SNMC en el AMSP⁸²⁰.

La mención que hace el texto de la Comisión Consultiva del Corcho de las desventajas arancelarias que los productos corcheros españoles tenían en la CEE (factor (c)) y en la EFTA (factor (d)) es también digna de mención⁸²¹. En el Cuadro 4.1 he intentado recoger las primeras. En él se pueden ver las diferencias existentes en

⁸¹⁶ AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 352, "Informe de la Junta Económica del Corcho-Zona Nordeste".

⁸¹⁷ Decreto 485/1962 de 22 de febrero. En esta legislación se establecen las condiciones técnicas para la extracción del corcho (que eran las mismas que ya regían el aprovechamiento corchero de los montes de utilidad pública); también la fijación de las edades mínimas y máximas del descorche (las primeras se establecieron en 12 años para los alcornocales de Cataluña y en 9 años para el resto del país, y las últimas en 16 y 12 años, respectivamente; en ambos casos, con las excepciones expresas).

⁸¹⁸ AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 280, "Resolución de la Dirección General de Montes, Caza y Pesca Fluvial del Ministerio de Agricultura de 9 de mayo de 1966 por la que se dictan las normas para la ejecución de aprovechamientos y tratamiento de los montes alcornocales no catalogados".

⁸¹⁹ Esta última fue, sin dudas, la más polémica de todas las dictadas en los años sesenta, habida cuenta de las implicaciones que tenía para la industria y para los propietarios de alcornocal. A priori, se producía un perjuicio para los últimos, en la medida que la resolución significaba poner más corcho en el mercado. Esto supondría una moderación del precio del corcho en bosque, los cuales habían crecido en torno al 15 por 100 en el año anterior a la legislación. Las consecuencias para los preparadores dependerían de si éstos disponían o no de stocks previos. En caso afirmativo, se verían perjudicados, ya que la cotización de sus corchos caería al tiempo que bajaba el precio del corcho crudo. En caso contrario, se beneficiarían de dicha bajada. No hay que ser muy avisado para darse cuenta de que la medida favorecía a la industria transformadora, por cuanto dispondría de mayor cantidad de corcho y a precios inferiores. En cualquier caso, la revisión de las edades mínimas del descorche podrían tener sus efectos a medio plazo en la calidad de la materia prima, lo que, irremediablemente, acabaría afectando a la calidad de los manufacturados españoles; AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 280.

⁸²⁰ Las actas de sesiones de la CACIC están disponibles en AMSP, SNMC, caja 344.

⁸²¹ Ambos entornos comerciales para el corcho español han sido analizados en García Méndez (1982, pp. 462-465).

enero de 1965 entre el arancel externo común y los aranceles intracomunitarios aplicados a la importación de productos corcheros. Centrándonos en el caso de las manufacturas (45.03 y 45.04), es 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 ningún tipo de gravamen). En cambio, la CEE era bastante permeable a la entrada de materia prima (45.01) y semimanufacturas (45.02) exteriores, pues ésta reforzaba la posición competitiva de las industrias de estos tres países.

CUADRO 4.1
ARANCEL EXTERNO COMÚN Y ARANCEL INTRACOMUNITARIO
SOBRE LA IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS CORCHEROS

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)

(a) Al arancel hay que sumar una “tarifa fiscal” del 4 por 100.

(b) Transitorio. A desaparecer en enero de 1966.

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

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 la superación de estas discriminaciones arancelarias 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 en 1970 (29/6/1070) 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. 400-401), el acuerdo implicó una rebaja media del 70 por 100 (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 siguientes⁸²². 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 sólo».

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 cuantitativas⁸²³. En esta situación se encontraban el corcho en cuadradillos, las hojas o tiras de corcho, las manufacturas de corcho no especificadas y los aglomerados, cuyos límites cuantitativos crecerían en torno al 3 por 100 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 1977⁸²⁴. Y por lo que cuenta Pedro García Méndez, así ocurrió⁸²⁵. En cuanto al corcho bruto, en contraste con lo ocurrido en el acuerdo preferencial español, fue excluido del acuerdo, aunque desconozco el motivo.

Con respecto a la EFTA, Portugal firmó su incorporación en 1960 como socio fundador junto a Austria, Dinamarca, Noruega, Reino Unido, Suecia y Suiza⁸²⁶. 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 3º 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 corcho⁸²⁷. De esta manera, el corcho en diferentes formas (semielaborado y manufacturado) quedó 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. Hacia 1965, los productos corcheros portugueses no pagaban arancel a su entrada en el mercado británico. En

⁸²² Dias y Parejo (2007, p. 21). Ver también Leonart (1993).

⁸²³ Sobre las características del acuerdo preferencial firmado por Portugal en 1972, Álvares y Fernandes (1972).

⁸²⁴ Dias y Parejo (2007, p. 21).

⁸²⁵ En el caso de las manufacturas, los contingentes fijados en 1973 para las partidas 45.03 (manufacturas de corcho natural) y 45.04 (manufacturas de corcho aglomerado) fueron de 8.200 y 10.000 toneladas, respectivamente. Éstos pasaron a 11.473 toneladas para la 45.03 en 1976, habiendo desaparecido las limitaciones para la 45.04. Desde entonces, puede entenderse que los productos lusos recogidos en la partida 45.04 ya pudieron exportarse a la CEE libre de derechos. Por otra parte, desde 1976 existió la posibilidad de superar 11.473 toneladas fijadas para la partida 45.03 mediante el pago de aranceles a la entrada en la CEE, lo que indica que dicho contingente cuantitativo entraba en el espacio comunitario en franquía arancelaria; García Méndez (1982, p. 463).

⁸²⁶ Las causas que llevaron a Portugal a optar por la adhesión a la EFTA han sido discutidas en varios trabajos; véase, por ejemplo, Álvares y Fernandes (1972); Andresen (2004); y Alipio (2005). Una revisión de la literatura al respecto, en Andresen (2005).

⁸²⁷ Dias y Parejo (2007). Véase también Álvares y Fernandes (1972, pp. 49-60), donde se recogen las peculiaridades que el acuerdo tuvo en Portugal frente al resto de socios fundadores.

cambio, las manufacturas de corcho españolas pagaban entre un 7 y un 14 por 100 *ad valorem* (a excepción de algunos tipos de discos y tapones que entraban libres de derechos), y las semimanufacturas un 7 por 100 (todos los productos de la partida 45.02). Estaba exenta de derechos la importación del corcho sin preparar y de desperdicios de cualquier procedencia⁸²⁸. Gran Bretaña era el primer mercado para las manufacturas 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 española⁸²⁹. Pero en Portugal se produjo 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 sólo a la desventaja arancelaria frente a Portugal, sino también al menor crecimiento de este mercado respecto al mundial, circunstancia que se constatará más adelante en el epígrafe 4.3.

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. Ésta era atribuida por dicha comisión, sobre todo, al mayor coste salarial que tenía que soportar aquélla 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 por 100 en el caso de la fabricación de tapones, y en un 83 por 100 en la 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, que, como se vio en el Capítulo 3, ya se habían visto revisados en 1962⁸³⁰.

⁸²⁸ AMSP, SNMC, Grupo Provincial de la Industria y Comercio del Corcho, caja 340, "Comercio y aranceles".

⁸²⁹ Apéndice estadístico AE.18.

⁸³⁰ El decreto 55/1963 resultaba especialmente oneroso para la industria por su conexión con los convenios colectivos sindicales. En el decreto, la Administración se reservaba la potestad de fijar las retribuciones mínimas pero dejando libertad al establecimiento de salarios superiores a los mínimos fijados. Estas mejoras salariales podrían proceder de los reglamentos interiores de las empresas, de decisiones voluntarias de éstas, de las condiciones contractuales acordadas a nivel individual o del decreto de 21 de marzo de 1958, que regulaba los convenios colectivos sindicales. La peculiaridad del decreto respecto a las anteriores reglamentaciones nacionales del trabajo estaba en su carácter general, es decir, era aplicable a todas las ramas económicas. Se justificaba en la homogeneidad que existía ya entre dichas reglamentaciones y en la elevada movilidad de los trabajadores afectados entre los diferentes sectores productivos, especialmente de los de baja cualificación.

En mi criterio, 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 mercados⁸³¹. 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 “viejo” Sector Corcho del SNMC, disuelto en 1959 (Cuadro 4.2).

CUADRO 4.2
DIFERENCIAS ENTRE LOS PRECIOS ESPAÑOLES Y PORTUGUESES
DE PRODUCTOS CORCHEROS EN EL MERCADO MUNDIAL HACIA 1965
(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 aglomerado	34,94	30,23	13 % (mayores)

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

FUENTE: Grupo Provincial del Comercio y la Industria del Corcho de Palafrugell

A la vista de este cuadro, las diferencias más notables de precios se registraban en el tapón de corcho, donde rondaban el 34 por 100⁸³². En otros productos manufacturados como los discos y el aglomerado blanco, el precio español era entre un 13 y un 21 por 100 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, que estableció salarios diferenciales en las regiones centro, sur y norte del país, fuera

⁸³¹ Rujú (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).

⁸³² A excepción del refugo, un 60 por 100 más caro el español que el portugués.

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 4 o 5 décadas. ¿Y qué mejor forma que hacerlo en el marco comparativo de las exportaciones mundiales?

4.2. La oferta mundial: un análisis de las exportaciones mundiales de productos corcheros

4.2.1. Nota metodológica

Para el período posterior a 1962 se dispone de una fuente estadística para el análisis del comercio internacional de mercancías corcheras, que será utilizada en los epígrafes siguientes. Se trata de la base de datos COMTRADE, elaborada por la ONU, que recoge las importaciones (y re-importaciones) y las exportaciones (y re-exportaciones) de las diferentes mercancías realizadas por los distintos países. La información cuantitativa de esta fuente se puede obtener en las dos clasificaciones estadísticas más conocidas desde el punto de vista metodológico: la *Clasificación Uniforme del Comercio Internacional* (SITC⁸³³) y la *Clasificación Armonizada* (HS⁸³⁴), esta última utilizada para la confección de la *Estadística del Comercio Exterior de España* y la *Estatística do Comércio Externo de Portugal* desde 1988⁸³⁵.

CUADRO 4.3
PARTIDAS ARANCELARIAS DEL CAPÍTULO 45 “CORK AND ARTICLES OF CORK”

45.01	Name: Natural cork Description: Natural cork, raw or simply prepared; waste cork; crushed, granulated or ground cork
45.02	Name: Natural cork, debacked, roughly squared, in blocks etc Description: Natural cork, debacked or roughly squared, or in rectangular (including square) blocks, plates, sheets or strip, (including sharp-edged blanks for corks or stoppers)
45.03	Name: Articles of natural cork Description: Articles of natural cork
45.04	Name: Agglomerated cork and articles thereof Description: Agglomerated cork (with or without a binding substance) and articles of agglomerated cork

FUENTE: <http://comtrade.un.org/>

⁸³³ El acrónimo responde a la traducción al inglés *Standar International Trade Classification*.

⁸³⁴ El acrónimo HS responde a *Harmonized System*, la denominación simplificada del *Harmonized Commodity Description and Coding System*.

⁸³⁵ La clasificación HS tiene su origen en la Nomenclatura Combinada, que es la que se emplea en las estadísticas comerciales de los países europeos desde mediados del siglo XX. En España, concretamente, desde junio de 1960.

En la HS, los productos corcheros se recogen en el Capítulo 45 “Cork and articles of cork”. Este capítulo se compone de cuatro partidas, ya conocidas, relativas a la materia prima, los productos semielaborados, las manufacturas de corcho natural y las manufacturas de corcho manufacturado, respectivamente, tal y como se recoge en el Cuadro 4.3.

CUADRO 4.4
EL CORCHO EN LA SECCIÓN 2 “CRUDE MATERIALS, INEDIBLE, EXCEPT FUEL” DE LA SITC

24 Wood, lumber and cork
244 Cork, raw and waste
244.0 Cork, raw and waste (including natural cork in blocks and sheets)
244.0(1) Cork, unworked, crushed, granulated or ground; wasted cork
244.0(2) Cork in blocks, plates, sheets or strips, etc.

FUENTE: <http://comtrade.un.org/>

CUADRO 4.5
EL CORCHO EN LA SECCIÓN 6 “MANUFACTURED GOODS
CLASSIFIED CHIEFLY BY MATERIAL” DE LA SITC

63 Wood and cork manufactures (excluding furniture)
633 Cork manufactures
633.0 Cork manufactures
633.0(1) Articles of natural cork
633.0(2) Agglomerated cork and articles thereof

FUENTE: <http://comtrade.un.org/>

Tanto la clasificación HS como la SITC han sido objeto de varias revisiones desde que comenzaron a ser utilizadas. De esta forma, la base de datos COMTRADE proporciona datos estadísticos para la HS1992 (clasificación armónica originaria), la HS1996, la HS2002 y para la HS2007, que es la última revisión metodológica efectuada de esta clasificación. Igualmente, se dispone de información para la SICT (rev. 1), la SITC (rev. 2), la SITC (rev. 3) y la SITC (rev. 4). Debo decir que las revisiones efectuadas en ambas clasificaciones no han afectado de forma significativa a los productos corcheros, si acaso han buscado un mayor desglose de las partidas. Por otra parte, las partidas codificadas en la SITC como 244.0(1) y 244.0(2) se corresponden

con las partidas 45.01 y 45.02 de la HS, respectivamente, al igual que ocurre con las partidas 633.0(1) y 633.0(2) de aquélla y las 45.03 y 45.04 de ésta. En definitiva, se trata de dos formas diferentes de presentar la misma información cuantitativa.

En este capítulo utilizaré la SITC (rev. 1) porque cubre el período desde 1962 hasta la actualidad (entendiendo por actualidad el año 2007)⁸³⁶. De esta forma, desecharé la clasificación HS porque, en el mejor de los casos (el de la HS1992), sólo proporciona información desde 1988. Haré lo propio con la SITC (rev. 2), que sólo presenta estadísticas desde 1976, y con la SITC (rev. 3), que lo hace también desde 1988. Finalmente, la SITC (rev. 4) se ha puesto en práctica en el año 2007, por lo que queda descartada por razones obvias. Es importante señalar que una de las ventajas de utilizar la clasificación SITC es su compatibilidad con las series oficiales de producción industrial, cuyos términos han sido puestos de manifiesto en un trabajo reciente de Tomás Ruiz Céspedes⁸³⁷.

CUADRO 4.6
EQUIVALENCIA ENTRE LAS CLASIFICACIONES ESTADÍSTICAS SICT Y HS Y
LAS CATEGORÍAS AGREGADAS DE LOS PRODUCTOS CORCHEROS

SITC	HS (Nomenclatura Combinada)	Equivalencia
244 + 633	Capítulo 45	Corcho y sus manufacturas (productos corcheros)
244	45.01 + 45.02	Corcho sin manufacturar (o corcho bruto)
633	45.03 + 45.04	Corcho manufacturado (o corcho obrado)
244.0(1)	45.01	Materia prima
244.0(2)	45.02	Semimanufactura
633.0(1)	45.03	Manufactura corcho natural
633.0(2)	45.04	Manufactura corcho aglomerado

FUENTE: Elaboración propia.

La información cuantitativa de exportaciones e importaciones de la base de datos COMTRADE viene expresada en dólares USA corrientes y en kilogramos. No voy a utilizar las series de kilogramos, pues las series valoradas en dólares USA dan una imagen más precisa de la magnitud de los intercambios y permiten, igualmente, la comparación entre las exportaciones e importaciones de los países considerados. Lo que sí haré es convertir los dólares corrientes en “dólares corcheros de 2000”, aplicándoles el “deflactor corchero sintético” elaborado por Zapata (2006). Las series resultantes se recogen en los apéndices estadísticos AE.48, AE.49, AE.50, AE.51, AE.52 y AE.53. Para construir estos apéndices he asumido las equivalencias que se recogen en

⁸³⁶ La SITC (rev. 1) comenzó a utilizarse en 1960 y distingue 9 secciones (1 dígito) y 89 divisiones (2 dígitos).

⁸³⁷ Ruiz Céspedes (2000).

el Cuadro 4.6, primero, porque entiendo que son muy aproximadas a la realidad estadística de las clasificaciones SICT y HS, y segundo, porque creo que son mucho más operativas para el análisis.

Para el estudio de las exportaciones mundiales de corcho y sus manufacturas (que realizaré a continuación) he considerado una muestra de 16 países (Alemania, Argelia, Argentina, Austria, Bélgica, Brasil, Estados Unidos, España, Francia, Holanda, Italia, Marruecos, Portugal, Suiza, Túnez y Reino Unido), y he supuesto que dichas exportaciones mundiales son la suma de las exportaciones de estos 16 países⁸³⁸. De igual modo, para el análisis de las importaciones mundiales de productos corcheros (epígrafe 4.3) se tendrán en cuenta 25 países⁸³⁹, entendiéndose también que la suma de las importaciones corcheras de éstos constituyen el total de corcho y sus manufacturas importado en el mundo⁸⁴⁰.

4.2.2. Cambios desde el punto de vista de la oferta: el análisis de las exportaciones corcheras mundiales

En el Gráfico 4.1 he representado la evolución de las exportaciones mundiales de corcho y sus manufacturas junto a la de los 7 mayores exportadores de estos productos, en promedio, del período analizado⁸⁴¹. 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 etapas de crecimiento del comercio internacional desde mediados del siglo XX⁸⁴². De esta forma, las exportaciones corcheras mundiales crecieron hasta comienzos de los años setenta de forma moderada (hasta el fin de la “golden age” del crecimiento económico europeo); desde entonces, entraron en una profunda recesión hasta 1984-1985 (durante las crisis

⁸³⁸ La base de datos COMTRADE no proporciona una cifra de exportaciones mundiales, por lo que ésta se tiene que calcular sumando las exportaciones de todos los países que realizan este comercio. No he hecho este ejercicio porque entiendo que el 90 o 95 por 100 de las exportaciones mundiales son realizadas por los 16 países considerados.

⁸³⁹ En este caso, los países considerados han sido Alemania, Argentina, Australia, Austria, Bélgica, Brasil, Canadá, Chile, China, Estados Unidos, España, Finlandia, Francia, Holanda, Hungría, Italia, Japón, Méjico, Noruega, Nueva Zelanda, Polonia, Suecia, Portugal, Suiza y Reino Unido.

⁸⁴⁰ Un análisis de las exportaciones e importaciones mundiales de productos corcheros similar al que va a continuación, y utilizando la misma fuente estadística, se ha realizado en Zapata y otros (2009).

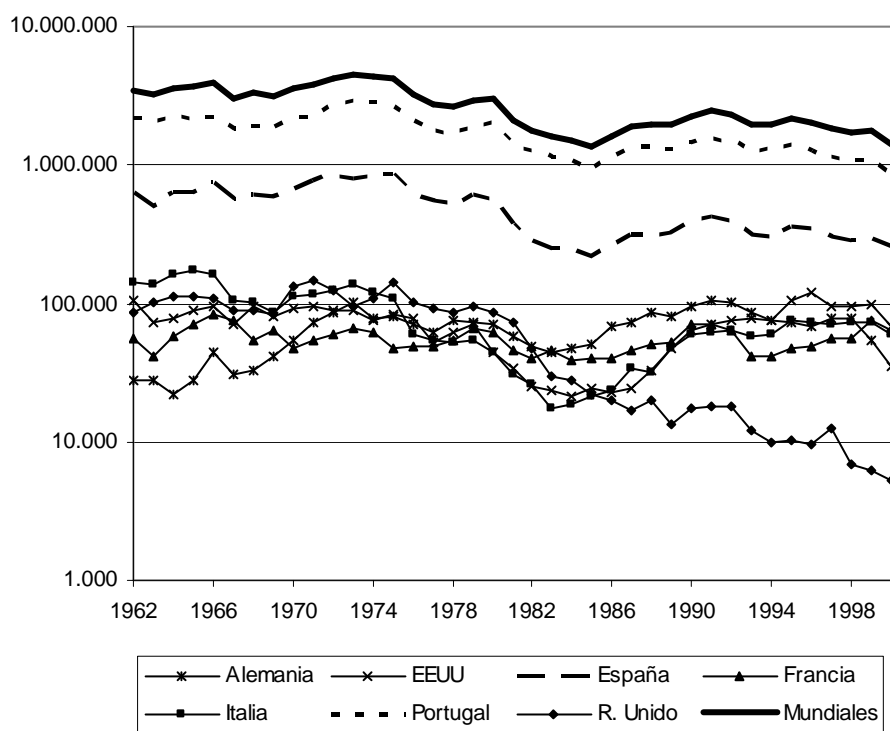
⁸⁴¹ Debe advertirse que la información estadística que presenta la fuente para algunos países es deficiente. Por poner un ejemplo, las cifras de exportación de Argelia y de Marruecos están muy infravaloradas, pues son muy inferiores a las que se proporcionan para Túnez. En los tres casos se trata de países productores que, al menos en las últimas dos décadas, deben de haber tenido una actividad exportadora mucho mayor que la que esta fuente les otorga. Ello, junto a la escasez de referencias sobre el negocio corchero norteafricano para las cuatro últimas décadas del siglo XX, me obliga a dejar en la penumbra a los países del Magreb, lo cual constituye una laguna importante en el análisis que urge cubrir en futuras investigaciones. Para valorar adecuadamente este comentario, véanse los apéndices estadísticos AE.48, AE.49 y AE.50. Por otra parte, la fuente sólo 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.

⁸⁴² Feenstra y otros (2005).

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 siglo.

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 quienes 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 son considerables. Por otra parte, de la maraña de líneas que se dibuja en la parte media-baja del gráfico sobresale la caída, desde 1970 (aproximadamente), de Reino Unido. Esto es indicativo del abandono progresivo de la fabricación del corcho en este país, que debe estar muy cerca de ser definitiva en la actualidad.

GRÁFICO 4.1
EXPORTACIONES MUNDIALES DE CORCHO Y SUS MANUFACTURAS
Y DE LOS 7 MAYORES EXPORTADORES, 1962-2000
(Miles de dólares USA constantes de 2000)



FUENTE: Apéndice estadístico AE.48.

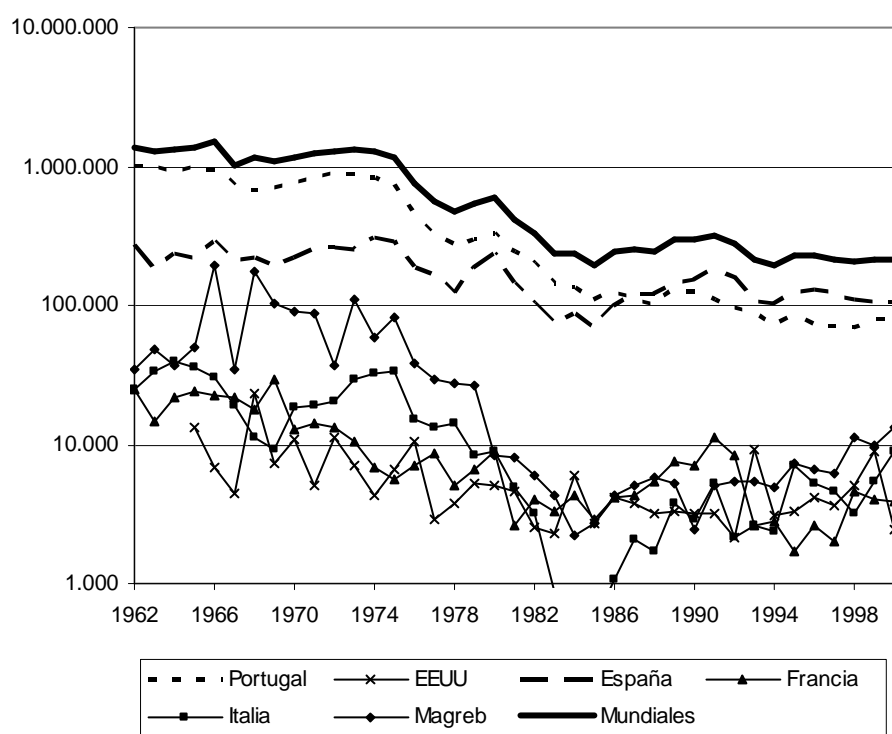
Un análisis más certero se puede hacer desagregando las exportaciones corcheras en la clásica división de manufacturadas y sin manufacturar⁸⁴³. El Gráfico 4.2

⁸⁴³ La clasificación SITC (rev. 1) permite un análisis más desagregado, distinguiendo las categorías “materia prima”, “semimanufacturas”, “manufacturas de corcho natural” y “manufacturas de corcho aglomerado”. Sin embargo, las deficiencias de la información estadística que contiene esta fuente son proporcionales al desglose utilizado. Para algunos países, por ejemplo, se dispone de una completa

y el Cuadro 4.7 servirán de base para el estudio de las exportaciones mundiales de corcho sin transformar, mientras que el Gráfico 4.3 y el Cuadro 4.8 harán lo propio con las 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. Desde entonces 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 cuotas que rondaron siempre el 90 por 100 de las exportaciones mundiales (Cuadro 4.7). Si se obvian los problemas de veracidad de las estadísticas de los países del Magreb (antes comentados), estas dos naciones, junto a Italia y Francia, concentraban la oferta internacional de corcho sin manufacturar en el viejo continente.

GRÁFICO 4.2
EXPORTACIONES MUNDIALES DE CORCHO SIN MANUFACTURAR
Y DE LOS 6 MAYORES EXPORTADORES, 1962-2000
(Miles de dólares USA constantes de 2000)



Nota: Magreb = Argelia + Marruecos + Túnez.

FUENTE: Apéndice estadístico AE.49.

La evolución decadente de las exportaciones de corcho sin transformar que dibuja el Gráfico 4.2 esconde dos realidades bien diferentes, representativas de algunos

información de sus exportaciones de manufacturas corcheras, pero no del desglose de éstas en manufacturas de corcho natural y de aglomerado. Estados Unidos es el caso más representativo de estas deficiencias.

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 es el reflejo de la “iberización” de la industria corchera⁸⁴⁴, o concentración en la Península Ibérica de las actividades de transformación del corcho. En gran medida, esta “iberización” es la otra cara de la moneda del rápido abandono de la fabricación en países desarrollados como Estados Unidos, Reino Unido o Alemania, los cuales habían conseguido levantar una potente industria desde comienzos del siglo XX a base de importaciones de materia prima, sobre todo desde Portugal. 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 el otro, son bastante elocuentes al respecto.

CUADRO 4.7
CUOTAS DE ALGUNOS PAÍSES EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES
DE CORCHO SIN MANUFACTURAR
(Cálculos realizados en miles de dólares USA corrientes)

	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	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

Nota: Magreb = Argelia + Marruecos + Túnez.

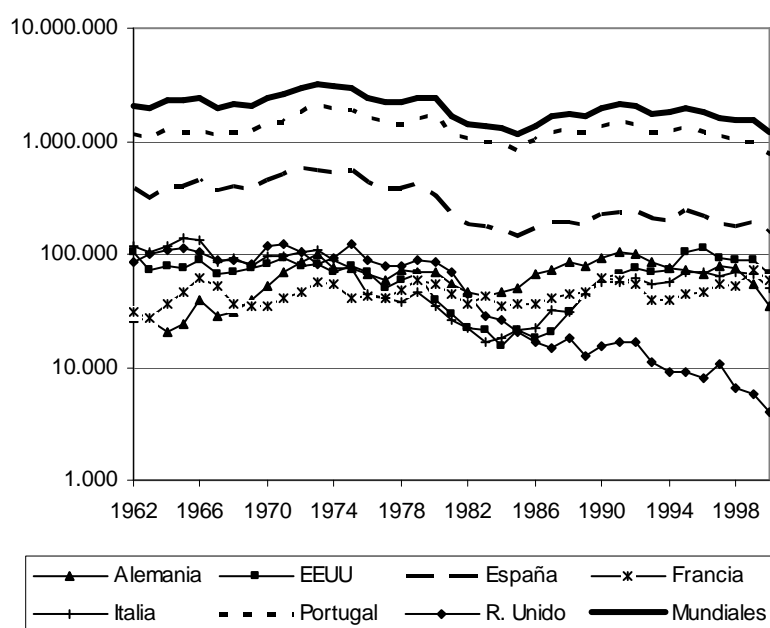
FUENTE: Apéndice estadístico AE.50.

Esta última será objeto de estudio en el epígrafe 4.3, por lo que me ahorraré ahora los comentarios sobre ella. En cuanto a la primera, parece que la demanda exterior del corcho portugués se mantuvo estable hasta comienzos de los años setenta, pero desde 1973 (o 1974) debió de tener una caída vertical que ha llegado a nuestros días (Gráfico 4.2). En conclusión, el proceso de desaparición de la industria transformadora fuera de la Península Ibérica ha debido de acelerarse en el último cuarto del siglo XX, aunque la reducción de las exportaciones lusas de corcho bruto también debe vincularse al mayor porcentaje de la cosecha portuguesa transformado por la industria nacional. Las implicaciones que ha tenido la “iberización” del negocio sobre las actividades corcheras en el Norte de África son difíciles de valorar por las

⁸⁴⁴ Zapata (2002).

carencias informativas antes aludidas, aunque no hay que descartar que, cuando la situación política de los países magrebíes adquiera una mayor normalización, el centro mundial corchero se traslade allí, al existir en estos países unas condiciones mucho más competitivas en términos de coste. De hecho, algunas multinacionales del sector ya han instalado sucursales en Marruecos y Argelia, comenzando a explotar de forma eficiente el corcho norteafricano.

GRÁFICO 4.3
EXPORTACIONES MUNDIALES DE CORCHO MANUFACTURADO
Y DE LOS 7 MAYORES EXPORTADORES, 1962-2000
(Miles de dólares USA constantes de 2000)



FUENTE: Apéndice estadístico AE.50.

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, 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 hispano-lusos, que han tenido un impulso extraordinario desde la adhesión de España y Portugal a 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 sólo algunos país 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 4.3), 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 1982-84 y 2002-04 ambos países intercambiaron sus cuotas de exportación, y presumiblemente también, sus roles en el negocio mundial del corcho bruto (Cuadro 4.7).

El Gráfico 4.3 y el Cuadro 4.8 han sido contruidos para recoger el comercio mundial de exportación de manufacturas corcheras. La evolución de éste es muy similar a la que registran las exportaciones corcheras mundiales (Gráfico 4.1). También, como en aquéllas, el patrón de comportamiento viene marcado 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. Algo similar ocurre con la “maraña” de series que representan el comercio de Estados Unidos, Francia, Italia, Reino Unido y Alemania, cuyas exportaciones eran en su mayoría, y por razones obvias, manufacturadas. Por todo lo anterior, y en mi criterio, las conclusiones más interesantes sobre la exportación de productos industriales se pueden extraer del Cuadro 4.8, sobre todo si asemejamos las ganancias de cuota a mejoras competitivas⁸⁴⁵.

CUADRO 4.8
CUOTAS DE ALGUNOS PAÍSES EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES
DE CORCHO MANUFACTURADO
(Cálculos realizados en miles de dólares USA corrientes)

	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
EEUU	4,1	2,5	1,4	3,8	3,3
Otros	0,4	1,6	1,0	0,9	1,9

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

FUENTE: Apéndice estadístico AE.50.

El comportamiento de las cuotas del Cuadro 4.8 permite diferenciar dos etapas, delimitadas por el trienio 1982-1984. En la primera etapa (1962-1964/1982-1984), la Península Ibérica mejoró sustancialmente su cuota en las exportaciones mundiales de manufacturas corcheras desde el 73,5 al 86,4 por 100. Esta ganancia fue debida a la

⁸⁴⁵ Es común, en los estudios aplicados, asociar las mejoras competitivas a la ganancia de cuota en las exportaciones mundiales, que es lo que se hace en esta tesis. Véase Martín (1993), Martínez Zarzoso (1999) y Sanz (2002). Para un análisis de las distintas vertientes que presenta la competitividad internacional véase Porter (1991), Segura (1992) y el monográfico de *Papeles de Economía Española* nº 56 sobre la competitividad de la industria española; VVAA (1993).

gran mejora competitiva portuguesa, ya que la industria española registró una notable caída en su cuota de mercado. Del resto de países, destaca 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 con matices, de la oferta mundial de este producto⁸⁴⁶.

La segunda etapa (1982-1984/2002-2004), si son ciertos los datos del Cuadro 4.8, debe hacernos reflexionar. La industria portuguesa ha perdido 7 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 por 100, respectivamente, en el 2002-2004, lo cual es significativo, dada la tendencia hacia la “iberización” de la industria corchera. En cualquier caso, el 80 por 100 de la actividad exportadora de esta industria se sigue realizando hoy desde la Península Ibérica, y el 95 por 100 desde el continente europeo⁸⁴⁷.

4.3. La demanda mundial: un análisis de las importaciones mundiales de productos corcheros

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)⁸⁴⁸, que, además, se encuentra mucho menos concentrada territorialmente que la oferta. 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 sólo en las dos últimas décadas.

No obstante, a la vista del Gráfico 4.4, parece que la demanda mundial de productos corcheros se ha resentido 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 afectado a la

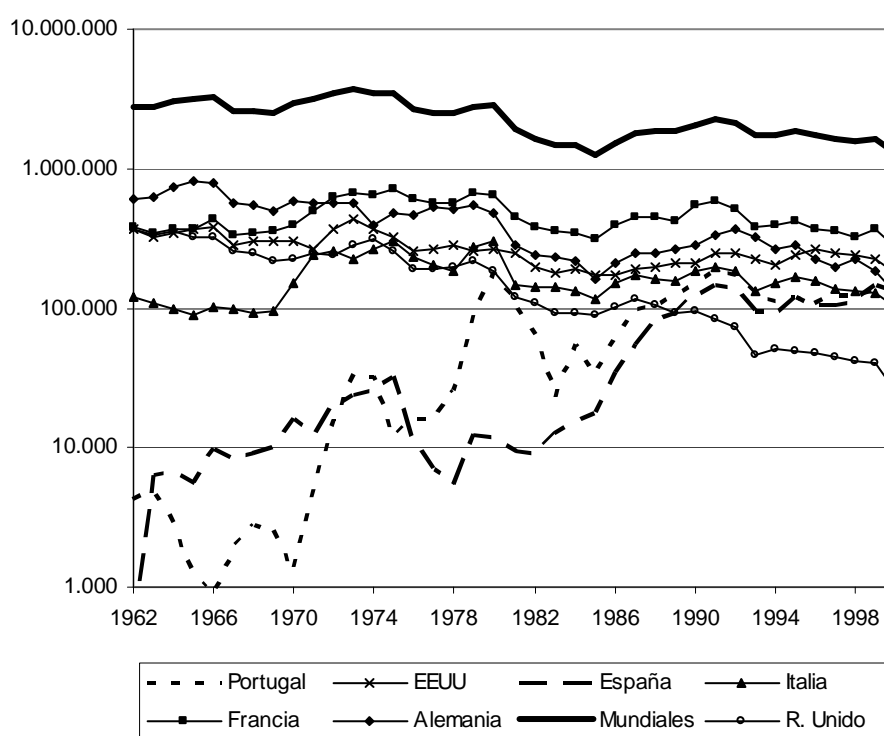
⁸⁴⁶ Una visión más acertada de la oferta mundial de manufacturas corcheras la proporcionarían las estadísticas industriales de los países referenciados en el Cuadro 4.8. Téngase en cuenta que, exceptuando a España y Portugal, todos estos países son más importantes por su condición de demandantes de manufacturas que por la de exportadores de éstas.

⁸⁴⁷ La situación hacia el año 2000 era prácticamente la misma que 20 años antes, tal y como lo relataba García Méndez (1982, p. 453): «(...) los países que actualmente integran las Comunidades y Asociaciones económicas europeas, junto con España y Portugal, [son] casi los únicos utilizadores (por fabricantes) del corcho».

⁸⁴⁸ Esto no es del todo cierto, pues nunca fue tan internacional el corcho como cuando estuvieron en auge las múltiples aplicaciones del aglomerado. Aunque sí es verdad que la dimensión internacional del negocio se ha reducido mucho más por el lado de la oferta que por el de la demanda.

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, según se vea⁸⁴⁹) en las aplicaciones del corcho, especialmente en el revestimiento y aislamiento, 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).

GRÁFICO 4.4
IMPORTACIONES MUNDIALES DE CORCHO Y SUS MANUFACTURAS
Y DE LOS 7 MAYORES IMPORTADORES, 1962-2000
(Miles de dólares USA constantes de 2000)



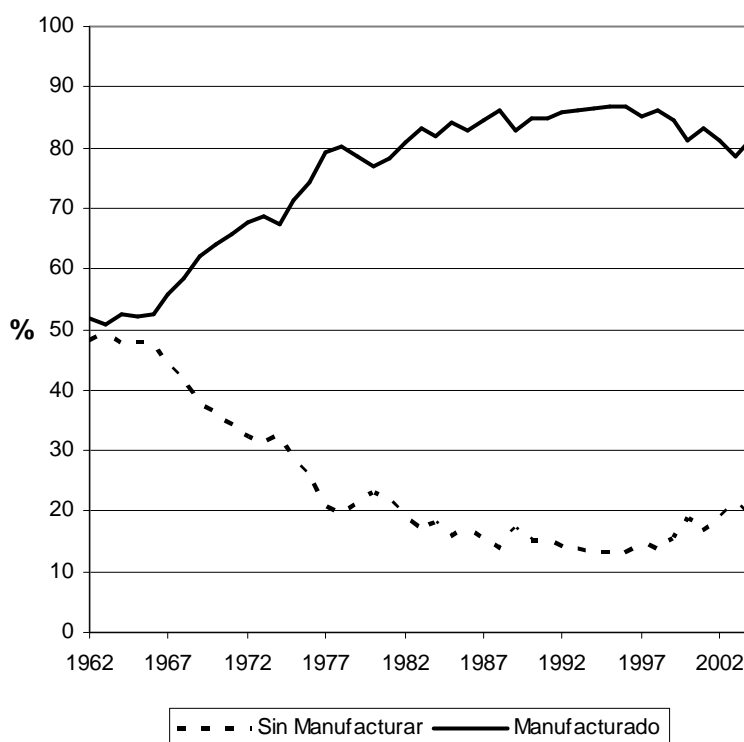
FUENTE: Apéndice estadístico AE.51.

Pero esta caída no ha sido equilibrada, como se aprecia en el Gráfico 4.5. A mediados de siglo cerca de la mitad de la demanda mundial de corcho era sin transformar, y lo mismo se podría decir del manufacturado. Esto refleja un estado todavía elevado de la fabricación en el mundo desarrollado, pues es evidente que la demanda de manufacturas se encontraba por entonces muy activa. Pero en los quince

⁸⁴⁹ Al hilo de la manifiesta rigidez de la oferta de corcho, García Méndez (1982, p. 458) señala: «La escasez de corcho es la que ha obligado a la aparición de sucedáneos de corcho. Y les llamo sucedáneos, y no sustitutivos, porque son productos que aparecen no para sustituir al corcho, sino para suplirle, sin sus cualidades, en los mercados de menores exigencias de calidad». Zapata (2002, pp. 110-114) presenta la rigidez de la oferta como uno de los desafíos a los que se está enfrentando ya la industria corchera: «(...) lo más probable es que en los próximos veinte o treinta años siga disminuyendo y haciéndose más rígida la oferta de materia prima».

años que van desde 1962 a 1977, el corcho sin manufacturar perdió gran parte de su peso en las importaciones mundiales de productos corcheros, lo que es indicativo de que el rápido abandono de la fabricación en los países importadores ha hecho más mella en el negocio que la aparición de sustitutivos. Si no ha seguido cayendo el peso relativo de aquél en las importaciones corcheras mundiales es porque desde comienzos de los ochenta Portugal ha empezado a comprar corcho español.

GRÁFICO 4.5
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)



FUENTES: Apéndices estadísticos AE.48 Y AE.51.

En cualquier caso, la demanda mundial de productos corcheros es, hoy en día, y desde los años ochenta, fundamentalmente de manufacturas⁸⁵⁰.

4.3.1. La demanda internacional de corcho sin manufacturar

En el Gráfico 4.6 he representado las importaciones mundiales de corcho bruto junto a la de los 5 mayores importadores de este producto, la de España y la de Portugal. Para completar esta información he calculado las cuotas de cada uno de estos

⁸⁵⁰ Este fenómeno ya fue precozmente señalado por Jaime Salazar Sampaio en uno de sus mejores trabajos; Sampaio (1985, p. 55.). Ver también García Méndez (1982, p. 459).

países (y de algunos otros) en las importaciones mundiales, las cuales presento en el Cuadro 4.9.

La demanda internacional de corcho bruto cayó un 80 por 100 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. Aunque esto ya se percibía en el Gráfico 4.5. En Alemania, por ejemplo, que era el principal importador a comienzos de los años sesenta, las compras de corcho cayeron más rápidamente que las importaciones mundiales, de ahí que la cuota germana cayera desde el 18 a cerca del 7 por 100 hasta 1992-1994, y a poco más del 1 por 100 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.

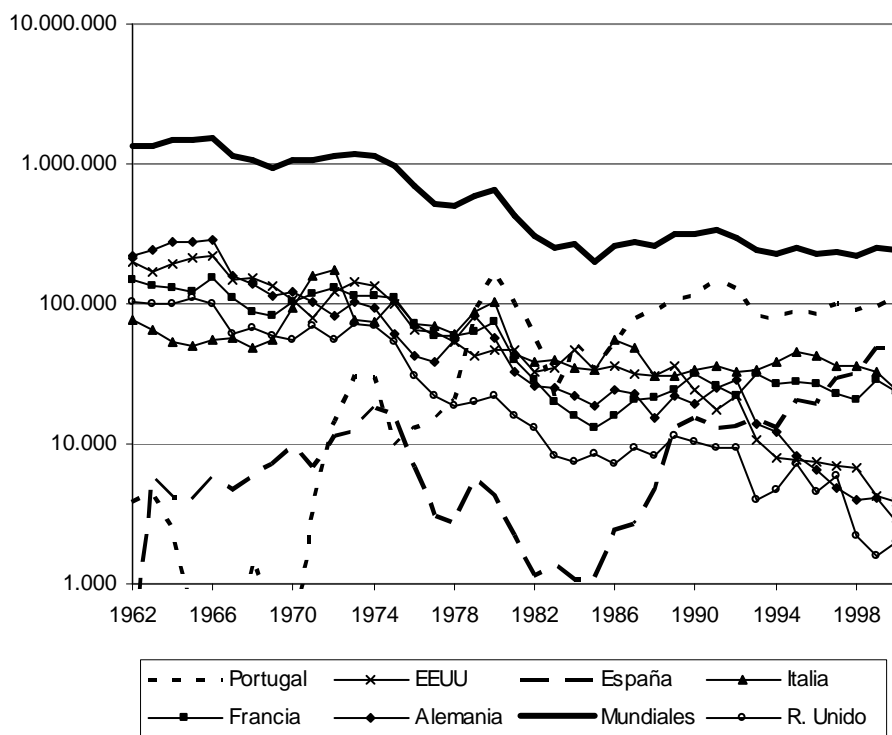
El patrón de comportamiento alemán también se da en las importaciones británicas, aunque éstas eran mucho menos significativas a comienzos de los noventa. De acuerdo a su magnitud, es muy probable que la industria del corcho en el Reino Unido esté al borde de la extinción en la actualidad. Algo parecido 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 (cuanto menos, similar) que el de la demanda internacional. Hasta los años noventa, ambos países han ganado importancia relativa como demandantes de corcho bruto debido a que sus respectivas industrias han mantenido el tipo mejor que la alemana, británica, e incluso, que la norteamericana. Este comentario queda reforzado si tenemos en cuenta que los dos países mediterráneos disponían (y disponen) de corcho propio que transforman mayoritariamente en el interior. No debe entenderse, sin embargo, un auge en la industria de estos dos países (en términos absolutos), pues el tejido productivo ha debido de resentirse, como ha ocurrido en España y Portugal⁸⁵¹. En Francia, por ejemplo, según los datos de Normandin (1980), las 550 empresas del sector y los 8.000 trabajadores que había en 1945 se habían convertido en unas 100 empresas y 1.800 trabajadores en 1978. De ellas, además, sólo

⁸⁵¹ La evolución del número de establecimientos industriales y del número de ocupados en la rama corchera en España y Portugal en la segunda mitad del siglo XX puede consultarse en Zapata (2009). Véase también Sampaio (1985, p.42), cuyos datos indican que el número de establecimientos industriales corcheros en Portugal creció hasta 1960, para después caer, aunque esta caída ha sido mucho más marcada en el caso de los establecimientos preparadores que en la industria transformadora.

unas 25 o 30 se dedicaban a la transformación del corcho, siendo el resto solamente importadoras⁸⁵².

GRÁFICO 4.6
IMPORTACIONES MUNDIALES DE CORCHO SIN MANUFACTURAR
Y DE LOS 5 MAYORES IMPORTADORES, ESPAÑA Y POTUGAL, 1962-2000
(Miles de dólares USA constantes de 2000)



FUENTE: Apéndice estadístico AE.52.

La experiencia italiana es digna de ser destacada, 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. Sólo entonces ha sucumbido, como el resto de importadores, ante el aumento de los intercambios hispano-lusos⁸⁵³. Este aspecto enlaza con el último de los comentarios que realicé 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.

⁸⁵² Citado en Zapata (2002, p. 122). Las cifras que aporta Normandin son similares a las que aportan Gouman y Rousse (1988, p. 172) para los mismos años. Estos autores, al tratar la situación de la industria corchera francesa en los años ochenta, hablan de “crisis profunda” (p. 173), aludiendo entre otras razones a la deslocalización de empresas hacia Portugal y al déficit creciente de la balanza comercial francesa de productos del corcho. También estarían en contra de la fabricación francesa otros factores como una mano de obra más barata en España y Portugal, la mayor apuesta de los gobiernos ibéricos por la producción subterránea y la depreciación del Escudo frente al Franco en la primera mitad de la década de 1980.

⁸⁵³ El comercio mutuo hispano-luso de productos corcheros de las últimas tres décadas del siglo XX está sintetizado en el cuadro 6 de Zapata (2002).

CUADRO 4.9
CUOTAS DE ALGUNOS PAÍSES EN LAS IMPORTACIONES MUNDIALES
DE CORCHO SIN MANUFACTURAR
(Cálculos realizados en miles de dólares USA corrientes)

	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

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

FUENTE: Apéndice estadístico AE.52.

El ejemplo de Estados Unidos es el que se suele poner como 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 a los datos de Jiménez Blanco (2009), entre 1925 y 1938 Estados Unidos compró por término medio el 41 por ciento de todo el corcho preparado comercializado en el planeta, y en algunos años (1926 y 1936) superó el 50 por ciento⁸⁵⁴. El cese de la transformación del corcho en este país debió de ser rápido (como señala Zapata (2002, p. 121)), pues a comienzos de los sesenta Estados Unidos sólo era responsable del 13,6 por 100 de las importaciones mundiales de corcho bruto. Las razones de este abandono no han sido todavía investigadas, aunque éste suele ser atribuido a la subida de los salarios en los países desarrollados y al encarecimiento de los fletes en el transporte por mar⁸⁵⁵. Mira (1998, p. 78) habla de “transferencia de la industrialización del corcho desde los países consumidores hacia los países productores de esta materia prima”⁸⁵⁶. Aquéllos, decía García Méndez (1982, p. 459), “van derivando su demanda hacia productos manufacturados, quedando la de materias primas para países menos desarrollados”, como Portugal y España.

⁸⁵⁴ El autor realiza esta estimación a partir de International Institute of Agriculture (1947, pp. 134-135 y 140-141).

⁸⁵⁵ Sampaio y Leite (1987, p. 266).

⁸⁵⁶ Esta idea ya se encontraba, en estos mismos términos, en Ferreirinha (1982, p. 310) y García Méndez (1982, p. 460). La “inmigración de industrias” (con esta terminología alude Mira a la entrada en el sector de capital extranjero) es la circunstancia que habría permitido que Portugal trabajara mucha materia prima que antes exportaba.

Al margen de los salarios y fletes, Zapata (2002, p. 123) apunta una razón más plausible, en mi criterio, que está vinculada a la aparición de los sustitutivos sintéticos, y al auge en la fabricación de éstos (diría yo) 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 fuera, el poder de transformación de la industria norteamericana se había reducido considerablemente en muy poco tiempo, aunque, a la vista del Cuadro 4.9, 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 aquéllos, el peso de este país como demandante de corcho bruto ha caído a su mínima expresión, y en la actualidad no alcanza al 1 por 100 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 éstos 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, en el viejo continente⁸⁵⁷. La evolución de la cuota europea en las importaciones mundiales es bastante significativa de lo anterior. Téngase en cuenta, además, que en torno al 85 por 100 de la cosecha mundial de corcho pertenece a los países de este continente. Y la caída de la cuota de la categoría “otros” también apunta en esta dirección. La reducción de la misma desde el 19 por 100, en 1962-1964, hasta poco más del 6 por 100, en la actualidad, indica que la industria ha desaparecido en muchos países, o cuando menos, que la importancia relativa de fabricación fuera de Europa se ha visto seriamente mermada.

Pero si algún comentario merecen el Gráfico 4.6 y el Cuadro 4.9, éste es sobre lo ocurrido con Portugal. La evolución de la serie portuguesa en el Gráfico 4.6 refleja nítidamente el *boom* de la importación lusa de corcho sin manufacturar. Por lo que vimos en el Capítulo 1, ésta nunca había alcanzado niveles significativos (tampoco la importación de manufacturas)⁸⁵⁸, en cambio, desde comienzos de los años setenta del siglo XX este comercio empezó a crecer de forma exponencial, reflejando la expansión

⁸⁵⁷ Con permiso de los países del Norte de África, que disponen de corcho propio para trabajar.

⁸⁵⁸ Ver gráficos 1.8 y 1.9.

de la industria transformadora en este país. De una cuota del 0,3 por 100 en 1962-1964 se pasa a otra de 2,2 en 1972-1974, y a otra mayor del 16,2 por 100 en 1982-1984. Éste es el síntoma más evidente del desarrollo de la industria lusa, sobre todo si tenemos en cuenta la caída paralela de las exportaciones portuguesas de corcho sin manufacturar. En suma, Portugal transforma la mayor parte de su cosecha, y a su vez, adquiere cada vez más corcho en el exterior.

Lo ocurrido después de 1982-1984 sólo puede enmarcarse en el proceso de integración de España y Portugal en el espacio comunitario europeo, que ha permitido una mayor fluidez del comercio corchero entre estos dos países. Las implicaciones del mismo sobre España serán analizadas más adelante, cuando se hagan los comentarios sobre la importación de manufacturas. En cuanto a Portugal, este comercio mutuo ha supuesto la entrada masiva del corcho español hacia las fábricas portuguesas, lo que ha ocasionado que la mitad de las importaciones mundiales de esta materia prima (o del producto semielaborado) se realicen hoy desde el país luso⁸⁵⁹.

La situación se puede entender mejor si nos ponemos en la piel de un industrial preparador sanvicenteño⁸⁶⁰, 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 una distancia mucho menor que los núcleos industriales gerundenses⁸⁶¹. Por otra parte, la frontera extremeña con Portugal se encuentra a poco más de 200 kilómetros del distrito de Setúbal, allí donde se sigue encontrando la industria preparadora lusa, por lo que, para ésta, 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, no hay que esperar que las cosas se reviertan, pues la entrada de los dos países en la UEM, y la implantación del Euro que ello ha supuesto, debe de ser el espaldarazo definitivo que consolide el entendimiento luso-extremeño (y luso-andaluz).

Con el párrafo anterior, sin embargo, no quiero justificar lo ocurrido por la mera cercanía física. Obviamente, el proceso 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 atrás⁸⁶². Por

⁸⁵⁹ Desde los años ochenta del siglo XX, Portugal es el primero 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. Véanse los apéndices estadísticos AE.16, AE.17 y AE.18.

⁸⁶⁰ Sanvicenteño es el gentilicio de la localidad pacense de San Vicente de Alcántara, al norte de la provincia de Badajoz, muy cerca de la frontera con Portugal, y donde se localiza la mayor parte de la industria corchera extremeña, eminentemente preparadora.

⁸⁶¹ Por ejemplo, la distancia física entre San Vicente de Alcántara y Palafrugell es de 1.120 kilómetros, y sólo de 314 kilómetros a Aveiro, el centro de la fabricación corchera portuguesa.

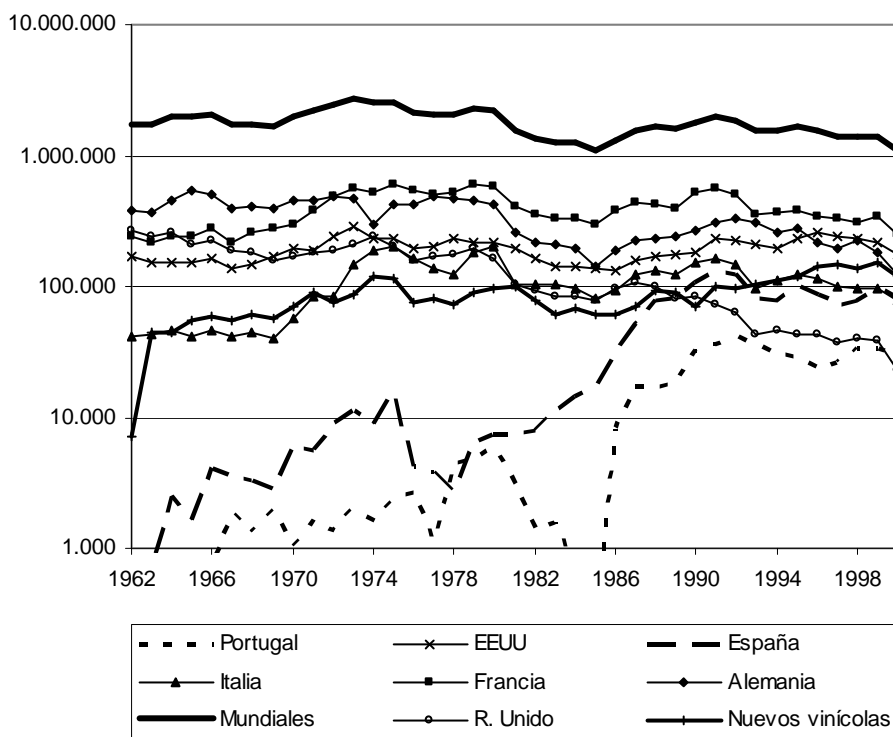
⁸⁶² Véase el Capítulo 1.

tanto, corresponde a los industriales lusos gran parte de este éxito en la fabricación, el cual la industria catalana no ha sabido contrarrestar. Aunque valorar esta circunstancia no es materia de esta tesis.

4.3.2. La demanda internacional de manufacturas de corcho: la vuelta del negocio al tapón

El análisis de las importaciones mundiales de manufacturas de corcho se va a realizar a partir del Gráfico 4.7 y el Cuadro 4.10. El perfil evolutivo marcado por éstas es similar al registrado por las importaciones corcheras totales, si bien la caída del volumen de estas últimas ha sido más pronunciada. Las importaciones mundiales de corcho manufacturado se mantuvieron crecientes hasta mediados de la década de 1970, 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 sustitutivos que ha aparecido en la última década.

GRÁFICO 4.7
IMPORTACIONES MUNDIALES DE CORCHO MANUFACTURADO
Y DE LOS 7 MAYORES IMPORTADORES, 1962-2000
(Miles de dólares USA constantes de 2000)



FUENTE: Apéndice estadístico AE.53.

El análisis por países es el reflejo más nítido de la vuelta del negocio al tapón de corcho (Cuadro 4.10). Aunque las características de esta nueva taponización del negocio son muy diferentes de las que rigieron en la era de la vieja industria corcho-taponera, hasta comienzos del siglo XX. En aquella época, el corcho sirvió para tapar todo 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 alguna de estas últimas opciones, en detrimento del tapón de corcho, mucho más caro y cuya superioridad para la conservación de aquéllos es cada vez más puesta en entredicho⁸⁶³.

Siguiendo con el Cuadro 4.10, 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)⁸⁶⁴. 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 nórdicas⁸⁶⁵. La evolución de las cuotas posterior muestra el avance hacia la taponización, antes mencionado. Me refiero a la mejora sustancial de las cuotas de importación de los países vinícolas: de los tradicionales y de los nuevos. Los productores tradicionales de vino multiplicaron su importancia relativa en este comercio por más de 2, hasta el punto de que en la actualidad representan en torno al 40 por 100 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 Unidos⁸⁶⁶. 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

⁸⁶³ El IPROCOR, por ejemplo, denuncia sistemáticamente 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).

⁸⁶⁴ Probablemente, la demanda norteamericana de manufacturas de aglomerado había caído desde mediados de siglo, pues se me antoja muy bajo el porcentaje del 8,8 por 100 que se atribuye a este país en 1962-1964 (Cuadro 4.10).

⁸⁶⁵ 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; apéndices estadísticos desde AE.16 hasta AE.21.

⁸⁶⁶ Apéndices estadísticos AE.18 y AE.21.

portuguesa⁸⁶⁷. Pero sobre todo, ha sido notable el peso que han adquirido España y Portugal como demandantes de productos elaborados, especialmente la primera de estas dos naciones, que realiza en la actualidad cerca del 8 por 100 de las importaciones mundiales de manufacturas de corcho.

CUADRO 4.10
CUOTAS DE ALGUNOS PAÍSES EN LAS IMPORTACIONES MUNDIALES
DE CORCHO MANUFACTURADO
(Cálculos realizados en miles de dólares USA corrientes)

	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
EEUU	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

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

(b) Incluye a Argentina, Australia, Chile y Estados Unidos.

(c) Incluye a España, Francia, Italia y Portugal.

(d) Brasil, Canadá, Finlandia, Holanda, Japón, Hungría, Méjico, Noruega, Nueva Zelanda, Polonia y Suecia.

FUENTE: Apéndice estadístico AE.53.

El aumento relativo de las importaciones de los nuevos países vinícolas refuerza el regreso de la industria a la fabricación de tapones⁸⁶⁸. Estos países han multiplicado su cuota por 3 entre 1962-1964 y 2002-2004, o por dos si retiramos del grupo a Estados Unidos. En cualquier caso, una ganancia 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.

⁸⁶⁷ Apéndices estadísticos AE.18 y AE.21.

⁸⁶⁸ Las cifras para los nuevos países vinícolas serían más contundentes si se incorporaran al Cuadro 4.10 países como Sudáfrica, Nueva Zelanda u otros de Europa del Este como Hungría, por ejemplo. He decidido no incluirlos debido a que la fuente sólo proporciona información estadística de ellos para la década de 2000, y cuando la da para períodos anteriores, ésta suele ser muy deficiente. Por otra parte, he incluido en este grupo de países a Estados Unidos tal y como se hace en Zapata y otros (2009).

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 4.10). Esta pérdida no ha sido sólo por la mayor demanda que se ha registrado en los nuevos productores de vino, sino por la hecatombe de los mercados británicos y alemán. El interés del Reino Unido por el corcho es hoy en día mínimo. Y lo es como oferente y como demandante, tal cual se ha puesto de manifiesto en los epígrafes anteriores. En un futuro se verá si hay más países que siguen la estela de este *first-commer* en esto de sustituir la materia natural por la sintética.

TABLE 4.11
CUOTAS DE IMPORTACIÓN DE ESPAÑA Y PORTUGAL
EN LOS PRINCIPALES PAÍSES IMPORTADORES DE CORCHO MANUFACTURADO
(Cálculos realizados en millones de dólares USA corrientes)

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

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

Antes de cerrar este apartado, y para dar más sentido al epígrafe siguiente, he recogido en el Cuadro 4.11 las cuotas que han mantenido España y Portugal en algunos mercados en las últimas cuatro décadas del siglo XX⁸⁶⁹. Este cuadro distingue tres grupos de países, recogándose los dos ejemplos más notables en cada uno de ellos. De esta forma, el análisis incluye a los dos países vinícolas tradicionales más representativos (dejando a un lado a España y Portugal), a dos de los nuevos países vinícolas más importantes en términos cuantitativos, y a los dos países que han mostrado una demanda de manufacturas más decadente.

En todos ellos es contundente la superioridad de la industria portuguesa frente a la española. Aquélla se ha presentado desde 1960 en todos los mercados referidos con

⁸⁶⁹ Realmente, se trata de cuotas en las importaciones de estos países, y no propiamente en los mercados internos de éstos, pues no se tiene en cuenta producción de la industria nacional de aquéllos.

cuotas superiores al 50 por 100 (sólo hay un par de excepciones), en contraste con el peso más moderado que en ellos han representado 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 4.11, a excepción de Italia.

La pérdida de competitividad de la industria española en los mercados de demanda en fuerte regresión ha convertido a éstos en feudos portugueses. Alemania, por ejemplo, ya sólo compra a España el 6 por 100 de las manufacturas corcheras que adquiere en el exterior, y Reino Unido menos del 1 por 100. Pero más importante, por su magnitud, es el deterioro de la posición española en los mercados de los países vinícolas. Dentro de éstos, 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 por 100.

Aunque no se debe ser tan pesimista. La industria española ha mostrado síntomas evidentes de recuperación desde los años ochenta en los dos mercados vinícolas más importantes. En el francés, por ejemplo, España ha mejorado su posición incrementando su cuota desde el 16 al 23 por 100 entre 1982-1984 y 2002-2004, al tiempo que ha caído la portuguesa en 7 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.

4.4. El comportamiento de las exportaciones corcheras en España y Portugal: un análisis de cuotas de mercado constantes

4.4.1. Método y evidencia bibliográfica

El análisis de cuotas de mercado constante (CMSA⁸⁷⁰) es un instrumento metodológico muy utilizado para el estudio del comportamiento (o de las variaciones) de las exportaciones de un país durante un período de tiempo 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. Dicha norma presupone que la participación de las exportaciones del país en el conjunto de las exportaciones mundiales permanece invariable durante el tiempo considerado, es decir, responde a una pauta de estabilidad, de ahí el nombre de “cuotas de mercado constante”.

⁸⁷⁰ Constant Market Shares Analysis.

En una formulación inicial del modelo⁸⁷¹, las variaciones de las exportaciones de un país pueden ser explicadas por fuerzas de oferta y de demanda, de acuerdo a la siguiente expresión:

$$dx = s \cdot dX + X \cdot ds \quad (1)$$

donde dx = variación de las exportaciones del país estudiado; s = cuota de exportación del país estudiado en el mercado mundial; dX = variación de las exportaciones mundiales; x = exportaciones del país; X = exportaciones mundiales; ds = variación de la cuota de exportación del país en las exportaciones mundiales.

Según la misma, el crecimiento o decrecimiento de las exportaciones del país (dx) dependería de un “efecto expansión de la demanda” ($s \cdot dX$), que supone un crecimiento de las exportaciones mundiales en el período considerado manteniéndose constante la cuota del país en éstas; y de un “efecto competitividad” ($X \cdot ds$), o variación competitiva, resultante de cambios de la cuota que el país tiene en las exportaciones mundiales, en un ambiente de estabilidad de éstas.

En una versión ampliada y más completa de este método se perfilan mejor los efectos explicativos de la variación de las exportaciones a lo largo del tiempo⁸⁷². En particular, se contemplan aspectos relacionados con la estructura de las exportaciones, tanto en términos de composición de productos como de mercados receptores de los mismos. En este caso, las exportaciones totales del país se expresan como la suma de las exportaciones realizadas por éste de cada uno de los n productos considerados a cada uno de los m mercados contemplados. Lo mismo ocurre con las exportaciones mundiales, de tal forma que se puede llegar a la siguiente expresión:

$$dx = \sum_i \sum_j s_{ij} \cdot dX_{ij} + \sum_i \sum_j X_{ij} \cdot ds_{ij} \quad (2)$$

donde s_{ij} = cuota del país estudiado en el mercado j del producto i ; X_{ij} = exportaciones mundiales del producto i hacia el mercado j .

Sumando y restando los términos $S \cdot dX$ y $\sum_i s_i \cdot dX_i$ a (2) se obtiene la expresión:

$$dx = s \cdot dX + \left[\sum_i s_i \cdot dX_i - s \cdot dX \right] + \left[\sum_i \sum_j s_{ij} \cdot dX_{ij} - \sum_i s_i \cdot dX_i \right] + \sum_i \sum_j X_{ij} \cdot ds_{ij} \quad (3)$$

⁸⁷¹ Tyszinsky (1951). Ver también Gracia (2000a, p. 199).

⁸⁷² 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. 12-13).

que es la que voy a utilizar para analizar las variaciones de las exportaciones corcheras españolas y portuguesas del período 1962-2000.

Este modelo ampliado es el que se suele utilizar en los estudios aplicados que analizan las variaciones de las exportaciones. Las ventajas del mismo (expresión (3)) frente al modelo inicial (expresión (1)) radican en que permite una descomposición más precisa de las variaciones de las exportaciones. De esta forma, es posible explicar el comportamiento de éstas a partir de 4 efectos, que matemáticamente se corresponden con los cuatro sumandos de la expresión (3)⁸⁷³:

- a) *Efecto demanda mundial* ($s \cdot dX$). Refleja el crecimiento que habrían registrado las exportaciones del país estudiado si éste hubiera mantenido su cuota constante en las exportaciones mundiales.
- b) *Efecto estructura de productos* ($\left[\sum_i s_i \cdot dX_i - s \cdot dX \right]$). Este efecto explica la variación de las exportaciones por encontrarse éstas más o menos concentradas en unos u otros productos. 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.
- c) *Efecto estructura de mercados o destinos* ($\left[\sum_i \sum_j s_{ij} \cdot dX_{ij} - \sum_i s_i \cdot dX_i \right]$). Revela la importancia de los destinos de las exportaciones en el crecimiento de éstas. Este efecto será positivo si las exportaciones del país están más concentradas (territorialmente hablando) 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.
- d) *Efecto competitividad* ($\sum_i \sum_j X_{ij} \cdot ds_{ij}$). Este efecto tiene un carácter residual, no por su menor importancia, sino porque se calcula como la diferencia entre la variación de las exportaciones (dX) 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 empeorar la capacidad exportadora del país en los productos estudiados.

⁸⁷³ Narvekar (1960). Ver también Gracia (2000b, pp. 12-13). Fagerberg y Sollie (1987) han incorporado al modelo dos nuevos efectos explicativos de las variaciones del comercio exterior, que aquí no serán tenidos en cuenta. Se trata de la capacidad del país de adaptar su estructura exportadora a los cambios acontecidos en la estructura de las exportaciones mundiales, por un lado, y de la misma capacidad de adaptación y ajuste a los cambios acontecidos en los mercados de importación, por el otro.

El ejercicio más completo de revisión y discusión de los trabajos que han utilizado el CMSA para el estudio del comercio internacional se encuentra en Gracia (2000a), aunque es bastante recomendable también la lectura de los textos clásicos de Richardson (1970 y 1971). Tyszynski (1951) fue el primer trabajo que aplicó este método para explicar los cambios en las exportaciones e importaciones mundiales en la primera mitad del siglo XX, aunque no exactamente como ha sido formulado aquí. El trabajo ya mencionado de Narvekar (1960) acuñó la versión ampliada del modelo, utilizándola para el análisis de las exportaciones japonesas del período 1954-1958, considerando 15 áreas geográficas de referencia y las secciones 5, 6, 7 y 8 de la SITC, todas ellas relativas a productos manufacturados. Poco después, Junz y Rhomberg (1965) realizaron el mismo ejercicio que Tyszynski (1951) (con los mismos 11 países que éste consideró), pero utilizando la metodología ampliada propuesta en Narvekar (1960). La principal aportación de este trabajo, sin embargo, reside en que constataron la necesidad de trabajar con datos en moneda constante, y no corriente, como habían hecho los anteriores. Sólo de esta forma se podía obtener, a criterio de estos autores, una medida más real de las fuerzas de demanda y de oferta a la hora de explicar las variaciones del comercio exterior.

Al margen de los anteriores, otros trabajos clásicos que suelen ser muy citados por la literatura que utiliza el CMSA son Stern (1967) y Balassa (1979). En España y Portugal, el CMSA ha sido empleado en estudios aplicados, aunque de forma muy puntual. En España, por ejemplo, se han utilizado diferentes versiones del mismo, y con distintos propósitos, en Prados (1988), Tena (1992b), Asensio (1995) y Gracia (2000b); en todos ellos, para el estudio de las exportaciones españolas de mercancías de varios períodos del siglo XX. En ninguno de estos casos se trata de estudios sectoriales, donde se analice el comercio exterior de un determinado capítulo de exportación o importación. Lains (2003) lo ha empleado para el análisis de las variaciones de las exportaciones portuguesas del período 1850-1913, y Federico (1992) para analizar de forma comparativa el comportamiento del comercio exterior de los países mediterráneos en el siglo XIX.

4.4.2. El CMSA: un estudio aplicado para las exportaciones corcheras

El objetivo de este estudio aplicado es explicar las variaciones (o el comportamiento) de las exportaciones corcheras españolas y portuguesas del período 1962-2000. De esta forma, el análisis constará de dos ejercicios: el primero relativo a la explicación de los flujos españoles y el segundo a los portugueses. En ambos casos se utilizará la misma metodología, la misma periodificación, los mismos socios comerciales (o mercados de destino) y la misma estructura de productos.

La expresión del CMSA que se va a utilizar es la ampliada (expresión (3)). Por tanto, la variación de las exportaciones corcheras de los dos países quedará explicada por los 4 efectos arriba referidos. El análisis se inicia en el año 1962 porque es el primero para el que la fuente utilizada proporciona datos del comercio internacional corchero. Dicha fuente ofrece cifras de exportaciones valoradas en dólares USA corrientes hasta 2006. Sin embargo, voy a utilizar las cifras valoradas en moneda constante, tal y como recomiendan Junz y Rhomberg (1965), que sólo están disponibles hasta el año 2000, último para el que Zapata (2006) construyó su “deflactor corchero sintético”. Para que los resultados sean más ajustados a las coyunturas, el período 1962-2000 será subdividido en 3 intervalos de tiempo: 1962-64/1973-75; 1973-75/1985-87; y 1985-87/1998-2000. Como se ve, se adoptarán medias trienales al comienzo y al final de cada subperíodo para evitar las distorsiones que puedan introducir los años atípicos.

CUADRO 4.12
RESULTADOS DEL ANÁLISIS DE CUOTAS DE MERCADO CONSTANTES
SOBRE LAS EXPORTACIONES CORCHERAS ESPAÑOLAS
(Miles de dólares “corcheros” constantes de 2000)

	1962-64/1973-75	1973-75/1985-87	1985-87/1998-2000
Efectos			
Demanda Mundial	154	-522	2
Estructura productos	20	3	24
Estructura mercados	-26	185	18
Competitividad	96	-230	-31
Efectos globales			
Demanda (a)	148	-334	44
Oferta (b)	96	-230	-31
Variación exportaciones	243	-564	14

Notas:

(a) Suma de los efectos “Demanda Mundial”, “Estructura de productos” y “Estructura de mercados”.

(b) “Efecto competitividad”.

Las estadísticas del comercio internacional de productos corcheros utilizadas serán las que proporciona la base de datos COMTRADE en su clasificación SITC (rev. 1)⁸⁷⁴. Como lo que se pretende es explicar las variaciones de las exportaciones del total de productos corcheros, se tomará la suma de las partidas 244 y 633, que es la equivalencia de aquéllos en esta clasificación (Cuadro 4.5)⁸⁷⁵. Por otra parte, se van a tener en cuenta las 4 subpartidas en que aquéllas dos se subdividen⁸⁷⁶, con la finalidad

⁸⁷⁴ Véase el epígrafe 4.2.1.

⁸⁷⁵ Recuérdese que esta suma es equivalente al Capítulo 45 “Corcho y sus manufacturas” de la clasificación HS y de la Clasificación Combinada.

⁸⁷⁶ Me refiero a las subpartidas 244.0(1), 244.0(2), 633.0(1) y 633.0(2), que son equivalentes, respectivamente, a las subpartidas 45.01, 45.02, 45.03 y 45.04 de la HS.

de que el “efecto estructura de productos” adquiriera mayor representatividad. O sea, se va a distinguir, dentro de la exportación corchera, qué parte es materia prima, corcho semielaborado, manufacturas de corcho natural y manufacturas de corcho aglomerado (Cuadro 4.5)⁸⁷⁷. 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, Suiza, Reino Unido y Portugal o España, según nos encontremos analizando las exportaciones españolas o las portuguesas⁸⁷⁸.

CUADRO 4.13
RESULTADOS DEL ANÁLISIS DE CUOTAS DE MERCADO CONSTANTES
SOBRE LAS EXPORTACIONES CORCHERAS PORTUGUESAS
(Miles de dólares “corcheros” constantes de 2000)

	1962-64/1973-75	1973-75/1985-87	1985-87/1998-2000
Efectos			
Demanda Mundial	569	-1.753	10
Estructura productos	62	14	-24
Estructura mercados	-574	590	-100
Competitividad	575	-518	-24
Efectos globales			
Demanda (a)	57	-1.148	-114
Oferta (b)	575	-518	-24
Variación exportaciones	632	-1.666	-138

Notas:

(a) Suma de los efectos “Demanda Mundial”, “Estructura de productos” y “Estructura de mercados”.

(b) “Efecto competitividad”.

Los resultados del CMSA sobre el comportamiento de las exportaciones corcheras españolas y portuguesas del período 1962-2000 se han sintetizado en los cuadros 4.12 y 4.13, respectivamente, los cuales paso a comentar conjuntamente.

4.4.2.1. Período 1962-1964 / 1973-1975

En este período, tanto las exportaciones corcheras españolas como las portuguesas registraron un crecimiento apreciable: 243 millones de dólares USA (corcheros) en el caso de las primeras, y 632 millones en el de las últimas. El aumento de las exportaciones españolas se explica, sobre todo, por el efecto “demanda mundial”

⁸⁷⁷ 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. Las clasificaciones SITC (rev. 2) y SITC (rev. 3) permiten una desagregación mayor, pero tienen el inconveniente de que sólo están disponibles desde 1976 y 1988, respectivamente. La cuestión de la desagregación no es banal debido a los diferentes resultados que pueden obtenerse según el nivel de desagregación adoptado. Aunque este problema no es exclusivo del CMSA, sino que se trata de una limitación más del trabajo con magnitudes agregadas; Gracia (2000b, p. 19). Para una mayor discusión sobre este asunto, Stern (1967).

⁸⁷⁸ La selección territorial o de los destinos también afecta a los resultados del análisis, como se discute en Lamfalussy (1963) (citado en Gracia (2000b, p. 19)).

(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 la industria corchera y del corcho sin manufacturar españoles. La aportación positiva que supuso el “efecto estructura de productos” se vio compensado con la contribución negativa del “efecto estructura de mercado”, por lo que ambos efectos tuvieron una importancia poco significativa en la variación registrada por las exportaciones.

Por su parte, el crecimiento de las exportaciones portuguesas debe ser atribuido a factores de oferta, probablemente a la notable mejora de la competitividad de los productos corcheros portugueses en el mercado internacional. Portugal no pudo aprovechar la excepcional mejora de la demanda mundial de productos corcheros debido a que sus envíos se orientaron a mercados que tuvieron un mal comportamiento en este período. Sólo el hecho de haber concentrado su comercio en aquellos productos que registraron una demanda mayor (esto es, manufacturas de corcho natural) permitió que la ganancia atribuible al efecto global “Demanda” fuera de 57 millones de dólares USA “corcheros”.

4.4.2.2. Período 1973-1975 / 1985-1987

El comportamiento de las exportaciones corcheras de España y Portugal en este período fue muy negativo. Las exportaciones españolas se redujeron en 564 millones, mientras que las portuguesas hicieron lo propio en 1.666 millones (siempre de dólares USA “corcheros”). En el caso de las primeras, la caída se explica por la fuerte contención de las importaciones mundiales de corcho y sus manufacturas. 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 los de otros países, que habría sido la causante de una caída de las ventas cercana a los 230 millones de dólares USA (corcheros).

Las variaciones de las exportaciones portuguesas de este período se explican por los mismos efectos que se han argumentado para las españolas, aunque dichas variaciones son cuantitativamente mucho más importantes. De esta forma, las exportaciones lusas también acusaron en estos años la fuerte caída de la demanda mundial, aunque la aparición de nuevos mercados o el buen comportamiento de algunos de los ya existentes impidieron que la etapa fuera aun peor. También hay que destacar una pérdida de competitividad de Portugal frente a otros países, estimable en

518 millones, aunque la mayor parte del terreno perdido por el comercio de exportación corchera portugués se debe atribuir a factores de demanda.

4.4.2.3. Período 1985-1987 / 1998-2000

En el último período analizado, las exportaciones corcheras españolas mejoraron en 14 millones. Este resultado fue debido a la mejora de la demanda mundial, sobre todo a la concentración de la oferta española en productos y en mercados cuya demanda creció más que la mundial. Si no han crecido más dichas exportaciones ha sido por cuestiones de oferta, probablemente, porque la menor competitividad de los productos españoles ha impedido aprovechar al máximo la mejora de la demanda internacional que se ha registrado en esta última etapa.

Por su parte, las exportaciones portuguesas se han visto reducidas en 138 millones entre 1985-1987 y 1998-2000. La mejora del efecto “demanda mundial” no ha sido aprovechada por Portugal, fundamentalmente, porque sus exportaciones se han concentrado en mercados que han tenido un muy mal comportamiento (Alemania y Reino Unido son los dos ejemplos más notorios). Finalmente, también hay que atribuir una parte explicativa del comportamiento exportador a la menor competitividad de los productos lusos en el mercado mundial.

CUADRO 4.14
FACTORES EXPLICATIVOS DE LAS VARIACIONES
DE LAS EXPORTACIONES CORCHERAS DE ESPAÑA Y PORTUGAL.
EFECTOS GLOBALES “DEMANDA” Y “OFERTA”
(%)

		1962-64/1973-75	1973-75/1985-87	1985-87/1998-2000
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

Nota:

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

FUENTE: Elaboración propia a partir de los cuadros 4.12 y 4.13.

A modo de síntesis se ha elaborado el Cuadro 4.14, que recoge la capacidad explicativa de los efectos globales “Demanda” y “Oferta” de las variaciones de las exportaciones corcheras de España y Portugal en los tres intervalos temporales

considerados. En el caso de España, hay que decir que las coyunturas positivas, esto es, aquéllas en las que sus exportaciones crecieron, son explicadas, sobre todo, por factores de demanda. Es decir, las exportaciones corcheras españolas han crecido en los intervalos 1962-64/1973-75 y 1985-87/1998-2000 como consecuencia de que también ha aumentado la demanda mundial (o la de los productos que España exporta, o la de los mercados a donde estos se exportan). Por tanto, las mejoras experimentadas por aquéllas 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.

En el caso de las exportaciones corcheras portuguesas, el excelente comportamiento que registraron en el período 1962-64/1973-75 se explica por el lado de la oferta, probablemente, por el refuerzo de la competitividad de la industria lusa, y eso que se trata de un intervalo temporal en que la demanda mundial de productos corcheros creció de forma importante. En mi criterio, esto tiene un claro significado. Los agentes corcheros lusos no aprovecharon al máximo todas las posibilidades que surgieron en los años sesenta por este excelente comportamiento de la demanda mundial. Esto se debió, probablemente, a que los mercados abastecidos por los productos portugueses fueron los que tuvieron un peor comportamiento, o también a que, en aquellos productos en que Portugal estaba especializado, el crecimiento de la demanda fue más moderado.

Por último, 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, el crecimiento de las exportaciones españolas en 1985-87/1998-2000 debe relacionarse con el aumento de la demanda exterior del corcho sin manufacturar español, una demanda que, precisamente, ha procedido y procede de la industria lusa.

CHAPTER 4

THE FALL OF WORLD TRADE OF CORK PRODUCTS: 1959-2000

In 1960, many problems of the Spanish cork industry that have been narrated in the previous chapter had disappeared, or at least, had been relieved, resulting of trade openness that marked the 1959 Stabilization Plan. However, the decline of this industry in the international context, especially when compared to the Portuguese cork industry, did not stop in the following decades. In section 4.1, I will try to explain, basing on SNMC documentation, the problems which, by its structural nature, were present in the daily life of the Spanish cork industry. Only in this way we can understand the evolution of Spanish cork exports (and structure) from 1960 to today, to be treated using the comparative approach in section 4.2. This section will highlight the changes in the world cork business from the viewpoint of supply in recent decades that have meant the current setting of it. The demand side, that is the analysis of global imports, is addressed in section 4.3⁸⁷⁹.

One consequence that will be obtained from section 4.3 is the drop in world demand for cork since the seventies or eighties. It can partly explain the poor performance of Spanish industry sales in last decades, apart from the supply problems that could keep in time or appear. To assess the responsibility of both in the performance of Spanish and Portuguese exports, a constant market shares analysis will be made in section 4.4.

4.1. The end of Autarchy: the cessation of the problems of the Spanish cork industry?

4.1.1. The overcoming of the autarchic bottlenecks

The year 1959 is generally regarded as the not return point in the liberalization process of the Spanish economy, as well as the time when the Franco interventionism eased, after 20 years of economic autarky⁸⁸⁰. The Stabilization Plan of the Spanish economy consisted of the adoption of some political measures to correct the two major

⁸⁷⁹ Cork researchers have usually worked in the analysis of the supply and the aspects related to it. The only work I know that openly raises the analysis of the demand side is Ferreirinha (1982). In this work it is said that «the world demand is, in essence, the addition of two components: the domestic consumption of the producing countries and the exports of these countries», so the analysis of imports is only an approximation to the knowledge of the world demand; Ferreirinha (1982, p. 339).

⁸⁸⁰ Although the liberalization process of the Spanish economy begins in the 1950s; Asensio (1995).

macroeconomic imbalances that hit the Spanish economy: inflation (which had pulled up to the wages) and the external deficit. This involved the liberalization of the economy both at home and abroad, which had important implications for trade policy⁸⁸¹. The process of trade liberalization was gradual and progressive. The regulation of trade was giving way to the tariff policy (and other instruments) as a mechanism of control of imports, dismantling gradually the mechanism of quantitative restrictions (by licenses) that Franco's government had used to regulate foreign trade. Trade policy became more flexible and less disruptive to the economic and industrial development, as they left to the decision of the agents what to import and quantities, and also easing the authorization for export regime.

Economic Ordination Decree-Law on 21 July, 1959 established transitory tariffs on the import and export of cork products. In particular, tariffs were set in 1,000 pesetas per ton on the export of virgin cork, corkwood refuse, cork wastes and granular cork (crushing and crushed corks for agglomerated industry) and 2,000 pesetas per ton on the cork in planks. These rights were reduced to 700 and 1,800 pesetas per ton, respectively, by a decree of July 21, 1960⁸⁸²; and 350 and 1700 pesetas for another of July 20, 1961, until its complete disappearance a year later⁸⁸³. That is, since July 31, 1962 the export of cork in Spain was completely liberalized and could be made without tariffs⁸⁸⁴.

As another novelty, the Tax Reform Act of July 18, 1960 granted the cork and articles a tax allowance that was implemented from 1962. This subsidy, in tax allowance form, consisted of returning to the exporter the indirect taxes (local taxes between

⁸⁸¹ These have been widely discussed in volumes 2 and 3 of Viñas and others (1979). See also Buisán and Gordo (1997). Ruiz Ligeró (2005) offers an overview of the evolution of trade policy from Franco autarchy to the Spain's accession to the CEE in 1986.

⁸⁸² This decree assimilated the cork wastes and the granulated cork to semi-manufactures, so the tariffs on exports were deleted for these products. Therefore, the custom tariff of 700 pesetas was applicable only to the corkwood refuse and the virgin cork.

⁸⁸³ The above tariff of 1,700 pesetas was applied to the export of the best qualities of cork in planks (qualities from 1st to 4th, as it was specified), since the export of low quality cork in planks only paid 700 pesetas per ton. In particular, the General Department of Customs charged the 1,700 pesetas tax to the cork with a price greater than 300 U. S. dollars per ton; the 700 pesetas tax to the cork with a price between 130 and 300 U. S. dollars; and finally, the 300 pesetas tax for the virgin cork and the corkwood refuse, and for the cork in planks with a price less than 130 U. S. dollars FOB. In all these cases, the SOIVRE was the organism in charge to certify each of the exported corks.

⁸⁸⁴ Statistical appendix AE.25. It is possible to do a brief resume about the customs tariffs situation on cork products import, which had been insignificant from the Spanish Civil War to 1959. Note that cork was not on the list of goods submitted by Spain to negotiate their inclusion in the GATT. Furthermore, the BOE 29-6-1962 includes a resolution by General Department of Foreign Trade adopting the free import for cork products from October 1962, but only for the items included in tariff codes 45.01 (raw material) and 45.02 (semi-manufactured cork). The trade of the items includes in the tariff codes 45.03 (manufactures of natural cork) and 45.04 (manufactures of agglomerated cork) should be liberalized from October 1963. Since then, it would apply the following *ad valorem* tariffs (with a transitory nature): 2 per 100 for 45.01; 17 per 100 for 45.02; and 25 per 100 for 45.03 and 45.04. These tariffs were revised later in November 1964 as follows: 1 per 100 for 45.01; between 10.5 and 11.5 per 100 for 45.02; and between 20.5 and 21.5 per 100 for the items included in the 45.03 and 45.04 tariff codes. Successive annual reductions occurred later, at least until 1972, the last year for which I have found information (Decrees of July 1, 1968, 1970, 1971 and 1972); AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 146, "Relación de derechos arancelarios transitorios de importación de corcho y sus manufacturas". Ver también AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 340, "Capítulo 45: Corcho y sus manufacturas".

them) paid previously for the exported goods⁸⁸⁵. The rates of tax allowance depended on the degree of processing of the exported goods, ranging from the minimum bonus to the raw cork and the maximum for manufactured cork. These rates were modified later by Ministerial Order of November 23, 1964 (which came into force on July 1, 1965) and by Ministerial Order of November 16, 1966 (in force from December 3)⁸⁸⁶.

The authorization mechanism regulating exports was relaxed, but did not instantly disappear (in fact, continued until the early eighties). For example, I know that in 1961 there were a lot of problems for exporting cork products in Spain due to the IEME did refuse permanently the required export licenses. The agency had ordered the temporary suspension of export licenses because of the foreign exchange fraud that had been detected among the cork industrials. The measure also sought to correct a situation that was occurring regularly in the cork industry, as it was the failure of the exporters to deliver the currencies obtained from exportation to the IEME. The measure had certainly another reason for being, since the IEME was understanding granted licenses were much more than later executed licenses by the exporters, causing distortion in the manage of this authorization regime⁸⁸⁷. Moreover, I am aware that the licenses mechanism still remained operational in 1966 for export trade, if it is considered a letter from the cork industry Bertrán S. A. to the Director-General of Trade asking for the suspension of licenses of export of raw cork, especially in the form of corkwood refuse and virgin cork, while not completely supplied the domestic market⁸⁸⁸.

I have no doubt that the problems for importing the necessary auxiliary materials also got better (remember this problem had led to the suffocation of the industry during the autarchy period). Improvement in the situation of the Treasury in currencies terms should allow to IEME a greater flexibility in the concession of import licenses, not only for them, but also for import of machinery and technology⁸⁸⁹, being able to overcome another bottleneck, which was common to all Spanish industry⁸⁹⁰. In any case, licenses for the import of cork products remained suspended, being only

⁸⁸⁵ The nature of these tax allowances was similar to those that were applied in the 1940s (Section 3.4).

⁸⁸⁶ AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 280, "Cuadro de desgravación fiscal vigente para el corcho y sus manufacturas (Capítulo 45 del Arancel de Aduanas)".

⁸⁸⁷ 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".

⁸⁸⁸ AMSP, SNMC, caja 280, "Carta de la empresa *Industria Corchera Bertrán S. A.* al Director General de Comercio de 31 de octubre de 1966".

⁸⁸⁹ Remember the five-year plans for technical renovation of the industry implemented by the Dictatorship in the late 1950s (Statistical appendix AE.35).

⁸⁹⁰ Catalan (1992 y 1995).

allowed in “emergency cases”⁸⁹¹, which explains the low levels of this trade in the sixties and seventies in Spain⁸⁹².

The problems faced by industry in the 1940s and 1950s in terms of payments and currency convertibility were diminishing as Spain went into the international economic and financial organisms. In the same way, another problem that had the cork industry in autarky, as the overvaluation of the peseta, was surpassed in 1959 with the devaluation of the Spanish currency, which, as mentioned above, fixed its parity with the U. S. Dollar at 60 pesetas, very close to the free quotation of the Peseta in the international market⁸⁹³. Spain begins, then, to move within the Breton Woods system, guaranteeing the convertibility of the Peseta and the liberalization of the currencies market. In forward, the exchange policy will be less relevant in the development of the cork activities in this country, not being very different from that of its main competitor, Portugal.

Finally, it seems that also solved most of the problems on supply of raw materials existing during autarky. I refer mainly to those relating to the transportation of the cork from the regions of the southwest to the Girona province, and I justify it in the absence of reports or texts in the SNMC documentation denouncing these problems in the sixties and later. Moreover, it seems reasonable to think that the transport by road was gaining positions, easing the tensions that had existed in the railway transport of the cork since the civil war.

4.1.2. New problems and remaining structural problems

Since the word “crisis” remains in the SNMC documentation in the sixties and seventies, and that the performance of Spanish cork exports in the decades after 1959 did not improve substantially, it seems that some problems survived the reforms introduced with the Stabilization Plan of the Spanish economy, or that new problems appeared becoming the situation chronic.

Following a study by the technical cabinet of the SNMC on the world cork market situation in 1964, the Spanish exports still were few competitive as a result of three factors: the higher cost of the workforce, the foreign transportation and the synthetic competition⁸⁹⁴. It also alluded to the tariff disadvantage of Spain within the European Economic Community against Germany, France and Italy, and within the EFTA against Portugal.

⁸⁹¹ 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”.

⁸⁹² Statistical appendix AE.12.

⁸⁹³ See section 3.5.

⁸⁹⁴ AHPBA, caja MC-12, “El mercado del corcho en 1964”.

In another text proceeding from the SNMC documentation, entitled “La crisis de la industria corcho-taponera”⁸⁹⁵, it is deepened on the issue of high wages paid in the Spanish cork industry against the Portuguese one. According to the same, around 1963 the cost of labour in Portugal was about 45 per 100 lower than in Spain, while the price of raw material (the other main component of the cost structure of cork industry) was comparable in both countries. The text continued saying that in a “liberalized economy” as resulting since 1959, the wage gap was playing in favour of the Portuguese industry, to the extent that the Portuguese stoppers were sold in the world market at prices between 15 and 20 per 100 lower than the Spanish ones⁸⁹⁶.

Related to wages, the same text linked the plight the difficult situation of the Spanish cork industry to its location in Girona (Catalonia), near the Costa Brava, one of the most important coastal areas in Spain, which was experiencing an exponential growth of tourism in these years. The rise of tourism in this area would have two negative effects on the cork industry. On the one hand, it would have caused a displacement of workforce toward the service sector (which needed a lot of workers to attend the growing tourism), where, probably, salaries would have been higher than in the activities of transforming the cork. And we can think the development of the tourism sector in this region would have made more difficult finding a new generation of workers for the cork industry. On the other hand, the boom of tourism should also pushed to the rise the wage cost in the cork industry, since the national labour regulations tended to fix the wages to the cost of living, which had to climb over faster in the villages of the Costa Brava than in the rest of the country⁸⁹⁷.

Perhaps, the best exposition of the problems that kept in suspense to the Spanish cork industry in the sixties is in a work of the Regional Delegation of the Ministry of Commerce in Barcelona⁸⁹⁸. This text included as major problems for the export of manufactures cork 5 factors: (a) the few cares received by the cork oaks in Spain and the need for reforestation; (b) a higher transport costs to any international destination from the main Spanish ports than from the port of Lisbon⁸⁹⁹; (c) the existence of high import tariffs on the Spanish manufactured goods in the CEE and in Greece; (d) the best tariff situation of Portugal in the EFTA (because Portugal was a founding member since 1960); (e) and finally, as the result of the above factors, the

⁸⁹⁵ AMSP, SNMC, caja 280, “La crisis de la industria corcho-taponera (mayo de 1963)”.

⁸⁹⁶ The disadvantage in salaries already existed in the early sixties, but it would have increased as a result of the new law of “minimum salaries” in force since January 1963. This law increased notably the salaries of female work, which was very important in some subsectors of the cork industry as the cork stoppers production. See statistical appendix AE.34.

⁸⁹⁷ As Puig (1967, p. 200) says, talking about the cork business, «these firms have few economic attractive for the young people, especially for men. Note, apart from the sectorial circumstances, that these firms are located in an area with high standard of living» (Translation mine).

⁸⁹⁸ AGA, Sindicatos, Top. 35/62, caja 311, 4^a carpeta 656.

⁸⁹⁹ In the mid-20th century, 78 per 100 of the Portuguese exports of cork products were traded by the port of Lisbon, and around 12 per 100 by Porto, remaining for the other ports of the country the residuary 10 per 100; Nascimento (1952, p. 10).

highest price of Spanish products in the international market against Portuguese competitor⁹⁰⁰.

With regard to factor (a), the stagnation of the production of cork in Spain since 1939 and the deterioration of its quality was pointed. This problem seems not to have disappeared, according to data compiled on cork production by Zapata (2006, p. 32). According to them, the production of cork has maintained a slightly declining trend until the last years of the twentieth century⁹⁰¹. Ramos (2006, p. 103) states that the forest laws in the late fifties came to conceive the forest as an object of economic exploitation, leaving aside the conservation aspects, which can be understood as some measures for improving the valuation of the cork. In this way it will include an order from the Ministry of Agriculture of September 26, 1955, aimed at improving the surface of cork oak in Spain⁹⁰²; and also the Forestry Act of 1957 (which replaced another old law of 1863), and the regulations of February 22, 1962 that developed it⁹⁰³; and a pair of resolutions of the General Department of Forestry (Ministry of Agriculture) on May 9, 1966 and May 16, 1969, the first one, establishing the rules for the implementation of the land's uses and the treatment of the not catalogued cork forests⁹⁰⁴, and the second one, revising the minimum ages for the extraction of the cork⁹⁰⁵.

It must also be assessed positively the establishment in 1965 of the Advisory Commission of Internal Trade of Cork (CACIC), which regularly reported on the quantities, qualities and prices of raw materials available in the domestic market. The activity and the results of this organism can be studied using the reports of the meetings of the same that are available in the SNMC fund in the AMSP⁹⁰⁶.

It is also interesting to talk about the mention that the text of the Regional Delegation of the Ministry of Commerce makes about the tariff disadvantages of

⁹⁰⁰ I have changed the exposition order used in that work.

⁹⁰¹ See also Sampaio and Leite (1987), Mendes (2002, pp. 108-116) and Zapata (2002, pp. 110-114).

⁹⁰² AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 352, "Informe de la Junta Económica del Corcho-Zona Nordeste".

⁹⁰³ Decree 485/1962 of February 22. This law establishes the technical conditions for the extraction of the cork (which were the same as governing the cork oak forests of public utility); and also the setting of the minimum and maximum ages for uncorking (the first one was set in 12 years for cork oaks in Catalonia and 9 years for the rest of the country; and the last one in 16 and 12 years, respectively, in both cases, with some exceptions).

⁹⁰⁴ AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 280, "Resolución de la Dirección General de Montes, Caza y Pesca Fluvial del Ministerio de Agricultura de 9 de mayo de 1966 por la que se dictan las normas para la ejecución de aprovechamientos y tratamiento de los montes alcornocales no catalogados".

⁹⁰⁵ The last one was undoubtedly the most controversial norm in the sixties, given the implications for the preparation industry and for the cork oak owners. On one hand, it produced some damages to the industry because the resolution meant to put larger amounts of cork in the market. This would reach to a moderation in the price of cork, which had grown around 15 per 100 in the year before. The impact on the preparation industrials would depend on to have or not to have some previous cork stocks. If so, it would be injured because the price of their corks falls due to the mentioned law. Otherwise, they would benefit from such a fall. It is evident that the measure favoured to the manufacture industry, as it would benefit of much lower cork prices. In any case, the revision of the minimum ages for uncorking could have some short term effects on the quality of the raw material, which, inevitably, end up affecting the quality of the Spanish manufactured products; AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 280.

⁹⁰⁶ The acts of the CACIC's meetings are available in AMSP, SNMC, caja 344.

Spanish cork products in the CEE (factor (c)) and in the EFTA (factor (d))⁹⁰⁷. In Table 4.1 I tried to collect the former. In it we can see the differences existing in January 1965 between the common external tariff and the intra-community tariff on imports of cork products. Focusing on the manufactures (45.03 and 45.04), it is clear that the Spanish cork industry was in disadvantage in front of their competitors in France, Italy and Germany. These nations could be sold between them, or sell to the Benelux countries by paying minimum duties (and since 1966 without any charge). In contrast, the CEE was quite permeable to the entry of raw materials (45.01) and semi-manufactures (45.02), because it strengthened the competitive position of industries in these three countries.

TABLE 4.1
COMMON EXTERNAL TARIFFS AND INTRA-COMMUNITY TARIFFS
ON CORK PRODUCTS IMPORTS

Tariff Code	Common External Tariffs	Intra-community Tariffs
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)

(c) It must be increased by 4 per 100, which is the “tax rate”.

(d) Transitory tariffs. They had to disappear in January 1966.

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

Obviously, this tariff disadvantage was not exclusive for the cork industry, but was shared with the whole of the Spanish industry. It also happened in Portugal, where the industry suffered the same discrimination that in Spain versus community countries. To overcome this tariff discrimination were signed the “preferential agreements” of Spain and Portugal with the CEE, although the implications for cork business were very different in both countries. In the case of Spain, this agreement was signed in 1970 (on June 29) and had great significance, as supposed the suppression (total in the case of the CEE and partial in the Spanish side) of the remaining quantitative restrictions on imports of industrial products. According to Carreras and Tafunell (2003, pp. 400-401), the agreement involved an average reduction of 70 per 100 (staggered between 1970 and 1976) in the rates applied to the Spanish manufactures in the CEE, from which, unfortunately, did not benefit to the cork sector, which had remained outside the negotiations. Instead, the treaty did affect to the unmanufactured cork, which suffered a substantial reduction of the rights of entry into

⁹⁰⁷ Both of trade spaces for Spanish cork business have been analyzed by García Méndez (1982, pp. 462-465).

the CEE, which, by its transitory nature, had to disappear in the following years⁹⁰⁸. Complaining about the form in that the Spanish cork industry was represented, Garcia Mendez (1982, p. 463) said: «the agreement, from the viewpoint of the cork business, is commented on its own».

The preferential agreement signed by Portugal in 1972 considered to the cork manufactured a “sensitive product” and as such was subject to a regime based on quantitative restrictions⁹⁰⁹. In this situation were the cork in squares, sheets or strips of cork, manufactures of agglomerated cork and unspecified, whose quantitative limits would grow at around 3 per 100 each year. In fact, in the list of free items which should come into force in January 1973, the cork was not included, although it was expected that the tariff disarmament was adjusting to the general regime, reaching to the creation of a free trade area for industrial products since July 1977⁹¹⁰. And it happened in this way, as Pedro García Méndez has proved⁹¹¹. Related to the raw cork, in contrast to what happened in the Spanish preferential agreement, it was excluded from the agreement, but I do not know the reason.

With regard to the EFTA, Portugal signed its incorporation in 1960 as a founding partner along with Austria, Denmark, Norway, United Kingdom, Sweden and Switzerland⁹¹². The constitution of this free trade area claimed the removal of tariff barriers between member countries, mainly for industrial products, being established in the article 3 of the Treaty the abolition of customs duties over a period of ten years, which were reduced after to six (until 1966). Most agricultural products were excluded from the agreement, although it was possible to include some of them as conserves of tomatoes, resin and cork⁹¹³. In this way, the cork (in different forms, manufactured and semi-manufactured) was subjected to the general regime, so that the products of the Portuguese cork industry got a tariff advantage against the Spanish products in some markets such as United Kingdom.

We must properly assess the situation. By 1965, the Portuguese cork products did not pay any duties in the UK market. Instead, the manufactures of Spanish cork paid between 7 and 14 per 100 ad valorem (except in some types of discs and stoppers

⁹⁰⁸ Dias and Parejo (2007, p. 21). See also Leonart (1993).

⁹⁰⁹ About the features of the preferential agreement signed by Portugal in 1972, see Álvares and Fernandes (1972).

⁹¹⁰ Dias and Parejo (2007, p. 21).

⁹¹¹ In the case of manufactures, the quotas fixed in 1973 for 45.03 (natural cork manufactures) and 45.04 (agglomerated cork manufactures) were 8,200 and 10,000 tonnes, respectively. These quotas came to 11,473 tonnes for 45.03 in 1976, having disappeared the limitations for 45.04. Since then, it can be understood that Portuguese products within the 45.04 tariff code could be exported to the CEE free of duties. Moreover, since 1976 there was the possibility for surpassing the 11.473 tonnes fixed for 45.03 by paying the duty of entry in CEE; García Méndez (1982, p. 463).

⁹¹² The reasons led Portugal to the accession to the EFTA have been discussed in several works; see, for instance, Álvares and Fernandes (1972); Andresen (2004); and Alipio (2005). A review of this literature has been made in Andresen (2005).

⁹¹³ Dias and Parejo (2007). See also Álvares and Fernandes (1972, pp. 49-60), where the features of the agreement signed by Portugal have been studied.

that entered completely free), and the semi-manufactured products 7 per 100 (all products included in the tariff code 45.02). Raw cork and cork wastes were exempt from import tariffs⁹¹⁴. United Kingdom was the first Spanish market for manufactures in 1960 (it had been since 1935, approximately) and became the third one in 1965 and the fifth one in 1970. In 1975 it did not appear among the top five destinations for Spanish exports of cork manufactures, so that the tariff disadvantage with regard to Portugal could be determinant in what happened in this market with the Spanish position⁹¹⁵. But in Portugal it happened something similar. There, the British market had always been the most important for the industry, although in 1960 it had placed behind the German market. It maintained this second position throughout the sixties and in the early seventies appeared to be the fourth destination of the Portuguese cork manufactured exports, and the fifth one toward 1975. This suggests that the loss of positions of Spain in the British market was not due only to the tariff disadvantage against Portugal, but also to the poor growth of this market, compared to the world market, as we will see in section 4.3.

TABLE 4.2
DIFFERENCES BETWEEN SPANISH AND PORTUGUESE PRICES
OF CORK PRODUCTS IN THE WORLD MARKET IN 1965
(Pesetas per kg.)

	Spain	Portugal	Difference (a)
Virgin cork	7.25	8.09	12 % (minor)
Corkwood refuse	9.37	5.88	60 % (mayor)
Cork in planks	17.35	18.36	6 % (minor)
Crushed cork	10.19	11.46	11 % (minor)
Cork wastes	6.26	5.81	8 % (mayor)
Stoppers	120.00	89.29	34 % (mayor)
Black agglomerate	18.51	19.61	6 % (minor)
White agglomerate	37.93	29.89	21 % (mayor)
Agglomerated discs	34.94	30.23	13 % (mayor)

(a) Percentage that are higher or lower Spanish prices compared to Portuguese prices.

SOURCE: AMSP, SNMC, Grupo Provincial del Comercio y la Industria del Corcho de Palafrugell, caja 340.

All this leads necessarily to the last point of the work of the Regional Delegation of the Ministry of Commerce of the cork, mentioned above: the minor competitiveness of the Spanish cork industry against the Portuguese one. This fact was attributed by this delegation, especially, to the higher wage costs paid by the Spanish industry, although I would also point out the factors that have been drawing. According to this delegation, the difference in the cost of labour was higher in Spain at 88 per 100 for the cork

⁹¹⁴ AMSP, SNMC, Grupo Provincial de la Industria y Comercio del Corcho, caja 340, "Comercio y aranceles".

⁹¹⁵ Statistical appendix AE.18.

stoppers, and at 83 per 100 in the agglomerates. This disparity between the wages of the two countries had been estimated after the Decree 55/1963 of January 17 having been approved. Bear in mind that this decree had established a rise in the minimum wages for the cork industry, which added to the approved rise in 1962 (seen in Chapter 3)⁹¹⁶.

In my view, the competitive gap between Spanish and Portuguese cork industries could not be as big as previous figures showed, since this fact would have completely expelled to the Spanish manufactures out of the markets⁹¹⁷. I support this comment in the comparative information on prices available in the Provincial Group of Cork Trade and Industry, whose office in Palafrugell was the same that the old SCSNMC had in this town, that had been dissolved in 1959 (Table 4.2) .

Given Table 4.2, the most notable price differences were found in the cork stoppers around 34 per 100⁹¹⁸. In other manufactured goods, such as the cork discs and the white agglomerate, the Spanish price was between 13 and 21 per 100 more expensive than the Portuguese ones; although in the black agglomerate Spanish industry was slightly more competitive than the Portuguese ones. Finally, it is significant that, except in the corkwood refuse and cork wastes cases, the raw cork was sold in the Spanish market at prices below than in Portugal. Assuming similar technical levels in the manufacture of the two nations, this means that the competitive problem of the Spanish industry was in the higher wages in Spain than in Portugal. And this ballast was certainly a long age, because probably existed since before the Portuguese Decree of 1941, which set differential wages by regions in Portugal.

The best way to see whether these competitive differences have remained until now is approaching the study of Spanish and Portuguese cork exports for the last 4 or 5 decades. And what better way to do it than in the comparative context of the world exports?

⁹¹⁶ Decree 55/1963 was particularly onerous for the industry for its connection to the union collective agreements. In this decree, the Dictatorship reserved itself the power to set minimum wages but allowing to the entrepreneurs to establish wages above the established ones. The improvement of the salaries could come from internal rules of the firms, from voluntary decisions of the firms, from contractual terms and conditions agreed at the individual level, or from the decree of March 21, 1958, which regulated the union collective agreements. The peculiarity of the decree with respect to the previous regulations of the work was in its generality, ie affected to all economic branches. It was justified in the homogeneity existing between these regulations and the high mobility of workers between the different productive sectors, particularly the low-skilled labour.

⁹¹⁷ Ruju (2002, p. 193) says that in the early sixties, the average salary of Italian cork worker was around 1,150,000 Italian liras, against the 700,000 Italian liras won by the Spanish cork workers and the 600,000 Italian liras by the Portuguese ones. It implied the value of a metric quintal of stoppers was 24,700 Italian liras in Portugal, 29,800 in Spain, and 40,000 in Italy (p. 194).

⁹¹⁸ The exception is the corkwood refuse, since the Spanish one was around 60 per 100 more expensive than the Portuguese one.

4.2. The world supply: an analysis of the world exports of cork products

4.2.1. Methodological Note

For the period after 1962 there is a statistical source for the analysis of international cork trade, which will be used in onwards. This is the COMTRADE database, developed by the United Nations, which includes import (and re-imports) and export (and re-exports) figures by countries. The quantitative information contained in this source is available in two well known classifications from a methodological point of view: the Standard International Trade Classification (SITC⁹¹⁹) and the Harmonized Classification (HS⁹²⁰). The latter has been used to compile the *Estadística del Comercio Exterior de España* and the *Estatística do Comércio Externo de Portugal* since 1988⁹²¹.

TABLE 4.3
TARIFF CODES FOR CORK PRODUCTS IN CHAPTER 45 “CORK AND ARTICLES OF CORK”

45.01	Name: Natural cork Description: Natural cork, raw or simply prepared; waste cork; crushed, granulated or ground cork
45.02	Name: Natural cork, debacked, roughly squared, in blocks etc Description: Natural cork, debacked or roughly squared, or in rectangular (including square) blocks, plates, sheets or strip, (including sharp-edged blanks for corks or stoppers)
45.03	Name: Articles of natural cork Description: Articles of natural cork
45.04	Name: Agglomerated cork and articles thereof Description: Agglomerated cork (with or without a binding substance) and articles of agglomerated cork

SOURCE: <http://comtrade.un.org/>

In HS classification, cork products are included in Chapter 45, “Cork and articles of cork”. This chapter can be divided into four tariff items that correspond with the raw materials, semi-manufactured products, manufactures of natural cork and manufactures of agglomerated cork, as described in Table 4.3.

Both HS and SITC have suffered several revisions since began to be used. In this way, the COMTRADE database provides statistical data for the HS1992 (original harmonic classification), HS1996, HS2002, and for the HS2007 (the last revision of

⁹¹⁹ *Standar International Trade Classification*.

⁹²⁰ *Harmonized System*, that is the simplified form of *Harmonized Commodity Description and Coding System*.

⁹²¹ The HS classification has its origin in the Combined Nomenclature, which is used to make the commercial statistics in European countries since the mid-20th century. In Spain, particularly, since June 1960.

this classification methodology completed). Similarly, there is information available for SITC (rev. 1), SITC (rev. 2), SITC (rev. 3) and SITC (rev. 4). It must be said that the revisions made on these classifications have not significantly affected the cork products. They only have pretended a greater disaggregation of the tariff items. Furthermore, the tariff items 244.0 (1) and 244.0 (2) in SITC (rev. 1) correspond to tariff items 45.01 and 45.02 in HS, respectively, and equally the items 633.0 (1) and 633.0 (2) do it with items 45.03 and 45.04. In short, these are two different ways of presenting the same quantitative information.

TABLE 4.4
THE CORK IN SECCIÓN 2 “CRUDE MATERIALS, INEDIBLE, EXCEPT FUEL” OF THE SITC

24 Wood, lumber and cork
244 Cork, raw and waste
244.0 Cork, raw and waste (including natural cork in blocks and sheets)
244.0(1) Cork, unworked, crushed, granulated or ground; wasted cork
244.0(2) Cork in blocks, plates, sheets or strips, etc.

SOURCE: <http://comtrade.un.org/>

TABLE 4.5
THE CORK IN SECCIÓN 6 “MANUFACTURED GOODS CLASSIFIED CHIEFLY BY MATERIAL” OF THE SITC

63 Wood and cork manufactures (excluding furniture)
633 Cork manufactures
633.0 Cork manufactures
633.0(1) Articles of natural cork
633.0(2) Agglomerated cork and articles thereof

SOURCE: <http://comtrade.un.org/>

In this chapter I will use the SITC (rev. 1) classification because it covers the period since 1962 in onwards (up to 2007)⁹²². In this way, I will not use the HS classification because, in the best case (the HS1992), only provides information since 1988. I will use neither the SITC (rev. 2) classification because only provides statistics

⁹²² The SITC (rev. 1) classification begins to be used in 1960 and includes 9 sections (1 digit) and 89 divisions (2 digits).

since 1976, nor the SITC (rev. 3) one, which makes it since 1988. Finally, the SITC (rev. 4) has been implemented in 2007, so it was discarded for obvious reasons. It is important to note that one advantage of using the SITC classification is its compatibility with the official industrial production series in Spain, whose terms have been highlighted in a recent article by Tomas Ruiz Céspedes⁹²³.

Quantitative information on exports and imports from the COMTRADE database is expressed in current U. S. dollars and kilograms. I will not use the series of kilograms, as the series valued in U. S. dollars give a more accurate picture of the magnitude of the exchanges and allow also a comparison between exports and imports of the countries concerned. What I will do is to convert current U. S. dollars into 2000 cork U. S. dollars, applying the synthetic cork deflator developed by Zapata (2006). The resulting series are included in the statistical appendices AE.48, AE.49, AE.50, AE.51, AE.52 and AE.53. To build these appendices I have considered the equivalences existing in Table 4.6, first, because I understand they are very close to the reality of the HS and SICT statistical classifications, and second, because this is much more operative for the analysis.

TABLE 4.6
EQUIVALENCE BETWEEN STATISTICAL CLASSIFICATIONS SICT AND HS
AND AGGREGATED CATEGORIES OF CORK PRODUCTS

SITC	HS (Combined Nomenclature)	Equivalence
244 + 633	Chapter 45	Cork and articles of cork
244	45.01 + 45.02	Unmanufactured cork
633	45.03 + 45.04	Manufactured cork
244.0(1)	45.01	Raw cork
244.0(2)	45.02	Semi-manufactures
633.0(1)	45.03	Natural cork manufactures
633.0(2)	45.04	Agglomerated cork manufactures

SOURCE: Own elaboration.

For the study of world exports of cork articles (that will be made below) I have considered a sample of 16 countries (Germany, Algeria, Argentina, Austria, Belgium, Brazil, United States, Spain, France, Holland, Italy, Morocco, Portugal, Switzerland, Tunisia and United Kingdom), and I assumed that these exports are the sum of exports from these 16 countries⁹²⁴. Similarly, for the analysis of world imports of cork products

⁹²³ Ruiz Céspedes (2000).

⁹²⁴ COMTRADE database do not provide the figure for the total world exports, so this figure has to be calculated adding the exports of all the countries involved in this trade. I have not made this exercise because I consider that 90 or 95 per 100 of world exports are made by the 16 considered countries.

(section 4.3) are taken into account 25 countries⁹²⁵, meaning that the sum of imports of these considered countries are the total cork and articles imported in the world⁹²⁶.

4.2.2. Changes from the viewpoint of supply: an analysis of world cork exports

In Figure 4.1 I have represented the evolution of world exports of cork products along with that of the 7 largest exporters of these products, on average, in the analyzed period⁹²⁷. The first thing that calls attention is the trend of world exports, for reasons that will be mentioned later. Within this trend it is possible to distinguish several junctures, which, in my opinion, are coinciding with the stages of growth in international trade since the mid-twentieth century⁹²⁸. In this way, the world cork exports grew until the early seventies in a moderate form (until the end of the “golden age” of European economic growth). Since then, they went into a deep recession until 1984-1985 (during the energy crisis), showing a slight recovery since 1985 (the accession of Spain and Portugal to the EEC in 1986 would have something to do with it), for falling since 1992-1993 up to the end of the century.

It is an evolution profile shared by the Spanish and Portuguese exports, because they are, ultimately, the causers of it. In fact, Figure 4.1 is devastating in pointing out those who dominated the world business of the cork export: Portugal and Spain, in this order, because the differences in terms of volumes traded by both countries were and are considerable. Moreover, in the tangle of lines that are drawn on the lower-middle part of the graph highlights the fall, since 1970 (approximately) of United Kingdom. This is indicative of the progressive abandonment of the manufacture of cork in this country, which should be very close to being finalized at present.

A more accurate analysis can be done by disaggregating the cork exports in the classic division of manufactured and unmanufactured products. Figure 4.2 and Table 4.7 provide the basis for the study of world exports of unmanufactured cork, while Figure 4.3 and Table 4.8 do the same with the cork manufactures.

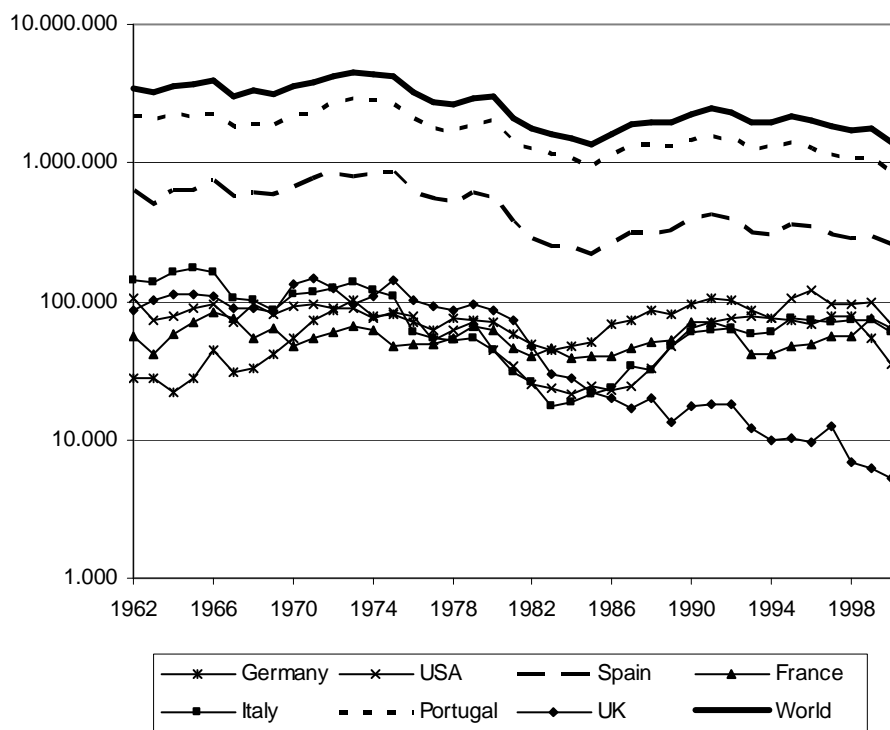
⁹²⁵ In this case, the considered countries have been Germany, Argentina, Australia, Austria, Belgium, Brazil, Canada, Chile, China, USA, Spain, Finland, France, Holland, Hungary, Italy, Japan, Mexico, Norway, New Zealand, Poland, Sweden, Portugal, Switzerland and United Kingdom.

⁹²⁶ An analysis of the world exports and imports of cork products, similar to the next and with the same statistical source, has been made by Zapata and others (2009).

⁹²⁷ It should be noted that the statistical information that the source provides for some countries is weak and, probably, incomplete. For instance, the export figures for Algeria and Morocco must be highly undervalued, since they are far inferior to those provided to Tunisia. In these three cases we are talking about cork-producing countries that, at least in the last two decades, must have had a much higher export activity than the figures of this source say. This, together with the scarcity of references related to the North African cork business for the last four decades of the twentieth century, does I have to leave in the shadow the situation of the Maghreb countries, which constitutes an important weakness in the analysis, that has to be covered by the future researches. To properly evaluate this comment, see the statistical appendices AE.48, AE.49 and AE.50. Moreover, the source only provides data for the last four or five years for some countries like South Africa, probably, an important stoppers-demanding, for being a recognized wine-producing country.

⁹²⁸ Feenstra and others (2005).

FIGURE 4.1
 WORLD EXPORTS OF CORK PRODUCTS
 AND EXPORTS OF 7 MAJOR EXPORTERS, 1962-2000
 (Thousands 2000 cork USA dollars)



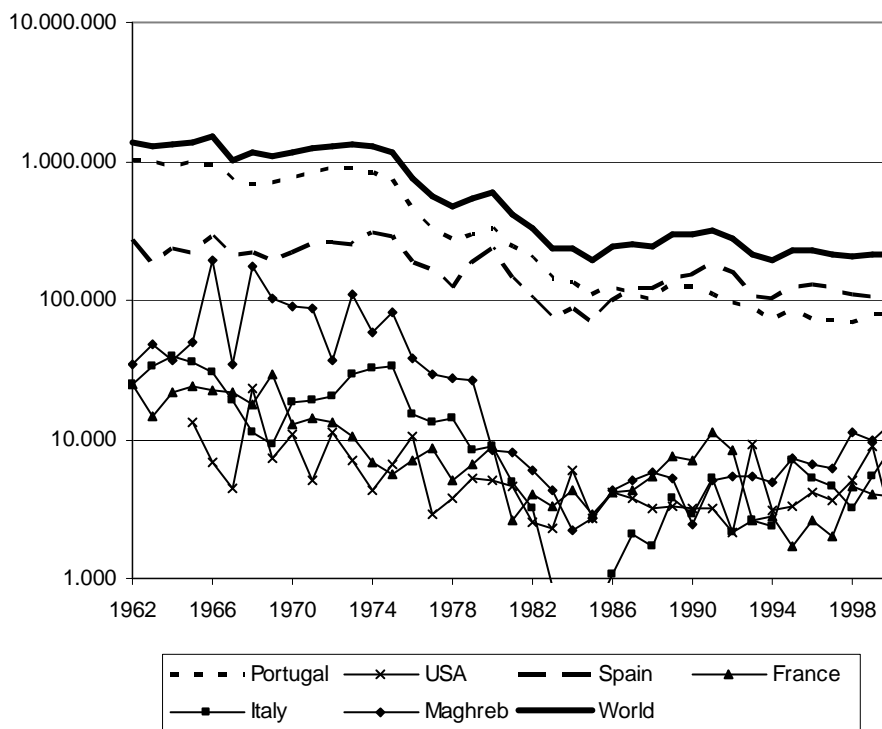
SOURCE: Statistical appendix AE.48.

In view of Figure 4.2, world exports of manufactured cork remained until 1973-1974 in levels of 1962. Since then, they fell until the mid-eighties, for stabilizing in onwards until the present. Spain and Portugal monopolized the international supply of cork over the period analyzed, with shares around 90 per 100 on the world exports (Table 4.7). If we obviate the problems of accuracy of the statistical source for the Maghreb countries (previously mentioned), these two nations, along with Italy and France, focused the international supply of cork unmanufactured in the old continent.

The decline trend in exports of unmanufactured cork drawing Figure 4.2 hides two realities very different, representing some of the occurred changes in the cork business in recent decades. The first reality is the Portuguese one, and the Spanish reality is the second one. The Portuguese experience is a reflection of the "iberization" of the cork industry that is the concentration in the Iberian Peninsula of the industrial cork activities. To a large extent, this "iberization" is the other side of the coin of the rapid abandonment of the manufacturing in the developed countries like United States, United Kingdom or Germany, which had built a powerful industry since the early twentieth century based on imports of raw material, especially from Portugal. It is

difficult to specify a date to place the cessation of the manufacture of cork out of the Iberian Peninsula, although the evolution of the Portuguese series, on one hand, and the sharp drop in imports of raw cork in the countries concerned, on the other hand, are quite eloquent in this regard.

GRÁFICO 4.2
WORLD EXPORTS OF UNMANUFACTURED CORK
AND EXPORTS OF 6 MAJOR EXPORTERS, 1962-2000
(Thousands 2000 cork U. S. dollars)



Nota: Maghreb = Algeria + Morocco + Tunisia.

FUENTE: Statistical appendix AE.49.

The second fact will be discussed in the section 4.3, so I spare me now the comments. Regarding the first one, it seems that the foreign demand of Portuguese cork was stable until the early seventies, but since 1973 (or 1974) it have had a vertical fall that has reached our days (Figure 4.2). In conclusion, the process of disappearance of the industry outside the Iberian Peninsula has been accelerated in the last quarter of the twentieth century, although the reduction in exports of Portuguese unmanufactured cork must also be linked to that a largest percentage of the Portuguese crop of cork is now processed by the domestic industry. The implications that the "iberization" have had on the cork business in North Africa are difficult to assess due to the information gaps mentioned before, although it should not discard, when the political situation in the Maghreb countries reaches normality, that the cork centre is moved there, because much more competitive conditions in terms of cost exist in these countries. In fact,

some multinational companies have already installed branches in Morocco and Algeria, and have begun to work the African cork very efficiently.

TABLE 4.7
SHARES OF SOME COUNTRIES IN WORLD EXPORTS OF UNMANUFACTURED CORK
(Calculations made in thousands current USA dollars)

	1962-1964	1972-1974	1982-1984	1992-1994	2002-2004
Spain	17.1	21.1	33.1	53.3	60.9
Portugal	74.2	67.6	59.8	38.3	31.3
Spain + Portugal	91.3	88.7	92.9	91.6	92.2
France	1.5	0.8	1.5	1.9	1.6
Italy	2.5	2.1	0.5	1.1	1.7
EUROPE	95.3	91.6	94.9	94.6	95.5
Maghreb	3.1	5.3	1.5	2.3	2.6
Others	1.6	3.1	3.6	3.1	1.9

Nota: Maghreb = Algeria + Morocco + Tunisia.

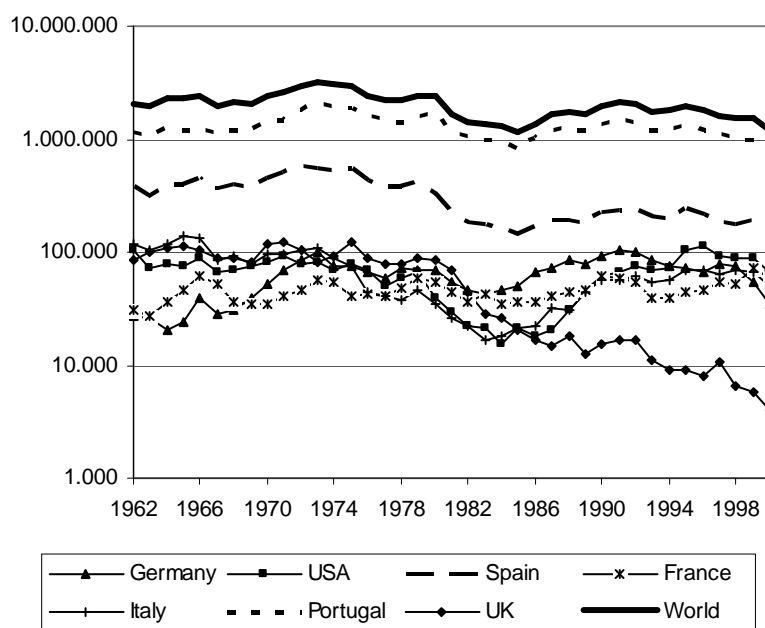
SOURCE: Statistical appendix AE.50.

Unfortunately, the Spanish experience has been less positive. Spanish exports of raw cork had a similar performance to the Portuguese until the early years of the 1970s. Later, the series reflects the fall in world demand for cork, due to the reasons explained before, but, unlike the Portuguese one, it shows a significant recovery since 1984 or 1985. The final reason for this recovery is related to the recent increase in the cork flows between Spain and Portugal, which have had a special impetus since the accession of Spain and Portugal to the EEC in 1986. What I mean is that the Spanish exports of unmanufactured cork have not collapsed, as the Portuguese ones, due to the fall in demand for this raw material in developed countries. And it has not happened because the items sent to Argentina, Italy, France, Brazil and United States before the eighties (citing only a few countries with an important cork industry), have been sent in the past two decades to Portugal. I will come back on this interesting matter when the demand side of the business will be analyzed (section 4.3), but it must be taken into account that in the year of accession to the CEE, Spain exceeded Portugal in the exported amount of unmanufactured cork, and that between 1982-84 and 2002-04 the two countries exchanged their shares on world exports, and presumably also their roles in the world business of raw cork (Table 4.7).

Figure 4.3 and Table 4.8 have been constructed to reflect the world trade of manufactured cork. Its evolution is very similar to the trajectory recorded by world export of cork products (Figure 4.1). Also, as in those, the pattern of performance is marked by the Portuguese series, followed far by the Spanish one, so it is not necessary

to make additional comments to those already made then. Something similar happens with the tangle of series representing the trade of United States, France, Italy, United Kingdom and Germany, whose exports were mostly manufactured, for obvious reasons. For that, in my opinion, the most interesting conclusions about the export of industrial products can be extracted from Table 4.8, especially if we consider the same thing to get gains in market share and competitive improvements⁹²⁹.

FIGURE 4.3
WORLD EXPORTS OF MANUFACTURED CORK
AND EXPORTS OF 7 MAJOR EXPORTERS, 1962-2000
(Thousands 2000 cork U. S. dollars)



SOURCE: Statistical appendix AE.50.

The performance of the shares in Table 4.8 differentiates two stages, bounded by the period 1982-1984. In the first stage (1962-1964/1982-1984), the Iberian Peninsula substantially improved their share in world exports of cork manufactures from 73.5 per 110 to 86.4 per 100. This gain was largely due to the competitive improvement of the Portuguese industry, since Spanish one recorded a significant loss in its market share. About the rest of the countries, it highlights the fall in the export shares of Italy, United Kingdom and United States, and the relative improvement experienced by the French and German manufactures. All this had placed to Europe in

⁹²⁹ In applied studies, it is typical to associate the competitiveness to improving the share in the world exports, as is made in this dissertation; see Martín (1993), Martínez Zarzoso (1999) and Sanz (2002). An analysis of the different aspects that international competitiveness presents can be seen in Porter (1991). See also Segura (1992) and the number 56 of *Papeles de Economía Española*; VVAA (1993).

the world centre of the manufactured cork exports, and with some nuances, of the world supply of this product too⁹³⁰.

TABLE 4.8
SHARES OF SOME COUNTRIES IN WORLD EXPORTS OF MANUFACTURED CORK
(Calculations made in thousands current U. S. dollars)

	1962-1964	1972-1974	1982-1984	1992-1994	2002-2004
Spain	17.1	18.3	12.7	11.6	13.3
Portugal	56.4	64.5	73.7	68.4	66.9
Spain + Portugal	73.5	82.8	86.4	80.0	80.2
France	1.5	1.7	2.8	2.4	4.3
Italy	5.4	3.2	1.4	3.1	3.9
Germany	1.2	2.8	3.3	4.7	2.7
United Kingdom	4.6	3.0	2.4	0.7	0.3
EUROPE (a)	95.5	95.9	97.6	95.3	94.8
USA	4.1	2.5	1.4	3.8	3.3
Others	0.4	1.6	1.0	0.9	1.9

(a) Besides European countries mentioned in the table, Austria, Belgium, Holland and Switzerland are also included in calculations.

SOURCE: Statistical appendix AE.50.

The second stage (1982-1984/2002-2004), if data in Table 4.8 are certain, should make us reflect. The Portuguese industry has lost 7 points of share in world exports, which have been found by France, Italy, United States, and less, by Spain. The shares of those three countries in world exports was around 4 per 100, respectively, in 2002-2004, which is significant, given the trend towards the “iberization” of the cork industry. In any case, 80 per 100 of exports of this industry is still made today from the Iberian Peninsula, and 95 per 100 from the European continent⁹³¹.

4.3. World demand: an analysis of world imports of cork products

The “iberization” of the cork industry has limited the international dimension of the business from the supply side, since it disappeared in many countries and reduced its size in many others. However, this dimension has remained intact from the point of view of demand (demand for manufactured goods, I want to say)⁹³², which also is much less geographically concentrated than the supply. As discussed later, there are a lot of

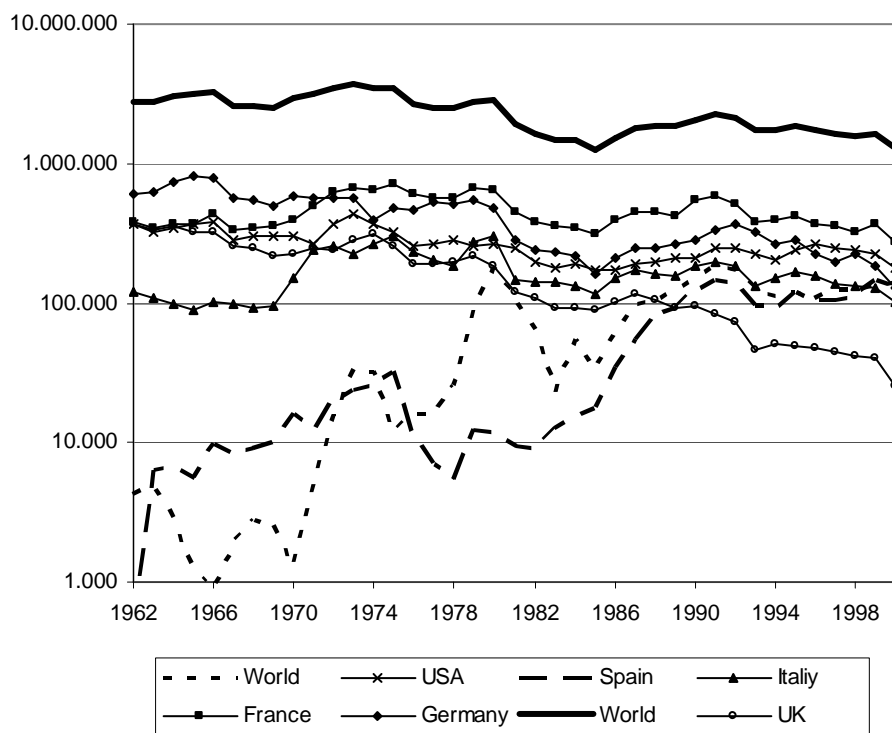
⁹³⁰ A better picture of the world supply of manufactured cork would be provided by the industrial statistics of the countries listed in Table 4.8. Note that, apart from Spain and Portugal, all these countries are more important for being buyers than for its condition of exporters.

⁹³¹ The situation in 2000 was almost the same that 20 years ago, as noted García Méndez (1982, p. 453): «(...) the countries that now form the European Economic Community, and Spain and Portugal, [are] almost the only users (or manufacturers) of the cork» (Translation mine).

⁹³² This is not completely true, because cork never was as international as when agglomerated applications were in booming. Although it is true that the international dimension of this business has reduced much more for the supply side than for the demand side.

countries with a significant weight as cork products demanders, including Portugal and Spain among them, although only in the last two decades.

FIGURE 4.4
WORLD IMPORTS OF CORK PRODUCTS
AND IMPORTS OF 7 MAJOR IMPORTERS, 1962-2000
(Thousands 2000 cork U. S. dollars)

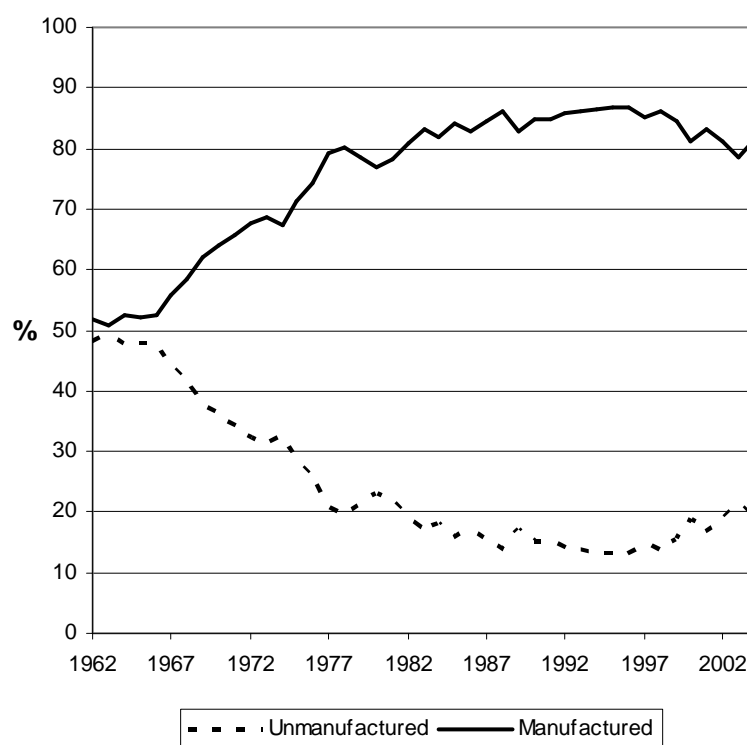


SOURCE: Statistical appendix AE.51.

However, in view of Figure 4.4, it appears that the world demand for cork products has declined in recent decades, at least the world imports of these products have presented a downward trend since the sixties. A priori, the two main changes that have affected to the world cork demand have been the cessation of the cork manufacture in the developed countries (which has affected to the trade of the unmanufactured cork) and the progress of synthetic substitutes (or surrogate products⁹³³) in the applications of cork, especially in the coating and insulation, which would have caused a fall in world demand of the agglomerate products for these uses. Both facts should be responsible of the occurred fall in international demand for cork (manufactured and manufactured).

⁹³³ Following the apparent inflexibility of the cork supply, García Méndez (1982, p. 458) states: «The scarcity of cork is what has forced the emergence of surrogate products for cork. And I call them “surrogate products”, and not substitutes, because they are products that appear not to replace the cork, but to supplement it, although without their qualities, in the markets of lower standards of quality» (Translation mine). Zapata (2002, pp. 110-114) introduced the rigidity of the cork supply as one of the challenges that industry is facing now: «(...) it is likely that in the next twenty or thirty years continue to fall becoming the supply of raw material more rigid» (Translation mine).

FIGURE 4.5
STRUCTURE OF THE INTERNATIONAL DEMAND OF CORK PRODUCTS
(% of manufactured and unmanufactured cork in world imports of cork products)



SOURCE: Statistical appendices AE.48 and AE.51.

But this fall has not been balanced, as shown in Figure 4.5. In the mid-century about half of world demand for cork was for unmanufactured cork (and the same thing could be said for the manufactured cork). This reflects a high state of manufacturing in the developed world, since it is evident that the demand for manufactured goods still was very active. But in the fifteen years since 1962 to 1977, the unmanufactured cork lost much of its weight in world imports of cork products, which indicates that the rapid abandonment of production in importing countries has had more effects on the business than the emergence of substitutes. If unmanufactured cork weight in world imports has not continued to fall has been due to that Portugal has begun to buy Spanish cork since the beginning of the eighties.

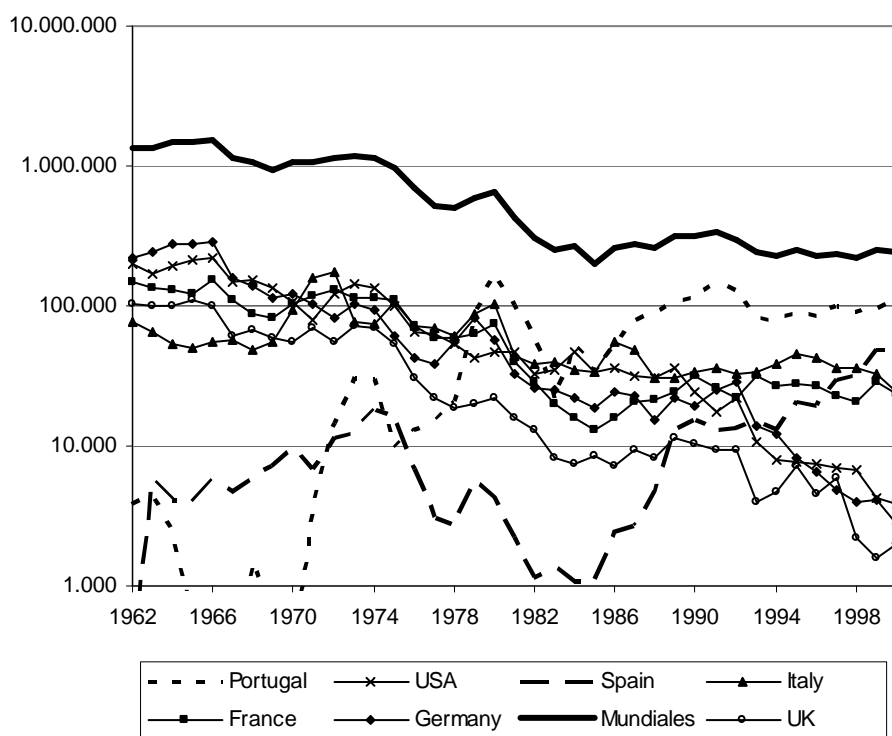
In any case, the world demand for cork is today, and since the eighties, mainly for manufactured cork⁹³⁴.

⁹³⁴ This fact was early mentioned by Jaime Salazar Sampaio in one of his best works; Sampaio (1985, p. 55.). See also García Méndez (1982, p. 459).

4.3.1. International demand for unmanufactured cork

In Figure 4.6 I have represented the world imports of unmanufactured cork and for the 5 largest importers of this product, and for Spain and Portugal. To complete this information I have calculated the shares of these countries (and others) in world imports, which presented in Table 4.9.

FIGURE 4.6
WORLD IMPORTS OF UNMANUFACTURED CORK
AND IMPORTS OF 5 MAJOR IMPORTERS, SPAIN AND PORTUGAL, 1962-2000
(Thousands 2000 cork U. S. dollars)



SOURCE: Statistical appendix AE.52.

International demand for unmanufactured cork fell by 80 per 100 between 1962-1964 and 1982-1984, reflecting the cessation of the manufacturing (cited above) outside the Iberian Peninsula. After 1982-1984, this demand has continued in recess, but the fall was compensated with rising imports of Portugal proceeding from Spain, to the point that the series of world imports has remained stagnant over the last two decades. Although this fact already was perceived in Figure 4.5. In Germany, for example, the largest importer in the early sixties, buys of cork fell faster than world imports of this product, so the German share fell from 18 per 100 to around 7 per 100 until 1992-1994, and to around 1 per 100 in recent days. The small relative size of the German market in the last decade of the twentieth century can be attributed to the boom Portuguese, which will be discussed later.

The German pattern of performance also occurs in British imports, although they were much less significant in the early nineties. According to its magnitude, it is likely that the cork industry in the United Kingdom is almost extinguished today. Something similar could be said for Argentina, Brazil or Japan, with the difference that these three countries significantly improved their positions as importers of cork until the eighties, which indicates that, in that moment, there were still signs of the existence of cork industry in them.

TABLE 4.9
SHARES OF SOME COUNTRIES
IN WORLD IMPORTS OF UNMANUFACTURED CORK
(Calculations made in thousands current U. S. dollars)

	1962-1964	1972-1974	1982-1984	1992-1994	2002-2004
Spain	0.2	1.2	0.4	5.4	18.8
Portugal	0.3	2.2	16.2	37.2	52.3
Spain + Portugal	0.5	3.4	16.6	42.6	71.1
Germany	18.0	8.1	8.9	6.8	1.2
France	9.9	10.4	7.7	10.7	6.0
Italy	4.7	9.5	13.9	14.0	9.9
United Kingdom	7.3	5.7	3.4	2.3	0.9
EUROPE (a)	47.3	43.4	52.1	77.7	90.5
USA	13.6	11.6	14.2	5.1	0.9
Japan	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
Others	19.4	14.2	5.6	7.7	6.1

(a) Besides European countries mentioned in the table, Austria, Belgium and Switzerland are included in calculations.

SOURCE: Statistical appendix AE.52.

The cases of Italy and France are opposed to the German one, since cork imports in these two countries in recent decades have had a better performance (or equal) to the international demand. Until the nineties, both countries have gained importance as demanders of unmanufactured cork because their industries have behaved better than the German, British and U.S. industries. This comment is reinforced when we consider that the two Mediterranean countries had (and have) many own cork that is transformed mostly by the domestic industry. However, this does not mean that there has been an industrial boom in these two countries (in absolute terms), because the cork industrial fabric has had to suffer, as has happened in Spain and Portugal⁹³⁵. In France, for example, according to data from Normandin (1980), 550 businesses and 8,000 workers in 1945 had been converted into about 100

⁹³⁵ The trend in the number of industrial establishments and the employed workers in the cork industry in Spain and Portugal during the second half of the 20th century can be found in Zapata (2009). See also Sampaio (1985, p.42), whose data show that the number of industrial establishments in Portugal grew until 1960 to fall then, although this fall has been much higher in the preparation industry than in the manufacture industry.

companies and 1,800 workers in 1978. Of these, moreover, only about 25 or 30 were engaged in the processing of cork, the rest being only importers⁹³⁶.

The Italian experience is worthy of being highlighted, because it reflects the best relative performance of the industrial activity outside the Iberian Peninsula. The transalpine country has not stopped to win share in the world cork imports until the nineties. Only then it has succumbed (like other importers) in front of the increase of the Spanish-Portuguese trade⁹³⁷. This aspect connects with the last comment I made in the analysis of world exports of manufactured cork, which alluded to the share that this country and France have won to Portugal since the eighties.

The example of United States is usually used to illustrate the cessation of the manufacturing in the developed countries. The North American country was the main transformer of the world cork in the middle of the twentieth century, as Ferreirinha (1982, p. 322) said. According to the data of Jiménez Blanco (2009), between 1925 and 1938 United States bought (on average) around 41 per 100 of all cork in planks traded in the planet, and in some years (1926 and 1936) more than 50 percent⁹³⁸. The cessation of the manufacturing of cork in this country had to be quick (as pointed out by Zapata (2002, p. 121)), since at the beginning of the sixties United States was responsible for only 13.6 per 100 of world imports of unmanufactured cork. The reasons for this abandonment have not yet been investigated, although it is often attributed to rising wages in developed countries and to the high cost of freight transport⁹³⁹. Mira (1998, p. 78) talks about the “transfer of the industrialization of the cork from the consuming countries of this raw material to the producing countries”⁹⁴⁰. According to García Méndez (1982, p. 459), those “derive their demand to manufactured goods, leaving the raw materials for less developed countries” such as Portugal and Spain.

Apart from wages and freights, Zapata (2002, p. 123) suggests a plausible reason which is linked to the emergence of synthetic substitutes, and to the boom in the manufacturing of these substitutes (I would say too) in those countries:

⁹³⁶ Cited in Zapata (2002, p. 122). Normandin data are similar to the figures given by Gouman and Rouse (1988, p. 172) for the same years. Studying the situation of the French cork industry in the 1980s, these authors talk about “deep crisis” (p. 173), alluding to the dislocation of firms to Portugal and to the growing deficit of the French commercial balance of cork products as the main reasons of it. There also would be others factors as the more cheap workforce in Spain and Portugal, the bet of the Iberian states for the cork production and the depreciation of the Escudo (respect to the French Franc) in the first half of the 1980s.

⁹³⁷ The mutual trade between Spain and Portugal for the cork products during the last three decades is represented in the table 6 of Zapata (2002).

⁹³⁸ The author makes this estimation from International Institute of Agriculture (1947, pp. 134-135 y 140-141).

⁹³⁹ Sampaio and Leite (1987, p. 266).

⁹⁴⁰ This idea was, in similar terms, in Ferreirinha (1982, p. 310) and in García Méndez (1982, p. 460). The “immigration of industries” (this is the statement used by Godinho Mira to define the entry of foreign capital in the Portuguese cork business) is the fact that has allowed to Portugal manufacturing a big part of the raw cork this country exported until then.

«(...) The cork was left to use, because other materials substituted appeared with many functional and cost advantages. The old cork firms were no longer cork firms (the Armstrong [Cork Company] changed its name to "Armstrong World Industries, Inc.") but not for leaving the business of the insulation and coating, but because they wanted to remain in the same, although with renewed competitive advantage; and for it, they had to discard the ballast that a raw material such as cork represented».

In any case, the transformative power of American industry had reduced significantly in a short period, but, in view of Table 4.9, it seems that this industry could stand well the situation until the eighties, sharing the pattern of performance of the Latin American countries. Since the eighties, however, as in these countries, the weight of United States as a demander of unmanufactured cork has fallen to the minimum, and at present does not reach 1 for 100 of world imports of these products.

In conclusion, like the United Kingdom, the small size of the unmanufactured cork imports in United States, Argentina, Brazil and Japan leads to think that manufacturing of cork in them could disappear not too late. And if we consider that these have been the most remarkable examples of the production outside Europe, we can conclude that the works of cork manufacturing are performed today, almost exclusively, in the old continent⁹⁴¹. The evolution of the European share in the world imports is fairly significant of this. Take into account also that around 85 per 100 of the world's cork harvest belongs to the countries of this continent. And the fall in the share of the category "others" also goes in this direction. The reduction of it from 19 per 100 in 1962-1964 to just around 6 per 100 today indicates that industry has disappeared in many countries, or at least the relative importance of the manufacturing outside Europe has been seriously eroded.

But if Chart 4.6 and Table 4.9 deserve any comment, this is about what happened in Portugal. The evolution of the Portuguese series in Figure 4.6 clearly reflects the boom in imports of unmanufactured cork. As seen in Chapter 1, Portuguese cork imports had never reached significant levels (including the import of manufactured goods), however, since the early seventies of the twentieth century, this trade began to grow exponentially, reflecting the expansion of the cork industry in this country. From a market share of 0.3 per 100 in 1962-1964 it pass to another one of 2.2 per 100 in 1972-1974, and to another one of 16.2 per 100 in 1982-1984. This is the most obvious symptom of the development of Portuguese industry, especially given the parallel decline of the Portuguese exports of unmanufactured cork. In sum, Portugal transforms most of its harvest, and to the same time, buys more and more quantities of cork abroad for manufacturing.

What happened after 1982-1984 can only be seen in the integration process of Spain and Portugal in the European Community, which has caused a greater flow of

⁹⁴¹ With permission of the North Africa countries, which have a lot of own cork to work.

cork trade between both countries. The implications on Spain will be analyzed later, when the comments about the manufactured imports are made. About Portugal, the mutual trade of cork products has supposed the massive entry of Spanish cork in this country, which has led to that a half of world imports of unmanufactured cork are carried out today from the Portuguese country⁹⁴².

The situation can be understood better if we get into the skin of a San Vicente de Alcántara manufacturer of cork in planks⁹⁴³. Since 1986 (the year of the Spanish and Portuguese accession to the CEE) he has the ability to export freely their corks to Portugal. In first place, the Portuguese factories are much closer than the industrial centres of Girona⁹⁴⁴. Moreover, the Extremadura border with Portugal is just over 200 kilometres from the administrative district of Setúbal, where the Portuguese industry of cork preparation still is located, so that, for this industry, the meadows of Extremadura (and those of Western Andalusia) are very near too. EU funds have helped to make these distances more small, because have allowed the connection Badajoz-Lisbon and Porto-Lisbon (in the imaginary line between the two Portuguese capitals, we meet with Aveiro) by road. And in my opinion, we should not expect that things are reversed, since the coming of the two countries in the UEM and the introduction of the Euro must improve the understanding between Portugal and Extremadura (and the Luso-Andalusian relations too).

With the above paragraph, however, I do not want to justify what happened only with the physical proximity. Obviously, the process would not have occurred if the Portuguese industry had not generated this cork demand, ie if it had not completed the process of specialization towards the manufacturing side that began many years ago⁹⁴⁵. Therefore, a great part of this success in manufacturing belongs to the Portuguese manufacturers; a success that not had the Catalan industry, although this fact will not be valued in this thesis.

4.3.2. International demand for cork manufactures: the return to the stopper of the business

The analysis of the world imports of manufactured cork is going to be made using Figure 4.7 and Table 4.10. The evolution marked by them is similar to the defined one by total cork imports, although the fall in the volume of these has been more

⁹⁴² Since the 1980s, Portugal is the first or the second market for Spanish exports of cork products, but not because of buying manufactured products, but due to the unmanufactured cork that Spain exports to this nation. See the statistical appendices AE.16, AE.17 y AE.18.

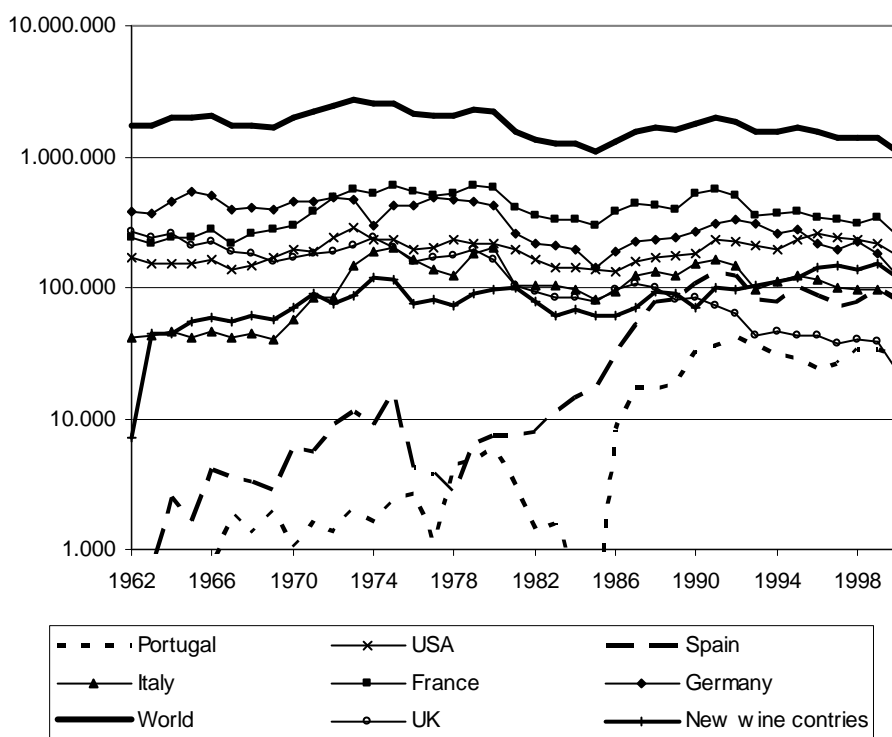
⁹⁴³ "Sanvicenteño" people are the habitants of San Vicente de Alcántara, a town located to the north of Badajoz (Spain), near the border with Portugal, and where most of Extremadura cork industry is situated.

⁹⁴⁴ For instance, the distance from San Vicente de Alcántara to Palafrugell is 1,120 kms, and only 314 kms to Aveiro, which is the centre of the Portuguese cork industry.

⁹⁴⁵ See Chapter 1.

pronounced. World imports of manufactured cork kept growing until the mid-1970, when they entered in a deep recession until the early eighties. Its later recovery has not prevented to enter in the last 12 or 15 years into a time of international declining demand, probably due to the new wave of substitutes that have emerged in the last decade.

FIGURE 4.7
 WORLD IMPORTS OF MANUFACTURED CORK
 AND IMPORTS OF 7 MAJOR IMPORTERS, 1962-2000
 (Thousands 2000 cork U. S. dollars)



SOURCE: Statistical appendix AE.53.

The analysis by countries is the clearest reflection of the business' return to the stopper (Table 4.10), although the characteristics of this new “stopperization” are very different from those that guided the old cork stoppers industry until the early twentieth century. At that time, the cork was used to close all types of beverages (beer, wine, soft drinks and other spirits), and other non-drinkable liquids, as some chemical fluids in old drugstores. However, in the "new stopper era”, cork is used only to seal the wine, but not all kinds of wine, because the plastic stoppers, the tetra brick and other innovative synthetic closures expand in some market segments, mainly in the medium and low qualities ones. Even some wineries with much international prestige are starting to close their wines with any of these options, to the detriment of the cork, that

is much more expensive and whose superiority for conserving them is increasingly called into question⁹⁴⁶.

TABLE 4.10
SHARES OF SOME COUNTRIES IN WORLD IMPORTS OF MANUFACTURED CORK
(Calculations made in thousands current U. S. dollars)

	1962-1964	1972-1974	1982-1984	1992-1994	2002-2004
Spain	0.1	0.4	0.9	5.7	7.8
Portugal	0.0	0.1	0.1	2.2	2.3
Spain + Portugal	0.1	0.5	1.0	7.9	8.1
Germany	22.3	16.3	16.1	18.1	10.7
France	13.0	20.4	26.7	24.5	23.2
Italy	2.4	5.4	7.8	7.2	7.8
United Kingdom	14.1	8.3	6.8	3.0	1.5
Switzerland	8.9	10.8	4.4	3.8	2.2
EUROPE (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
USA	8.8	10.0	11.6	12.8	16.6
New wine-producing countries (b)	10.6	13.6	17.0	19.1	28.5
Old wine-producing countries (c)	15.5	26.3	35.5	39.6	39.1
Others (d)	20.4	18.0	15.4	11.3	11.9

(a) Besides European countries mentioned in the table, Austria and Belgium are also included in calculations.

(b) Argentina, Australia, Chile and USA are considered.

(c) Spain, France, Italy and Portugal are considered.

(d) Brazil, Canada, Finland, Holland, Japan, Hungary, Mexico, Norway, New Zealand, Poland and Sweden.

SOURCE: Statistical appendix AE.53.

Still on Table 4.10, the distribution of the import quotas in the early sixties shows that the agglomerated cork for the coating and insulating still had a significant presence at this time. I justify this comment by the important weight that some countries like United Kingdom, Switzerland or Germany still had in the world import of manufactured cork (since these countries are big consumers of these manufactures)⁹⁴⁷. It also can be justified by the high percentage of the category “others” in 1962-1964, which (probably) reflects the strong demand for the agglomerated cork for insulation from some countries such as Japan, Canada or the Nordic nations⁹⁴⁸. The later evolution of the shares shows the progress towards the business “stopperization”,

⁹⁴⁶ For instance, IPROCOR systematically denounces the existence of many international campaigns to discredit cork, driven by the manufacturers of synthetic closures and aimed to spread the “cork taste” which supposedly cork gives some wines. See Marco (2000).

⁹⁴⁷ The North American demand for the agglomerated manufactures fell down since the mid-century, although the 8.8 per 100 assigned to this country in 1962-1964 seems very low (Table 4.10).

⁹⁴⁸ Japan was since the 1960s an important market for Portuguese cork products. In the same way, Canada was the third market for Portuguese manufactures near 1960, and one of the firsts for Spanish manufactures too; statistical appendices from AE.16 to AE.21.

mentioned. I refer to the substantial improvement of the import shares by the wine countries: both the traditional and new ones. The traditional wine producers increased their relative importance in this trade by more than 2, to the point that they now represent about 40 per 100 in world demand (of imports) of manufactured cork. Among these countries, France has improved 10 points in its import share and has come back to be the biggest market in the world for the cork industry, displacing the United States⁹⁴⁹. Italy has also improved its share significantly and, since the eighties, has been among the main markets for the Spanish and Portuguese cork industries⁹⁵⁰. But above all, it has been notable the weight that Spain and Portugal have acquired as demanders of manufactured products, especially the first one, which nowadays makes around 8 per 100 of the world imports of manufactured cork.

The relative increase in the import from the new wine-producing countries also indicates the return of the industry to the manufacture of cork stoppers⁹⁵¹. These countries have multiplied by 3 their shares between 1962-1964 and 2002-2004 (by 2 if we do not consider United States); that is a remarkable gain as importers of manufactured cork, mainly of cork stoppers. The case of Australia is the most representative, although the Argentinean one is also quite noteworthy. In fact, until the mid-century Argentina was characterized only by the importation of unmanufactured cork, but in recent decades has begun to gain much weight as demander of manufactured cork.

The combined effect of all this has caused the old continent has lost some weight in the import trade of manufactured cork, though still dominant in this respect (Table 4.10). This loss was not only due to the increased demand that has occurred in the new wine-producer countries, but also to the hecatomb in the British and German markets. The interest of the United Kingdom on the cork is now minimal, either as supplier or as demander, as shown in previous sections. In the future we will see if other countries will follow the wake of this first-comer in the performance of replacing the natural material by the synthetic one.

Before closing this section, and to give more meaning to the next section, I have included in Table 4.11 the shares that have maintained Spain and Portugal in some markets during the last four decades of the twentieth century⁹⁵². This table distinguishes three groups of countries, collected the two most representative examples in each one. In this way, the analysis includes the two most representative traditional

⁹⁴⁹ Statistical appendices AE.18 y AE.21.

⁹⁵⁰ Statistical appendices AE.18 y AE.21.

⁹⁵¹ Figures for the new wine-producing countries would be better if some countries as South Africa, New Zealand and others East Europe countries as Hungary are considered in Table 4.10. I do not include them due to the source only provides some information of them for the 2000 decade. Moreover, little information the source gives about the period before is very incomplete. On the other hand, I have included in this group of countries to United States, as Zapata and others (2009) do.

⁹⁵² Actually, it refers to shares in the imports of these countries and not in the domestic market of them, because the production of the domestic industry of these countries is not taken into account.

wine-producing countries (apart from Spain and Portugal), two of the most important new wine-producing countries in quantitative terms, and the two countries that have shown a demand for manufactured cork more decadent.

TABLE 4.11
SHARES OF SPAIN AND PORTUGAL IN THE IMPORTS
IN THE MAIN IMPORTERS COUNTRIES OF MANUFACTURED CORK
(Calculations made in thousands current U. S. dollars)

			1962-1964	1972-1974	1982-1984	1992-1994	2002-2004
Old wine-producing countries	France	SPA	21.0	26.4	16.6	24.6	23.3
		POR	54.9	61.2	74.1	66.5	67.1
	Italy	SPA	25.5	19.1	16.1	22.3	28.8
		POR	67.4	62.7	64.1	59.5	49.8
New wine-producing countries	Australia	SPA	20.7	15.5	9.5	7.3	5.2
		POR	59.1	66.7	73.9	75.1	87.2
	USA	SPA	16.0	22.1	13.5	4.2	9.6
		POR	76.0	66.9	74.7	86.4	77.9
Declining-demand countries	Germany	SPA	13.4	7.9	6.1	9.2	6.7
		POR	49.5	67.7	77.1	78.6	75.7
	UK	SPA	25.9	12.6	3.1	2.1	0.7
		POR	68.7	83.3	81.6	47.8	72.3

SOURCE: Database COMTRADE (<http://comtrade.un.org/>).

The superiority of the Portuguese industry against the Spanish one is evident in all of them. Since 1960, the first one has been presented in all these markets with shares higher than 50 per 100 (there are only a few exceptions), in contrast to the moderate weight that the Spanish products have had in the same markets. But the most interesting fact is that the Portuguese market share has grown over these decades in all countries analyzed in Table 4.11, except for Italy.

The loss of competitiveness of the Spanish industry in the declining demand markets has made them Portuguese fiefdoms. For instance, Germany just buy in Spain around 6 per 100 of manufactured cork bought abroad, and United Kingdom less than 1 per 100. But it is more important, for its magnitude, the deterioration of the Spanish position in the markets of the wine countries. Among them, the new wine-producing countries (Australia and United States) are now almost “private property” for the Portuguese industry, because the Spanish one just has been able to keep their shares below 10 per 100.

Although one must not be so pessimistic. The Spanish industry has shown signs of an evident recovery since the eighties in the two most important wine markets. For instance, in France, Spain has improved its position by increasing its share from 16 per

100 to 23 per 100 between 1982-1984 and 2002-2004, while the Portuguese share had fallen around 7 points. The same thing has happened in the Italian market, where the Spanish cork industry has been much more competitive than the Portuguese one since the early eighties.

4.4. The performance of cork exports in Spain and Portugal: a constant market shares analysis

4.4.1. Method and bibliographical evidence

The constant market shares analysis (CMSA) is a methodology widely used for studying the performance (or the variations) of a country's exports along a period of time. It consists in to create an identity equation that allows separating the effects by which these exports are diverted from a hypothetical norm of performance. This norm assumes that the share of the country in the world exports remains unchanged for the considered time, ie responds to a stability pattern, hence the name “constant market shares”.

In an original formulation of the model⁹⁵³, variations in a country's exports can be explained by forces of supply and demand, according to the following expression:

$$dx = s \cdot dX + X \cdot ds \quad (1)$$

where dx = variation in the studied country's exports; s = export share of the studied country in the world market; dX = variation in the world exports; x = the studied country's exports; X = world exports; ds = variation in the studied country's share on the world exports.

According to this expression, the decrease or increase of the country's exports (dx) depend on an “expansion effect of the demand” ($s \cdot dX$), that reflects the growth of the world exports in the period remaining constant the share of the country on them; and also on a “competitive effect” ($X \cdot ds$), or competitive variation, resulting from changes in the country share in the world exports, in a stability environment of them.

In an extended and more complete version of this method, the effects explaining the variations in the exports along time are outlined better⁹⁵⁴. In particular, some aspects related to the export structure are considered, both in terms of composition by products and in terms of demand markets. In this case, the country's total exports are expressed as the sum of the exports made by this country of the “ n ” products to the “ m ”

⁹⁵³ Tyszinsky (1951). See also Gracia (2000a, p. 199).

⁹⁵⁴ This expanded version is the proposed one in Narvekar (1960), but I think is better the presentation that Gracia (2000b, pp. 12-13) makes.

considered markets. The same thing happens with the world exports, so that it is possible to reach the following expression:

$$dx = \sum_i \sum_j s_{ij} \cdot dX_{ij} + \sum_i \sum_j X_{ij} \cdot ds_{ij} \quad (2)$$

where s_{ij} = share of the studied country in the “j” market for the “i” product;
 X_{ij} = world exports in the “j” market for the “i” product.

Adding and subtracting $S \cdot dX$ and $\sum_i s_i \cdot dX_i$ terms to expression (2) it is obtained the following expression:

$$dx = s \cdot dX + \left[\sum_i s_i \cdot dX_i - s \cdot dX \right] + \left[\sum_i \sum_j s_{ij} \cdot dX_{ij} - \sum_i s_i \cdot dX_i \right] + \sum_i \sum_j X_{ij} \cdot ds_{ij} \quad (3)$$

that is which I am going to use for analyzing the changes in the Spanish and Portuguese exports of cork products during the 1962-2000 period.

This extended model is often used in applied studies to examine the variations in exports. Its main advantage versus the initial model (expression (1)) is that allows a more precise decomposition of the changes in exports. Thus, it is possible to explain the performance of the exports from 4 effects, which mathematically correspond to the 4 addends in the expression (3)⁹⁵⁵:

a) *World demand effect* ($s \cdot dX$). It reflects the growth that would have registered the studied country's exports if it had maintained constant its share in the world exports.

b) *Product structure effect* ($\left[\sum_i s_i \cdot dX_i - s \cdot dX \right]$). This effect explains the variation in exports for being these ones more or less concentrated in some products or others. It will be positive if the country's export structure is more concentrated than the world one in products that have had a more expansive demand. On the contrary, it will be negative if the opposite happens, ie if the country is more specialized than the world exports in products that have had a low-expansion or a contraction of the demand.

c) *Market structure effect* ($\left[\sum_i \sum_j s_{ij} \cdot dX_{ij} - \sum_i s_i \cdot dX_i \right]$). It reveals the importance of the destinations of the exports in the growth of these ones. This effect will be positive if the country's exports are more concentrated (geographically speaking) than world exports in markets that have had a major expansion. In the same way, it will be negative if the opposite happens, ie if the concentration of the country's exports,

⁹⁵⁵ Narvekar (1960). See also Gracia (2000b, pp. 12-13). Fagerberg and Sollie (1987) have included in the model two new effects that explain the variations of foreign trade, but here they will be not considered. This effects are the capacity of the country to adapt its export structure to the changes in the world exports structure, on one hand, and the same capacity to adapt and to adjust itself to the changes happened in the import markets, on the other hand.

compared to world exports, is greater in territories where demand evolution was worse during the period analyzed.

d) *Competitiveness effect* ($\sum \sum X_{ij} \cdot ds_{ij}$). This effect has a residual condition, but not due to its minor relevance, but because it is calculated as the difference between the export variation (dx) and the sum of the three previous effects. Since these effects reflect changes in demand, the competitiveness effect includes all those factors in the supply side that contribute to improve (or to worsen) the country's export capacity.

A complete review on the works that have used the CMSA for analyzing the international trade is in Gracia (2000a). It is also quite recommended to read the classic texts of Richardson (1970 and 1971). Tyszynski (1951) was the first one in applying this method for explaining the changes in the exports and imports in the first half of the twentieth century, although not exactly as it has been made here. Narvekar (1960) coined the extended version of the model for analyzing the Japanese exports in the period 1954-1958, considering 15 geographic areas and the sections 5, 6, 7 and 8 of the SITC, all of them related to manufactured goods. Later, Junz and Rhomberg (1965) performed the same exercise that Tyszynski (1951) (with the same 11 countries), but using the expanded methodology proposed by Narvekar (1960). However, the main contribution of this work is that it recognized the need to work with data in constant values, not in current values as the earlier ones did. Only in this way it could be obtained, according to these authors, a more realistic measure of the forces of supply and demand to explain the variations in foreign trade.

Apart from the mentioned ones, other classical works that are often highly cited in the literature that uses the CMSA are Stern (1967) and Balassa (1979). In Spain and Portugal, the CMSA has been used in applied studies, though punctually. For instance, in Spain, different versions of it and with different purposes have been used in Prados (1988), Tena (1992b), Asensio (1995) and Gracia (2000b); in all of them, for the study of the Spanish exports in different periods of the twentieth century. Take into account that none of these cases refers to sectorial studies. Lains (2003) used this method for analyzing the variations of Portuguese exports in the period 1850-1913, and Federico (1992) for doing the comparative analysis of the performance of foreign trade in the Mediterranean countries in the nineteenth century.

4.4.2. *The CMSA: a study applied to the cork exports*

The aim of this applied study is to explain the changes (or performance) of the Spanish and Portuguese exports of cork products during the period 1962-2000. In this way, the analysis will consist of two exercises: the first one for explaining the Spanish

trade and the second one for the Portuguese one. In both cases it is used the same methodology, the same temporal division, the same trading partners (or markets) and the same products structure.

TABLE 4.12
RESULTS OF THE CONSTANT MARKET SHARES ANALYSIS ON SPANISH CORK EXPORTS
(Thousands 2000 cork U. S. dollars)

	1962-64/1973-75	1973-75/1985-87	1985-87/1998-2000
Effects			
World demand	154	-522	2
Product structure	20	3	24
Market structure	-26	185	18
Competitiveness	96	-230	-31
Global effects			
Demand (a)	148	-334	44
Supply (b)	96	-230	-31
Variation of exports	243	-564	14

Notes:

(a) “World demand” + “Product structure” + “Market structure”.

(b) “Competitiveness”.

Extended version (expression (3)) of CMSA will be used. Therefore, the variations in cork exports of the two countries are explained by the 4 above mentioned effects. The analysis starts in 1962 because it is the first year for which the source provides data in international cork trade. The source gives figures for exports valued at current U. S. dollars until 2006. However, I will use the figures valued at constant values (as Junz and Rhomberg (1965) have recommended), which only are available until 2000, the last year for which Zapata (2006) built his “synthetic cork deflator”. To make the results more adjusted to the junctures, the period 1962-2000 is divided into 3 time intervals: 1962-64/1973-75, 1973-75/1985-87 and 1985-87/1998-2000. As shown, three-year averages will be taken at the beginning and at the end of each sub period to avoid the distortion that the atypical years may introduce.

The international trade statistics that will be used are provided by COMTRADE database. Within this source I will use the SITC (rev. 1) classification⁹⁵⁶. As the aim is to explain the variations in the exports of cork products, I will consider the sum of tariff items 244 and 633, which is the equivalent of those in this classification (Table 4.5)⁹⁵⁷. On the other hand, it will take into account the tariff items 244.0(1), 244.0(2), 633.0(1) and 633.0(2)⁹⁵⁸, for doing the “products structure effect” more representative. Thus, I

⁹⁵⁶ See section 4.2.1.

⁹⁵⁷ Remember that this addition is equivalent to Chapter 45 “Cork and articles of cork” in the HS classification.

⁹⁵⁸ I refer to the 244.0(1), 244.0(2), 633.0(1) and 633.0(2) tariff codes, which are equivalent, respectively, to the 45.01, 45.02, 45.03 and 45.04 tariff codes in the HS classification.

am going to distinguish, within the cork exports, the raw material, the semi-manufactured cork, the natural cork manufactures and the agglomerated cork (Table 4.5)⁹⁵⁹. Relative to the countries selection, 15 markets will be considered: Germany, Argentina, Australia, Austria, Belgium, Brazil, Canada, Chile, United States, France, Italy, Japan, Switzerland, United Kingdom and Spain or Portugal, as we are analyzing the Spanish exports or the Portuguese ones⁹⁶⁰.

TABLE 4.13
RESULTS OF THE CONSTANT MARKET SHARES ANALYSIS
ON PORTUGUESE CORK EXPORTS
(Thousands 2000 cork U. S. dollars)

	1962-64/1973-75	1973-75/1985-87	1985-87/1998-2000
Effects			
World demand	569	-1.753	10
Product structure	62	14	-24
Market structure	-574	590	-100
Competitiveness	575	-518	-24
Global effects			
Demand (a)	57	-1.148	-114
Supply (b)	575	-518	-24
Variation of exports	632	-1,666	-138

Notes:

(a) "World demand" + "Product structure" + "Market structure".

(b) "Competitiveness".

The results of the CMSA on the performance of the Portuguese and Spanish cork exports in the period 1962-2000 are summarized in tables 4.12 and 4.13, respectively, which are commented in the following paragraphs.

4.4.2.1. Period 1962-1964 / 1973-1975

During this period, both Spanish cork exports and the Portuguese ones grew significantly: 243 million 2000 U. S. dollars in the case of those, and 632 million in the latter. The growth of Spanish exports is explained above all by the "world demand effect" (154 million), ie the increase recorded by the international demand for cork products during this period, although also (to a lesser extent) by the competitive

⁹⁵⁹ I use this level of aggregation due to its functionality, since it is a division very common in the works that have studied the cork business, but also because it is the maximum one allowed by the source for the cork trade for the studied period. SITC (rev. 2) and SITC (rev. 3) classifications allow a bigger disaggregation, but they have the handicaps that only are available since 1976 and 1988, respectively. Aggregation is not a simple thing because of different results can be obtained depending on the level of aggregation it is chosen. Although this is not a particular problem of the CMSA, but it is a common limitation when we work with aggregated variables; Gracia (2000b, p. 19). For further discussions, Stern (1967).

⁹⁶⁰ The choice on territorial areas also affects to the results of the analysis, as discussed in Lamfalussy (1963) (cited in Gracia (2000b, p. 19)).

improvement of the cork industry and the unmanufactured cork in Spain. The positive contribution from the “products structure effect” was compensated with the negative contribution from “market structure effect”, so that both effects were few explanatory of the variations in exports.

For its part, the growth of Portuguese exports should be attributed to supply factors, probably to the remarkable improvement of the competitiveness of Portuguese cork products in the international market. Portugal could not take advantage of the exceptional improvement in world demand for cork products because their shipments were directed to markets that had a bad performance in this period. Only the fact of having concentrated their trade in those products which had a higher demand (ie, articles of natural cork) allowed that the attributable gain to the “world demand” effect was around 57 million U. S. dollars.

4.4.2.2. Period 1973-1975 / 1985-1987

The performance of cork exports of Spain and Portugal in this period was very negative. Spanish exports were reduced by 564 million U. S. dollars, while the Portuguese ones did it at 1.666 million U. S. dollars. In the Spanish case, the fall is explained by the strong containment of world imports of cork products. This fall was not bigger because the Spanish exports were concentrated in markets that had a better performance than the world market. But apart from the demand factors, the bad performance of exports must be also attributed to the loss of competitiveness of Spanish products against those of other countries. This fact would have caused a decline in sales of close to 230 million U. S. dollars.

Variations of the Portuguese exports in this period can be explained by the same effects that have been argued about the Spanish ones, although these changes are quantitatively much more important. In this way, the Portuguese exports also accused in these years the sharp decline in world demand, although the emergence of new markets and the good performance of some traditional ones prevented the situation is worse. There is also a loss of competitiveness of Portugal products with respect to other countries that is estimated at around 518 million, although most of the ground lost by the Portuguese cork export trade should be attributed to demand factors.

4.4.2.3. Period 1985-1987 / 1998-2000

In the last studied period, the cork exports improved in Spain around 14 million U. S. dollars. This result was due to the improvement in world demand, especially to the concentration of the Spanish exports in products and markets where demand grew

faster than the world one. And they did not grow more due to supply factors, probably because the competitiveness loss of Spanish products prevented to take advantage of the improvement of the international demand that has occurred in this last stage.

TABLE 4.14
EXPLANATORY FACTORS OF THE VARIATIONS
IN SPANISH AND PORTUGUESE CORK EXPORTS.
“DEMAND AND SUPPLY” GLOBAL EFFECTS
(%)

		1962-64/1973-75	1973-75/1985-87	1985-87/1998-2000
SPAIN	Demand	61	59	100
	Supply	39	41	0
	Var. Export. (a)	Increase	Decrease	Increase
PORTUGAL	Demand	10	69	83
	Supply	90	31	17
	Var. Export. (a)	Increase	Decrease	Decrease

Note:

(a) Variation of the cork exports during the considered period (increase or decrease).

SOURCE: Own elaboration from tables 4.12 and 4.13.

For its part, Portuguese exports have been reduced around 138 million U. S. dollars between 1985-1987 and 1998-2000. Portugal has not exploited the improvement of the “world demand” effect, mainly because Portuguese cork exports have been concentrated in markets that have had a very bad performance (Germany and United Kingdom are the two most egregious examples). Finally, we must also attribute some explanatory ability to the lower competitiveness of the Portuguese products on the world market.

To summarize, Table 4.14 has been prepared. It reflects the explanatory power of the global effects “Demand” and “Supply” on variations in cork exports of Spain and Portugal in the three considered time intervals. In the case of Spain, we can conclude that the positive junctures, ie those where exports increased, are explained mainly by the demand factors. This means the Spanish exports have grown at the intervals 1962-64/1973-75 and 1985-87/1998-2000 because the world demand increased (either the demand for the exported products by Spain, or the demand in the markets where they were exported). Therefore, those improvements are not attributable (or to a lesser extent) to the supply factors, ie to the competitiveness increase of the Spanish products.

In the case of Portuguese exports of cork products, the excellent performance recorded in the period 1962-64/1973-75 can be explained from the supply side, probably by the competitiveness strengthening of the Portuguese industry, despite

being a period in which world demand for cork has significantly grown. In my opinion, this fact has a clear meaning. Portuguese cork agents did not exploit to the maximum all the possibilities that arose in the sixties by the excellent performance of the world demand. Probably, this was due to that markets for Portuguese products were those that had the worst performance (in demand terms), and also because Portugal was specialized in those products in which the demand growth was more moderate.

Finally, the deterioration of the Portuguese exports of cork products in the last quarter of the twentieth century has been linked to the sharp fall in the world demand for manufactured cork, where the business' return to the stopper has a lot to see. The competitiveness loss of the Portuguese products in the world market should not be blamed for the mentioned deterioration (or not primarily). Indeed, the growth of Spanish exports in 1985-87/1998-2000 is related to the increase in foreign demand of the Spanish unmanufactured cork; a demand that, precisely, comes now and has come in the last decades from the Portuguese industry.

CONCLUSIONES

Probablemente, los dos términos que mejor resumen la evolución de las actividades corcheras en España durante el siglo XX son los de crisis e intervención. Crisis, tal y como se entiende en la segunda acepción que de este vocablo da el diccionario de la Real Academia Española («cambio importante en el desarrollo de procesos, ya sean de orden físico, históricos o espirituales»), pero también, y en no pocos momentos de dicho siglo, como establece la séptima acepción del mismo, que alude al paso por una «situación dificultosa o complicada». En cuanto al segundo término, se han proporcionado suficientes evidencias de que el negocio corchero estuvo, tanto en España como en Portugal, fuertemente intervenido por el Estado, especialmente durante los períodos dictatoriales que sufrieron las dos naciones ibéricas, aunque no sólo en ellos.

Parece probado que la industria catalana, artesanal y corcho-taponera, mantuvo sin titubeos la hegemonía mundial en el negocio de la fabricación del corcho hasta los primeros años del siglo XX. Ya por entonces se percibió el fin de la edad dorada, que había traído dos décadas de éxitos a la taponería gerundense. Comenzaban a llegar noticias sobre los avances de la fabricación en el extranjero, donde los establecimientos tenían una dotación de capital superior, al haberse incorporado numerosos avances técnicos que aún no se apreciaban en los talleres españoles. Se ha visto que existieron frenos que dificultaron la incorporación de nueva maquinaria más allá de la garlopa. Hasta entonces, las cosas habían funcionado muy bien con las garlopas manuales, que algunos industriales habían importado de Francia, con las cuales se obtenían los tapones de calidades media y baja, pues la elaboración de los tapones de mayor calidad permanecía reservada a los artesanos. Tampoco había electricidad ajustada a escala que permitiera la introducción de maquinaria movida con esta energía inanimada, y los industriales eran reacios a malgastar la materia prima, que siempre sería mejor aprovechada por la habilidad del artesano que por la máquina. Pues bien, parece que el levantamiento de estos frenos se fraguó en el decenio de 1910. Por un lado, fueron apareciendo nuevas garlopas que mejoraban la calidad del tapón que producían. Por el otro, se produjeron avances en materia de electricidad, que eliminaron las restricciones antes existentes. Asimismo, la invención del aglomerado permitió el aprovechamiento de los desperdicios de la materia prima. Pero, sobre todo, comenzaron a apreciarse claras evidencias del fin de la «edad dorada», al haberse difundido las mejoras de la fabricación en el extranjero. Sólo entonces, la industria corchera española se lanzó a la incorporación de maquinaria más sofisticada (sustituyendo *americanas* por *garlopas*), y lo hizo de una forma rápida y decidida, aunque tardía con respecto al extranjero.

Al margen de lo anterior, se ha constatado que estas primeras décadas del siglo XX establecieron una nueva configuración del negocio mundial corchero. 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. El negocio inició un proceso de diversificación productiva sin precedentes en su historia que le llevó a ser más universal que nunca. Por ello, y por otras razones que se han señalado en la investigación, la taponería tradicional entró en una fuerte crisis (la palabra más recurrente en la historia contemporánea de este negocio en España) que llevó al tapón de corcho a una posición secundaria dentro de los productos de la industria. De hecho, en la década de 1920, España ya exportaba mucho más corcho aglomerado que tapones (de corcho natural), lo que está relacionado con la aparición de la empresa moderna (en la terminología de Alfred Chandler) en el sector en estas primeras décadas.

También se ha puesto de manifiesto la singularidad de la industria corchera española en la coyuntura de la primera guerra mundial. A diferencia de lo que sucedió en otros ramos de la industria, la contienda mundial fue muy perjudicial para el negocio en España. Sus efectos se pueden evaluar en la reducción del número de establecimientos industriales y en la erradicación de éstos en muchas poblaciones donde se había trabajado el corcho tradicionalmente. También en la caída del número de empleados en el sector y, por supuesto, en las cifras del comercio exterior. Esta coyuntura fue muy negativa para la taponería, y no tanto (o incluso, positiva) para la fabricación de aglomerados, de tal forma que pudo ser superada de forma más solvente por las empresas que fueron capaces de diversificar su producción. Sin embargo, no se debe culpar a la guerra mundial de la crisis de la taponería tradicional, pues ésta se había iniciado antes, y la contienda apenas vino a poner de manifiesto sus dificultades competitivas frente a los nuevos cierres que aparecieron en el mercado.

Es importante retener que los mayores registros de exportación corchera en España se alcanzaron pasados unos años del fin de la contienda, es decir, durante el denominado «sexenio de oro» del corcho (1924-1929). Las causas de ello han sido estudiadas en el Capítulo 2, aunque la más importante de ellas fue la fuerte expansión de la demanda de aglomerados, que tiró al alza de los precios de los corchos de trituración y que dio lugar a importantes movimientos especulativos por parte de las grandes firmas mundiales en el sector, orientados al control de los mercados de materia prima. En el lado positivo hay que señalar que en estos años los productos corcheros llegaron a representar más del 7 por 100 de las exportaciones españolas. En cuanto a lo negativo, al margen de las consecuencias puramente forestales (que no se han analizado en la tesis, pero que existieron), hay que mencionar la confirmación del deterioro de la taponería, o, lo que es igual, la orientación del negocio corchero español

hacia al aglomerado, y consecuentemente, hacia el mercado norteamericano. Sitúo este hecho como un aspecto negativo para el desarrollo del negocio corchero en España por dos razones: primero, porque la depresión iniciada en 1929 acabó poniendo de manifiesto los inconvenientes de esta dependencia comercial del mercado estadounidense; y segundo, porque, precisamente, las manufacturas de aglomerado fueron las que más sufrieron el ataque de los sustitutivos sintéticos desde los años treinta o cuarenta del siglo XX.

En efecto, la Gran Depresión de 1929 fue un duro revés para la industria corchera, en particular para la española, porque en ella concurrían todas las circunstancias para que la crisis fuese más virulenta: estructura exportadora claramente orientada hacia las manufacturas (que fueron las más perjudicadas por la difusión del proteccionismo comercial); fuerte dependencia del mercado estadounidense (aquél en el que el proteccionismo comercial fue también más elevado); y elevado peso de los aglomerados en las exportaciones manufacturadas (que registraron en estos años un comportamiento también peor respecto a los productos de corcho natural). En Portugal, al contrario, no se daba ninguna de ellas (o se daban en menor medida), por lo que allí la industria pudo capear mejor el temporal. Además, en España se adoptaron una serie de medidas que no ayudaron a salir de la crisis, y que fueron especialmente perjudiciales para el sector corchero. Me refiero, por ejemplo, al mantenimiento del tipo de cambio, en unos años en que todos los países estaban devaluando sus monedas, y también al encarecimiento del precio del dinero con la finalidad de atraer capitales extranjeros, que debió de resultar bastante dolorosa para un sector muy apoyado en el crédito. El resultado es el que se ha visto gráficamente: después de la caída inicial de 1929, las exportaciones portuguesas ya habían dado muestras de recuperación en 1932, sin embargo, las españolas, sumidas en una profunda depresión, mantuvieron su tendencia decreciente hasta la guerra civil.

La guerra civil es otro de los factores coyunturales que considero relevante en la explicación del declive de la industria corchera española. Los datos relativos a la industria corchera española durante la contienda nacional son escasos y parciales. La guerra supuso la división de España en dos (una división no sólo física, sino también económica y monetaria), quedando a un lado la industria transformadora y al otro la preparadora y las zonas productoras de corcho, por lo que difícilmente pudo viajar el corcho de uno a otro lado. Por tanto, fue frecuente que el corcho sin transformar (extremeño y andaluz) saliera al exterior por la frontera portuguesa, muchas veces de contrabando, en vez de dirigirse hacia las áreas industriales catalanas. Lo cierto es que los productos industriales perdieron peso en las exportaciones corcheras españolas en porcentajes similares a la ganancia que experimentaron en Portugal. Fue en estos años, también, cuando Portugal superó a España en volumen exportado de productos

corcheros, aunque las respectivas estructuras exportadoras de los dos países se mantenían muy diferentes, pues en el país luso aún eran predominantes los productos sin manufacturar. Pero algo más profundo que estas circunstancias coyunturales debía de ocurrir, ya que, superada la guerra civil, las cosas no volvieron a la normalidad prebélica. Es aquí donde entran en juego algunos factores que he denominado estructurales en la explicación del declive corchero español; entre ellos los de índole institucional, por la fuerte regulación de las actividades corcheras que hubo en España y Portugal en las décadas de 1940 y 1950. Y en esta regulación también hubo importantes diferencias.

En Portugal siempre estuvo claro que la JNC se encargaría de gestionar todo lo relativo al corcho: organización de la producción, regulación industrial, comercio, etc.. Durante toda la época del Estado Novo así fue, y siempre existió una “sola” JNC (en la que estuvieron representados los intereses forestales, industriales y comerciales), sin subdivisiones territoriales, al margen de que existieran sedes de la misma en Oporto, Sines, Portimão y Faro, además de la central de Lisboa. En España, en cambio, se sucedieron los organismos con distintos nombres que vinieron a realizar las mismas funciones y que, a veces, duraron dos o tres meses. Incluso, durante algunos años coincidieron varios organismos encargados de la defensa de los intereses corcheros, los cuales, en muchas ocasiones, mantuvieron criterios diferentes a la hora de promover dicha defensa. De ello da fe la difícil convivencia que existió entre el SCSNMC y la DMCC, propiciada por las diferencias personales que siempre existieron entre los dirigentes sindicales (de Madrid) y el Presidente de la DMCC, Salvador Robles.

De acuerdo al peso de la materia prima en la estructura de costes de la industria corchera, la disponibilidad de corcho en condiciones de precio competitivas debió de resultar determinante para alcanzar el éxito comercial en el mercado internacional. Según el esquema que se ha planteado, dicha disponibilidad dependió de varios factores; en primer lugar, de la producción nacional de esta materia prima y de la proporción de corcho bueno dentro de la saca (o de corcho malo, si nos referimos a la industria de aglomerados); en segundo lugar, de la posibilidad de aumentar la oferta interna mediante la importación de corcho de otros países (este recurso estuvo vetado en España y Portugal durante las dictaduras), o de evitar su reducción restringiendo las exportaciones del corcho nacional; y en tercer lugar, del acceso rápido y regular a éste por parte de la industria corchera del país, donde intervenían circunstancias como la economía de transportes y el resto de elementos que afectaban a la vertebración del mercado interno de esta materia prima.

El análisis de los dos factores primeros, aunque algo ingenuo (pues no son ejemplo de veracidad, precisamente, las estadísticas de producción), sugiere distinguir varios períodos en los que la oferta de corcho en el mercado nacional empeoró o mejoró

en los dos países ibéricos (siempre en términos relativos). En España, parece que la oferta de corcho para la industria pudo empeorar entre 1936 y 1960, en el que la producción de corcho se mantuvo estancada, y durante el cual se produjo un crecimiento de las exportaciones de corcho sin manufacturar. Sólo después de 1960 habría mejorado la situación, debido a la caída que registró la exportación y a la mejora de la producción. A diferencia de ello, en Portugal pudo mejorar su oferta de corcho como consecuencia del crecimiento de la producción y del estancamiento de las exportaciones, con lo cual la fabricación en el país luso habría disfrutado de una primera ventaja frente a su competidora española.

La exportación de corcho sin manufacturar iba en detrimento de la industria nacional, y así lo entendían los industriales que demandaban a las autoridades la prohibición de aquélla. Dado que la Administración estaba facultada para ejecutar esta restricción (en ambos países imperaba entonces un régimen de autorización previa de importaciones y exportaciones), se debe atribuir a ésta alguna responsabilidad en la mayor o menor disponibilidad de corcho en el mercado nacional. Lo anterior lleva a analizar la política aduanera de los productos corcheros, análisis que ha arrojado una conclusión inequívoca: desde la guerra civil española, las medidas aduaneras adoptadas en Portugal se orientaron claramente a otorgar a la industria una protección eficaz y continua, vetando la salida de la materia prima. Mientras, en España las cosas fueron bien diferentes. En primer lugar, porque las disposiciones que prohibieron la exportación de la materia prima no atendieron a un criterio definido de protección de la industria, sino que fueron el resultado de una intervención discrecional e improvisada. Las medidas eran dictadas y al poco tiempo derogadas, sin existir, aparentemente, razones que justificaran el cambio de criterio. En segundo lugar, porque en muchas de las ocasiones en que fue decretada la prohibición de exportar corcho sin manufacturar en España se establecieron excepciones o límites que permitían a los exportadores eludir la legalidad. Y lo que es peor, las prohibiciones a exportar normalmente se restringieron a la zona nordeste (es decir, a Cataluña), dejándose libre la salida de los corchos del suroeste (donde se obtenía la mayor parte de la cosecha española), lo que representaba una solución aparentemente salomónica al conflicto de intereses generado entre industriales y forestales.

Los problemas en el transporte del corcho desde las regiones del suroeste hasta las fábricas catalanas constituyen otro obstáculo al abastecimiento de la industria corchera española durante los años de la Autarquía. No he podido constatar para Portugal problemas similares a los que ocurrieron en España, aunque algunos trabajos los denuncian sin aportar las pruebas correspondientes. Pero lo cierto es que en España debió de ser caro y, sobre todo, difícil trasladar el corcho desde Extremadura y Andalucía hasta Cataluña. Primero, porque desde que terminó la guerra civil fueron

continuas las subidas de las tarifas ferroviarias, especialmente desde el momento en que la RENFE fue constituida. Segundo, porque la DOT impulsó la tarificación del corcho por volumen y no por peso, lo que suponía una penalización importante para el transporte de esta materia prima. Y tercero, porque faltaron sistemáticamente vagones para efectuar dicho transporte. No debe despreciarse el hecho de que la DOT primara el cabotaje corchero frente al transporte directo por tren, que era la opción más rápida y económica para la industria; ni tampoco la supuesta informalidad de los corcheros en la comunicación de sus necesidades de transporte, circunstancia que había sido argumentada por la DOT para denegar la concesión de vagones en algunas ocasiones. En cualquier caso, las partidas de corcho estaban días y días en las estaciones del suroeste sin vagón donde pudieran ser cargadas. Y mientras tanto, la industria catalana sin corcho para trabajar.

Dejando a un lado la materia prima, existen 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 (en Aveiro, por ejemplo, donde se estaba concentrando la industria desde la década de 1940). A esta región “le fueron asignados por el Estado Novo” salarios más reducidos frente al Sur y al Centro desde 1941, y en porcentajes muy significativos. Asimismo, parece probado con la documentación sindical el mayor nivel de los salarios corcheros españoles frente a los lusos, en particular en lo que respecta a las cargas sociales que debían satisfacer los empresarios. Además, se han constatado también las fuertes subidas salariales decretadas 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, e incluso de otras industrias forestales como la maderera y la resinera, 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 éstos 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 aportan en la tesis, 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 tapones, o del yute, para el embalaje, fueron dos ejemplos de este estrangulamiento, que no existió, según la información de que dispongo, en Portugal. Debido a la existencia de un mercado negro de licencias de importación en España, los industriales corcheros pudieron hacerse con alguna de éstas, pero siempre pagando

precios elevados. De esta forma, en muchas ocasiones fue más rentable el juego especulativo de revender la licencia que el de adquirir los materiales necesarios para la fabricación. En este desbarajuste una posible solución habría sido la organización de compras para todos los industriales por parte de las oficinas sindicales, sin embargo esta opción no fue explotada debido a que los industriales no declararon nunca sus necesidades reales, probablemente porque confiaban poco en la llegada a buen puerto de estas compras colectivas o sindicales.

En definitiva, la industria corchera española de los años cuarenta y cincuenta adoleció, al menos, 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. Parece que este último problema trató de ser compensado mediante el «dumping corchero». Éste supuso el establecimiento de un régimen de primas a la exportación para los productos corcheros desde 1946, el cual pretendió igualar el desnivel competitivo que los productos españoles tenían respecto a los portugueses en el mercado internacional. Es evidente que el objetivo era fomentar las exportaciones con la finalidad de obtener las divisas que la Dictadura necesitaba para paliar la delicada situación del Tesoro. De hecho, si no se exportaba no se podía importar, pues la situación de tenencia de divisas era dramática. Por eso se concedieron las primas, pero sólo para las operaciones en divisa libre. Los porcentajes de bonificación establecidos en 1946 crecieron de forma desorbitada hasta 1950, sin que pareciera que fueran suficientes para recuperar los mercados anteriormente perdidos. A favor de las primas hay que decir que la serie de exportación corchera española tocó suelo a finales de los años cuarenta, e inició una rápida recuperación que duró hasta los años sesenta. Pero en el debe hay que apuntar muchas más cosas. Primero, que las primas no fueron suficientes para compensar el tipo de cambio oficial sobrevaluado de 10,95 pesetas por Dólar USA, que estaba penalizando la exportación desde su adopción en 1941. En segundo lugar, que el régimen de subsidios provocó represalias en algunos de los principales socios comerciales de España, que dejaron de comprar corcho español. El caso más representativo fue el de Estados Unidos, el principal mercado a finales de la década de 1940, que contrajo sobremanera sus importaciones *made in Spain*, cambiando el corcho español por el portugués. Y por último, que el régimen de primas, a pesar de pretender el fomento de la exportación de productos manufacturados (a los que siempre asignó primas más altas), no se puede entender como un mecanismo de protección de la industria, pues también fue primada, aunque con porcentajes menores, la exportación de la materia prima y la de las semimanufacturas. La necesidad de allegar divisas siempre prevaleció sobre uno de los grandes problemas de la industria: el abastecimiento de corcho para trabajar.

Con todo, era la política cambiaria la que acababa condicionando la competitividad de los corchos españoles en el mercado mundial. Ninguna industria exportadora, como era el caso de la corchera, podría haber funcionado con precios que, cambiados a dólares, quedaran fuera de mercado. 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. Sólo desde 1948 (desde 1950 para los productos corcheros) mejoraron algo las cosas, debido a la implantación del 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. La mejoría de las exportaciones corcheras durante la década de 1950 ya se ha mencionado, y en parte debe atribuirse a este sistema. Sin embargo, los cambios especiales asignados a los productos corcheros se mantuvieron muy por debajo de la cotización libre de la Peseta, por lo que la intervención siguió penalizando a los productos españoles en el mercado internacional. Probablemente, la pérdida de mercados exteriores se hubiera podido paliar de haber existido un mercado interior dinámico, con capacidad de absorber parte de la producción que la industria no fue capaz de colocar en el mercado internacional. Pero esto no ocurrió, ni en España ni en Portugal.

Llegados a 1960, la suerte ya estaba echada a favor de la industria lusa, por lo que el Capítulo 4 se ha dedicado más a conocer la situación del mercado mundial de productos corcheros en las últimas décadas que a insistir en los problemas competitivos de la industria corchera española. En cualquier caso, una parte de éstos desaparecieron o se mitigaron 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 (recuérdese que en 1959 se estableció un nuevo cambio oficial de 60 pesetas por Dólar USA, muy próximo a la cotización libre de la Peseta en el mercado internacional). 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 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 éste 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 ésta en los mercados. Ello justificaría que la industria catalana haya aguantado el tipo sólo en los taponos para vino espumosos (donde todavía mantiene el liderazgo mundial), y en los segmentos de calidad alta y media-alta, en los que los condicionantes cualitativos son tan o más importantes que el factor precio.

La exposición anterior siempre debe enmarcarse en el panorama internacional, es decir, en los grandes cambios que acontecieron en el negocio mundial corchero durante el siglo XX, muchos de los cuales han podido ser detectados mediante el análisis descriptivo del comercio internacional de productos corcheros. De este análisis se pueden extraer algunas conclusiones generales, que expongo de forma sintética a continuación:

1ª Evolución muy dispar del negocio corchero en España y Portugal durante el periodo analizado. 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 han ido “de más a menos” desde la Gran Depresión de 1929, mientras que en Portugal han hecho un recorrido secular “de menos a más”.

Las exportaciones españolas de corcho y sus manufacturas crecieron a buen ritmo durante las tres primeras décadas del siglo XX, manteniendo la tendencia alcista que habían registrado a lo largo del siglo XIX. Este crecimiento sólo se vio interrumpido durante la primera guerra mundial, y fue espectacular en el «sexenio de oro» de 1924-1929. La Gran Depresión de 1929 fue el punto de inflexión de la serie. Con ella, los envíos entraron en una dinámica descendente que no tocó suelo hasta finales de la década de 1940, momento en que mostraron una recuperación vigorosa que duró hasta la crisis de los años setenta. Desde los años setenta hasta la actualidad el las exportaciones españolas han tendido hacia el estancamiento, aunque han mostrado una ligera recuperación desde la incorporación de España a la CEE en 1986. Por su parte, las exportaciones corcheras portuguesas han dibujado un perfil bien

diferente. Tuvieron un comportamiento irregular hasta el fin de la primera guerra mundial, pero desde entonces entraron en una senda de fuerte crecimiento hasta mediados de siglo, que apenas dejó entrever la difícil coyuntura de la Gran Depresión. Desde comienzos de la década de 1950, el comercio de exportación lusa ha moderado su crecimiento, equiparando su evolución a la de la serie española a partir de los años setenta.

2^a Cambios de especialización en el negocio corchero de España y Portugal. En España se ha matizado notablemente la especialización en la producción de manufacturas, pues han ganado bastante peso relativo en las exportaciones los productos semielaborados. Mientras, en Portugal se ha producido un claro proceso desde la materia prima y el corcho preparado hacia la manufactura.

El análisis de la estructura de las exportaciones corcheras de España y Portugal ha sacado a la luz cambios en la especialización comercial (y productiva) en el negocio. En el caso de España, el mayor crecimiento (relativo y absoluto) de las ventas al exterior de corcho sin manufacturar frente al manufacturado ha producido importantes alteraciones en la composición de las exportaciones corcheras, donde aquél ha aumentado sensiblemente su participación. Esta participación fue creciendo durante el primer tercio del siglo XX (con el avance de la fabricación en el extranjero), y se incrementó de forma notoria tras la guerra civil española hasta situarse en torno al 35 por 100, porcentaje que se ha mantenido hasta la actualidad. Esto ha supuesto que se haya matizado la especialización española en la manufactura corchera, hasta el punto de que hoy en día una parte no pequeña de la industria española es auxiliar de la portuguesa. Lo ocurrido en Portugal es, de nuevo, lo opuesto a lo narrado para España. 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 por 100 de éstas son de corcho sin transformar. De esta forma, Portugal ha dejado de ser el proveedor de materia prima, para convertirse en la primera potencia industrial corchera del mundo.

3^a Desde mediados del siglo XX ha tenido lugar el proceso de “iberización” de la actividad industrial corchera, que ha sido paralelo al abandono de la fabricación de productos corcheros en los países desarrollados. Esto ha tenido múltiples implicaciones en la economía mundial corchera, siendo una de ellas la caída del comercio internacional de corcho bruto.

Desde la década de 1930 o 1940, los productos de corcho aglomerado destinados al aislamiento y al revestimiento comenzaron a ser rápidamente sustituidos

por otros productos, por lo general, sintéticos. La aparición de estos materiales sustitutivos sintéticos (que han constituido una de las innovaciones radicales de la 2ª Revolución Tecnológica) ha tenido en el negocio mundial corchero dos grandes consecuencias. Por un lado, ha ocasionado el abandono progresivo de la fabricación del corcho en los países desarrollados no productores de esta materia prima, los cuales se habían especializado desde comienzos del siglo XX en la producción de las manufacturas de aglomerado. Por otro lado, la irrupción de los materiales sintéticos ha frustrado el proceso de diversificación productiva que había iniciado la industria corchera desde décadas atrás, fruto de las nuevas aplicaciones que con el aglomerado habían comenzado a darse al corcho. Hasta el punto que la industria corchera ha vuelto a ser (casi) una industria monoproducción, con el agravante de que el tapón de corcho ahora se destina, casi exclusivamente, al cierre de botellas de vino. Dadas estas circunstancias, y teniendo en cuenta las características técnicas de la fabricación taponera (intensiva en mano de obra, escasa tecnificación y, sobre todo, elevada participación de la materia prima en la estructura de costes), la “iberización” debe entenderse como la respuesta más racional a este proceso.

Lo anterior tiene otra implicación, y es que la mayor parte de la producción mundial de corcho se transforma ya en la Península Ibérica, que es también donde se genera. Esto es lo que explica la importante caída del comercio internacional de corcho bruto, que no es otra cosa que la drástica reducción de las importaciones de este producto realizadas por los países desarrollados que han abandonado la fabricación, entre los que destacan Reino Unido, Alemania y Estados Unidos.

Los efectos de la “iberización” sobre el negocio en España y Portugal se perciben mejor cuando se analizan las tres últimas décadas del siglo XX, en el que las series de exportación corchera de los dos países han registrado un estancamiento preocupante. Lo ocurrido en España responde a la incapacidad de su industria de mejorar el volumen de exportaciones de manufacturas corcheras, en una coyuntura en que la demanda internacional de éstas se ha mostrado, cuando menos, estancada. La realidad portuguesa es bien distinta de la española, pues la serie lusa ha permanecido estancada por el efecto combinado de la caída de los envíos sin manufacturar (que debe atribuirse al cese de la fabricación en los países desarrollados) y del crecimiento de las exportaciones de los productos industriales. Es decir, las manufacturas corcheras portuguesas se han seguido vendiendo en volúmenes crecientes en los mercados exteriores, lo que pasa es que han caído de forma muy apreciable las ventas lusas de corcho sin transformar, por las razones enumeradas antes. Si las exportaciones españolas de corcho sin elaborar no han caído de la misma forma que lo han hecho las portuguesas, ha sido porque Portugal ha empezado, desde hace un par de décadas, a comprar corcho español en grandes cantidades, de tal forma que las partidas de éste

que antes se dirigían a los países desarrollados, tras la caída de la demanda de éstos, se han redirigido a las fábricas portuguesas. Sólo este último hecho ha impedido una caída mayor de las importaciones mundiales de corcho bruto.

4^a El sector corchero tuvo una gran importancia macroeconómica en España, que aún fue mayor en Portugal. En ambos casos, la citada importancia ha disminuido mucho. Hoy, en España, las actividades corcheras tienen una dimensión insignificante, pero en Portugal todavía representan una porción no pequeña de su economía.

Exceptuando los años de la primera guerra mundial, el peso relativo del corcho se mantuvo siempre por encima del 15 por 100 de las exportaciones portuguesas hasta la década de 1960, aproximándose en algunos años al 25 por 100. Desde entonces, la relevancia de este sector en el comercio de exportación portugués no ha dejado de caer, de manera que en la actualidad los productos corcheros han reducido su participación al 3 por 100, en cualquier caso, un porcentaje todavía bastante significativo.

La experiencia española se asemeja bastante a la portuguesa, aunque en España el capítulo corchero siempre tuvo un peso bastante más reducido. Había supuesto entre el 2 y el 4 por 100 de las exportaciones españolas hasta la primera guerra mundial y a finales de la década de 1920 se situó en torno al 7 por 100, el registro más alto en la historia del negocio en España. Sin embargo, tras la Gran Depresión de 1929 la importancia macroeconómica 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. Y el pesimismo expresado por las cifras comerciales se reproduce también en las estadísticas industriales, de tal forma que el negocio corchero en España y Portugal no es 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.

5^a Se ha registrado una fuerte concentración territorial de las exportaciones corcheras de España y Portugal en todo el siglo XX. Se aprecian, no obstante, épocas de una mayor dispersión territorial, que son coincidentes con aquéllas en que tuvo mayor auge la comercialización del aglomerado de corcho, es decir, con aquéllas en que la diversificación productiva fue mayor. Esta correlación hace que, en la actualidad, la industria corchera sea más vulnerable ante cambios en la demanda mundial o ante la aparición de productos alternativos fabricados con materiales distintos del corcho.

Se ha constatado, en España y Portugal, una fuerte concentración espacial de los destinos de las exportaciones y una evolución semejante de dicha concentración, en la que cabe distinguir varias etapas. En ambos casos, las ventas estuvieron altamente

concentradas en las tres primeras décadas del siglo XX (aunque algo menos en Portugal). Por encima del 30 por 100 de las exportaciones se realizaron a un solo mercado, y más del 80 por 100 fueron a parar a los cinco destinos principales. Conforme se expandieron las nuevas aplicaciones del aglomerado, el negocio alcanzó una mayor universalidad, que hizo que la concentración territorial se redujera poco a poco, hasta conseguirse en los años sesenta (y principios de los setenta) la mayor dispersión territorial de los envíos corcheros de las dos naciones. Aun así, en esta altura los cinco primeros mercados seguían recibiendo cerca de la mitad de las exportaciones (españolas y portuguesas), a pesar de que éstas se realizaban a un número muy elevado de países. Finalmente, desde los años setenta se ha producido un nuevo viraje hacia la concentración de las exportaciones, alcanzándose en las últimas décadas del siglo XX unas cifras muy similares a las de principios del mismo.

No es casualidad que este regreso a la alta concentración territorial coincida con la vuelta del negocio al tapón de corcho, que ha restringido la demanda a los países vinícolas, a los tradicionales, y en menor medida, a los nuevos. La adhesión de España y Portugal a la Comunidad Económica Europea (CEE), en 1986, ha debido de contribuir también a esta concentración, pues el levantamiento (intracomunitario) de las barreras arancelarias ha intensificado el comercio con los viejos productores de vino (Italia y Francia), 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 (4 de ellos comunitarios) se ha situado en torno al 90 por 100, 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 por 100.

Lo anterior deja entrever que existe una correlación entre el grado de concentración (o dispersión) 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 ha sido elevada. Esta concentración ha sido menor en las décadas centrales del siglo, en las que el aglomerado se desarrolló, dando lugar a una diversificación productiva mayor. Esto indica que la industria corchera ibérica ha sido más vulnerable cuando ha sido sólo (o casi sólo) taponera, como ocurre en la actualidad.

6^a La nueva taponización del negocio corchero está detrás del estancamiento que registra la demanda mundial de manufacturas corcheras desde el último cuarto del siglo XX.

Durante las tres o cuatro últimas décadas ha tenido lugar un estancamiento de la demanda mundial de manufacturas de corcho. Este fenómeno está vinculado a la nueva taponización del negocio corchero, o si se prefiere a la frustración del proceso de diversificación productiva que se había iniciado a comienzos del siglo XX con el descubrimiento del aglomerado. Su principal consecuencia es el aumento del peso relativo de los países vinícolas en las importaciones mundiales de manufacturas de corcho, y la disminución del mismo de los mercados aglomeristas.

El aumento de la demanda de manufacturas taponeras registrado en las últimas décadas no ha podido compensar la caída del mercado de los aglomerados, y es por ello que la demanda internacional corchera ha registrado el fuerte estancamiento aludido. Dentro de los países que han tirado de dicha demanda se encuentran tanto los “viejos” (o tradicionales) países vinícolas como los “nuevos” países productores de vino, aunque la gran parte de la demanda mundial se realiza hoy en día desde el viejo continente, pues es allí donde se encuentran los primeros. De esta forma, Francia ha vuelto a ser el principal demandante de manufacturas corcheras del mundo, como ocurriera hasta comienzos del siglo XX.

Lo anterior ha hecho que los dos países ibéricos se hayan incorporado también al grupo de los demandantes de manufacturas corcheras, sobre todo España, que absorbe en la actualidad en torno al 10 por 100 de las importaciones mundiales de tapones y discos. Es significativo que España importa ya casi tantos tapones como exporta, lo que ha dado lugar a un comercio intraindustrial sin precedentes en la historia del negocio en este país.

7^a En las dos o tres últimas décadas ha aparecido un comercio de importación creciente entre España y Portugal que ha alcanzado una magnitud significativa. Sin embargo, esta nueva situación tiene características distintas en uno y otro país. En España, la mayor parte de estas importaciones son de manufacturas corcheras, mientras que en Portugal se trata, sobre todo, de materias primas y productos semimanufacturados, lo que es un indicador más de la fortaleza de la industria corchera lusa.

El comercio de importación sólo ha tenido una cierta magnitud en las últimas décadas del siglo XX. Hasta entonces nunca había representado más del 8 por 100 de las exportaciones corcheras en España, ni más del 3-4 por 100 de las mismas en Portugal. La aparición de este comercio en los dos países es una consecuencia de los cambios acontecidos en el negocio mundial en la segunda mitad del siglo XX. Por una parte, la concentración de la industria en la Península Ibérica ha supuesto que las fábricas portuguesas hayan pasado a transformar la mayor parte del corcho generado en Portugal y una parte importante del obtenido en España. Por otra parte, está el hecho de que el tapón haya vuelto a ser la manufactura corchera por excelencia. España es, junto a Francia e Italia, uno de los grandes productores mundiales de vino, y como

tal, uno de los mayores demandantes de tapones en la actualidad. Esto ha supuesto que en la actualidad aproximadamente el 50 por 100 de la producción de la industria corchera española se destine a satisfacer la demanda interior de tapones. Pero también ha implicado que se hayan abierto las fronteras a los tapones extranjeros (o mejor dicho, portugueses), dando lugar a un crecimiento sin precedentes del comercio español de importación corchera.

8^a La evolución de las exportaciones españolas de productos corcheros desde 1960 hasta fechas recientes se explica mejor por los cambios acontecidos en la demanda mundial de estos productos que por factores de oferta. Por el contrario, la trayectoria de las exportaciones corcheras portuguesas ha respondido más a factores de oferta, ya sean éstos de naturaleza competitiva o de otra índole, que a los de demanda.

El análisis de cuotas de mercado constantes realizado en el Capítulo 4 permite concluir que la evolución de las exportaciones corcheras españolas en el período 1962-2000 se explica, sobre todo, por factores de demanda. De esta forma, el crecimiento que registraron los envíos corcheros españoles en los subperíodos 1962-64/1973-75 y 1985-87/1998-2000 se debió, fundamentalmente, al aumento que experimentó la demanda mundial de productos corcheros durante los mismos, no teniendo una gran relevancia explicativa en ello los factores de oferta. En el caso de las exportaciones corcheras portuguesas, en cambio, el excelente comportamiento que tuvieron en el subperíodo 1962-64/1973-75 sí que debe ser atribuido a factores de oferta, y no de demanda, a pesar de haberse producido en estos años un aumento notable de la demanda mundial de productos corcheros.

9^a La fuerte intervención pública fue uno de los rasgos característicos en la evolución de las actividades corcheras españolas y portuguesas en gran parte del siglo XX. En este sentido, hay evidencias suficientes para concluir que, desde la década de 1930, los intereses corcheros siempre fueron mejor defendidos por la Administración en Portugal que en España, probablemente, porque también fue mucho mayor la importancia macroeconómica de los asuntos corcheros en el país luso que en España.

En Portugal, la mayor parte de las medidas adoptadas sobre el negocio durante el período del Estado Novo supusieron un refuerzo de la posición competitiva de la industria transformadora, o al menos no implicaron un debilitamiento de la misma. Sin ánimo de ser exhaustivo, las medidas forestales iniciadas en la década de 1920 fueron ejemplares en la mejora de la riqueza suberícola, tal y como se reconoció en las conferencias internacionales corcheras celebradas en los años treinta, y ello sentó las bases para el posterior desarrollo de la industria en este país. Asimismo, tanto la política aduanera corchera como otras medidas de política comercial aplicadas se

orientaron claramente hacia el fomento de la industria transformadora, sobre todo después de la segunda guerra mundial, lo que denota la apuesta lusa por la manufactura corchera. De hecho, la consideración de los intereses corcheros (en particular, de los de la industria) en los acuerdos comerciales y aduaneros firmados por Portugal en las décadas de 1960 y 1970 (léase con la EFTA y la CEE) es un ejemplo nítido de este apoyo institucional a la industria.

En cuanto a España, se han aportado en esta tesis múltiples evidencias de que las medidas aplicadas por la dictadura franquista en el ámbito corchero siempre estuvieron supeditadas a un fin último que poco tenía que ver con la defensa de los intereses de la industria española del corcho. Desde mi punto de vista, ello puede haberse debido a la menor importancia que, desde los años treinta o cuarenta del siglo XX, tuvieron las actividades corcheras en este país. En efecto, el peso de las actividades corcheras en la economía española tanto en términos de empleo como de producción económica era ya muy poco significativo al término de la guerra civil. Esta circunstancia habría dejado inicialmente a la rama corchera fuera del grupo selecto de sectores estratégicos o de “interés para la nación”, lo que explicaría la nula participación del INI en el sector y, probablemente, también el reducido papel que tuvo el corcho en el “desarrollismo” franquista, a pesar de ser un producto muy presente en algunas de las áreas geográficas intervenidas. Sólo por su condición de sector exportador tradicional mereció la atención institucional la rama corchera, habida cuenta de los problemas en materia de divisas que tuvo la dictadura franquista durante las décadas de 1940 y 1950. De esta forma, las medidas de apoyo a la exportación que recibieron los industriales del corcho en estas décadas fueron un incentivo importante para mejorar la competitividad de las manufacturas españolas en el mercado internacional, esta última muy perjudicada por la política cambiaria. Sin embargo, la existencia de un objetivo superior (la imperiosa necesidad de obtener divisas) acabó perjudicando a la fabricación, al subvencionarse también la exportación del corcho semielaborado o de la materia prima (con subsidios similares a los relativos a la exportación de manufacturas), y al condicionarse el apoyo a la realización de las operaciones en divisa libre. En fin, en vez de proteger a la industria de los problemas competitivos que le sacudían, las autoridades franquistas optaron por aplicar medidas orientadas a la obtención del mayor número de divisas posible, sin percatarse del perjuicio que éstas ocasionaban a la fabricación.

Para terminar, al inicio de esta tesis doctoral (cuando fueron presentados los objetivos de la investigación) insistí en que ésta no se encargaría de analizar algunos aspectos interesantes del negocio corchero, como el papel que ha desempeñado el distrito industrial corchero de Aveiro (en el norte de Portugal) en el ascenso meteórico

de la nación lusa a primera potencia mundial en el mismo; o como el protagonizado, dentro de este distrito, por la firma Amorim&Irmãos, que acapara en la actualidad el liderazgo internacional en las manufacturas de corcho. La necesidad de acotar la investigación imperaba, sobre todo en una tesis que, por tener un horizonte temporal tan amplio, era especialmente difícil de acotar. Ambas cuestiones merecen, sin embargo, un tratamiento pormenorizado. Los cambios que han acontecido entorno al negocio corchero en las últimas décadas, que han sido presentados en esta tesis, no pueden entenderse completamente sin tener un conocimiento de éstos y otros hechos. Por este motivo, los esfuerzos futuros, e inminentes, de mi investigación se dedicarán al estudio de la industria corchera dentro del marco teórico de los distritos industriales. En particular, del mencionado caso de Aveiro, donde se ha generado la ventaja competitiva de la industria corchera portuguesa, que ha dado al traste con la tradicional hegemonía catalana en el negocio.

El análisis de Amorim&Irmãos desde el enfoque de la historia empresarial es otra de las vías que tengo abiertas para los próximos meses, pues no se puede entender nada de lo ocurrido en el negocio corchero portugués (incluso en el mundial) desde 1940 sin tener en cuenta la experiencia de los Amorim, familia emprendedora donde las haya, que bien se ha ganado el apelativo de “los reyes del corcho”, como muchas publicaciones ya les reconocen.

A estas dos cuestiones y a tratar de cerrar algunas de las muchas vías que se han abierto en esta tesis dedicaré mi investigación en los próximos años, tratando de arrojar más luz de la que ya existe sobre la historia contemporánea del negocio de la transformación del corcho.

Conclusiones

CONCLUSIONS

Probably the two words that best sum up the changes in evolution of cork activities in Spain during the twentieth century are crisis and intervention. Crisis, as understood in the second meaning given for this word by the Spanish Royal Academy dictionary («a significant change in the development process, whether physical, historical or spiritual»), but also (in many moments of this century) as the seventh meaning of the same dictionary sets, which refers to «a difficult and complicated situation». Related to the second term, sufficient evidence has been provided on the cork business was, both in Spain and Portugal, strongly intervened by the state, especially during the dictatorships periods of suffered by two Iberian nations, but not only in them.

The Catalan industry could keep the world hegemony in the business of the cork manufacture until the early twentieth century. Then it was perceived the end of the “golden age” that had brought two decades of success to Girona stoppers. In those years, many news began to appear about the progress of the production abroad, where the establishments had a higher endowment of capital, having incorporated many technical advances that have not yet appreciated in the Spanish workshops. We have seen that there were some brakes that hindered the incorporation of new machinery beyond the *garlopa*. Until then, things had worked very well with manual *garlopas* imported by some industrials from France, which were useful to obtained lower and middle qualities stoppers. The development of higher quality stoppers still remained reserved for artisans. Neither electric power was set to scale to allow the introduction of machinery moved with inanimate energy, and the industrial agents were reluctant to waste the raw material, that would always be best used by the skill of the artisan than by the machine. It seems that the lifting of these brakes was forged in the decade of 1910. On the one hand, new *garlopas* were emerging that improved the quality of cork stoppers. On the other hand, many progresses were made in electricity, which lifted the existing restrictions. Furthermore, the invention of the agglomerated cork allowed the use of cork wastes. But above all, cork agents began to see clearly the end of the 'golden age', having spread improvements in manufacturing abroad. Only then, the Spanish cork industry was launched to the incorporation of more sophisticated machinery (by replacing the old *garlopas* by the *American* machinery) and did it in a quick and decisive way, although later than abroad.

Apart from the above, it was proved that the first decades of the twentieth century created a new configuration of the world cork business. From a productive point of view, the appearance of the discs and the agglomerated cork resulted in a plethora of new cork manufacturies, and many other applications, so that the cork

began to be widely used. The business began a process of productive diversification without precedent in our history that led it to be more universal than ever. For this, and for other reasons that have been identified in the investigation, the traditional stopper industry entered into a strong crisis (the most common word in the contemporary history of this business in Spain) which led to stoppers to a secondary position among products of this industry. In fact, in the 1920s, Spain exported more agglomerated cork than stoppers (natural cork), which was related to the emergence of the modern enterprise (in the terminology of Alfred Chandler) in the sector in this first decades.

It has also highlighted the uniqueness of the Spanish cork industry at the time of the First World War. Unlike what happened in other industries, the world conflict was very negative for the cork business in Spain. Their effects can be evaluated in the fall of the number of industrial establishments and in the disappearance of them in many towns where traditional cork industry had ever worked the cork; and also in the fall in the number of employees in the sector and in the figures of foreign trade. This situation was very bad for stopper industry but not for the agglomerate one, so that it could be better overcome by companies that were able to diversify their production. However, we cannot blame the crisis of traditional stopper industry on First World War. This crisis had begun before the war and this one just came to show the competitive difficulties of the stopper industry on the markets.

It is important to retain that the largest export record of cork products in Spain was reached a few years after the end of the war, during the “golden six years” for cork activities (1924-1929). The reasons for this have been studied in Chapter 2, but the most important of them was the strong expansion of the demand for agglomerates, which shot upward the prices of trituration corks and that resulted in a significant speculation in the world by the main firms in the sector, aimed at controlling the markets of raw material. On the positive side, it should be noted that in these years cork products came to represent more than 7 per 100 of the Spanish exports. On the negative one, regardless of the consequences purely forestry (which are not discussed in the dissertation), there is the deterioration of the traditional stopper industry, or, equally, the orientation of the business to the cork agglomerate in Spain, and consequently, to the U.S. market. I put this fact as a negative aspect for the development of the cork business in Spain due to two reasons: firstly, because the depression which started in 1929 put highlighting the disadvantages of trade dependence on the U.S. market; and secondly, because the agglomerated manufactures were the most suffered by the attack of the synthetic substitutes that happened from the thirties or forties of the twentieth century.

Indeed, the Great Depression of 1929 was a hard blow to the cork industry, particularly for Spanish one, because it included all the circumstances to which the

crisis was more virulent; export structure clearly oriented to the manufacture (which were the most affected products by the spread of trade protectionism); heavy dependence on U.S. market (where trade protectionism was also higher); and high weight of agglomerates in manufactured exports (which in these years showed a worse performance than products of natural cork). On the contrary, in Portugal there was none of this conditionings (or existed to a lesser extent), so there the industry was less exposed to the crisis. Moreover, in Spain a set of measures adopted that did not help to overcome the crisis, and that were particularly damaging for the cork. For instance, I refer to the keeping of the exchange rate during a period in which all countries were devaluing their currencies; and also to the increase in the interest rates with the aim of attracting foreign capital, which had to be quite painful for a business highly supported in the credit. The results are which we have seen graphically: after the initial fall of 1929, Portuguese exports have already shown signs of recovery in 1932; however, the Spanish one mired into a deep depression, maintaining their downward trend until the civil war.

The civil war is another relevant economic factor in explaining the decline of the Spanish cork industry. The data relating to the Spanish cork industry during the national conflict are scarce and incomplete. The war led to the division of Spain in two sides (a division not only physical but also economic and monetary ones), leaving to industry in one side and the cork-producing areas in the other one. So cork could hardly travel from one to the other side. Therefore, it was common for the unmanufactured cork (from Andalusia and Extremadura) go abroad by the Portuguese border, often smuggled, rather than moving towards the industrial areas of Catalonia. The truth is that industrial products exports had lost weight in Spanish cork exports at similar rates to those that won in Portugal. It was in these years too, when Portugal overcame Spain in export volume of cork products, although the respective export structures of the two countries were still very different; in Portugal unmanufactured products were still predominant. But something deeper than these temporary circumstances had to occur because, after the civil war, things did not return to normality before war. Here is where some factors come into play (which I called “structural factors”) to explain the Spanish cork decline. I include among them those of an institutional nature, because of the strong regulation that there was in Spain and Portugal in the 1940s and 1950s. Although it is true that in this regulation there were always some important differences.

In Portugal it was always clear that the JNC was the responsible for managing all matters relating to the cork: organization of production, industry regulation, trade, etc. It happened in this way throughout the period of the Estado Novo. And there was always an only one JNC (where forestry, industrial and commercial interests were

represented), without subdivisions, regardless of the existing representation offices in Porto, Sines, Portimão and Faro, in addition to central office in Lisbon. In Spain, however, the agencies came under different names that performed the same functions and which sometimes dead two or three months after born. Even for a few years several agencies responsible to the defense of the cork coincided, which in many cases had different approaches to promote the same defense. The existing documentation testifies that there was a difficult cohabitation between the DMCC and the SCSNMC, due to the personal differences that always existed between the union leaders (from Madrid) and the chairman of the DMCC, Salvador Robles.

According to the weight of the raw material in the cost structure of the cork industry, the availability of cork at competitive prices had to be critical for getting the commercial success in the international market. According to the scheme which has been raised, this availability depended on several factors; firstly, the production of this raw material and the proportion of good cork inside it (or bad cork, if we refer to industry of agglomerates); secondly, the possibility of increasing domestic supply through the cork imports from other countries (this action was blocked in Spain and Portugal during the dictatorship), or to prevent its reduction by restricting exports of national cork; and third, the fast and regular access to it for the cork industry in the country, where some circumstances intervened such as the economics of transport and other factors affecting the structuring of the domestic market of this raw material.

The analysis of the first two factors, although somewhat naive (because production statistics are not an example of veracity), suggests to distinguish various periods in which the supply of cork in the domestic market worsened or improved in the two Iberian countries (always in relative terms). In Spain, it seems that the bid for the cork industry could worsen between 1936 and 1960, when the cork production remained stagnant, and during which there was a growth in exports of unmanufactured cork. Only after 1960 the situation would have improved, due to the fall of exports and to the improvement of production. In contrast, Portugal was able to improve its offer of cork as a result of the output growth and the stagnation of exports. Thus, Portugal would have enjoyed an initial advantage against its Spanish competitor.

The export of unmanufactured cork was detrimental to the domestic industry. For it, industry demanded the authorities forbidding it. Since the governments are empowered to enforce this restriction (in both countries prevailed then a licenses system for imports and exports), it should be allotted to them any liability in the greater or lesser availability of cork in the domestic market. This analysis leads to the custom policy on cork products, which has yielded an unambiguous conclusion: since the Spanish civil war, customs measures taken in Portugal were clearly aimed to ensure an effective and continuous output to the industry, avoiding the raw materials go abroad.

Meanwhile, in Spain things were quite different. Firstly, because measures forbidding the export of raw materials did not respond to objectives of protecting the industry. They were the result of an occasional and improvised management. The measures were adopted and repealed shortly after, with no apparent reasons for the change in approach. Secondly, because most of times a ban was decreed on the cork manufactures exports in Spain, some exceptions or limitations allowed to the exporters to evade the law. Even worse, the export prohibition were normally restricted to the north east area (ie, Catalonia), leaving open the out of the southwest cork (where the bulk of the Spanish harvest was). This decision represented apparently a solomonic solution to the conflict of interest between industry and forestry.

Transport problems of the cork from the regions of the southwest to the Catalan factories are another obstacle for the Spanish cork industry during the years of autarchy. I was unable to found similar problems in Portugal to those occurred in Spain, although some works affirm its existence without providing supporting evidence. But the truth is that in Spain it should be expensive and difficult to move the cork from Catalonia to Andalusia and Extremadura. Firstly, because since the end of the civil war railway tariffs increased a lot, especially from the creation of the RENFE. Secondly, because the DOT pushed the cork by charging by volume rather than weight, which was a major penalty for transporting raw materials. And third, because the wagons were systematically insufficient to perform such transportation. The fact that the DOT prioritized transport by sea of cork versus direct train should be not neglected, because it was the most expeditious and costly option for industry; nor the alleged informality of cork agents in communicating their transportation needs, circumstances which were rationalized by the DOT to refuse the grant of train wagons sometimes. In any case, the unmanufactured cork was days and days in the southwest stations where it could not be loaded. Meanwhile, the Catalan industry was without cork to work.

Leaving aside the raw material, there are many indications and some evidence that the Portuguese cork industry worked with lower wages in the 1930s, 1940s and 1950s, at least the located one in the Northern Region (in Aveiro, for example, where industry was concentrating since the 1940s). In this region “were assigned by the Estado Novo” lower wages compared to the South and the Center ones since 1941, and in significant percentages. The SNMC documentation also indicates higher cork wages existed in Spain than in Portugal, particularly in regard to the social charges that the entrepreneurs should to pay. Moreover, wages increases have been noted since the adoption of RNTIC in 1946 to the end of the dictatorship. In this regard, it seems that wages grew in the Spanish cork industry from that year more than standards of living, probably, because before they were well below the average for the Spanish

manufacturing sector, even as other industries like wood and resin ones, so that growth should respond to a matter of wage convergence.

A small percentage of the cost structure of the cork industry is represented by the auxiliary materials needed for manufacturing. Therefore, the main problems that they accounted for manufacture in Spain were not mainly the higher prices of these materials, but its relative scarcity in the domestic market and the difficulty of obtaining the licenses to import them. With data reported in the thesis, it seems that it was an odyssey to get some essential materials for the manufacturing or marketing. The cases of the paraffin or the jute were two examples of this bottleneck, which did not exist, according to information available, in Portugal. Due to the existence of a black market on import licenses in Spain, the cork industries could get one of them, but always paying high prices. In this way, speculating with licenses was often more profitable than to use them for purchasing the materials. In this disorder a possible solution would be that the SNMC had organised some collective purchases for all industry. However, this option was not exploited because the industry did not declare all their real needs, probably because they believed little on the success of these collective acquisitions.

To sum up, the Spanish cork industry in the forties and fifties suffered at least the following problems: difficulties in the supply of the raw material; inability to acquire the necessary auxiliary materials for manufacturing; and the competitive problem of paying higher wages than the Portuguese industry. It seems that this last problem tried to be offset by the “cork dumping” policy. This involved the establishment of a system of subsidies on exports in cork products since 1946, which sought to equalize the competitive gap that Spanish products had with respect to the Portuguese ones in the international market. It is clear that the objective was to promote exports in order to obtain the currencies needed to alleviate the delicate situation of the Treasury. In fact, the only way to make some imports was making previously some exports, as the situation in currency terms was dramatic. So the subsidies were awarded, but only for transactions in free currency. The rates of bonus in 1946 grew so exorbitant until 1950, but it seems to be not sufficient to recover the previously lost markets. In favour of the subsidies must be said that the Spanish cork exports touched ground in the late forties, and began a rapid recovery that lasted until the sixties. But it should be noted there are many more things. First, the subsidies were not sufficient to compensate the overvalued official exchange rate of 10.95 pesetas per U.S. dollar, which penalized exports since its adoption in 1941. Secondly, the system of subsidies led to reprisals in some of the main trading partners of Spain, which stopped buying Spanish cork. The case more representative was the United States, the main market in the late 1940s that reduced a lot their imports made in Spain, changing

Spanish cork by Portuguese one. And finally, it is important to consider that the subsidies system, despite claiming the promotion of export of manufactured goods (which always had higher bonus) can not be understood as a mechanism to protect the industry, because the export of raw materials and the semimanufactured cork were also subsidized (although with smaller percentages). The need to get more and more currencies always prevailed over one of the major problems of the industry: the supply of cork to work.

The exchange rate policy was the last conditioning of the competitiveness of the Spanish corks in the world market. No export industry, as cork one, could have worked with prices (changed into dollars) out of the market. And all happened by the institutional mandate of maintaining the official exchange rate overvalued. Differences between the free quotation of the Peseta in the market of Tangier and the official exchange rate show that the maintenance of this latter was the main competitive problem of export sectors. Only since 1948 (from 1950 for cork products) things improved a bit due to the introduction of the multiple exchange system: a system of hidden subsidies to promote exports, especially for products with a high degree of processing. The improvement in cork exports during the 1950s has to be partly attributable to this system. However, the assigned exchange rates to products remained below the free quotation of the Peseta, so the intervention followed by penalizing the Spanish products in the international market. Probably the loss of foreign markets could have been overcome if there had been a dynamic domestic market, capable of absorbing part of the production that the industry was unable to sell in the international market. But this did not happen, either in Spain or Portugal.

At 1960, the die was cast in favour of the Portuguese industry, so that most of Chapter 4 is devoted to the situation of the world market for cork products in recent decades with the aim of emphasizing the competitive problems of the Spanish cork industry. In any case, some of them disappeared or were alleviated after the Stabilization Plan of 1959 of the Spanish economy. This statement was true for restrictions on import of materials and also for the competitive ballast that supposed the exchange rate policy (remember that in 1959 a new official exchange rate of 60 pesetas per U.S. dollar was set, close to the free value of the Peseta in the international market). It also seems that the problems on cork transportation were solved, judging by the reduced presence of this problem in the SNMC documentation existing about the sixties. However, there are some reports that point to the emergence of new and persistent problems, such as the recurrent theme of salaries. Among the new problems it was the disadvantage in custom terms of the Spanish products against the French and Italians in the CEE, and against the Portuguese ones in the EFTA. Preferential agreements with the CEE were signed by Spain and Portugal in 1970 and 1972,

respectively, giving a clear indication that in Portugal the cork interests were better protected, probably, because the cork activities maintained a macroeconomic importance that had already been lost or blurred in Spain.

But no doubt, the main problem that has pulled the cork industry has been the wage differential. In my opinion, the wage issue has more importance in the sixties due to the need to increase the salaries of workers in the Catalan cork industry becomes evident during them. Tourism began to flood the towns of the Costa Brava, where the Girona manufacturing took place. It should involve a sustained increase in the demand for labour that, coupled with higher cost of living existing (and which still exists) in this geographical area, has pushed up the wages of the industry, making it difficult the surviving in competitive markets. This would justify the Catalan industry has endured its position only in the sparkling wine closures (where it still maintains the world leadership) and in the segments of high and medium-high qualities, where the qualitative conditions are more important than prices.

The above exposition should always fit into the international scene, ie the big changes that occurred in the world cork business during the twentieth century, many of which have been detected by the descriptive analysis of the international cork trade. From this analysis some general conclusions can be drawn. I present them in a summary form below:

1st Evolution between cork business in Spain and Portugal during the studied period was widely different. Under the assumption that most production of the two countries were sold in the international market, it can be argued that the cork activities in Spain have gone “from more to less” since the Great Depression of 1929, while in Portugal have followed a secular path “from least to more”

Spanish exports of cork products grew apace during the first three decades of the twentieth century, maintaining the upward trend that had been throughout the nineteenth century. This growth was interrupted only during the First World War, and was spectacular in the “gold six-years” (1924-1929). The Great Depression of 1929 was the turning point of the series. With it, exports went into a descending dynamic that did not touch ground until the end of the 1940s, when it showed a strong recovery that lasted until the crisis of the seventies. From the seventies until now the Spanish exports have tended towards stagnation, but they have shown a slight recovery from the incorporation of Spain into the CEE in 1986. For its part, Portuguese cork exports have drawn a very different profile. They had an irregular performance at the end of the First World War, but since then entered into a path of strong growth until mid-century, barely let to see the critical conjuncture of the Great Depression. Since the beginning of the 1950s, the Portuguese export trade has moderated its growth, equating the evolution of the Spanish series from the seventies.

2nd Specialisation changes in the cork business of Spain and Portugal. In Spain the specialisation in the production of manufactured cork has been remarkably nuanced, as semimanufactured products have gained enough weight in the exports. Meanwhile, in Portugal there has been a clear process from raw material and prepared cork towards manufactures.

The analysis of the structure of cork exports in Spain and Portugal has highlighted changes in trade specialization (and productive one) in the business. In the case of Spain, the larger growth (relative and absolute) of foreign sales of unmanufactured cork versus manufactured cork has altered the composition of cork exports, where the first one has substantially increased its participation. This participation grew during the first third of the twentieth century (with the advance of manufacturing abroad) and increased significantly after the Spanish Civil War up to reach around 35 per 100, a percentage that has remained until today. This fact has meant that Spanish specialisation in manufactured cork has dimmed; to the extent that today one no small part of the Spanish industry is assistant to the Portuguese. What happened in Portugal is again the opposite of what has been narrated for Spain. The Portuguese country had met during the nineteenth century the role of supplier of raw cork. In the early twentieth century is still showed a strong specialisation in the preparation industry, which increased slightly during the first quarter of it. Since then, manufactures have not stopped to gain weight in Portuguese sales, to the point that today only 6 or 7 per 100 of them are unprocessed products. In this way, Portugal has forgotten its condition of raw material supplier to become the first industrial power in the world cork business.

3rd Since the mid-twentieth century has been the process of “iberization” of the cork industry, which was parallel to the abandonment of the manufacture of cork products in developed countries. This fact has had multiple implications for the world cork economy, being one of them the fall of international trade for unmanufactured cork.

Since the 1930s or 1940s, agglomerated cork products for the isolation and the coating began to be rapidly replaced by other products, usually synthetic products. The emergence of the synthetic materials (which have been one of the radical innovations of the 2nd Technological Revolution) has had in the world cork business two main consequences. On the one hand, it has caused the progressive abandonment of the manufacture of cork in the developed countries (non-producers of raw cork), which had dedicated to produce agglomerates since the beginning of the twentieth century. Furthermore, the advent of synthetic materials has thwarted the process of productive diversification that the cork industry had begun decades ago with the new applications linked to the discovery of agglomerated cork. So that the cork industry has returned to

be (almost) a mono-product industry, with the aggravating circumstance that the cork is now used almost exclusively to close bottles of wine. Given these circumstances and taking into account the technical characteristics of the stopper manufacture (labour intensive, low technically, and especially, high share of raw material in the cost structure), the "iberization" should be understood as a more rational response to this process.

This has another implication, namely that most of the world's cork production is processed in the Iberian Peninsula, which is also where generated. This is what explains the significant fall in the international trade of raw cork, which is the same thing than the drastic reduction in imports of this product made by developed countries that have abandoned the manufacturing, among them UK, Germany and USA.

The effects of "iberization" on business in Spain and Portugal are seen best when examining the last three decades of the twentieth century, in which the cork exports from both countries have witnessed a disturbing stagnation. What happened in Spain responses to the inability of industry to improve the volume of cork manufactured exports at a time when international demand for them has been stagnating. The situation in Portugal is very different from the Spanish one. Portuguese series has remained stagnant for the combined effect of the fall of unmanufactured exports (which must be attributed to the cessation of production in developed countries) and the growth of this trade in industrial products. That is, Portuguese cork manufactures have continued being sold in foreign markets; what happens is that unmanufactured cork sales have fallen to a very insignificant level for the reasons listed above. If Spanish exports of unmanufactured cork have not fallen (as happened in Portugal) is due to Portugal has begun to buy Spanish raw cork in large amounts a couple of decades ago, so that the items previously went to developed countries, after the fall of demand in them, have been redirected to the Portuguese factories. Only this thing has prevented a greater fall in the world imports of raw cork.

4th The cork business had a big macroeconomic relevance in Spain, which was even higher in Portugal. In both cases, this importance has greatly diminished. Today, in Spain, the cork activities have an insignificant dimension, but in Portugal they are still a significant portion of the economy.

Except for the years of First World War, the relative weight of the cork remained consistently above 15 per 100 of the Portuguese exports until the 1960s, in some years approaching 25 per 100. Since then, the relevance of this sector in the Portuguese export trade has been steadily falling, as now cork products have reduced its participation to 3 per 100, however, still a significant percentage.

The Spanish experience is quite similar to Portuguese, although Spain cork items always had a much reduced weight. Cork products were between 2 and 4 per 100 of

Spanish exports to the First World War and at the end of the 1920s were around 7 per 100, the highest record in the history of this business in Spain. However, after the Great Depression of 1929, the macroeconomic significance of the cork matters in Spain has fallen dramatically, especially since the late fifties, and today less than 0.2 of Spanish exports come from the cork. And the pessimism expressed by the trade figures is also reproduced by industrial statistics, so that the cork business in Spain and Portugal, nowadays, is not the shadow of what it was. And if we consider that where the business has more presence in the world is precisely in these two countries, one could argue that the relative importance of the cork activities in the world, and in Europe, is currently tiny.

5th There has been a strong concentration of cork exports of Spain and Portugal throughout the twentieth century. However, there are some periods of greater spatial dispersion, which are consistent with those when cork agglomerates have more presence in trade, and so, with those in which the diversification by products was higher too. This correlation means that, at present, the cork industry is more vulnerable to changes in world demand and to the emergence of alternative products made from other materials different to the cork.

It has been found in Spain and Portugal a strong spatial concentration of the destinations of exports and a similar evolution of it in both countries, being possible to distinguish several stages. In both cases, sales were highly concentrated in the first three decades of the twentieth century (although less in Portugal). More than 30 per 100 of the exports were made to a single market and more than 80 100 went to the top five destinations. As new applications of cork agglomerated expanded, the business reached a more universal dimension, which made the concentration reduced gradually until the sixties (and early seventies) the greater territorial dispersion of cork exports in the two nations. Yet in this point the top five markets continued to receive about one half of (Spanish and Portuguese) exports, although there were a very large number of countries buying Iberian cork products. Finally, since the seventies there has been a change towards more concentration of exports, up to reach in the last decades of the twentieth century to figures very similar to those of the beginning.

It is no coincidence that the return to the high concentration coincides with the return of the business to the stopper, which has limited the demand to wine countries. The accession of Spain and Portugal to the European Economic Community (CEE) in 1986 has been contributing to this concentration, since the uprising (intra-community) of custom barriers has increased trade with the old wine producers (Italy and France), increasing the relative weight of them in Spanish and Portuguese exports. In addition, Portugal has become a great demander of Spanish corks (unmanufactured cork). So in 2000, the relative importance of the top five foreign markets for Spanish cork exports (4 of them are community countries) has reached about 90 per 100 (one third of this

percentage corresponds to the first market, Portugal). And something similar has happened with the Portuguese exports, in which the relative weight of its main market, France, has been kept since 1990 around 40 per 100.

The comment before suggests that there is a correlation between the degree of territorial concentration (or dispersal) of cork exports and the degree of product diversification of the industry. The stages in which the cork industry has been near the mono-production (this fact happened in the first and last decades of the twentieth century), the concentration of exports has been high. This concentration was lower in the central decades of the century, in which agglomerated cork was developed, leading to greater product diversification. This indicates that the Iberian cork industry has been more vulnerable when it was only (or mostly) stoppers industry, as today is.

6th New “stopperization” of the cork business is behind the stagnation registered by the world demand of cork manufactures from the last quarter of the twentieth century.

During the last three or four decades there has been a stagnation of world demand for cork manufactures. This phenomenon is linked to the return of the cork business to stopper, or, in the same way, to the frustration in the process of productive diversification that had begun in the early twentieth century with the discovery of the agglomerates. The result has been the increase in the relative weight of the wine countries in world imports of cork manufactures, and the decline in the same of agglomerates markets.

The increase in demand for stoppers in recent decades has been unable to offset the fall in the market for the agglomerates. And this is the reason why cork international demand has suffered the alluded strong stagnation. Among the countries which have led the demand are both “old” wine countries as “new” wine countries, although most of the world demand is now made from Europe, where the first ones are located. In this way, France has returned to be the main buyer of cork manufactures in the world, as happened to the early twentieth century.

This has meant that the two Iberian countries have also joined to the group of buyers of manufactured cork, especially Spain, which currently absorbs about 10 per 100 of world imports of stoppers and discs. It is significant that Spain imports almost many stoppers as exports, which has led to an intra-industry trade without precedents in the history of business in this country.

7th In the last two or three decades, the import trade in Spain and Portugal has reached a significant magnitude. But this new situation has some different characteristics in both countries. In Spain, most of these imports are manufactured corks, while in Portugal they are, above all, of raw materials and

semi-manufactures, which is one more indication of the strength of the Portuguese cork industry.

Both in Spain and in Portugal, the import trade has had only a certain magnitude in the last decades of the twentieth century. Until then it had never represented more than 8 per 100 of cork exports in Spain, and not more than 3-4 per 100 of them in Portugal. The emergence of this trade in the two countries is a result of changes in the world business in the second half of the twentieth century. On the one hand, the concentration of industry in the Iberian Peninsula has meant that the factories have moved to Portugal to transform most of the cork produced by Portuguese cork oaks and an important part of the obtained in Spain. Moreover, it is the fact that the stopper has reverted to the main cork manufacture. Spain is, with France and Italy, one of the main world wine-producers, and as such, one of the largest stopper demanders in the world. This fact has meant that today around 50 per 100 of the production of the Spanish cork industry are to satisfy the domestic demand. But it has also meant that the borders have been opened to foreign stoppers (maybe, it is better to say Portuguese stoppers), resulting in an unprecedented growth in the import trade of Spanish cork.

8th The evolution of Spanish exports of cork products from 1960 until now is better explained by changes in world demand than by supply factors. In contrast, the trajectory of Portuguese cork exports has responded more to supply factors than to demand ones.

The CMSA made in Chapter 4 suggests that the evolution of Spanish cork exports in the period 1962-2000 is explained mainly by demand factors. In this way, the growth recorded by Spanish sales in the subperiods 1962-64/1973-75 and 1985-87/1998-2000 was mainly due to the increase experienced by the world demand during them, the offer factors no taking a significant explanatory ability in this fact. In the case of Portuguese cork exports, however, the excellent performance they had in the subperiod 1962-64/1973-75 must be attributed to supply factors, not to demand ones, despite the significant increase in world demand for cork happened in this years.

9th The strong intervention was one of the features in the evolution of the Spanish and Portuguese cork activities in most of the twentieth century. There is sufficient evidence to conclude that, since the 1930s, the cork interests always were better defended by the Administration in Portugal than in Spain, probably because the business held a higher importance (in macroeconomic terms) in the first one than in the last one.

In Portugal, most of the public measures taken on the business during the period of the Estado Novo accounted for strengthening the competitive position of the

manufacture industry, or at least did not involve a weakening of it. Without being exhaustive, forest measures began in the 1920s was exemplary in improving the *subericola* wealth, as recognized in international cork conferences held in the thirties. This fact allows the further development of industry in this country. In the same way, both the customs and trade policies implemented are clearly directed towards promoting the manufacture industry, especially after the Second World War, reflecting the Estado Novo's bet for the Portuguese cork manufacture. In fact, consideration of the cork agent's interests in customs agreements signed by Portugal in the 1960s and 1970s (the EFTA and the CEE) is a clear example of this institutional support to industry.

As for Spain, many evidences have been provided in this thesis about the measures implemented by the Franco dictatorship on the cork were always subject to an ultimate goal that had little to do with defending the interests of the Spanish cork industry. In my view, this may have been due to minor relevance that (from the thirties and forties) had the cork activities in this country. Indeed, the weight of the cork in the Spanish economy in terms of employment and economic output was not already very significant at the end of the civil war. This fact would initially left out to cork industry of the select group of strategic industries ("interest for the nation" industries), which would explain the INI did not participate in cork business, and probably too, the reduced role played by the cork in the Franco "developmentalism", despite being very present in some of the intervened areas. Only for its condition of traditional export sector, cork industry received some institutional cares, given the problems of currencies that the Franco dictatorship had during the 1940s and 1950s. In this way, the measures to support to cork industrials in these decades were an incentive to improve the competitiveness of Spanish products in the international market, badly affected by exchange rate policy. However, a higher goal existed: the need to obtain currencies, which finished harming manufacturing. Thus, semimanufactured cork and raw materials were granted too (with subsidies similar to those relating to exports of manufactures). And the support was conditioned to make the transactions in free currency. Anyway, instead of protecting the industry from competitive problems that shook it, Spanish authorities opted to apply measures aimed at obtaining the largest possible number of currencies, without realizing the damage they caused to manufacture.

At the beginning of this thesis (when the objectives of the research were presented) I insisted that it would not discuss some interesting aspects of the cork business, such as the role of the cork industrial district of Aveiro (in the North of Portugal) in the meteoric rise of the Portuguese nation to first world power in the same; or as the role played by Amorim & Irmãos in this district, a firm that leads the

manufacturing of cork some decades ago. The need to narrow the research was an imperative, particularly in a thesis that, by having a very wide temporal horizon, was particularly difficult to narrow. However, both issues deserve a detailed treatment. The changes that have happened around the cork business in recent decades, which have been presented in this thesis, can not be fully understood without knowledge of these and other facts. For this reason, future and imminent efforts of my research will be devoted to the study of the cork industry within the theoretical framework of industrial districts. In particular, the aforementioned case of Aveiro, where the competitive advantage of the Portuguese cork industry has created, which has upset the traditional Catalan hegemony in the business.

The analysis of Amorim & Irmãos from the focus of the business history is another way that I have opened for the following months, because you can not understand anything of what happened in the Portuguese cork business (even in the world one) since 1940 without taking into account the experience of Amorim, an entrepreneurial family to be considered, that has earned the nickname of “king of cork”, as many publications have recognized it.

So, I will devote my research in the coming years to these two issues and to try to close some of the many avenues that I have opened in this thesis, trying to shed more light on the history of the cork manufacture's business.

Conclusions

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)

Archivo Histórico Provincial de Badajoz (AHPBA)

Publicaciones periódicas

Boletim do Instituto dos Produtos Florestais. Madeiras e derivados

Boletim do Instituto dos Produtos Florestais. Cortiça

Boletim da Junta Nacional da Cortiça

Boletín corchero

Boletín Oficial del Estado (BOE) (www.boe.es)

La Gaceta de Madrid

L'Estoig

L'Industria del Sughero

Madera y Corcho

Portugal Corticeiro

Suber

Libros y artículos

(ANÓNIMO) (1977): *Mundet, 75 años de Historia*, Méjico D. F., Empresas Mundet.

AFONSO, O.; AGUIAR, A. (2005): "A internacionalização da economia", en P. LAINS y A. F. DA SILVA (coords.), *Historia Económica de Portugal, 1700-2000 (Volume III. O século XX)*, Lisboa, Imprensa de Ciências Sociais.

ALIPIO, E. (2006): *Salazar e a Europa : história da adesão à EFTA: (1956-1960)*, Lisboa, Livros Horizonte.

ALMEIDA, A. M. (1931): "O Sobreiro Português", *Boletim do Ministério da Agricultura*, 1, pp. 4-14.

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

- ALVARADO, J. (2002b): “Crisi econòmica i social a Agullana durant la Primera Guerra Mundial”, *Annals de l'Institut d'Estudis Empordanesos*, 35, pp. 279-298.
- ALVARADO, J. (2004): *Suro, carracs i taps. Llagostera, 1753-1934*, Llagostera, Ayuntamiento de Llagostera.
- ALVARADO, J. (2005a): *Industrials i tapers (del segle XVIII al XX)*, Cassà de la Selva, Ayuntamiento de Cassà de la Selva.
- ALVARADO, J. (2005b): “La defensa dels interessos surers des de Cassà de la Selva. Marçal de Trinchería i de Bolós (1838-1898)”, *Quaderns de la Selva*, 17, pp. 105-125.
- ALVARADO, J. (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.
- ÁLVARES, P.; FERNANDES, C. R. (1972): *Portugal e o Mercado Comum: da EFTA aos acordos de 1972*, Lisboa, Moraes.
- ANDRADE, A.; SAMPAIO, J. S. (1954): “El mercado interior”, *Boletim da Junta Nacional da Cortiça*, 187, pp. 182-186.
- ANDRÉS, V. (1969a): “Historia y crítica de los valores de nuestra balanza de comercio”, en J. VELARDE (ed.), *Lecturas de economía española*, Madrid, Gredos, pp. 536-549.
- ANDRÉS, V. (1969b): “Las balanzas. Estadísticas de nuestro comercio exterior”, en J. VELARDE (ed.), *Lecturas de economía española*, Madrid, Gredos, pp. 550-565.
- ANDRESEN, N. (2004): “O convidado inesperado. O sucesso de Portugal nas negociações com a EFTA 1956 – 1960”, *Análise Social*, 171, pp. 285-312.
- ANDRESEN, N. (2005): “The reluctant European: a survey of the literature on Portugal and European integration 1947–1974”, *e-Journal of Portuguese History*, 3 (1).
- ARONSON, J.; PEREIRA, J. S.; PAUSAS, J. G. (eds.) (2009): *Cork oak woodlands on the edge: ecology, adaptative management and restoration*, Washington DC, Island Press.
- ARTIGAS, P. (1875): *El alcornoque y la industria taponera*, Madrid.
- ASENSIO, M. J. (1995): *El proceso de apertura exterior de los cincuenta y el arancel de 1960*, Zaragoza, Universidad de Zaragoza, (Tesis doctoral inédita).
- BALASSA, B. (1979): “Export composition and export performance in the industrial countries, 1953-1971”, *Review of Economics and Statistics*, 61, pp. 604-607.
- BASTO, E. A. (1936): *Inquérito Económico-Agrícola. Alguns Aspectos Económicos da Agricultura em Portugal*, Lisboa (Vol. IV).
- BAYLEY, C. (2005): “Corkcutting in England”, *Congreso Alcornocales, Fábricas y Comerciantes: pasado, presente y futuro del negocio corchero*, Palafrugell (Girona), 16-18 de febrero.

- BECATTINI, G. (1994): “O distrito Marshalliano”, en G. BENKO y A. LIPIETZ (coords.), *As regiões ganhadoras. Distritos e redes. Os novos paradigmas da geografia económica*, Oeiras (Lisboa), Celta Editora, pp. 19-31.
- BECATTINI, G. (2004): *Industrial districts. A new approach to the industrial change*, Cheltenham, Edward Elgar.
- BECATTINI, G. (2005): *La oruga y la mariposa: un caso ejemplar de desarrollo en la Italia de los distritos industriales. Prato (1950-1993)*, Valladolid, Universidad de Valladolid.
- BECCHETTI, L.; ROSSI, S. P. (2000): “The positive effect of industrial district on the export performance of Italian firms”, *Review of Industrial Organization*, 16, pp. 53-68.
- BELLANDI, M. (2006): “El distrito industrial y la economía industrial. Algunas reflexiones sobre su relación”, *Economía Industrial*, 359, pp. 43-57.
- BERNARDO, H. B. (1944): “Do estado actual da indústria corticeira. Em torno da industrialização”, *Boletim da Junta Nacional da Cortiça*, 65, 67, 68, 70, 73 y 74.
- BERNARDO, H. B. (1946): “A indústria corticeira em Portugal”, *Economia e Finanças*, XIV, pp. 117-253.
- BERNARDO, H. B. (1948): *O comércio externo da cortiça nos séculos XVIII e XIX (1797-1831)*, Lisboa, Empresa Nacional de Publicidade.
- BOIX, R.; GALETTO, V. (2005): *Sistemas Locales de Trabajo y Distritos Industriales en España*, Departamento de Economía Aplicada de la Universidad Autónoma de Barcelona (Documento de trabajo 05.14).
- BOLKESJO, T. F.; BUONGIORNO, J. (2006): “Short- and long-run exchange rate effects on forest product trade: Evidence from panel data”, *Journal of Forest Economics*, 11, pp. 205-221.
- BONO, C. DEL (1993): “Il distretto industriale del sughero in Gallura”, *Quaderni di analisi dell'Osservatorio economico e finanziario della Sardegna*, 2.
- BOSCH, F. (2007): “Restricciones de energía eléctrica en los primeros años del franquismo. Las Delegaciones Técnicas Especiales para la regulación y distribución de energía eléctrica, 1944-1958”, *Revista de Historia Industrial*, 35, pp. 165-186.
- BORRALLO, J. A. (1932): “Quercus Suber Latifolium”, *Montes e industrias*, 16-17.
- BOU, J.; SERRA, F. (1998): *La industria tapera torderenca. Un bocí del nostre passat*, Tordera (Girona), Ayuntamiento de Tordera.
- BRANCO, A. (2009): “O impacto da fileira da cortiça no crescimento económico português no período de 1930 a 1974”, en S. ZAPATA (ed.), *Alcornocales e indústria corchera: hoy, ayer y mañana. Cork oak woodlands and cork industry: present, past and future*, Girona, Museu del Suro de Palafrugell, (En prensa).

- BRANCO, A.; 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.; PAREJO, F. M. (2009): *The creation of a competitive advantage in the Portuguese cork industry: the contribution of an industrial district*, ISEG-Universidade Técnica de Lisboa, (Documentos de trabajo del Gabinete de Estudos de História Económica e Social), (En prensa).
- BRUSCO, S. (1993): “Pequeñas Empresas y Prestación de Servicios Reales”, en F. PYKE; y W. SENGENBERGER (coords.), *Los Distritos Industriales y las Pequeñas Empresas*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (Vol. II), pp. 235-258.
- BUISÁN, A.; GORDO, E. (1997): *El sector exterior*, Madrid, Banco de España.
- CABRAL, M. V. (1981): *O desenvolvimento do capitalismo em Portugal no século XIX*, Lisboa, A Regra do Jogo.
- CABREIRA, T. (1914): *A questão corticeira*, Lisboa.
- CAETANO, L. (1986): *A indústria no distrito de Aveiro. Análise geográfica relativa ao eixo rodoviário principal entre Malaposta e Albergaria-a-Nova*, Coimbra, Comissão de Coordenação da Região Centro.
- CALHEIROS, J. (1934): “As cortiças em Portugal”, *I Congresso da União Nacional– Discursos, teses e comunicações*, Lisboa (Vol. V).
- CALHEIROS, J. (1937): “A indústria rolheira”, *Portugal Corticeiro*, 77, pp. 1-2.
- CAMBONI, L. (2003): *Il sughero sardo tra locale e globale*, Sassari (Cerdeña), Universidad de Sassari, (Tesis doctoral inédita).
- CAMPOS, P. (1999): “La renta de bienestar del uso múltiple de un bosque”, *Investigación Agraria: Sistemas y Recursos Forestales*, 8 (2), pp. 407-422.
- CAMPOS, P.; CAPARRÓS, A.; OVIEDO, J. L.; OVANDO, P. (2008): “La renta ambiental de los bosques”, *ARBOR*, 729, pp. 57-69.
- CAÑELLAS, I.; MONTERO, G. (1999): *Manual de reforestación y cultivo de alcornoque (Quercus suber L.)*, Madrid, Instituto Nacional de Investigación y Tecnología Agraria y Alimentaria.
- CARRERAS, A.; TAFUNELL, X. (1993): “La gran empresa en España (1917-1974): una primera aproximación”, *Revista de Historia Industrial*, 3, pp. 127-175.
- CARRERAS, A.; TAFUNELL, X. (2003): *Historia económica de la España contemporánea*, Barcelona, Crítica.
- CARRASCO, C.; AFONSO, F.; FERREIRA, F.; FILIPE, G. (2005): “A Mundet e os modelos de formação de ‘centros corticeiros’ no século XX. Da Catalunha ao Seixal (Portugal): o período de instalação e de consolidação”, *Congreso Alcornocales, Fábricas y Comerciantes: pasado, presente y futuro del negocio corchero*, Palafrugell (Girona), 16-18 de febrero.

- CASANUEVA, I. (2003): “El contrato de compraventa del corcho en Extremadura”, *Revista de Estudios Extremeños*, 59 (2), pp. 813-836.
- 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*, Madrid, Alianza, pp. 359-395.
- CATALAN, J. (1995): “Sector exterior y crecimiento industrial. España y Europa (1939-59)”, *Revista de Historia Industrial*, 8, pp. 99-146.
- CATALAN, J. (2003): “La reconstrucción franquista y la experiencia de la Europa occidental, 1934-1959”, en C. BARCIELA (coord.), *Autarquía y mercado negro: el fracaso económico del primer franquismo, 1939-1959*, Barcelona, Crítica, pp. 123-168.
- CATALAN, J. (2006): “Guerra e industria en las dos Españas, 1936-1939”, en P. MARTÍN 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*, Madrid, Ministerio de Estado.
- CHANDLER, A. (1996): *Escala y diversificación. La dinámica del capitalismo industrial*, Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza (2 vols.).
- CHEBIL, A.; CAMPOS, P.; OVANDO, P.; DALY-HASSEN, H. (2009): “Total commercial income from a cork oak forest agroforestry system in the region of *Iteimia*, Tunisia”, 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, (En prensa).
- CLAVERA, J.; ESTEBAN, J. M.; MONÉ, M. A.; MONTSERRAT, A.; ROS HOMBRAVELLA, J. (1973): *Capitalismo español: de la autarquía a la estabilización (1939-1959)*, Madrid, Edicusa (2 vols.).
- COLL, S.; FORTEA, J. I. (2002): *Guía de Fuentes cuantitativas para la historia económica de España: finanzas y renta nacional*, Madrid, Banco de España, nº 42.
- CORDEIRO, J. M. L. (2002): “‘Viver a indústria’ ou a vantagem competitiva da indústria corticeira nortenha”, *XXII Encontro da Associação Portuguesa de História Económica e Social*, Aveiro (Portugal), 11-12 de noviembre.
- COSTA, J. A. F. (1935): “A cortiça em Portugal”, *Anais do ISCEF*, VII, pp.5-40.
- DALY-HASSEN, H.; CAMPOS, P.; OVANDO, P. (2009): “Economic analysis of cork oak woodlands natural regeneration in the region of Ain Snoussi, Tunisia”, 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 (En prensa).

- DELAUNAY, J.-M. (2000): *'Méfiance Cordiale', Les relations franco-espagnoles au début du XX^e siècle*, París, Universidad de París, (Tesis doctoral inédita).
- DIAS, A. (2005): *O Impacto das Florestas no Crescimento Económico Moderno durante o Estado novo (1930-1974)*, Lisboa, ISEG-Universidade Técnica de Lisboa, (Tesis doctoral inédita).
- DIAS, A.; PAREJO, F. M. (2007): "¿Protegieron Salazar y Franco sus industrias corcheras?: aranceles y tipos de cambio en España y Portugal, 1930-1975", *10th Anniversary Mediterranean Studies Congress*, Évora, 30 mayo-2 junio.
- DÍAZ, P.; SAN ROMÁN, E. (2008): "Causas de la restricción eléctrica en el primer franquismo: una aportación desde la historia empresarial", *IX Congreso de la Asociación Española de Historia Económica*, Murcia, 9-12 septiembre.
- DIRECCIÓN REGIONAL DE COMERCIO DE EXTREMADURA (2002): "Extremadura", *Boletín Económico de Información Comercial Española*, 2739, pp. 133-146.
- DIRECCIÓN GENERAL DE ADUANAS (1849-2000): *Estadística del Comercio Exterior de España*, Madrid, Ministerio de Hacienda.
- DIRECCIÓN GENERAL DE ADUANAS (1857-1920): *Estadística General del Comercio de Cabotaje*, Madrid, Ministerio de Hacienda.
- DIRECCIÓN GENERAL DE ADUANAS (1921-1962): *Estadística del impuesto sobre el transporte por mar o a la entrada y salida por las fronteras*, Madrid, Ministerio de Hacienda.
- DIREÇÃO GERAL DO COMÉRCIO (1938): *As cortiças nacionais nos mercados externos*, Lisboa, Imprensa Nacional.
- ESPADALÉ, J. (2002): "L'aplicació de màquines en la manufactura surotapera", *Revista de Girona*, 213, pp. 540-547.
- ESPADALÉ, J.; MARTÍ, A. (2002): "La aplicación de la maquinaria en la manufactura corchotaponera catalana del siglo XIX. Desarrollo y pervivencia del modelo en el siglo XX", *XXII Encontro da Associação Portuguesa de História Económica e Social*, Aveiro (Portugal), 11-12 de noviembre.
- ESPIDO, C. (1995): *As relações económicas hispano-portuguesas, 1850-1920*, Santiago de Compostela, Universidad de Santiago de Compostela, (Tesis doctoral inédita).
- FADDA, S. (1994): "Verso un distretto industriale? La industria del sughero di Calangianus", en M. BELLANDI y M. RUSSO, *Distretti industriali e cambiamento económico locale*, Turín, Rosenberg & Sellier, pp. 167-182.
- FAGERBER, J.; SOLLIE, G. (1987): "The method of constant market shares analysis reconsidered", *Applied Economics*, 19, pp. 1571-1583.
- FAUBEL, A. (1938): *Cork and the American Cork industry*, Nueva York, Cork Institute of America.
- FEDERICO, G. (1992): "El comercio exterior de los países mediterráneos en el siglo XIX", en L. PRADOS DE LA ESCOSURA y V. ZAMAGNI (eds.), *El desarrollo*

económico en la Europa del sur: España e Italia en perspectiva histórica, Madrid, Alianza, pp. 269-292.

- FEENSTRA, R.; LIPSEY, R.; DENG, H.; MA, A.; MO, H. (2005): "World trade flows: 1962-2000", *NBER-Working Paper*, 11040.
- FEINSTEIN, C. H. (coord.) (1995): *Banking, Currency and Finance in Europe between the wars*, Oxford, Clarendon Press.
- FERREIRINHA, M. P. (1972): *Alguns elementos sobre a produção e comercialização das cortiças em Portugal*, Lisboa.
- FERREIRINHA, M. P. (1982): "A procura mundial de productos corticeiros", *Convención Mundial del Corcho*, Madrid, Servicio de Publicaciones Agrarias, pp. 309-342.
- FILIPPE, G. (1992): "Breve abordagem à história da industria da cortiça no concelho de Seixal", *Al-madan* (2ª série), 1, pp. 63-68.
- FONSECA, H. A. (1996): "As elites económicas alentejanas, 1850-1870: anatomia social e empresarial", *Análise Social*, 31 (136-137), pp. 711-750.
- FONTOURA, M. P.; VALÉRIO, N. (2001): "Relações económicas externas", en N. VALÉRIO (coord.), *Estatísticas Históricas de Portugal*, Lisboa, Instituto Nacional de Estatística, pp. 713-739.
- FRAX, E. (1981): *Puertos y comercio de cabotaje en España, 1857-1934*, Madrid, Banco de España.
- FRAX, E. (1987): *El mercado interior y los principales puertos, 1857-1920*, Madrid, Banco de España.
- FRAX, E.; MADRAZO, S. (2001): "El transporte por carretera, siglos XVII-XX", *Transportes, Servicios y Telecomunicaciones*, 1, pp. 31-53.
- GALLEGO, D.; PINILLA, V. (1996a): "Del librecambio matizado al proteccionismo selectivo: el comercio exterior de productos agrarios y alimentos en España entre 1849 y 1935", *Revista de Historia Económica*, 2, pp. 371-420.
- GALLEGO, D.; PINILLA, V. (1996b): "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 GARCÍA, A. (2006): *Explotación comercial del corcho en la provincia de Badajoz: siglo XIX (Alburquerque y San Vicente de Alcántara)*, Badajoz, Junta de Extremadura.
- GARCÍA GARCÍA, A. (2008a): *Explotación comercial e industrial del corcho en la provincia de Badajoz: Jerez de los Caballeros y Mérida (1833-1912)*, Badajoz, Editora Regional de Extremadura.
- GARCÍA GARCÍA, A. (2008b): *Explotación comercial e industrial del corcho en la provincia de Badajoz: Jerez de los Caballeros (1841-1908)*, Badajoz, Editora Regional de Extremadura.

- GARCÍA MÉNDEZ, P. (1982): “El comercio internacional de corcho”, *Convención Mundial del Corcho*, Madrid, Servicio de Publicaciones Agrarias, 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.
- GODINHO, A. M.; BERNARDO, H. B. (1946): *Colectânea de Legislação Corticeira*, Lisboa, JNC.
- GOMES, M. A.; BARROS, H.; CALDAS, E. C. (1945): “Evolução da agricultura portuguesa entre as duas guerras mundiais”, *Revista do Centro de Estudos Económicos*, 1.
- GÓMEZ MENDOZA, A.; SANROMÁN, E. (2005): “Transportes y comunicaciones”, en A. CARRERAS y X. TAFUNELL (coords.), *Estadísticas históricas de España, siglos XIX-XX*, Pamplona, Fundación BBVA, Vol. II, pp. 509-572.
- GONZÁLEZ ADRADOS, J. R.; ELENA, R.; TELLA, G. (1994): *Atlas del alcornoque en Extremadura*, Badajoz, Junta de Extremadura.
- GOUMAN, B.; ROUSSE, A. (1988): “Transformation et utilisation du liège en France”, *Forêt Méditerranéenne*, 1, pp. 172-177.
- GUERREIRO, J.; MAGALHÃES, A.; MIRANDA, D.; RAMALHETE, M.; SIMÕES, Z. (1983): “Modelo Económico do Sector da Cortiça”, *Estudos de Economia*, 4 (III), pp. 465-496.
- GRACIA, A. B. (2000a): “El análisis de cuotas de mercado constantes en la literatura económica internacional”, *Acciones e Investigaciones Sociales*, 10, pp. 198-215.
- GRACIA, A. B. (2000b): “Coyuntura económica y exportaciones: un análisis a través de cuotas de mercado constantes, 1961-1995”, *Economía Industrial*, 333, pp. 11-20.
- GRIERA, A. (1983): *Vocabulari del suro*, Barcelona, E. R. Edicions catalanes.
- 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*, Barcelona, Universidad de Barcelona, pp. 1.308-1.329.
- GRUPO DE ESTUDIOS DE HISTORIA RURAL (GEHR) (2002): “Política forestal y producción de los montes públicos españoles. Una visión de conjunto, 1861-1933” *Revista de Historia Económica*, 3, pp. 509-541.
- GRUPO DE ESTUDIOS DE HISTORIA RURAL (GEHR) (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)*, Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza, pp. 293-367.
- GRUPO DE ESTUDIOS DE HISTORIA RURAL (GEHR) (2006): *Bibliografía económica del subsector forestal español, ss. XIX-XX*, Madrid, INIA (Edición en cd-rom).
- GWINNER, A. (1973): “La política comercial de España en los últimos decenios”, en F. ESTAPÉ, *Textos olvidados*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, pp. 261-333.

- HERRANZ, A. (2005): “La reducción de los costes de transporte en España (1800-1936)”, *Cuadernos Económicos de Información Comercial Española*, 70, pp. 183-206.
- HERNÁNDEZ, S. (2002): *Palafrugell i el suro*, Girona, Ayuntamiento de Palafrugell.
- IDDA, L.; GUTIERREZ, M. (1984): *Economia del Sughero*, Sassari (Cerdeña), Camera di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura.
- INE (Portugal) (varios años): *Estatística do Comércio Externo de Portugal*, Lisboa, Instituto Nacional de Estatística.
- 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. (1986): *La producción agraria de Andalucía Oriental, 1874-1914*, Madrid, Universidad Complutense, (Tesis doctoral inédita).
- JIMÉNEZ BLANCO, J. I. (1994): “Presente y pasado del bosque mediterráneo en España”, en A. SÁNCHEZ PICÓN (ed.), *Agriculturas mediterráneas y mundo campesino. Cambios históricos y retos actuales*, Almería, Instituto de Estudios Almerienses y Diputación de Almería, pp. 111-134.
- 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*, Motril (Granada), Asukaría Mediterránea.
- JIMÉNEZ BLANCO, J. I. (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.
- JIMÉNEZ BLANCO, J. I. (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*, Girona, Museu del Suro de Palafrugell, (En prensa).
- JUNTA DE EXTREMADURA (2002-2007): *Estadística del Comercio Exterior de Extremadura*, Dirección General de Coordinación Económica, (Disponible en <http://www.estadisticaextremadura.com>).
- JUNZ, H. B.; RHOMBERG, R. (1965): “Prices and export performance of industrial countries, 1953-1963”, *International Monetary Fund - Staff Papers*, 12 (2), pp. 224-269.
- KREININ, M. E. (1977): “The effect of exchange rate changes on the prices and volume of foreign trade”, *International Monetary Fund - Staff Papers*, 24 (2), pp. 297-329.
- LAINS, P. (1986): “Exportações portuguesas, 1850-1913”, *Análise Social*, 22, pp. 381-419.

- LAINS, P. (1992): *Foreign trade and economic growth in the European periphery. Portugal, 1851-1913*, Florencia, Instituto Universitario Europeo, (Tesis doctoral inédita).
- LAINS, P. (1995): *A economia portuguesa no século XIX. Crescimento e comércio externo, 1851-1913*, Lisboa, Imprensa Nacional.
- LAINS, P. (2003): *Os progressos do atraso. Uma nova história económica de Portugal (1842-1992)*, Lisboa, Imprensa de Ciências Sociais.
- LEAGUE OF NATIONS (1933): *World economic survey, 1932-1933*, Ginebra.
- LEAGUE OF NATIONS (1935): *World economic survey, 1934-1935*, Ginebra.
- LEAGUE OF NATIONS (1937): *Report of the Committee for the study of the problem of raw materials*, Ginebra.
- LLEONART, P. (1993): “La indústria surera gironina”, *La industria a Catalunya. Fusta, mobles i suro*, Barcelona, Generalitat de Catalunya, pp. 109-198.
- LINARES, A.; ZAPATA, S. (2003): “Una visión panorámica de ocho siglos”, en F. PULIDO, P. CAMPOS y G. MONTERO (coords.), *La gestión forestal de las dehesas*, Badajoz, Junta de Extremadura, pp. 13-25.
- LOPES, J. M. (1960): “A indústria e a exportação da cortiça portuguesa”, *Boletim da Junta Nacional da Cortiça*, 262.
- LOPES, J. S. (1999): *A economia portuguesa desde 1960*, Lisboa, Gradiva.
- LORENTE, M. (1945): *El corcho y sus transformaciones*, Madrid.
- MACHADO, J. B. (1942): “Evolução da exportação da cortiça nacional (1928-1941)”, *Boletim da Junta Nacional da Cortiça*, 48, pp. 10-13.
- MALUQUER DE MOTES, J.; LLOCH, M. (2005): “Consumo y precios”, en A. CARRERAS y X. TAFUNELL (coords.), *Estadísticas históricas de España, siglos XIX-XX*, Pamplona, Fundación BBVA, Vol. II, pp. 1247-1296.
- MARCO, P. (2000): *Análisis de la campaña de desprestigio del tapón de corcho promovida por fabricantes de tapones sintéticos*, Mérida, IPROCOR (Documento inédito).
- MARSHALL, A. (1961): *Principles of Economics: an introductory volume*, Londres, Macmillan.
- MARTÍN ACEÑA, P. (1984): *La política monetaria en España, 1919-1935*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.
- MARTÍN ACEÑA, P.; MARTÍNEZ RUIZ, E. (coords.) (2006): *La economía de la guerra civil*, Madrid, Marcial Pons.
- MARTÍN ACEÑA, P.; PONS, M. A. (2005): “Sistema monetario y financiero”, en A. CARRERAS y X. TAFUNELL (coords.), *Estadísticas históricas de España, siglos XIX-XX*, Pamplona, Fundación BBVA, 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 RUÍZ, E. (2000): *El control de cambios en la España franquista: el Instituto Español de Moneda Extranjera, 1939-1973*, Alcalá de Henares, Universidad de Alcalá, (Tesis doctoral inédita).
- MARTÍNEZ RUÍZ, E. (2003a): *El sector exterior durante la Autarquía: una reconstrucción de las balanzas de pagos de España (1940-1958)*, Madrid, Banco de España, nº 43, (Edición revisada).
- MARTÍNEZ RUÍZ, E. (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.
- MARTÍNEZ RUÍZ, E. (2006a): *Guerra civil, comercio y capital extranjero. El sector exterior de la economía española (1936-1939)*, Madrid, Banco de España, nº 49.
- MARTÍNEZ RUÍZ, E. (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 RUÍZ, E. (2006c): “Las relaciones económicas internacionales. Guerra, política y negocios”, en P. MARTÍN ACEÑA y E. MARTÍNEZ RUIZ (coords.), *La economía de la guerra civil*, Madrid, Marcial Pons, pp. 273-328.
- MARTÍNEZ ZARZOSO, I. (1999): “Competitividad internacional de la industria española”, *Información Comercial Española*, 781, pp. 143-156.
- MARTINS, C. A. (2002): “A ‘questão corticeira’ na óptica da Associação Central da Agricultura Portuguesa (ACAP/RACAP)”, *XXII Encontro da Associação Portuguesa de História Económica e Social*, Aveiro, 11-12 de noviembre.
- MATEUS, A. (2001): *Economía portuguesa desde 1910*, Lisboa, Verbo.
- MATOS, R. S.; PINTO, M. F. (2003): “A indústria transformadora de cortiça em Santa Maria de Lamas nos anos 50 e 60”, *Revista da Faculdade de Letras (Historia)*, Série III, Vol. 4, pp. 297-341.
- MEDINA, E. (1998): *Informe sobre la situación actual y perspectivas de futuro de la industria corchera en la provincia de Badajoz*, Badajoz, Diputación Provincial de Badajoz.
- MEDINA, E. (2003): *Contrabando en la raya con Portugal*, Cáceres, Institución Cultural ‘El brocense’.
- MEDIR, R. (1946): “O projecto de Liga Aduaneira Hispano-portuguesa. A acção de D. Marcial de Trinchería de Bolos”, *Boletim da Junta Nacional da Cortiça*, 96, pp. 401-403.
- MEDIR, R. (1948): “O projecto de Liga Aduaneira Hispano-portuguesa no século actual”, *Boletim da Junta Nacional da Cortiça*, 122, pp. 69-71.
- MEDIR, R. (1949): “As conferências internacionais da cortiça e a Liga Aduaneira Hispano-Portuguesa”, *Boletim da Junta Nacional da Cortiça*, 125, pp. 227-230.

- MEDIR, R. (1953): *Historia del gremio corchero*, Madrid, Alhambra.
- MEDIR, R. (1993): “Memòries de l’activitat surera (1939-1959)”, *L’Estoig*, 3.
- MEHLER, W. (1987): *Let the buyer have faith. The story of Armstrong*, Lancaster, Armstrong World Industries Inc.
- 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*, Oporto, Universidad Católica Portuguesa, (Documento de trabajo), (Disponibile en http://www2.egi.ua.pt/XXIIaphes/Artigos/Am%C3%A9rico_Mendes.PDF).
- MENDES, A. C. (2004): *História económica do sobreiro e da cortiça em Portugal*, Oporto, Universidad Católica Portuguesa, (Documento de trabajo inédito).
- MENESES, J. L. (1953): *O comércio exterior dos produtos florestais metropolitanos. Posição relativa da cortiça*, Lisboa, JNC.
- MENESES, J. L. (1951): *Falando de cortiças ...*, Lisboa, JNC (Conferencia impartida en la Asociación Central de Agricultura Portuguesa en Lisboa el 18 de diciembre de 1950).
- MICHOTTE, F. (1923): *Manuel de l’industrie du liège*, París.
- MINISTÉRIO DE AGRICULTURA (1925): *Distribuição de produtos agrícolas. Cortiça: I. Importação. II. Exportação*, Lisboa, Imprensa Nacional.
- MINISTÉRIO DE AGRICULTURA (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.
- MITCHELL, B. R. (1992): *International Historical Statistics. Europe, 1750-1988*, Londres, Macmillan.
- NARVEKAR, P. (1960): “The role of competitiveness in Japan’s export performance, 1954-58”, *International Monetary Fund - Staff Papers*, 8 (1), pp. 85-100.
- NATIVIDADE, J. V. (1950): *Subercultura*, Oporto, Ministério de Economia.
- NATIVIDADE, J. V. (1993): *Colectânea dos artigos publicados no Boletim da Junta Nacional da Cortiça, 1938-1960*, Lisboa, Instituto Florestal.
- NASCIMENTO, U. F. (1952): “Aspectos estruturais da economia corticeira”, *Estudos de Economia*, 3.
- NEVES, J. C. (1994): *The Portuguese Economy. A picture in figures, XIX and XX Centuries*, Lisboa, Universidade Católica.
- NEVES, A. O.; GRACÊS, A. P.; HEITOR, C.; FERREIRA, G.; DORES, H.; NEVES, J. C.; RIRA, J. (2004): *Estudo da influência da cortiça nas culturas estremenha e alentejana*, Lisboa, APCOR (Informe Final del Proyecto CORCHIÇA).

- 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 (Cáceres), 13-14 de diciembre.
- ORTÍNEZ, M. (1993): *Una vida entre burgesos: memòries*, Barcelona, Edicions Península 62.
- ORUNESU, G. D. (1998): *Sviluppo locale e sistema finanziario (1945-1995). Il distretto del sughero in Gallura*, Siena, Universidad de Siena, (Tesis doctoral inédita).
- OVANDO, P.; CAMPOS, P.; OVIEDO, J. L.; CAPARRÓN, A.; LÓPEZ SENESPLEDA, E.; MONTERO, G. (2009): "Economía privada de la forestación con alcornoques y la regeneración natural del alcornocal en el macizo de las Gavaras (Gerona)", 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, (En prensa).
- PAREJO, A; ZAMBRANA, J. F.; FERNÁNDEZ, M.; HEREDIA, V. (2002): "Transportes y comunicaciones", en VVAA, *Estadísticas del siglo XX en Andalucía*, Sevilla, Instituto de Estadística de Andalucía.
- PAREJO, F. M. (2002): *El comercio exterior español de productos corcheros, 1849-2000*, Badajoz, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Extremadura, (Trabajo de investigación de doctorado).
- PAREJO, F. M. (2004): *Siglo y medio de comercio exterior de productos corcheros en España, 1849-2000*, Asociación Española de Historia Económica, (Documentos de trabajo, nº 0402), (Disponible en <http://www.aehe.net>).
- PAREJO, 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, F. M. (2009a): "El comercio de exportación corchera en Portugal y España: una historia secular de éxitos y fracasos", 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, (En prensa).
- PAREJO, F. M. (2009b): *Las estadísticas históricas del comercio exterior corchero de España, 1849-2000*, Girona, Museu del Suro de Palafrugell, (Edición en cd-rom), (En prensa).
- PELEGRÍ, J. (1999): "La repercussió de la Gran Guerra en la comarca del Baix Empordà", *L'Estoig*, 5.
- PEREIRA, M. H. (1983): *Livre-câmbio e desenvolvimento económico. Portugal na segunda metade do século XIX*, Lisboa, Sá da Costa.
- PÉREZ MARQUÉS, F.; PÉREZ GONZÁLEZ, M. (1982): *El alcornoque y el corcho*, Badajoz, Universidad de Extremadura.

- PERPIÑÁ, A. (1962): *La estructura de salarios en España. Estudio sobre el salario diferencial*, Madrid, CSIC.
- PINILLA, V. (1995): “Cambio agrario y comercio exterior en la España contemporánea”, *Agricultura y Sociedad*, 75, pp. 153-180.
- PINILLA, V. (2001): “El comercio exterior en el desarrollo agrario de la España contemporánea: un balance”, *Historia Agraria*, 23, pp. 13-37.
- PIRES, L. E. (1999): *La regulación económica en las dictaduras: el Condicionamiento Industrial en España y Portugal durante el siglo XX*, Madrid, Universidad Complutense, (Tesis doctoral inédita).
- PIRES, L. E. (2003): *Regulación industrial y atraso económico en la dictadura de Franco*, Madrid, Servicio de Publicaciones de la Universidad Rey Juan Carlos.
- PORTER, M. (1991): *La ventaja competitiva de las naciones*, Madrid, Plaza y Janés.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (1981): “Las estadísticas españolas de comercio exterior, 1850-1913: el problema de las valoraciones”, *Moneda y Crédito*, 156, pp. 43-60.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (1982): *Comercio exterior y crecimiento económico en España, 1826-1913: tendencias a largo plazo*, Madrid, Banco de España.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (1986): “Una serie anual del comercio exterior español, 1821-1913”, *Revista de Historia Económica*, 1, pp. 103-150.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (1988): *De imperio a nación. Crecimiento y atraso económico en España (1780-1930)*, Madrid, Alianza.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (2003): *El progreso económico de España*, Madrid, Fundación BBVA.
- PRAT, L. (1933): “La crisis corchera”, *Montes e Industrias*, 31, pp. 168-170, y 33, pp. 218-219.
- 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 (Cáceres), 13-14 diciembre.
- PUYO, J.-Y. (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.
- PUYO, J.-Y. (2009): “L’opposition entre liège métropolitain et liège colonial: le “paradoxe” français (1860-1940)”, 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, (En prensa).
- RAMÓN, R. (2000): “La exportación española de aceite de oliva antes de la Guerra Civil: empresas, mercados y estrategias comerciales”, *Revista de Historia Industrial*, 17, pp. 97-151, y 18, pp. 185-200.

- 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, A. (1990): *Informação estatística existente em Portugal para o sector cortiça*, Lisboa, Direção Geral das Florestas.
- REIS, J. (1984): “O atraso económico português em perspectiva histórica, 1860-1913”, *Análise Social*, 20, pp. 7-28.
- REIS, J. (1993): *O atraso económico português, 1850-1913*, Lisboa, Imprensa Nacional Casa da Moeda.
- RICHARDSON, D. J. (1970): *Some problems in the ‘Constant-Market Shares Analysis of export growth’*, Universidad de Michigan, (Discussion paper nº 19).
- RICHARDSON, D. J. (1971): “Constant-Market Shares Analysis of export growth”, *Journal of International Economics*, 1 (2), pp. 227-239.
- ROWE, J. W. (1965): *Primary commodities in international trade*, Londres, Cambridge University Press.
- 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.; ALVARADO, J. (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. Um distrito industrial?”, en VVAA (coords.), *Por onde vai a economia portuguesa?*, Lisboa, ISEG-Universidade Técnica de Lisboa, pp. 341-359.
- RUIZ CÉSPEDES, T. (2000): “Series estadísticas compatibles de producción y comercio exterior para las manufacturas españolas, 1966-1996”, *Información Comercial Española*, 788, pp. 59-77.
- RUIZ LIGERO, A. (2005): “La política comercial española de la autarquía a la plena integración en el comercio multilateral”, *Información Comercial Española* (Monográfico *75 años de política económica española*), 826, pp. 179-193.
- RUJU, S. (2002): *Il peso del sughero. Storia e memorie dell'industria sugherira in Sardegna (1830-2000)*, Sassari (Cerdeña), Banco di Sardegna.
- SALA, P. (1998): “Obrador, indústria i aranzels al districte surer català (1830-1930)”, *Recerques*, 37, pp. 109-136.
- SALA, P. (2000): “Tecnologia, empresa i mercat en les indústries del suro”, VVAA (coords.), *Tècnics i tecnologia en el desenvolupament de la Catalunya Contemporània*, Barcelona, Enciclopèdia Catalana, pp. 280-287.
- SALA, P. (2003a): *Manufacturas de Corcho S. A. (antiga Miquel & Vincke). Líder de l'exportació industrial espanyola (1900-1930)*, Palafrugell (Girona), Museu del Suro.

- SALA, P. (2003b): “Estructura y coyuntura de los precios forestales (maderas, corchos y combustibles en la Cataluña del nordeste, 1850-1930)”, J. A. SEBASTIÁN y R. URIARTE (coords), *Historia y economía del bosque en la Europa del Sur (siglos XVIII-XX)*, Zaragoza, Pressas Universitarias de Zaragoza, pp. 257-292.
- SALGADO, E. (2000): *Vivencias corcheras desde San Vicente de Alcántara*, Badajoz.
- SALGADO, F. R. (1939): *A evolução do comércio especial ultramarino*, Lisboa, Divisão de Publicações e Biblioteca da Agência Geral das Colónias.
- SAMPAIO, J. S. (1944): “Do estado actual da indústria corticeira. Em torno da industrialização”, *Boletim da Junta Nacional da Cortiça*, 70, p. 456.
- 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.
- SAMPAIO, J. S. (1968): “A produtividade do trabalho em subericultura”, *Boletim da Junta Nacional da Cortiça*, 353, pp. 41-43.
- SAMPAIO, J. S. (1977): *À La Recherche d’une Politique Économique pour le Liège au Portugal*, Lisboa, École Pratique des Hautes Études.
- SAMPAIO, J. S. (1981): “Importação portuguesa de cortiça”, *Boletim do Instituto dos Produtos Florestais. Cortiça*, 508, pp. 26-30.
- SAMPAIO, J. S. (1982): “Notas sobre a evolução do emprego na indústria corticeira”, *Boletim do Instituto dos Produtos Florestais. Cortiça*, 519, pp. 13-16.
- SAMPAIO, J. S. (1985): *Cortiça: o comércio externo e as actividades a montante*, Lisboa, IPF.
- SAMPAIO, J. S.; LEITE, A. (1987): “Nota sobre a produção suberícola 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, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 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*, Badajoz, Asamblea de Extremadura.
- SANTOS, C. O. (1997): *Amorim. Historia de una familia*, Mozelos (Aveiro), Grupo Amorim (2 vols.).
- SANTOS, C. O. (2000): *O livro da cortiça*, Lisboa.
- SANTOS, C. O. (2008): *Amorim, clusters unidos pela natureza. O mundo do vinho e a cortiça*, Mozelos (Aveiro), Grupo Amorim.
- SANZ, A. (2002): “Sector exterior español: indicadores de apertura, integración, especialización y competitividad”, *Información Comercial Española*, 798, pp. 149-162.
- SCHMIDT, A. (1983): *Cortiça e artigos de cortiça*, Lisboa, Banco de Fomento Nacional.

- SEGURA, J. (1992): *La industria española y la competitividad*, Madrid, Espasa Calpe.
- SERRANO, A. (2007): *El corcho en la sierra norte sevillana: producción, comercialización y transformación industrial en los siglos XIX y XX*, Sevilla, 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*, Barcelona, La Caixa, pp. 107-124.
- SERRANO, J. M.; ASENSIO, M. J. (1997): “El ingenierismo cambiario. La peseta en los años del cambio múltiple, 1948-1959”, *Revista de Historia Económica*, 3, pp. 545-573.
- SERRANO, J. M.; GADEA, M. D.; SABATÉ, M. (1998): “Tipo de cambio y protección: la peseta al margen del Patrón Oro, 1883-1931”, *Revista de Historia Industrial*, 13, pp. 83-112.
- SERRANO, J. M.; SABATÉ, M.; GADEA, M. D. (2008): “Una mirada ingenua sobre las series del sector exterior, 1869-1999”, *Revista de Historia Económica – Journal of Iberian and Latin America Economic History*, 1, pp. 83-107.
- SOLER, V. (coord.) (2008): “Los distritos industriales”, *Mediterráneo Económico*, 13.
- STERN, R. (1967): *Foreign trade and economic growth in Italy*, Nueva York.
- STORPER, M.; y HARRISON, B. (1994): “Flexibilidade, hierarquia e desenvolvimento regional. As mudanças de estrutura dos sistemas produtivos industriais e os seus novos modos de governância nos anos 90”, en G. BENKO y A. LIPIETZ (coords.), *As regiões ganhadoras. Distritos e redes: os novos paradigmas da geografia económica*, Oeiras (Lisboa), Celta Editora, pp. 171-177.
- SUDRIÀ, C. (1988): *Una societat plenament industrial, Història Econòmica de la Catalunya contemporània*, Barcelona, Enciclopèdia Catalana (Vol. 4).
- SUDRIÀ, C. (1990): “Los beneficios de España durante la gran guerra. Una aproximación a la balanza de pagos española, 1914-1920”, *Revista de Historia Económica*, 2, pp. 363-396.
- SUDRIÀ, C.; NADAL, J. (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.
- TENA, A. (1992a): *Las estadísticas históricas del comercio internacional: fiabilidad y comparabilidad*, Madrid, Banco de España.
- TENA, A. (1992b): “Protección y competitividad en España e Italia, 1890-1960”, en L. PRADOS DE LA ESCOSURA y V. ZAMAGNI (eds.), *El desarrollo económico en la Europa del sur: España e Italia en perspectiva histórica*, Madrid, Alianza, pp. 321-358.

- TENA, A. (2005): "Sector exterior", en A. CARRERAS y X. TAFUNELL (coords.), *Estadísticas históricas de España, siglos XIX-XX*, Pamplona, Fundación BBVA, Vol. II, pp. 573-645.
- TERCAT (1994): *La indústria a Catalunya. Lèxic de mobles. Lèxic de productes del suro*, Barcelona.
- THOMAS, P. E. (1928): *Cork insulation*, Chicago.
- TORTELLA, G.; MARTÍN ACEÑA, P.; SANZ, J.; ZAPATA, S. (1978): "Las balanzas del comercio exterior español: un experimento histórico-estadístico, 1875-1913", en J. L. GARCÍA DELGADO y J. SEGURA (eds.), *Ciencia social y análisis económico. Estudios en homenaje al profesor Valentín Andrés Álvarez*, Madrid, Tecnos, pp. 487-513.
- TRINCHERIA, M. (1893): *Memoria sobre la Liga Aduanera Hispano-Portuguesa*, Girona.
- TYSZYNSKI, H. (1951): "World trade in manufactured commodities, 1899/1950", *Manchester School of Economic and Social Studies*, 19, pp. 272-304.
- UNITED NATIONS (varios años): *Yearbook of International Trade Statistics*, Nueva York, Statistical Office of the United Nations.
- VALÉRIO, N. (2001): *O Escudo - a unidade monetária portuguesa 1911-2001 / The Escudo - the Portuguese currency unit 1911-2001*, Lisboa, Banco de Portugal.
- VVAA (1993): "La competitividad de la industria española", *Papeles de Economía Española*, 56 (número monográfico).
- VVAA (2000): *Manual didáctico del sacador*, Mérida, Consejería de Educación, Ciencia y Tecnología, Junta de Extremadura.
- VELAZ DE MEDRANO, L.; UGARTE, J. (1922): *El alcornoque y el corcho. Cultivo, aprovechamiento e industrias derivadas*, Madrid, Calpe.
- VILAR, P. (1934): "L'Espagne et le commerce mondial du Liege", *Annales de Géographie*, 43, pp. 282-298.
- 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.
- VIÑAS, A.; VIÑUELA, J.; EGUIDAZU, F.; PULGAR, C.; FLORENSA, S. (1979): *Política comercial exterior en España (1931-1975)*, Madrid, Banco Exterior de España, (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*, Girona, Museu del Suro de Palafrugell, (En prensa).
- YSERN, F. (1892): *Corcho y tapones. El derecho de exportación*, Sevilla.
- 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): “Corcho extremeño y andaluz, tapones gerundenses”, *Revista de Historia Industrial*, 10, pp. 37-68.

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. (2006): *Serie de deflatores corcheros desde 1900*, Asociación Española de Historia Económica, (Documentos de trabajo, nº 0605), (Disponible en <http://www.aehe.net>)

ZAPATA, S. (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*, Girona, Museu del Suro de Palafrugell, (En prensa).

ZAPATA, S.; PAREJO, F. M.; BRANCO, A.; GUTIERREZ, M.; JIMÉNEZ BLANCO, J. I.; PIAZZETTA, R.; VOTH, A. (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*, Washington DC, Island Press, pp. 189-200.

Fuentes y bibliografía

Apéndices estadísticos

AE.1 Exportaciones españolas de productos corcheros, 1900-2000 (Millones de pesetas corrientes).....	334
AE.2 Exportaciones españolas de productos corcheros, 1900-2000 (Tms).....	335
AE.3 Importaciones españolas de productos corcheros, 1900-2000 (Millones de pesetas corrientes).....	336
AE.4 Importaciones españolas de productos corcheros, 1900-2000 (Tms)	337
AE.5 Exportaciones portuguesas de productos corcheros, 1900-2000 (Millones de escudos corrientes).....	338
AE.6 Exportaciones portuguesas de productos corcheros, 1900-2000 (Tms).....	339
AE.7 Exportaciones portuguesas de productos corcheros, 1900-2000 (Millones de pesetas corrientes).....	340
AE.8 Importaciones portuguesas de productos corcheros, 1900-2000 (Millones de escudos corrientes).....	341
AE.9 Importaciones portuguesas de productos corcheros, 1900-2000 (Tms).....	342
AE.10 Importaciones portuguesas de productos corcheros, 1900-2000 (Millones de pesetas corrientes).....	343
AE.11 Exportaciones españolas de productos corcheros, 1900-2000 (Millones de pesetas constantes de 2000)	344
AE.12 Importaciones españolas de productos corcheros, 1900-2000 (Millones de pesetas constantes de 2000)	345
AE.13 Exportaciones portuguesas de productos corcheros, 1900-2000 (Millones de pesetas constantes de 2000)	346
AE.14 Importaciones portuguesas de productos corcheros, 1900-2000 (Millones de pesetas constantes de 2000)	347
AE.15 Exportaciones portuguesas de productos corcheros, 1900-2000 (Millones de escudos constantes de 2000)	348
AE.16 Distribución territorial de las exportaciones españolas de productos corcheros. Destinos principales y porcentaje de las exportaciones que absorben estos mercados (cálculos realizados en pesetas corrientes)	349
AE.17 Distribución territorial de las exportaciones españolas de corcho sin manufacturar. Destinos principales y porcentaje de las exportaciones que absorben estos mercados (cálculos realizados en pesetas corrientes).....	350
AE.18 Distribución territorial de las exportaciones españolas de corcho manufacturado. Destinos principales y porcentaje de las exportaciones que absorben estos mercados (cálculos realizados en pesetas corrientes).....	351

AE.19 Distribución territorial de las exportaciones portuguesas de productos corcheros. Destinos principales y porcentajes de las exportaciones que absorben estos mercados (cálculos realizados en escudos corrientes).....	352
AE.20 Distribución territorial de las exportaciones portuguesas de corcho sin manufacturar. Destinos principales y porcentajes de las exportaciones que absorben estos mercados (cálculos realizados en escudos corrientes).....	353
AE.21 Distribución territorial de las exportaciones portuguesas de corcho manufacturado. Destinos principales y porcentajes de las exportaciones que absorben estos mercados (cálculos realizados en escudos corrientes).....	354
AE.22 Organismos de intervención pública en el negocio corchero en España, 1932-1959	355
AE.23 Portada del <i>Boletim da Junta Nacional da Cortiça</i>	356
AE.24 Telegrama del Jefe del Sector Corcho del SNMC quejándose del deficiente funcionamiento del régimen de licencias.....	357
AE.25 Cronología de la política aduanera española sobre la exportación de productos corcheros	358
AE.26 Cronología de la política aduanera portuguesa sobre la exportación de productos corcheros	361
AE.27 Posibles bases de un acuerdo hispano-portugués inmediato, susceptible de ser suscrito por Francia en un futuro próximo	364
AE.28 Carta de la Jefatura de la Delegación Nordeste del SNMC al corchero Narciso Nadal Puig de 2-6-1947	365
AE.29 Carta de la Jefatura de la Delegación Nordeste del SNMC al diputado Luis Omedes de 3-2-1948.....	366
AE.30 Evolución de los precios mínimos de exportación del bornizo en España y Portugal (dólares USA por tonelada métrica FOB).....	367
AE.31 Cuestionario remitido por la oficina delegada de Palafrugell del Sector Corcho del Sindicato Nacional de la Madera y el Corcho para solucionar el problema del transporte de corcho	368
AE.32 Cargas sociales y beneficios laborales de los trabajadores en la industria corchera española según las RNTIC.....	369
AE.33 Salarios mínimos fijados por las reglamentaciones nacionales del trabajo de las industrias del corcho para las categorías profesionales de técnicos, administrativos y subalternos (pesetas al mes)	370
AE.34 Jornales diarios mínimos fijados por las reglamentaciones nacionales del trabajo de las industrias del corcho para los obreros de la rama (pesetas por jornada de trabajo)	371
AE.35 Gestiones para la importación de maquinaria industrial de la empresa <i>ILECO</i> dentro del plan quinquenal de renovación del utillaje industrial.....	373

AE.36 Circular nº 11 de la DNCAC relativa a la concesión de primas a la exportación de productos corcheros	374
AE.37 Circular nº 27 de la DNREC relativa a la concesión de primas a la exportación de productos corcheros por parte del IEME	375
AE.38 Bonificaciones a la exportación de productos corcheros por las cargas interiores satisfechas (después de 31-7-1946) (%)	376
AE.39 Normativa para la aplicación del régimen de primas a la exportación resultante de la Orcen Ministerial de 31 de julio de 1946	377
AE.40 Comunicado del Jefe del SCSNMC a la oficina del SCSNMC de Palafrugell relativo a la suspensión de las primas a la exportación a Estados Unidos	379
AE.41 Solicitud del SCSNMC a la Dirección General de Comercio sobre la concesión de primas a las exportaciones realizadas en pesetas.....	380
AE.42 Comunicado del SCSNMC a los exportadores del sector de la negativa de la Administración al pago de primas en las exportaciones realizadas en pesetas	381
AE.43 “Estadísticas del Mercado Nacional” de manufacturas corcheras (Ventas declaradas por los industriales del nordeste efectuadas en el mercado nacional) (Tms)	382
AE.44 “Estadísticas del Mercado Nacional” de manufacturas corcheras (Ventas declaradas por los industriales del nordeste efectuadas en el mercado nacional) (millones de pesetas constantes del 2000)	383
AE.45 Mercado nacional, exportaciones y producción de manufacturas corcheras en España, 1946-1962 (millones de pesetas constantes de 2000).....	384
AE.46 Mercado nacional y exportaciones de manufacturas corcheras en España, 1946-1962 (Tms)	385
E.47 Magnitud del mercado nacional de las principales manufacturas corcheras (%)	386
AE.48 Exportaciones mundiales de corcho y sus manufacturas (miles de dólares USA constantes de 2000).....	387
AE.49 Exportaciones mundiales de corcho sin manufacturar (miles de dólares USA constantes de 2000)	389
AE.50 Exportaciones mundiales de corcho manufacturado (miles de dólares USA constantes de 2000)	391
AE.51 Importaciones mundiales de corcho y sus manufacturas (miles de dólares USA constantes de 2000).....	393
AE.52 Importaciones mundiales de corcho sin manufacturar (miles de dólares USA constantes de 2000)	395
AE.53 Importaciones mundiales de corcho manufacturado (miles de dólares USA constantes de 2000)	397

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.1
 EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE PRODUCTOS CORCHEROS, 1900-2000
 (Millones de pesetas corrientes)

	TOTALES [1]	C. BRUTO [2]	C. OBRADO [3]	Mat. Prima [4]	Semimanuf. [5]	Manuf. C. Natural [6]	Manuf. Aglomer. [7]
1900-1902	43	3	41	-	-	-	-
1903-1905	37	4	33	-	-	-	-
1906-1908	46	4	42	-	-	-	-
1909-1911	43	8	34	-	-	-	-
1912-1914	48	8	41	-	-	-	-
1915-1917	35	6	29	-	-	-	-
1918-1920	39	7	31	-	-	-	-
1921-1923	55	10	45	-	-	-	-
1924-1926	85	19	66	-	-	-	-
1927-1929	176	31	145	-	-	-	-
1930-1932	102	20	82	-	-	-	-
1933-1935	54	12	42	-	-	-	-
1936-1939	-	-	-	-	-	-	-
1940-1941	68	24	44	-	-	-	-
1942-1944	86	23	63	-	-	-	-
1945-1947	95	28	67	-	-	-	-
1948-1950	115	49	66	-	-	-	-
1951-1953	252	77	174	-	-	-	-
1954-1957	471	131	340	-	-	-	-
1958-1960	763	294	469	-	-	-	-
1961-1963	859	332	527	195	137	282	245
1964-1966	815	303	512	155	148	243	270
1967-1969	1.083	384	700	186	198	317	383
1970-1972	1.424	464	960	171	293	419	541
1973-1975	2.219	759	1.460	219	540	646	813
1976-1977	2.975	883	2.092	152	731	1.037	1.055
1978-1980	4.165	1.393	2.772	241	1.152	1.341	1.431
1981-1983	5.730	1.989	3.741	202	1.787	1.455	2.285
1984-1986	7.914	2.749	5.165	353	2.396	1.900	3.265
1987-1989	11.700	4.787	6.913	729	4.058	2.205	4.708
1990-1992	15.652	6.458	9.193	978	5.480	3.189	6.004
1993-1995	19.237	6.435	12.802	5.408	1.027	4.735	8.066
1996-1998	27.922	10.677	17.246	8.395	2.282	6.374	10.871
1999-2000	39.141	13.954	25.187	10.201	3.753	10.523	14.664

Nota: para 1900-2000, [1] = [2] + [3]; para 1961-2000, [2] = [4] + [5] y [3] = [6] + [7], y por tanto, [1] = [4] + [5] + [6] + [7].

FUENTE: Parejo (2002). Todas las series elaboradas en este trabajo, junto a la metodología utilizada para su elaboración y una crítica exhaustiva de la fuente original, se encuentran en Parejo (2009b). Las series agregadas del comercio exterior corchero elaboradas en Parejo (2002) están disponibles también en Parejo (2004, pp. 41-54).

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.2
EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE PRODUCTOS CORCHEROS, 1900-2000
(Tms)

	TOTALES [1]	C. BRUTO [2]	C. OBRADO [3]	Mat. Prima [4]	Semimanuf. [5]	Manuf. C. Natural [6]	Manuf. Aglomer. [7]
1900-1902	15.349	5.463	9.886	-	-	-	-
1903-1905	24.002	16.834	7.167	-	-	-	-
1906-1908	28.347	19.739	8.608	-	-	-	-
1909-1911	43.365	35.971	7.394	-	-	-	-
1912-1914	50.805	42.292	8.512	-	-	-	-
1915-1917	45.874	39.217	6.658	-	-	-	-
1918-1920	50.464	41.219	9.245	-	-	-	-
1921-1923	43.102	29.585	13.517	-	-	-	-
1924-1926	68.854	43.119	25.735	-	-	-	-
1927-1929	93.305	54.923	38.383	-	-	-	-
1930-1932	47.435	27.465	19.969	-	-	-	-
1933-1935	37.231	23.800	13.431	-	-	-	-
1936-1939	-	-	-	-	-	-	-
1940-1941	38.291	26.882	11.409	-	-	-	-
1942-1944	25.170	16.348	8.821	-	-	-	-
1945-1947	39.296	22.610	16.686	-	-	-	-
1948-1950	53.688	40.829	12.859	-	-	-	-
1951-1953	46.123	30.876	15.247	-	-	-	-
1954-1957	49.912	31.001	18.911	-	-	-	-
1958-1960	56.625	38.789	17.836	-	-	-	-
1961-1963	53.017	36.991	16.026	28.907	8.084	3.196	12.830
1964-1966	42.666	28.700	13.966	18.671	10.029	2.096	11.870
1967-1969	49.099	31.191	17.908	18.704	12.488	2.332	15.576
1970-1972	51.346	29.890	21.457	15.635	14.255	2.866	18.591
1973-1975	44.323	27.148	17.175	12.404	14.744	2.805	14.370
1976-1977	39.751	22.996	16.755	8.552	14.444	2.999	13.756
1978-1980	41.801	26.482	15.319	10.698	15.784	2.407	12.911
1981-1983	34.783	21.612	13.171	5.409	16.203	1.656	11.515
1984-1986	38.702	26.040	12.663	7.365	18.675	1.486	11.177
1987-1989	44.856	32.739	12.117	8.938	23.801	1.410	10.707
1990-1992	44.575	32.942	11.632	8.164	24.779	2.005	9.627
1993-1995	53.024	34.581	18.443	30.291	4.290	4.556	13.887
1996-1998	60.792	39.094	21.698	32.409	6.684	5.516	16.183
1999-2000	63.896	40.058	23.838	32.179	7.879	6.364	17.474

Nota: para 1900-2000, [1] = [2] + [3]; para 1961-2000, [2] = [4] + [5] y [3] = [6] + [7], y por tanto, [1] = [4] + [5] + [6] + [7].

FUENTE: La misma que AE.1.

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.3
 IMPORTACIONES ESPAÑOLAS DE PRODUCTOS CORCHEROS, 1900-2000
 (Millones de pesetas corrientes)

	TOTALES [1]	C. BRUTO [2]	C. OBRADO [3]	Mat. Prima [4]	Semimanuf. [5]	Manuf. C. Natural [6]	Manuf. Aglomer. [7]
1900-1902	1	1	0	-	-	-	-
1903-1905	2	2	0	-	-	-	-
1906-1908	3	2	0	-	-	-	-
1909-1911	2	2	0	-	-	-	-
1912-1914	3	2	0	-	-	-	-
1915-1917	1	1	0	-	-	-	-
1918-1920	1	1	0	-	-	-	-
1921-1923	2	2	0	-	-	-	-
1924-1926	2	2	0	-	-	-	-
1927-1929	4	4	0	-	-	-	-
1930-1932	7	7	0	-	-	-	-
1933-1935	4	4	0	-	-	-	-
1936-1939	-	-	-	-	-	-	-
1940-1941	0	0	0	-	-	-	-
1942-1944	0	0	0	-	-	-	-
1945-1947	0	0	0	-	-	-	-
1948-1950	0	0	0	-	-	-	-
1951-1953	0	0	0	-	-	-	-
1954-1957	0	0	0	-	-	-	-
1958-1960	0	0	0	-	-	-	-
1961-1963	4	3	1	0	3	0	0
1964-1966	9	6	3	1	4	0	3
1967-1969	17	11	6	1	10	0	5
1970-1972	30	17	13	4	14	4	9
1973-1975	73	42	31	21	21	8	23
1976-1977	44	23	20	16	7	6	15
1978-1980	74	32	42	23	9	5	37
1981-1983	210	30	180	25	4	100	80
1984-1986	727	48	679	31	18	463	216
1987-1989	2.914	273	2.641	189	84	1.418	1.223
1990-1992	5.408	554	4.854	471	83	2.981	1.873
1993-1995	5.874	900	4.974	834	66	3.297	1.677
1996-1998	9.472	2.440	7.032	2.003	438	5.162	1.870
1999-2000	21.204	8.066	13.138	7.153	912	10.985	2.152

Notas: para 1900-2000, [1] = [2] + [3]; para 1961-2000, [2] = [4] + [5] y [3] = [6] + [7], y por tanto, [1] = [4] + [5] + [6] + [7]. Los ceros representan que, o bien no se importó nada en el período en cuestión, o bien se importó por debajo del medio millón de pesetas.

FUENTE: La misma que AE.1.

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.4
IMPORTACIONES ESPAÑOLAS DE PRODUCTOS CORCHEROS, 1900-2000
(Tms)

	TOTALES [1]	C. BRUTO [2]	C. OBRADO [3]	Mat. Prima [4]	Semimanuf. [5]	Manuf. C. Natural [6]	Manuf. Aglomer. [7]
1900-1902	2.082	2.082	0	-	-	-	-
1903-1905	4.277	4.277	0	-	-	-	-
1906-1908	5.612	5.562	50	-	-	-	-
1909-1911	4.851	4.810	41	-	-	-	-
1912-1914	9.271	9.209	62	-	-	-	-
1915-1917	4.818	4.794	24	-	-	-	-
1918-1920	3.238	3.194	44	-	-	-	-
1921-1923	2.932	2.874	58	-	-	-	-
1924-1926	4.575	4.555	19	-	-	-	-
1927-1929	6.545	6.520	25	-	-	-	-
1930-1932	6.912	6.897	15	-	-	-	-
1933-1935	3.537	3.524	13	-	-	-	-
1936-1939	-	-	-	-	-	-	-
1940-1941	32	31	0	-	-	-	-
1942-1944	0	0	0	-	-	-	-
1945-1947	0	0	0	-	-	-	-
1948-1950	0	0	0	-	-	-	-
1951-1953	3	0	3	-	-	-	-
1954-1957	10	0	9	-	-	-	-
1958-1960	1	0	1	-	-	-	-
1961-1963	153	147	6	39	108	1	5
1964-1966	455	349	105	227	123	7	98
1967-1969	480	361	119	100	261	5	113
1970-1972	898	733	166	447	286	44	122
1973-1975	2.401	1.906	496	1.385	520	23	473
1976-1977	1.638	1.268	370	1.152	116	17	353
1978-1980	1.614	1.317	297	1.169	148	47	250
1981-1983	1.355	755	600	724	31	146	454
1984-1986	2.038	686	1.352	602	84	440	912
1987-1989	6.577	2.044	4.534	1.678	366	1.252	3.282
1990-1992	10.999	4.105	6.894	3.684	421	2.196	4.698
1993-1995	13.175	6.271	6.904	6.068	203	2.565	4.339
1996-1998	20.496	13.670	6.825	12.400	1.271	2.797	4.029
1999-2000	40.142	31.367	8.776	29.459	1.908	5.158	3.618

Notas: para 1900-2000, [1] = [2] + [3]; para 1961-2000, [2] = [4] + [5] y [3] = [6] + [7], y por tanto, [1] = [4] + [5] + [6] + [7]. Los ceros representan que, o bien no se importó nada en el período en cuestión, o bien se importó por debajo de la media tonelada.

FUENTE: La misma que AE.1.

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.5
EXPORTACIONES PORTUGUESAS DE PRODUCTOS CORCHEROS, 1900-2000
(Millones de escudos corrientes)

	TOTALES [1]	C. BRUTO [2]	C. OBRADO [3]	Mat. Prima [4]	Semimanuf. [5]	Manuf. C. Natural [6]	Manuf. Aglomer. [7]
1900-1902	3	1	3	-	-	-	-
1903-1905	4	1	3	-	-	-	-
1906-1908	4	1	3	-	-	-	-
1909-1911	4	1	3	-	-	-	-
1912-1914	5	1	4	-	-	-	-
1915-1917	3	1	3	-	-	-	-
1918-1920	8	2	6	-	-	-	-
1921-1923	39	5	33	-	-	-	-
1924-1926	79	13	66	-	-	-	-
1927-1929	139	26	114	-	-	-	-
1930-1932	110	29	81	-	-	-	-
1933-1935	134	36	99	-	-	-	-
1936-1939	195	48	147	-	-	-	-
1940-1941	389	150	240	-	-	-	-
1942-1944	396	195	201	-	-	-	-
1945-1947	706	318	388	-	-	-	-
1948-1950	747	341	406	-	-	-	-
1951-1953	1.272	496	776	-	-	-	-
1954-1957	1.523	665	858	-	-	-	-
1958-1960	1.361	680	682	-	-	-	-
1961-1963	1.448	780	668	408	260	456	324
1964-1966	1.591	896	695	412	283	525	371
1967-1969	1.570	979	590	314	277	600	379
1970-1972	1.856	1.213	643	284	360	797	416
1973-1975	3.219	2.278	942	461	481	1.574	703
1976-1977	4.728	3.792	936	319	617	2.876	916
1978-1980	10.541	8.844	1.697	506	1.191	6.522	2.322
1981-1983	17.720	15.049	2.671	995	1.676	10.697	4.352
1984-1986	34.072	30.110	3.962	1.657	2.305	20.014	10.096
1987-1989	60.742	55.353	5.389	3.496	1.893	35.490	19.863
1990-1992	80.788	74.845	5.943	4.807	1.136	47.925	26.920
1993-1995	95.277	-	-	-	-	-	-
1996-1998	127.639	-	-	-	-	-	-
1999-2000	167.594	-	-	-	-	-	-

Notas: para 1900-2000, [1] = [2] + [3]; para 1961-2000, [2] = [4] + [5] y [3] = [6] + [7], y por tanto, [1] = [4] + [5] + [6] + [7].

FUENTE: *Estatística do Comércio Externo de Portugal*.

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.6
EXPORTACIONES PORTUGUESAS DE PRODUCTOS CORCHEROS, 1900-2000
(Tms)

	TOTALES [1]	C. BRUTO [2]	C. OBRADO [3]	Mat. Prima [4]	Semimanuf. [5]	Manuf. C. Natural [6]	Manuf. Aglomer. [7]
1900-1902	45.282	41.866	3.416	-	-	-	-
1903-1905	51.865	48.180	3.684	-	-	-	-
1906-1908	62.334	58.242	4.091	-	-	-	-
1909-1911	73.653	69.485	4.168	-	-	-	-
1912-1914	87.810	83.702	4.108	-	-	-	-
1915-1917	70.222	66.484	3.738	-	-	-	-
1918-1920	64.760	60.282	4.478	-	-	-	-
1921-1923	100.801	96.705	4.097	-	-	-	-
1924-1926	127.902	121.834	6.067	-	-	-	-
1927-1929	133.341	124.063	9.278	-	-	-	-
1930-1932	101.025	92.850	8.175	-	-	-	-
1933-1935	136.794	127.964	8.830	-	-	-	-
1936-1939	157.391	147.081	10.310	-	-	-	-
1940-1941	172.377	159.799	12.578	-	-	-	-
1942-1944	105.773	93.533	12.240	-	-	-	-
1945-1947	170.487	149.364	21.123	-	-	-	-
1948-1950	173.294	146.831	26.463	-	-	-	-
1951-1953	179.713	149.314	30.399	-	-	-	-
1954-1957	148.400	118.317	30.083	-	-	-	-
1958-1960	160.982	127.626	33.356	-	-	-	-
1961-1963	176.325	134.450	41.875	113.154	21.296	10.645	31.230
1964-1966	178.289	133.315	44.974	104.123	29.192	12.001	32.973
1967-1969	144.472	97.941	46.531	72.765	25.176	13.419	33.112
1970-1972	150.998	101.479	49.516	71.629	29.850	15.280	34.236
1973-1975	132.024	83.592	48.432	60.593	22.999	16.723	31.709
1976-1977	110.378	65.784	44.594	45.722	20.063	17.243	27.351
1978-1980	114.713	59.332	55.381	40.523	18.808	18.701	36.680
1981-1983	104.255	48.316	55.939	35.894	12.422	18.598	37.341
1984-1986	109.951	39.254	70.697	29.621	9.634	20.378	50.319
1987-1989	115.269	34.293	80.976	28.082	6.211	22.717	58.259
1990-1992	104.951	27.370	77.581	25.049	2.320	21.234	56.347
1993-1995	120.050	-	-	-	-	-	-
1996-1998	131.330	-	-	-	-	-	-
1999-2000	139.140	-	-	-	-	-	-

Notas: para 1900-2000, [1] = [2] + [3]; para 1961-2000, [2] = [4] + [5] y [3] = [6] + [7], y por tanto, [1] = [4] + [5] + [6] + [7].

FUENTE: La misma que AE.5.

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.7
EXPORTACIONES PORTUGUESAS DE PRODUCTOS CORCHEROS, 1900-2000
(Millones de pesetas corrientes)

	TOTALES [1]	C. BRUTO [2]	C. OBRADO [3]	Mat. Prima [4]	Semimanuf. [5]	Manuf. C. Natural [6]	Manuf. Aglomer. [7]
1900-1902	19	5	14	-	-	-	-
1903-1905	24	6	18	-	-	-	-
1906-1908	25	6	19	-	-	-	-
1909-1911	24	5	18	-	-	-	-
1912-1914	24	5	19	-	-	-	-
1915-1917	11	3	8	-	-	-	-
1918-1920	14	4	10	-	-	-	-
1921-1923	15	2	13	-	-	-	-
1924-1926	24	4	20	-	-	-	-
1927-1929	40	7	33	-	-	-	-
1930-1932	44	12	33	-	-	-	-
1933-1935	46	12	34	-	-	-	-
1936-1939	88	22	66	-	-	-	-
1940-1941	293	110	183	-	-	-	-
1942-1944	231	113	117	-	-	-	-
1945-1947	782	349	433	-	-	-	-
1948-1950	1.191	544	647	-	-	-	-
1951-1953	2.108	823	1.285	-	-	-	-
1954-1957	2.428	1.067	1.361	-	-	-	-
1958-1960	2.753	1.376	1.377	-	-	-	-
1961-1963	3.012	1.622	1.389	848	541	948	674
1964-1966	3.295	1.856	1.439	853	586	1.087	768
1967-1969	3.800	2.371	1.429	759	670	1.453	918
1970-1972	4.409	2.881	1.529	674	855	1.893	988
1973-1975	7.326	5.184	2.142	1.046	1.096	3.585	1.598
1976-1977	10.287	8.244	2.042	697	1.346	6.251	1.993
1978-1980	15.596	13.081	2.515	748	1.767	9.657	3.425
1981-1983	24.389	20.684	3.705	1.370	2.335	14.711	5.974
1984-1986	34.198	30.209	3.989	1.676	2.313	20.117	10.092
1987-1989	48.703	44.404	4.299	2.759	1.540	28.492	15.912
1990-1992	59.056	54.722	4.334	3.506	828	35.038	19.684
1993-1995	77.284	-	-	-	-	-	-
1996-1998	105.781	-	-	-	-	-	-
1999-2000	139.103	-	-	-	-	-	-

Notas: para 1900-2000, [1] = [2] + [3]; para 1961-2000, [2] = [4] + [5] y [3] = [6] + [7], y por tanto, [1] = [4] + [5] + [6] + [7].

FUENTES: La misma que AE.5. Para convertir los escudos en pesetas se ha elaborado la serie del tipo de cambio Peseta/Escudo tomando, por un lado, las cotizaciones de la Peseta con la Libra esterlina y con el Dólar USA de Martín y Pons (2005, pp. 704-706), y por el otro, las cotizaciones del Escudo con las mismas divisas, tomadas éstas de Fontoura y Valério (2001, pp. 737-738). La serie del tipo de cambio Peseta/Escudo se ha calculado tomando como referencia de ambas monedas a la Libra esterlina de 1900 a 1939, y al Dólar USA de 1940 a 1998. Para 1999 y 2000 se han tomado las paridades de las dos monedas ibéricas con relación al euro (166,386 y 200,482, respectivamente). Debe advertirse que, entre 1931 y 1959, se ha tomado la cotización de la Peseta que figura entre paréntesis en la Martín Aceña y Pons (2005, pp. 704-706).

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.8
IMPORTACIONES PORTUGUESAS DE PRODUCTOS CORCHEROS, 1900-2000
(Millones de escudos corrientes)

	TOTALES
1900-1902	0
1903-1905	0
1906-1908	0
1909-1911	0
1912-1914	0
1915-1917	0
1918-1920	0
1921-1923	0
1924-1926	0
1927-1929	0
1930-1932	0
1933-1935	0
1936-1939	1
1940-1941	1
1942-1944	0
1945-1947	0
1948-1950	2
1951-1953	2
1954-1957	6
1958-1960	11
1961-1963	6
1964-1966	2
1967-1969	5
1970-1972	13
1973-1975	67
1976-1977	87
1978-1980	885
1981-1983	1.095
1984-1986	1.619
1987-1989	4.090
1990-1992	6.508
1993-1995	6.808
1996-1998	11.707
1999-2000	20.598

Notas: Los ceros representan que, o bien no se importó nada en el período en cuestión, o bien se importó por debajo del medio millón de escudos.

FUENTE: La misma que AE.5.

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.9
IMPORTACIONES PORTUGUESAS DE PRODUCTOS CORCHEROS, 1900-2000
(Tms)

	TOTALES
1900-1902	262
1903-1905	29
1906-1908	81
1909-1911	655
1912-1914	1.277
1915-1917	835
1918-1920	97
1921-1923	54
1924-1926	297
1927-1929	843
1930-1932	98
1933-1935	243
1936-1939	1.999
1940-1941	599
1942-1944	15
1945-1947	3
1948-1950	84
1951-1953	60
1954-1957	842
1958-1960	183
1961-1963	110
1964-1966	36
1967-1969	194
1970-1972	726
1973-1975	2.936
1976-1977	1.834
1978-1980	13.629
1981-1983	11.584
1984-1986	14.877
1987-1989	27.557
1990-1992	30.842
1993-1995	32.076
1996-1998	38.857
1999-2000	51.646

FUENTE: La misma que AE.5.

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.10
 IMPORTACIONES PORTUGUESAS DE PRODUCTOS CORCHEROS, 1900-2000
 (Millones de pesetas corrientes)

	TOTALES
1900-1902	0
1903-1905	0
1906-1908	0
1909-1911	0
1912-1914	0
1915-1917	0
1918-1920	0
1921-1923	0
1924-1926	0
1927-1929	0
1930-1932	0
1933-1935	0
1936-1939	1
1940-1941	1
1942-1944	0
1945-1947	0
1948-1950	2
1951-1953	2
1954-1957	6
1958-1960	11
1961-1963	6
1964-1966	2
1967-1969	5
1970-1972	13
1973-1975	67
1976-1977	87
1978-1980	885
1981-1983	1.095
1984-1986	1.619
1987-1989	4.090
1990-1992	6.508
1993-1995	6.808
1996-1998	11.707
1999-2000	20.598

Notas: Los ceros representan que, o bien no se importó nada en el período en cuestión, o bien se importó por debajo del medio millón de pesetas corrientes.

FUENTES: La misma que AE.5. Para convertir los escudos en pesetas se ha elaborado la serie del tipo de cambio Peseta/Escudo tomando, por un lado, las cotizaciones de la Peseta con la Libra esterlina y con el Dólar USA de Martín y Pons (2005, pp. 704-706), y por el otro, las cotizaciones del Escudo con las mismas divisas, tomadas éstas de Fontoura y Valério (2001, pp. 737-738). La serie del tipo de cambio Peseta/Escudo se ha calculado tomando como referencia de ambas monedas a la Libra esterlina de 1900 a 1939, y al Dólar USA de 1940 a 1998. Para 1999 y 2000 se han tomado las paridades de las dos monedas ibéricas con relación al euro (166,386 y 200,482, respectivamente). Debe advertirse que, entre 1931 y 1959, se ha tomado la cotización de la Peseta que figura entre paréntesis en la Martín y Pons (2005, pp. 704-706).

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.11
EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE PRODUCTOS CORCHEROS, 1900-2000
(Millones de pesetas constantes de 2000)

	TOTALES [1]	C. BRUTO [2]	C. OBRADO [3]	Mat. Prima [4]	Semimanuf. [5]	Manuf. C. Natural [6]	Manuf. Aglomer. [7]
1900-1902	42.344	2.786	39.558	-	-	-	-
1903-1905	32.158	3.653	28.505	-	-	-	-
1906-1908	47.636	4.617	43.019	-	-	-	-
1909-1911	53.353	10.385	42.968	-	-	-	-
1912-1914	62.852	9.890	52.962	-	-	-	-
1915-1917	61.376	11.004	50.372	-	-	-	-
1918-1920	60.811	11.676	49.135	-	-	-	-
1921-1923	73.603	13.054	60.549	-	-	-	-
1924-1926	94.404	20.765	73.639	-	-	-	-
1927-1929	173.952	30.519	143.434	-	-	-	-
1930-1932	62.647	12.234	50.414	-	-	-	-
1933-1935	38.693	8.410	30.283	-	-	-	-
1936-1939	-	-	-	-	-	-	-
1940-1941	21.502	8.631	12.870	-	-	-	-
1942-1944	18.883	5.123	13.761	-	-	-	-
1945-1947	14.215	4.188	10.027	-	-	-	-
1948-1950	15.229	6.492	8.737	-	-	-	-
1951-1953	17.558	5.389	12.169	-	-	-	-
1954-1957	19.912	5.528	14.384	-	-	-	-
1958-1960	36.408	14.024	22.384	-	-	-	-
1961-1963	37.506	14.510	22.996	8.542	5.968	12.333	10.663
1964-1966	32.392	12.042	20.350	6.153	5.889	9.640	10.710
1967-1969	37.128	13.152	23.976	6.373	6.779	10.859	13.117
1970-1972	52.128	17.010	35.118	6.292	10.719	15.305	19.813
1973-1975	48.175	16.367	31.808	4.801	11.566	14.129	17.679
1976-1977	41.599	12.363	29.236	2.160	10.203	14.315	14.921
1978-1980	35.982	11.554	24.428	1.962	9.592	12.017	12.411
1981-1983	33.805	11.785	22.020	1.196	10.589	8.589	13.430
1984-1986	38.100	13.230	24.869	1.684	11.546	9.176	15.693
1987-1989	38.069	15.426	22.643	2.205	13.221	7.314	15.329
1990-1992	41.076	16.981	24.095	2.574	14.407	8.365	15.730
1993-1995	42.208	14.114	28.094	11.839	2.275	10.425	17.668
1996-1998	44.097	16.838	27.259	13.306	3.532	10.095	17.163
1999-2000	44.830	16.027	28.803	11.770	4.257	11.846	16.957

Nota: para 1900-2000, [1] = [2] + [3]; para 1961-2000, [2] = [4] + [5] y [3] = [6] + [7], y por tanto, [1] = [4] + [5] + [6] + [7].

FUENTES: La misma que apéndice estadístico AE.1; y “deflactor corchero sintético” de Zapata (2006).

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.12
 IMPORTACIONES ESPAÑOLAS DE PRODUCTOS CORCHEROS, 1900-2000
 (Millones de pesetas constantes de 2000)

	TOTALES [1]	C. BRUTO [2]	C. OBRADO [3]	Mat. Prima [4]	Semimanuf. [5]	Manuf. C. Natural [6]	Manuf. Aglomer. [7]
1900-1902	905	905	0	-	-	-	-
1903-1905	1.652	1.652	0	-	-	-	-
1906-1908	2.665	2.544	121	-	-	-	-
1909-1911	2.453	2.324	129	-	-	-	-
1912-1914	3.440	3.261	179	-	-	-	-
1915-1917	2.323	2.230	93	-	-	-	-
1918-1920	1.474	1.321	154	-	-	-	-
1921-1923	2.559	2.192	367	-	-	-	-
1924-1926	2.398	2.337	61	-	-	-	-
1927-1929	3.363	3.250	113	-	-	-	-
1930-1932	4.303	4.254	49	-	-	-	-
1933-1935	2.962	2.921	41	-	-	-	-
1936-1939	-	-	-	-	-	-	-
1940-1941	47	46	1	-	-	-	-
1942-1944	1	0	1	-	-	-	-
1945-1947	0	0	0	-	-	-	-
1948-1950	0	0	0	-	-	-	-
1951-1953	1	0	1	-	-	-	-
1954-1957	5	0	5	-	-	-	-
1958-1960	2	0	2	-	-	-	-
1961-1963	144	122	21	19	103	5	16
1964-1966	350	227	123	56	170	12	111
1967-1969	578	378	200	38	340	12	188
1970-1972	1.092	629	464	132	497	146	317
1973-1975	1.579	893	686	440	454	167	519
1976-1977	628	342	286	232	110	84	202
1978-1980	615	274	341	197	77	45	296
1981-1983	1.223	174	1.048	149	25	580	468
1984-1986	3.445	229	3.216	147	82	2.202	1.014
1987-1989	9.214	807	8.406	550	257	4.496	3.910
1990-1992	14.197	1.449	12.748	1.232	217	7.828	4.921
1993-1995	12.861	1.967	10.894	1.823	144	7.199	3.695
1996-1998	14.787	3.749	11.038	3.082	667	8.031	3.007
1999-2000	23.977	9.004	14.973	7.989	1.015	12.512	2.461

Nota: para 1900-2000, [1] = [2] + [3]; para 1961-2000, [2] = [4] + [5] y [3] = [6] + [7], y por tanto, [1] = [4] + [5] + [6] + [7]. Los ceros representan que, o bien no se importó nada en el período en cuestión, o bien se importó por debajo del medio millón de pesetas constantes.

FUENTES: La misma que apéndice estadístico AE.1; y “deflactor corchero sintético” de Zapata (2006).

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.13
EXPORTACIONES PORTUGUESAS DE PRODUCTOS CORCHEROS, 1900-2000
(Millones de pesetas constantes de 2000)

	TOTALES [1]	C. BRUTO [2]	C. OBRADO [3]	Mat. Prima [4]	Semimanuf. [5]	Manuf. C. Natural [6]	Manuf. Aglomer. [7]
1900-1902	18.293	13.843	4.450	-	-	-	-
1903-1905	20.984	15.847	5.137	-	-	-	-
1906-1908	25.403	19.428	5.975	-	-	-	-
1909-1911	29.405	22.886	6.519	-	-	-	-
1912-1914	30.773	24.929	5.843	-	-	-	-
1915-1917	19.873	14.826	5.047	-	-	-	-
1918-1920	21.540	15.565	5.975	-	-	-	-
1921-1923	20.099	17.201	2.898	-	-	-	-
1924-1926	27.219	22.721	4.498	-	-	-	-
1927-1929	36.959	30.182	6.777	-	-	-	-
1930-1932	27.666	20.262	7.404	-	-	-	-
1933-1935	32.998	24.265	8.733	-	-	-	-
1936-1939	41.407	31.133	10.274	-	-	-	-
1940-1941	66.951	40.904	26.047	-	-	-	-
1942-1944	49.846	25.180	24.666	-	-	-	-
1945-1947	116.910	64.735	52.175	-	-	-	-
1948-1950	153.656	83.440	70.216	-	-	-	-
1951-1953	149.054	90.772	58.282	-	-	-	-
1954-1957	102.853	57.715	45.138	-	-	-	-
1958-1960	131.427	65.769	65.657	38.644	31.054	44.434	29.584
1961-1963	130.155	59.992	70.162	36.616	23.377	41.019	29.143
1964-1966	131.620	57.478	74.142	34.090	23.389	43.459	30.683
1967-1969	130.245	48.973	81.272	26.026	22.947	49.819	31.453
1970-1972	161.195	55.949	105.246	24.670	31.279	69.126	36.120
1973-1975	159.802	46.690	113.111	22.798	23.892	78.332	34.779
1976-1977	143.676	29.024	114.652	9.970	19.055	86.826	27.826
1978-1980	135.264	21.800	113.464	6.409	15.391	83.894	29.570
1981-1983	143.538	21.917	121.621	8.057	13.860	86.532	35.089
1984-1986	164.777	19.271	145.506	8.130	11.141	97.066	48.440
1987-1989	159.188	13.861	145.327	8.636	5.225	93.437	51.889
1990-1992	155.001	11.380	143.622	9.208	2.172	91.922	51.700
1993-1995	169.953	-	-	-	-	-	-
1996-1998	167.100	-	-	-	-	-	-
1999-2000	159.596	-	-	-	-	-	-

Nota: para 1900-2000, [1] = [2] + [3]; para 1961-2000, [2] = [4] + [5] y [3] = [6] + [7], y por tanto, [1] = [4] + [5] + [6] + [7].

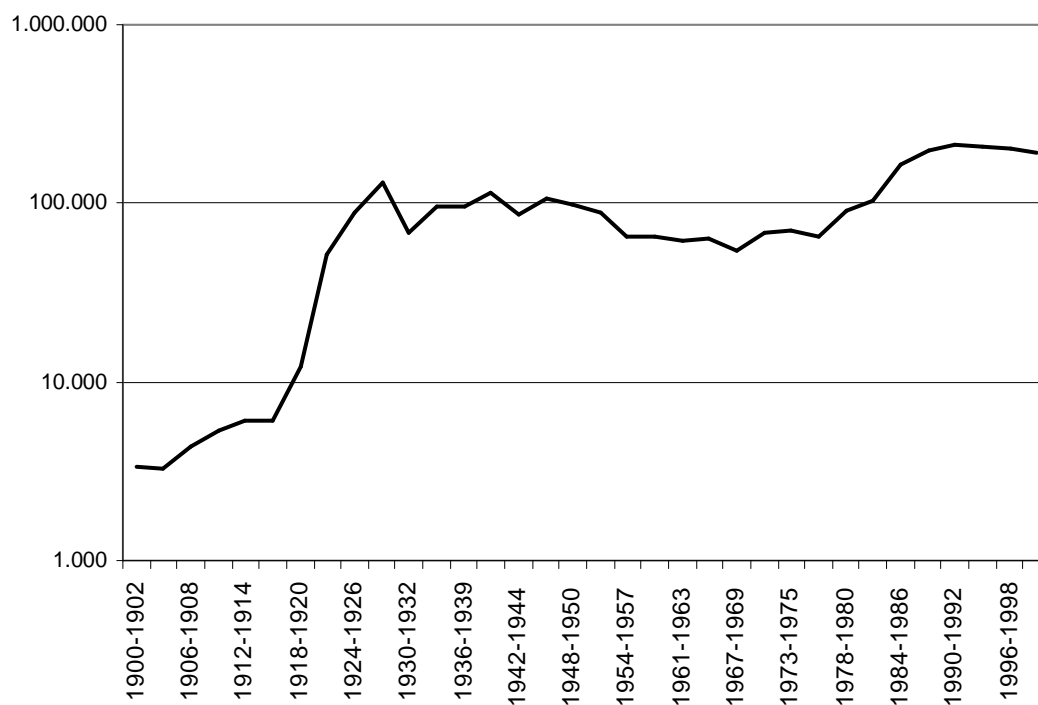
FUENTES: La misma que apéndice estadístico AE.7; y “deflactor corchero sintético” de Zapata (2006).

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.14
IMPORTACIONES PORTUGUESAS DE PRODUCTOS CORCHEROS, 1900-2000
(Millones de pesetas constantes de 2000)

	TOTALES
1900-1902	128
1903-1905	31
1906-1908	45
1909-1911	272
1912-1914	253
1915-1917	133
1918-1920	23
1921-1923	45
1924-1926	107
1927-1929	304
1930-1932	72
1933-1935	132
1936-1939	649
1940-1941	207
1942-1944	5
1945-1947	24
1948-1950	322
1951-1953	132
1954-1957	240
1958-1960	532
1961-1963	253
1964-1966	98
1967-1969	156
1970-1972	472
1973-1975	1.446
1976-1977	1.192
1978-1980	6.994
1981-1983	6.565
1984-1986	7.791
1987-1989	13.134
1990-1992	17.108
1993-1995	14.992
1996-1998	18.323
1999-2000	23.109

FUENTES: La misma que apéndice estadístico AE.10; y “deflactor corchero sintético” de Zapata (2006).

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.15.
EXPORTACIONES PORTUGUESAS DE PRODUCTOS CORCHEROS, 1900-2000
(Millones de escudos constantes de 2000)



FUENTES: Apéndice AE.5 y “deflactor corchero sintético” de Zapata (2006).

AE.16

DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE PRODUCTOS CORCHEROS.
DESTINOS PRINCIPALES Y PORCENTAJE DE LAS EXPORTACIONES QUE ABSORVEN ESTOS MERCADOS (*)
(Cálculos realizados en pesetas corrientes)

	1900	1905	1910	1915	1920	1925	1930	1935	1940	1945	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	1999
Alemania	3	4	3	-	-	5	-	4	-	-	5	-	3	3	2	-	-	-	4	4	5
Argentina	-	-	-	5	4	4	5	-	-	5	1	-	-	-	4	2	-	-	-	-	-
Australia	-	-	-	-	-	-	-	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Bélgica	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Canadá	-	-	-	-	-	-	4	-	5	-	3	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-
EEUU	-	3	4	2	3	1	1	3	1	1	4	1	4	5	3	4	5	5	-	5	4
Francia	1	1	1	1	1	2	2	2	-	4	-	5	2	1	1	1	2	1	1	2	2
R. Unido	2	2	2	3	2	3	3	1	2	2	2	3	1	2	-	-	-	-	-	-	-
Italia	-	5	5	4	5	-	-	-	3	-	-	-	-	-	-	3	3	3	3	3	3
Portugal	5	-	-	-	-	-	-	-	4	-	-	-	-	-	-	-	1	2	2	1	1
Suiza	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	-	-	5	4	5	5	4	4	5	-	-
(%)1	31	34	31	34	31	50	48	24	37	39	22	20	13	11	13	23	26	25	31	31	32
(%)5	88	86	79	91	82	89	84	68	75	73	61	67	45	44	47	61	71	73	85	88	90

(*) Los algoritmos indican la posición ordinal de cada mercado en cada año. Por ejemplo, en 1900 Francia era el primer mercado para las exportaciones corcheras españolas, seguido de Reino Unido, Alemania, Bélgica y Portugal. Por otra parte, (%)1 indica el porcentaje de las exportaciones que se destinan al primer mercado exterior en cada año (en el ejemplo propuesto, el 31 por 100 de las exportaciones corcheras española de 1900 se enviaban a Francia); y (%)5 el porcentaje de las exportaciones que absorben los primeros cinco mercados exteriores.

FUENTES: Parejo (2002, apéndice estadístico); Parejo (2009b); y *Estadística del Comercio Exterior de España*.

Apéndices estadísticos

AE.17
DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE CORCHO SIN MANUFACTURAR.
DESTINOS PRINCIPALES Y PORCENTAJE DE LAS EXPORTACIONES QUE ABSORVEN ESTOS MERCADOS (*)
(Cálculos realizados en pesetas corrientes)

	1900	1905	1910	1915	1920	1925	1930	1935	1940	1945	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	1999
Alemania	-	4	4	-	-	5	5	-	-	-	4	4	-	5	-	-	-	-	-	5	-
Argelia	-	-	-	-	-	-	-	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Argentina	5	5	5	3	3	3	-	-	-	3	1	-	2	1	1	1	3	3	4	4	4
Brasil	-	-	-	-	-	-	-	-	4	-	-	2	1	-	3	4	5	5	5	-	-
Canadá	-	-	-	-	-	-	-	-	5	-	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Chile	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	4	5	-	-	-	-	-
Colombia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	-	-	-	-	-	-
EEUU	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	3	-	-	-	-	-	-	-	-
Francia	2	2	3	4	4	2	3	3	-	4	-	-	4	3	-	2	4	4	2	3	2
R. Unido	1	3	2	2	2	4	2	2	-	-	-	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Italia	-	-	-	5	5	-	-	5	2	-	5	5	5	-	2	3	2	2	3	2	3
Portugal	3	-	-	-	-	-	-	-	3	-	-	-	-	-	-	-	1	1	1	1	1
Rusia	-	-	-	-	-	-	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5
Suecia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Suiza	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Yugoslavia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-
(%) 1	39	29	29	36	50	50	45	37	67	66	30	56	17	18	24	38	58	50	67	81	78
(%) 5	91	85	82	91	95	84	84	77	87	92	78	84	54	48	52	80	96	90	96	99	99

(*) Véase la nota aclaratoria del AE.16.

FUENTES: Parejo (2002, apéndice estadístico); Parejo (2009b); y *Estadística del Comercio Exterior de España*.

Apéndices estadísticos

AE.18

DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE CORCHO MANUFACTURADO.
DESTINOS PRINCIPALES Y PORCENTAJE DE LAS EXPORTACIONES QUE ABSORVEN ESTOS MERCADOS (*)
(Cálculos realizados en pesetas corrientes)

	1900	1905	1910	1915	1920	1925	1930	1935	1940	1945	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	1999
Alemania	3	3	3	-	5	5	-	3	-	-	-	5	2	4	2	-	-	5	3	3	3
Argentina	-	-	-	5	4	4	5	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Australia	-	-	-	-	-	-	-	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Bélgica	4	-	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Canadá	-	-	-	-	-	-	4	-	5	5	3	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Cuba	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	-	-	-	-	-
EEUU	-	4	4	2	3	1	1	4	2	1	-	-	5	5	3	2	3	3	5	4	4
Francia	2	1	1	1	1	3	2	2	-	4	4	4	3	1	1	1	1	1	1	1	1
R. Unido	1	2	2	3	2	2	3	1	1	2	1	2	1	3	5	-	5	-	-	-	-
Italia	5	5	-	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	4	4	2	2	2
Portugal	-	-	-	-	-	-	-	-	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	5
Suiza	-	-	-	-	-	-	-	-	3	3	-	-	4	2	4	3	2	2	4	-	-
(%) 1	31	36	36	38	38	50	48	26	45	27	18	22	18	12	19	27	30	32	45	44	44
(%) 5	89	87	80	91	80	91	85	67	70	67	56	67	53	53	61	64	65	80	88	83	85

(*) Véase la nota aclaratoria del AE.16.

FUENTES: Parejo (2002, apéndice estadístico); Parejo (2009b); y *Estadística del Comercio Exterior de España*.

Apéndices estadísticos

AE.19
DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE LAS EXPORTACIONES PORTUGUESAS DE PRODUCTOS CORCHEROS.
DESTINOS PRINCIPALES Y PORCENTAJE DE LAS EXPORTACIONES QUE ABSORVEN ESTOS MERCADOS (*)
(Cálculos realizados en escudos corrientes)

	1900	1905	1910	1915	1920	1925	1930	1935	1940	1945	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	
Alemania	2	2	1	-	4	3	3	3	4	-	4	3	1	2	1	2	2	2	2	2	2	4
Argentina	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	-	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Australia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5
Bélgica	-	-	-	-	-	-	-	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	-	-	-	-	-	-	3	4	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Canadá	-	-	-	-	-	-	-	-	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dinamarca	-	5	-	3	3	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
EEUU	4	4	3	2	2	1	2	2	1	1	1	1	2	1	3	3	4	3	3	3	3	2
España	-	-	5	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	4	3
Francia	-	-	-	-	-	-	5	5	-	-	-	5	4	4	2	1	1	1	1	1	1	1
Holanda	-	-	-	-	5	4	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Irlanda	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Italia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	4	3	4	4	4	5	-
Japón	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	-	-	-	-	-	-	-	-
R. Unido	1	1	2	1	1	2	1	1	2	2	2	2	3	3	5	5	5	5	-	-	-	-
Suecia	5	-	-	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Rusia	3	3	4	-	-	-	-	-	-	-	3	-	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(%) 1	30	36	29	35	34	32	24	19	34	38	32	20	15	14	13	15	22	23	25	20	20	20
(%) 5	87	84	85	86	67	86	71	72	73	79	62	59	51	49	47	54	63	61	65	83	67	67

(*) Véase la nota aclaratoria del AE.16.

FUENTES: *Estatística do Comércio Externo de Portugal*; Sampaio (1985).

Apéndices estadísticos

AE.20

DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE LAS EXPORTACIONES PORTUGUESAS DE CORCHO SIN MANUFACTURAR.
DESTINOS PRINCIPALES Y PORCENTAJE DE LAS EXPORTACIONES QUE ABSORVEN ESTOS MERCADOS (*)
(Cálculos realizados en escudos corrientes)

	1900	1905	1910	1915	1920	1925	1930	1935	1940	1945	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000
Alemania	1	1	1	-	4	2	3	2	-	-	3	3	2	3	-	-	-	-	3	(a)	(a)
Argentina	-	-	-	-	-	-	-	-	5	3	-	2	-	-	-	-	5	-	-	(a)	(a)
Australia	-	-	-	-	-	-	-	-	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(a)	(a)
Bélgica	-	-	-	-	-	-	-	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(a)	(a)
Dinamarca	-	5	-	3	3	5	4	5	-	-	5	-	-	-	-	-	-	-	-	(a)	(a)
EEUU	3	4	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	2	-	5	1	(a)	(a)
España	-	-	5	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	(a)	(a)
Francia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	4	-	5	4	1	-	2	(a)	(a)
Holanda	-	-	-	-	-	4	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(a)	(a)
Hungría	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	-	(a)	(a)
Italia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	5	2	1	-	(a)	(a)
Japón	-	-	-	-	-	-	-	-	3	-	-	-	5	2	1	1	3	2	4	(a)	(a)
Reino Unido	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	-	-	4	-	-	-	-	-	(a)	(a)
Rusia	4	3	4	-	-	-	-	-	-	-	4	4	3	-	-	-	-	-	-	(a)	(a)
Noruega	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(a)	(a)
Rumanía	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	3	3	4	4	-	(a)	(a)
Suecia	5	-	-	5	5	-	-	-	-	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(a)	(a)
(%) 1	30	29	30	31	26	36	28	25	57	59	45	25	16	19	11	16	14	14	10	(a)	(a)
(%) 5	86	83	83	86	59	89	74	75	86	93	75	57	49	49	45	45	51	48	48	(a)	(a)

(*) Véase la nota aclaratoria del AE.16.

(a) Información no disponible.

FUENTES: *Estatística do Comércio Externo de Portugal*; Sampaio (1985).

Apéndices estadísticos

AE.21

DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE LAS EXPORTACIONES PORTUGUESAS DE CORCHO MANUFACTURADO.
DESTINOS PRINCIPALES Y PORCENTAJE DE LAS EXPORTACIONES QUE ABSORVEN ESTOS MERCADOS (*)
(Cálculos realizados en escudos corrientes)

	1900	1905	1910	1915	1920	1925	1930	1935	1940	1945	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000
Alemania	2	2	2	-	4	2	3	3	3	-	5	3	1	1	1	2	2	2	2	(a)	(a)
Bélgica	5	5	5	-	-	-	-	4	-	-	-	-	4	5	-	-	-	-	-	(a)	(a)
Brasil	3	3	3	3	3	5	-	5	2	3	3	4	-	-	-	-	-	-	-	(a)	(a)
Canadá	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	4	-	5	-	-	-	-	-	-	(a)	(a)
Dinamarca	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(a)	(a)
EEUU	-	-	4	4	2	3	5	-	-	2	2	2	3	4	3	3	3	3	3	(a)	(a)
España	4	-	-	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	(a)	(a)
Francia	-	-	-	-	5	-	2	2	-	-	-	5	-	3	2	1	1	1	1	(a)	(a)
Holanda	-	4	-	-	-	4	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(a)	(a)
Irlanda	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(a)	(a)
Italia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	4	5	5	(a)	(a)
R. Unido	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	4	5	5	4	-	(a)	(a)
Sudáfrica	-	-	-	-	-	-	-	-	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(a)	(a)
Suiza	-	-	-	-	-	-	-	-	4	-	-	-	-	-	5	-	-	-	-	(a)	(a)
(%) 1	59	58	58	74	75	55	29	27	38	33	28	22	20	18	16	18	24	25	26	(a)	(a)
(%) 5	98	97	96	96	93	84	71	78	66	71	60	58	60	70	66	63	68	65	67	(a)	(a)

(*) Véase la nota aclaratoria del AE.16.

(a) Información no disponible.

FUENTES: *Estatística do Comércio Externo de Portugal*; Sampaio (1985).

APENDICE ESTADÍSTICO AE.22
ORGANISMOS DE INTERVENCIÓN PÚBLICA EN EL NEGOCIO CORCHERO EN ESPAÑA, 1932-1959

Período de vigencia	Organismo interventor	
13-5-1932 / ¿?	Comisión Mixta del Corcho (Madrid)	
¿? / Mar-1939	Comisión Arbitral del Corcho (CAC) (Madrid)	
Mar-1939 / 12-6-1939	Comisión Arbitral del Corcho (Madrid)	
	Delegación Nordeste CAC (Palafrugell)	¿Delegación Sur CAC?
12-6-1939 / 14-3-1942	Rama Económica del Corcho (REC) (Madrid)	
	Delegación Nordeste REC (Palafrugell)	Delegación Suroeste REC (Sevilla)
14-3-1942 / Feb-1943	Sindicato Nacional de la Madera y el Corcho (SNMC) (Madrid)	
	Delegación Nordeste SNMC (Barcelona)	¿Otra(s) delegaciones(s)? ¿Sevilla?
	Subdelegación Nordeste SNMC (Palafrugell)	¿Otra(s) subdelegacione(s)?
Feb-1943 / Jun-1951	Sindicato Nacional de la Madera y el Corcho (Madrid)	
	Sector Corcho del SNMC (SCSNMC)	
	Jefatura de SCSNMC (Sevilla)	
	Oficina delegada del SCSNMC (Palafrugell)	
Jun-1951 / 12-9-1959	Sindicato Nacional de la Madera y el Corcho (Madrid)	Delegación del Ministerio de Comercio para el Corcho (Ministerio de Industria y Comercio)
	SCSNMC	
	Jefatura SCSNMC (Sevilla) Oficina delegada del SCSNMC (Palafrugell)	

FUENTES: Elaboración propia a partir de Medir (1993) y Fondo del SNMC.

APÊNDICE ESTADÍSTICO AE.23
PORTADA DEL BOLETIM DA JUNTA NACIONAL DA CORTIÇA

BOLETIM DA JUNTA NACIONAL DA CORTIÇA

DIRECTOR, O PRESIDENTE DA JUNTA, ENG. SILV. J. L. CALHEIROS e mENESES
EDITOR, O VICE-PRESIDENTE DA JUNTA, HENRIQUE DE BEIRES VALLE NUNES DA SILVA

REDACTOR PRINCIPAL
DR. ANGÉLITO JOSÉ DUARTE

REDAÇÃO e ADMINISTRAÇÃO
SEDE DA JUNTA — TELEFONE 2 1154

PROPRIETÁRIA
JUNTA NACIONAL DA CORTIÇA
RUA DO COMÉRCIO, 56
LISBOA

COMPOSIÇÃO e IMPRESSÃO
EMPRESA NACIONAL DE PUBLICIDADE
TRAVESSA DO POÇO DA CIDADE, 26
LISBOA

JUNTA NACIONAL DA CORTIÇA
(MINISTÉRIO DA ECONOMIA)

Organismo de Coordenação Económica criado
pelo Decreto N.º 27.164, de 7 de Novembro de 1936

SÃO SEUS OBJECTIVOS:

- 1.º — Criar a consciência corporativa e desenvolver o sentimento de solidariedade entre os elementos das actividades que disciplina e orienta,
- 2.º — Estudar as condições em que se exerce a indústria e comércio da cortiça e suas aplicações e promover o respectivo aperfeiçoamento técnico, económico e social, propondo ao Governo as medidas que julgar convenientes,
- 3.º — Orientar, disciplinar e fiscalizar a indústria e o comércio da cortiça, fazendo cumprir as determinações e disposições regulamentares que lhes digam respeito,
- 4.º — Promover a expansão no estrangeiro da cortiça nacional e suas manufacturas e fazer a respectiva propaganda, defendendo o seu bom nome e justo valor,
- 5.º — Fornecer aos serviços competentes do Ministério da Economia as indicações ditadas pelas necessidades do comércio externo para regularização e aperfeiçoamento das condições de produção,
- 6.º — Reprimir e punir fraudes e quaisquer transgressões ao disposto neste decreto e seus regulamentos,
- 7.º — Passar certificados de origem e qualidade,
- 8.º — Dar parecer sobre todos os assuntos que o Ministro da Economia mande submeter à sua apreciação.

SEDE EM LISBOA:
RUA DO COMÉRCIO, N.º 56 — TELEFONE 2 1154

DELEGAÇÕES EM:
PORTO, SINES, PORTIMÃO E FARO

FUENTE: *Boletim da Junta Nacional da Cortiça.*

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.24
TELEGRAMA DEL JEFE DEL SECTOR CORCHO DEL SNMC
QUEJÁNDOSE DEL DEFICIENTE FUNCIONAMIENTO DEL RÉGIMEN DE LICENCIAS

3-11-49

JEFE DELEGACION SECTOR CORCHO A
SINDICATO NACIONAL MADERA Y CORCHO SECTOR CORCHO
FLORA 1
MADRID

EXPORTADORES CORCHEROS SE QUEJAN DE QUE JEFE DEPARTAMENTO
PRODUCTOS FORESTALES MINISTERIO COMERCIO LLEVA CON EXCESIVO
RETRASO EXPEDICION LICENCIAS EXPORTACION Y QUE HACE DOS
MESES NO HA CONCEDIDO NINGUNA PUNTO RUEGO UNA GESTION
EN SENTIDO DE ACELERAR TRAMITE PARA NO INTERRUMPIR
EXPORTACIONES ARRIEA ESIAÑA

Fecha 3 NOV 1949
n.º de salida 6122

FUENTE: AMSP, SNMC, Madrid, caja 22, carpeta 8.81.

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.25
CRONOLOGÍA DE LA POLÍTICA ADUANERA ESPAÑOLA
SOBRE LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS CORCHEROS

	Desperdicios, aserrín y granulado	Refugo y bornizo	Corcho en plancha (calidades 1ª a 4ª)	Corcho en plancha (calidades 5ª a 6ª)	Cuadrillos
Arancel de 1906 (a)	Libre	50 ptas. por Tm	50 ptas. por Tm	50 ptas. por Tm	3 ptas. por millar
Decreto de 27 de diciembre de 1911 (b)	Libre	50 ptas. por Tm	50 ptas. por Tm	50 ptas. por Tm	3 ptas. por millar
“Arancel Cambó” de 1922	5 ptas. por Tm	25 ptas. por Tm	25 ptas. por Tm	25 ptas. por Tm	Libre
Real Decreto de 23 de diciembre de 1923	5 ptas. por Tm	Libre	Libre	Libre	Libre
Real Orden de 2 de agosto de 1927 (c)	Libre	Libre	Libre	Libre	Libre
Orden de 7 de agosto de 1937 (d)	¿?	Prohibida	Prohibida	Prohibida	¿?
Orden de 3 de marzo de 1939 (e)	¿?	¿?	Prohibida	¿?	¿?
Orden de marzo de 1940 (f)	¿?	¿?	Prohibida	Prohibida	Prohibida
Orden de 27 de noviembre de 1940 (g)	Prohibida	Prohibida	Prohibida	Prohibida	¿?
Orden de 19 de noviembre de 1941 (h)	¿?	¿?	Prohibida	Prohibida	¿?
Orden de febrero de 1942 (i)	Prohibida	Prohibida	Prohibida	Prohibida	¿?
Circular nº 23 del SNMC de julio de 1945 (j)	Prohibida	Prohibida	¿?	¿?	¿?
Orden de 15 de septiembre de 1945 (k)	¿?	¿?	¿?	¿?	Libre
Orden de mayo de 1946 (l)	Libre	Libre	Libre	Libre	Libre
Circular de 28 de julio de 1950 (m)	¿?	¿?	Libre	Libre	¿?
Orden de 9 de abril de 1951 (n)	Prohibida	Prohibida	¿?	¿?	¿?
Orden de 11 de abril de 1951 (o)	¿?	¿?	Libre	¿?	¿?
Orden de 2 de julio de 1951 (p)	Libre	Libre	¿?	¿?	¿?
Orden de 13 de julio de 1951 (q)	¿?	¿?	Libre	Libre	¿?
Orden de 27 de diciembre de 1951 (r)	Libre	¿?	¿?	¿?	¿?
Orden de 5 de mayo de 1952 (s)	¿?	¿?	Libre	Libre	¿?
Orden de 29 de junio de 1952 (t)	Libre	Libre	¿?	¿?	¿?
9 de julio de 1952 (u)	Libre	Libre	¿?	¿?	¿?
Orden de 31 de julio de 1952 (v)	¿?	¿?	Prohibida	¿?	¿?
Orden de febrero de 1954 (w)	¿?	¿?	¿?	¿?	¿?
Marzo - junio de 1957 (x)	¿?	Prohibida	¿?	¿?	¿?
15 de abril de 1958 (y)	¿?	Prohibida	¿?	¿?	¿?
Ley de 21 de julio de 1959 (z)	1.000 ptas. Tm.	1.000 ptas. Tm.	2.000 ptas. Tm.	2.000 ptas. Tm.	Libre
Arancel de 30 de mayo de 1960	1.000 ptas. Tm.	1.000 ptas. Tm.	2.000 ptas. Tm.	2.000 ptas. Tm.	Libre
Decreto de 21 de julio de 1960 (aa)	Libre	700 ptas. Tm.	1.800 ptas. Tm.	1.800 ptas. Tm.	Libre
Decreto de 20 de julio de 1961 (bb)	Libre	350 ptas. Tm.	1.700 ptas. Tm.	700 ptas. Tm.	Libre
Decreto de 14 de julio de 1962 (cc)	Libre	Libre	Libre	Libre	Libre

NOTAS:

- (f) Ley de Bases para la Reforma Arancelaria; la Base 10^a establecía que sólo podrían imponerse derechos a la exportación en un número reducido de mercancías, entre las que se encontraban el corcho en panas o tablas y el corcho en cuadradillos.
- (g) Real Decreto donde se aprobaban los aranceles revisados según lo dispuesto en el apartado H de la Base 4^a de la Ley de 20 de marzo de 1906. Sin modificaciones para el corcho.
- (h) Última disposición arancelaria hasta 1959 en materia corchera. Con esta Real Orden se pone fin a la “era del arancel” y se inicia una etapa de regulación administrativa de los intercambios con el exterior.
- (i) Orden de 7 de agosto de 1937 de la Presidencia de la Junta Técnica del Estado. En su artículo 2 establece: “A partir de la fecha de publicación de esta Orden, queda prohibida la exportación de clases, cuya preparación, clasificación y enfarde no permitan definir rápidamente, sin duda alguna, la clase exportada y, por tanto, calcular su valor, quedando por consiguiente prohibida la salida del país de corcho de clases que no se encuentre debidamente recortado”.
- (j) Orden de la Comisión Arbitral del Corcho prohibiendo la exportación de corcho venado, el de mejor calidad para producir tapones.
- (k) Orden de la Rama Económica del Corcho prohibiendo la exportación de corcho en plancha y en cuadradillos sólo hacia Alemania. Se pensaba que al encontrarse este país inmerso en la segunda guerra mundial, con la industria paralizada, sería posible sustituir las tradicionales exportaciones de corcho en plancha por exportaciones de tapones y discos; Medir (1993, p. 23).
- (l) Oficio-circular de la Rama Económica del Corcho, firmada por Salvador Robles, estableciendo, a partir de 27 de noviembre de 1940: (1) la prohibición de exportar corcho de cualquier clase, tamaño y estado de preparación, a precio inferior a 41 dólares USA por Tm para mercancías colocadas FOB cualquier puerto español o frontera francesa; (2) la prohibición de exportar corcho refugio, bornizo y desperdicios en régimen de compensación privada cualesquiera que sea el precio que se fije para la mercancía a exportar; (3) la contingentación de la exportación de materias primas y semimanufacturas de forma que el importe conjunto de las mismas no exceda, en ningún caso, del 20 % del valor total de la operación; (4) la supresión de los retornos por cargas interiores para las exportaciones de materia prima y cuadradillos de corcho, ya sea efectuado el pago en divisa libre o en régimen de compensación o clearing.
- (m) Por esta orden se prohibió la exportación del corcho en plancha en Cataluña, en vista de la escasez de éste en el mercado interior, por la falta de transporte desde Andalucía y Extremadura; Medir (1993, p. 29).
- (n) Por esta orden se prohibió la exportación de los denominados corchos de trituración (desperdicios de corcho, bornizo y refugos). Esta prohibición se establecía por un período indeterminado; no se informaría favorablemente, por parte de la Rama Económica del Corcho, ninguna solicitud de exportación hasta que la industria nacional de aglomerados estuviera completamente abastecida. La disposición aclaraba que no se permitiría ningún abuso en el precio de compra de estos productos en el mercado nacional. De la misma forma, se informaba que el Ministerio de Comercio había autorizado a la Rama Económica del Corcho prohibir la exportación de corcho en plancha desde la zona nordeste. Por lo que se refiere al suroeste, sólo se podría exportar el 15 por 100 de la totalidad del corcho que cada empresa de estas regiones hubiera enviado a Cataluña; Medir (1993, p. 31).
- (o) La circular n^o 23 de la oficina delegada del Sindicato Nacional de la Madera y el Corcho de Palafrugell informaba de la prohibición de exportar corcho bornizo y refugio desde la zona nordeste. Poco después, en una reunión de exportadores corcheros celebrada en Palafrugell en septiembre, se hizo público el levantamiento de dicha prohibición. En la misma reunión, los asistentes acordaron solicitar al Ministerio el mantenimiento de la prohibición de exportar corcho “venado” y el levantamiento de ésta para los cuadradillos de corcho para tapón champán, que había sido decretada poco tiempo atrás; AMSP, SNMC, caja 149, “Antecedentes obrantes en el archivo del Grupo Provincial de la Industria y Comercio del Corcho – Palafrugell, relativos a exportación de bornizo de invierno”.
- (p) Se levanta la prohibición de exportar cuadradillos, excepto la de aquéllos aptos para la fabricación de tapones champán; AMSP, SNMC, caja 149, “Circular n^o 27 (mayo de 1946): Exportación de corcho en plancha y cuadradillos”.
- (q) Orden de la Dirección General Comercial y de Política Arancelaria que autoriza, por tiempo indefinido, todas las solicitudes de exportación de corcho en plancha y de cuadradillos (incluidos los aptos para la fabricación de tapones champán, que expresamente se habían excluido de la orden de 15 de septiembre de 1945) sin tener en cuenta la procedencia o lugar donde se encuentre la mercancía y siempre que las demás circunstancias que concurran en la solicitud de exportación aconsejen su autorización; Medir (1993, p. 48); AMSP, SNMC, caja 149, “Circular n^o 27 (mayo de 1946): Exportación de corcho en plancha y cuadradillos”.
- (r) Circular n^o 3.402 de 28 de julio de 1950 del Sector Corcho del SNMC informando a la oficina delegada del nordeste de los siguiente: “(...) Podrá exportarse el 50% del corcho en plancha de 3.000 pesetas la Tm FOB en adelante, declarada en las previsiones de embarque suscritas por los exportadores y relativas a un período comprendido entre el 31 de marzo pasado y el 30 de noviembre del presente año (...); AMSP, SNMC, Madrid, caja 22, carpeta 8.81, “Carta del Jefe del SNMC a las Oficinas Delegadas del Sector Corcho de Palafrugell de fecha 4 de octubre de 1950”.
- (s) Las licencias a exportar corchos de trituración quedaron suspendidas por tiempo indefinido debido a que escaseaba esta materia prima en el mercado nacional. De esta forma, se prohibió en toda España la exportación de corcho bornizo, refugio y desperdicios de corcho; AMSP, SNMC, caja 149, “Prohibiciones de exportar primeras materias”.
- (t) Se levantó la prohibición de exportar corcho en plancha cuyo precio resultara inferior a 4.000 ptas. FOB y hasta un volumen del 50 por 100 de las declaraciones de existencias declaradas por cada industrial preparador; AMSP, SNMC, caja 149, “Prohibiciones de exportar primeras materias”.
- (u) Esta orden de 2 de julio de 1951 permitía la exportación de refugio y bornizo en el suroeste español hasta

- el límite del 50 por 100 de las existencias declaradas en el mes de marzo anterior, subsistiendo la prohibición de exportar en Cataluña. Por otra parte, se permitía en toda España la exportación de desperdicios de corcho que no tuvieran demanda por parte de la industria española de aglomerados.
- (v) A partir de esta orden se levanta la prohibición de exportar corcho en plancha al precio inferior a 4.000 pesetas por Tm FOB, siguiendo sin ninguna restricción la exportación de las clases de corcho en plancha inferiores.
 - (w) Según una información que he encontrado fechada el 27 de diciembre de 1951, la DMCC fijó contingentes para la exportación de los desperdicios de corcho en la zona nordeste. Esta disposición permitía la exportación del 50 por 100 de las existencias de éstos declaradas por los industriales, encargándose a la oficina delegada de Palafrugell las siguientes funciones: controlar la ejecución de tales contingentes de exportación; exigir a los industriales las declaraciones de existencias de desperdicios de corcho y llevar un control de las mismas; vigilar el desarrollo de las exportaciones para que éstas no sobrepasaran el 50 por 100 de las existencias declaradas; y finalmente, garantizar que, previo a la exportación, se agotaran todas las posibilidades de venta de estos desperdicios en el mercado nacional.
 - (x) La DMCC dispuso: (1) Autorizar a todos los industriales preparadores (con algunas excepciones expresas en la disposición) la exportación del 20 por 100 de las existencias declaradas por éstos (a fecha 29 de febrero de 1952) de corcho en plancha de las clases 1ª, 2ª y 3ª; (2) Mantener la prohibición de exportar los corchos de las clases mencionadas en Cataluña, cualesquiera que sean sus propietarios y el sitio en que se encuentren; (3) Encargar al SNMC, por intermedio de la Jefatura del Sector Corcho ubicada en Sevilla, la información de las solicitudes de exportación que se presenten de corchos de 3ª arriba, así como la comprobación de la relación existente en cada momento entre las exportaciones solicitadas y realizadas, por una parte, y las existencias en poder de cada exportador el 29 de febrero de 1952, por otra; AMSP, SNMC, caja 149, "Circular nº 84" (con fecha de salida de la oficina delegada del nordeste de 5 de mayo de 1952).
 - (y) El 20 de junio de 1952 la DMCC declaró la libre exportación de todos los corchos de trituración en Cataluña. Se alegaba la suficiente cobertura del mercado nacional de estos productos; Medir (1993, P. 78).
 - (z) A principios de julio 1952, un comunicado de la DMCC autorizaba la libre exportación de los corchos de trituración en todas sus clases (bornizo, refugio y desperdicios) desde Cataluña (en el resto del país estaba libre ya), ajustada a unas normas reglamentarias de carácter general; AMSP, SNMC, caja 149, "Circular nº 85" (con fecha de salida de la oficina delegada del nordeste de 9 de julio de 1952).
 - (aa) Por disposición de la DMCC se prohíbe exportar el corcho de media marca en la zona zordeste de calidad 3ª arriba; AMSP, SNMC, caja 149, "Prohibiciones de exportar primeras materias".
 - (bb) En febrero de 1954, las agrupaciones corcheras se hacen eco de una circular en la que se exponían las siguientes instrucciones recibidas del Ministerio de Comercio: "Todas las existencias de corcho media marca actuales (a la hora de la recepción de la presenta orden), como las que se vayan produciendo y declarando en lo sucesivo, quedan bajo control de exportación de la Delegación del Ministerio de Comercio del Corcho". De esta forma, ninguna solicitud de exportación, dedicada total o parcialmente a corcho de esta calidad, podría ser informada por las oficinas delegadas del SNMC sin previa consulta a la Delegación. En la misma circular se solicitaba a todos los almacenistas de corcho en plancha y a todos los industriales de la zona nordeste que informaran a las oficinas delegadas sobre la cantidad disponible de corcho en plancha, rellenando un impreso de declaración jurada que se adjuntaba a la circular, el cual debía ser devuelto a dichas oficinas debidamente sellado y firmado. Se advertía de que este control se realizaría bajo inspección de comprobación, y con carácter mensual; AMSP, SNMC, caja 149, "Circular nº 102: Disposiciones para asegurar el abastecimiento de corcho en plancha a la industria corchera española".
 - (cc) Entre marzo y junio de 1957 estuvo prohibida la exportación de bornizo de invierno.
 - (dd) En una asamblea de industriales corcheros celebrada en Palafrugell en abril de 1958 se informaba de que estaba prohibida la exportación de bornizo de invierno.
 - (ee) El Decreto Ley de Ordenación Económica de 21 de julio de 1959 (Plan de Estabilización de la economía española) estableció aranceles transitorios sobre la exportación de diversos productos corcheros.
 - (ff) En el anexo único del Decreto, la partida 6 destinada al refugio y al bornizo aparecía con un arancel disminuido a 700 ptas. por Tm, y la partida 7, relativa al corcho en plancha, con otro de 1.800 ptas. por Tm. Quedaba exenta de aranceles la exportación de los desperdicios de corcho, el serrín y el granulado. Asimismo, se apuntaba la también transitoriedad de estos nuevos derechos.
 - (gg) Decreto de la Presidencia del Gobierno 1.286/1961 de 20 de julio, publicado en la *Gaceta de Madrid* de 24 de julio del mismo año, que estableció nuevos derechos transitorios sobre la exportación del corcho sin manufacturar.
 - (hh) En el Decreto de 14 de julio de 1962 aparece ya libre de derechos la exportación de todos los productos corcheros. Desde ese momento, nunca más se ha vuelto a gravar en España la salida del corcho y sus manufacturas.

FUENTES: Dias y Parejo (2007, p. 38); Fondo SNMC; y Medir (1993).

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.26
CRONOLOGÍA DE LA POLÍTICA ADUANERA PORTUGUESA SOBRE LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS CORCHEROS (*)

	<i>Cortiça em bruto</i> (a)	<i>Aparas, virgem, cortiça em serradura</i> (b)	<i>Prancha</i> (c)	<i>Refugo</i> (d)	<i>Enguiada</i> (e)	<i>Aglomerados</i> (f)	<i>Discos</i> (g)	<i>Quadros</i> (h)	<i>Rolhas</i> (i)	<i>Em obra n.e.</i> (j)
Decreto de las Cortes (16-04-1880) (k)	¿?	¿?	¿?	¿?	¿?	Libre	Libre	Libre	Libre	Libre
Disposición de 28-09-1910 (l)	Prohibida	¿?	¿?	¿?	¿?	Libre	Libre	Libre	Libre	Libre
Decreto de 21-11-1910 (m)	Prohibida	¿?	¿?	¿?	¿?	Libre	Libre	Libre	Libre	Libre
Decreto nº 7817 (18-11-1921) (n)	20 esc. Tm	¿?	¿?	¿?	¿?	Libre	Libre	Libre	Libre	Libre
Decreto nº 7875 (6-12-1921) (o)	Prohibida	¿?	¿?	¿?	¿?	Libre	Libre	Libre	Libre	Libre
Portaria nº 3128 (24-03-1922) (p)	Prohibida	¿?	¿?	Prohibida	¿?	Libre	Libre	Libre	Libre	Libre
Decreto nº 8280 (22-07-1922) (q)	Prohibida	¿?	¿?	¿?	¿?	Libre	¿?	¿?	¿?	¿?
Decreto Ley nº 8779 (23-04-1923) (r)	Prohibida	¿?	¿?	¿?	¿?	Libre	¿?	¿?	¿?	¿?
Decreto nº 9149 (25-09-1923) (s)	Prohibida	¿?	¿?	¿?	¿?	Libre	¿?	¿?	¿?	¿?
Decreto nº 16544 (23-02-1929) (t)	20 esc. Tm	¿?	20 esc. Tm	¿?	¿?	Libre	¿?	¿?	¿?	¿?
Decreto n.º 17823 (31-12-1929) (u)	Prohibida	30 esc. Tm	20 esc. Tm	¿?	0,5 esc. Kg	18 esc. Tm	45 esc. Tm	35 esc. Tm	45 esc. Tm	35 esc. Tm

Apêndices estadísticos

	<i>Cortiça em bruto</i> (a)	<i>Aparas, virgem, cortiça em serradura</i> (b)	<i>Prancha</i> (c)	<i>Refugo</i> (d)	<i>Enguiada</i> (e)	<i>Aglomerados</i> (f)	<i>Discos</i> (g)	<i>Quadros</i> (h)	<i>Rolhas</i> (i)	<i>Em obra n.e.</i> (j)
Decreto n.º 19185 (31-12-1930)	Prohibida	30 esc. Tm	20 esc. Tm	¿?	Igual	Igual	Igual	Igual	Igual	Igual
Decreto-Lei n.º 30252 (30-12-1939)	Prohibida	45 esc. Tm	75 esc. Tm	75 esc. Tm	Igual	Igual	Igual	75 esc. Tm	Igual	Igual
Decreto n.º 37717 (31-12-1949)	Prohibida	30 esc. Tm	20 esc. Tm	Igual	Igual	Igual	Igual	35 esc. Tm	Igual	Igual
Portaria n.º 13666 (6-9-1951)	Prohibida	Igual	6% (a. v.)	4% (a. v.)	Igual	Igual	Igual	Igual	Igual	Igual
Portaria n.º 13778 (22-12-1951)	Prohibida	Igual	3% (a. v.)	1% (a. v.)	Igual	Igual	Igual	Igual	Igual	Igual
Portaria n.º 14920 (7-6-1954) (v)	Prohibida	Igual	10% (a. v.)	Igual	Igual	Igual	Igual	Igual	Igual	Igual

(*) Se respeta la denominación en portugués de las categorías. Los aranceles específicos son todos por tonelada métrica, excepto los relativos a la “cortiça enguiada” que lo son por kilogramo. Los aranceles porcentuales son todos *ad valorem*, como indica la abreviatura (a.v.).

NOTAS:

- (a) Corcho en tablas o panas que no ha recibido ninguna labor preparatoria (en España, también conocido como corcho crudo, tal y como se extrae del árbol).
- (b) Trozos de corcho, bornizo y aserrín y virutas de corcho.
- (c) Corcho en plancha (preparado).
- (d) Corcho refugo.
- (e) Sin traducción en español. Hace referencia a una tipología de corcho bruto cuyo volumen en el comercio era poco significativo.
- (f) Manufacturas de corcho aglomerado.
- (g) Discos de corcho natural.
- (h) Cuadradillos de corcho.
- (i) Tapones de corcho natural.
- (j) Otras manufacturas no expresadas. Se refiere a las especialidades de corcho (hojas, juntas para motores, boyas para pescar, flotadores, etc.)
- (k) Un decreto de las Cortes Generales de Portugal de 16 de abril de 1880 instituye, por primera vez (según tengo yo conocimiento), aranceles a la exportación de corcho crudo (de reproducción, o sea aptos para la fabricación, y bornizos), de corcho semielaborado en plancha y en cuadradillos, y de trozos y desperdicios. Se dejaba libre de derechos la exportación de manufacturas.
- (l) Una disposición de 28 de septiembre de 1910 suspende la exportación de *cortiça em bruto* hasta próxima resolución de las Cortes de Portugal. Poco después, un despacho ministerial de 7 de noviembre del mismo año determina que, para los efectos de lo establecido en la disposición anterior, sea considerado como *cortiça em bruto* aquel corcho que no ha sido cocido, ni raspado ni recortado.
- (m) El Decreto de 21 de noviembre de 1910 prohíbe de forma definitiva la exportación de *cortiça em bruto* con el objetivo de incrementar el cupo del corcho manufacturado en las exportaciones corcheras portuguesas.
- (n) El Decreto nº 7.817 de 18 de noviembre de 1921 levanta la prohibición de exportar *cortiça em bruto* y fija un derecho sobre ésta de 20 escudos por Tm.
- (o) El Decreto nº 7.875 de 6 de diciembre de 1921 restablece la prohibición anterior.
- (p) La Portaria nº 3.128 de 24 de marzo de 1922 autoriza la exportación de los fardos de corcho existentes con “amparadeiras” de corcho refugo, y determina que en adelante, en los fardos de trozos de corcho a exportar, sólo se autorizará el empleo de “amparadeiras” de corcho refugo cocido, raspado y recortado (No he conseguido traducir al español el término “amparadeira”).
- (q) El Decreto 8.280 de 22 de julio de 1922 establece que deben ser impuestos gravámenes especiales sobre la exportación de corcho simplemente preparado (se refería al corcho en plancha), de cuadradillos y de tapones. Este decreto fue modificado parcialmente por otro de fecha 26 de septiembre del mismo año (Decreto nº 8.387).
- (r) El Decreto Ley nº 8.779 de 23 de abril de 1923 refuerza la prohibición de exportar *cortiça em bruto*.
- (s) El Decreto nº 9.149 de 25 de septiembre de 1923 establece que deben ser impuestos gravámenes sobre la exportación del corcho en plancha, los cuadradillos y la *cortiça enguiada*.
- (t) El Decreto nº 16.544 de 23 de febrero de 1929 establece derechos de exportación sobre la *cortiça em bruto* y la *prancha*. Seguramente, también lo hizo sobre los cuadradillos, trozos, bornizo, *cortiça enguiada*, aserrín y los tapones, aunque de ello no tengo certeza.
- (u) Los derechos arancelarios establecidos en este decreto deben ser, con casi toda seguridad, los mismos que fueron establecidos en el Decreto nº 16.544 de 23 de febrero del mismo año (nota anterior).
- (v) Todas las tasas aduaneras aplicadas a la exportación en Portugal fueron abolidas en 1965, 3 años después que en España.

FUENTES: Mendes (2002); Dias (2005); y especialmente, Dias y Parejo (2007).

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.27
POSIBLES BASES DE UN ACUERDO HISPANO-PORTUGUÉS INMEDIATO,
SUSCEPTIBLE DE SER SUSCRITO POR FRANCIA EN UN FUTURO PRÓXIMO

Bases fundamentales.-

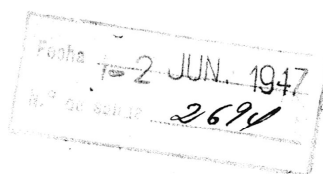
- 1ª. Fijación por ambos Gobiernos de una escala de precios para desperdicios y refugos, referida a una definición exacta de los diferentes tipos usuales producidos en Portugal y España.
- 2ª. Compromiso por ambos Gobiernos de extraer anualmente las cantidades de corcho determinadas previo acuerdo mutuo, proporcionalmente a sus producciones y a las necesidades previstas para el consumo mundial.

Bases complementarias.-

- 3ª. Puesto que el Gobierno español interviene la entrada y salida de moneda en el país y el Gobierno portugués no, creación en Portugal de un organismo estatal o intervenido por el Estado que hiciese efectivo el cumplimiento del compromiso de venta a los precios a que hace referencia la base 1ª.
- 4ª. Compromiso de los dos Gobiernos de presentar, cada uno al otro, en el mes de Marzo próximo, una estadística completa de la producción corchera propia, referida a divisiones territoriales, precios y edades del corcho.
- 5ª. Compromiso de ambos Gobiernos de facilitar, cada uno de ellos al otro, la comprobación en el propio país del cumplimiento del acuerdo.
- 6ª. Compromiso de ambos Gobiernos de contribuir, proporcionalmente a sus ventas en el exterior, a la propaganda genérica del corcho y, siempre que intereses de orden más elevado no lo impidan, desarrollar otra cualquiera acción conjunta, relativa a la intensificación del consumo del corcho en el exterior.

FUENTE: AMSP, SNMC, Sector Corcho, Delegación del Nordeste, Estadísticas de exportación, caja 149, "Conferencia celebrada en Sevilla entre los presidentes de la Junta Nacional da Cortiça y la Rama Económica del Corcho, los días 11, 12, 13 y 14 del mes de julio de 1939".

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.28
CARTA DE LA JEFATURA DE LA DELEGACIÓN NORDESTE DEL SNMC
AL CORCHERO NARCISO NADAL PUIG DE 2-6-1947



Jefatura

Asunto: Exportación de bornizo.

Con referencia a su atto. escrito 27 Mayo ppdo. debo manifestarle que esta Delegación tiene el precio mínimo fijado de bornizo a Ptas 1.100. por tonelada lo propio que la Delegación de la Zona Sur y en tanto no quede modificado el precio de exportación en una nueva Asamblea Nacional de Asesores en Madrid, se debe mantener este precio.

Por Dios, España y su Revolución Nacional Sindicalista.

Palafrugell 2 Junia de 1947

El Jefe de la Delegación.

Sr. Don Narciso Nadal Puig - La Bisbal .

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.29
CARTA DE LA JEFATURA DE LA DELEGACIÓN NORDESTE DEL SNMC
AL DIPUTADO LUIS OMEDES DE 3-2-1948

3 FEB 1948
1100

LP.
Industria y Comercio

Contestamos su atto. escrito de fecha 24 Enero ppdo.

Precio aglomerado de corcho para aislamiento.

El precio minimo que actualmente autoriza esta Delegación para la exportación de aglomerado de corcho es de 0,85 Ptas por pié cuadrado basico mercancia puesta FOB.

Precio para exportación de Refugo.-

El precio minimo a que autorizamos la expotación de esta mercancia es de 900 Ptas tonelada mercancia puesta FOB/

Por Dios, España y su Revolución Nacional Sindicalista.
Palafrugell 3 Febrero de 1948

El Wefe de la Delegación.

Sr. Don Luis Omedes Sistax - Diputación 237-
Barcelona.

FUENTE: AMSP, SNMC, Madrid, caja 5.

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.30
 EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS MÍNIMOS DE EXPORTACIÓN
 DEL BORNIZO EN ESPAÑA Y PORTUGAL
 (Dólares USA por tonelada métrica FOB)

21-7-1949	- De repuntes y nuevos desbornizamientos	70
	- De apeo total de árboles	60
	- de invierno	50
15-3-1951	- Bornizo de todas clases	85
1-4-1952	- De repuntes y nuevos desbornizamientos	105
	- De apeo total de árboles	90
	- de invierno	75
1-6-1952	- Bornizo delgado	110
1-9-1952	- De repuntes y nuevos desbornizamientos	110
	- De apeo total de árboles	95
	- de invierno	80
22-12-1952	- De verano	105
	- De invierno	80
1-11-1954	- De verano	130
	- De invierno	90
1-10-1955	- De verano A-1	165
	- De verano A-2	145
	- De invierno	100
23-5-1956	- De verano A-1	160
	- De verano A-2	140
	- De invierno	100
1-11-1956	- De verano A-1	160
	- De verano A-2	140
	- De invierno	100
5-3-1957	- De verano A-2	120
	- De invierno	100
24-7-1957	- De verano A-2	100
23-5-1958	- De verano	100
20-12-1958	- De verano	92
30-12-1959	- De verano	88

FUENTE: AMSP, SNMC, Sector Corcho, Delegación del Nordeste, Estadísticas de exportación, caja 149, "Precios mínimos de exportación del bornizo en diferentes épocas".

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.31
CUESTIONARIO REMITIDO POR LA OFICINA DELEGADA DE PALAFRUGELL DEL
SECTOR CORCHO DEL SINDICATO NACIONAL DE LA MADERA Y EL CORCHO
PARA SOLUCIONAR EL PROBLEMA DEL TRANSPORTE DE CORCHO

SINDICATO NACIONAL DE LA MADERA Y EL CORCHO - SECTOR CORCHO - DELEGACIÓN NORDESTE

Asunto: TRANSPORTES

CUESTIONARIO a contestar por los preparadores e industriales compradores de materia prima:

Empresa: _____

Población: _____

1. Situación (términos municipales y provincias) del corcho de su propiedad a transportar:
2. Peso que calcula transportar durante el presente año 1948, distribuido en:
Corcho en plancha . . . _____ Kilos.
" de trituración. _____ "
3. Líneas de ferrocarril a que corresponde el transporte, desde los distintos puntos de origen a la zona catalana:
4. Número de vagones que cree necesitar durante el año actual:
5. Forma de ordenación del cargue URGENTE y época del año en que debiera hacerse:
6. Otras sugerencias para la mejor solución del problema ferroviario.

FECHA, SELLO Y FIRMA DE LA EMPRESA,

FUENTE: AMSP, SNMC, Transportes, caja 357.

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.32
CARGAS SOCIALES Y BENEFICIOS LABORALES DE LOS TRABAJADORES EN LA INDUSTRIA CORCHERA ESPAÑOLA SEGÚN LAS RNTIC

	RNTIC de 30 de noviembre de 1946	Orden de 26 de octubre de 1956	RNTIC de 14 de mayo de 1962
Plus de carestía de la vida	¿?	(a)	¿?
Premio del aglomerista	10% (aglom. blanco) y 12% (aglom. negro) (b)	10% (aglom. blanco) y 12% (aglom. negro) (b)	12% (aglom. blanco) y 25% (aglom. negro) (c)
Aumento por antigüedad	3% del salario base por bienio y 6% por quinquenio (d)	Lo mismo	Lo mismo
Plus por cargas familiares	10% de salario (e)	20% (f)	20% (g)
Participación en beneficios	1,5 por 100 del importe de las ventas anuales (h)		Retribución incorporada al salario legalmente fijado (h)
Pagas extraordinarias (j)	- Una mensualidad del sueldo en Navidad y media en el día 18 de julio, a los trabajadores de los grupos técnico y administrativo. - Diez días de salario en Navidad y siete en el 18 de julio, a los trabajadores del grupo subalterno y obreros.	Lo mismo	- Una mensualidad del sueldo en Navidad y otra en el día 18 de julio, a los trabajadores de los grupos técnico y administrativo. - Quince días de salario en Navidad y otros quince en el 18 de julio, a los trabajadores del grupo subalterno y obreros.
Vacaciones	- 15 o 20 días de vacaciones al año para los trabajadores técnicos y administrativos, según éstos lleven en la empresa menos o más de 5 años, respectivamente. - 10 ó 12 días de vacaciones al año para los trabajadores subalternos y obreros, según éstos lleven en la empresa menos o más de 5 años, respectivamente. - Al menos 7 días para los trabajadores eventuales.	Lo mismo	- 25 días naturales de vacaciones al año para los trabajadores técnicos y administrativos. - 2 semanas naturales consecutivas de vacaciones al año para los trabajadores subalternos y obreros.
Premio de eventualidad	¿?	¿?	20% del salario inicial mínimo (k)
Previsión Social	- A cargo del trabajador: 4 % (del salario recibido) (l) - A cargo de la empresa: 2 % (de remuneración pagada)	¿?	- A cargo del trabajador: 4 % (del salario recibido) (m) - A cargo de la empresa: 6 % (de remuneración pagada)

- (a) El artículo 7 de esta orden indicaba la supresión de los pluses de carestía de la vida.
 (b) El artículo 35 de la RNTIC de 1946 estableció un "premio del aglomerista" consistente en el 10 por 100 del salario para los trabajadores del aglomerado blanco y del 12 por 100 para los del aglomerado negro.
 (c) El artículo 31 de la RNTIC de 1962 estableció un "premio del aglomerista" consistente en el 12 por 100 del salario para los trabajadores del aglomerado blanco y del 25 por 100 para los del aglomerado negro.
 (d) El artículo 39 de la RNTIC de 1946 estableció un aumento por antigüedad del 3 por 100 del salario base por bienio, hasta un máximo de dos bienios; y otro del 6 por 100 por quinquenio (también hasta un máximo de 2 quinquenios).
 (e) El artículo 41 de la RNTIC de 1946 estableció un plus por cargas familiares del 10 por 100 del importe de la nómina recibida por el trabajador.
 (f) Artículo 4 de la Orden de 26 de octubre de 1956.
 (g) Artículo 38 de la RNTIC de 1962.
 (h) Según el artículo 42, como participación en beneficios, el empresario repartirá el 1,5 por 100 del importe de las ventas anuales entre los trabajadores, de acuerdo a la categoría profesional de éstos.
 (i) La Disposición Transitoria Primera de la RNT de 1962 advierte que el plus de participación en beneficios se incorpora a la cuantía de salario inicial. Así se había establecido ya en una Orden de 23 de febrero de 1961, que acordó el prorrateo de la participación de beneficios en la nómina mensual o semanal.
 (j) Desde la RNTIC de 1946, se reconocen dos pagas o remuneraciones extraordinarias a satisfacer el 18 de julio y en las fechas navideñas.
 (k) El artículo 33 de la RNTIC de 1962 establece que el trabajador eventual recibirá un premio del 20 por 100 sobre el salario inicial mínimo, beneficio que ya fue reconocido en una orden de 23 de febrero de 1961.
 (l) El artículo 86 de la RNTIC establecía la creación del Montepío de la Industria Corchera, al que debían someterse obligatoriamente todos los trabajadores regulados por esta reglamentación. Según el artículo 87, la misión principal de este Montepío sería la implantación del subsidio por paro forzoso debido a crisis de trabajo. Atendida esta misión, el Montepío quedaba facultado para abordar otras misiones de previsión social como la jubilación, indemnizaciones por fallecimiento, pensiones, ayudas a familias de trabajadores, etc. De acuerdo a lo anterior, según el artículo 88 de la RNTIC, los ingresos del Montepío de la Industria Corchera procederían: a) de las cuotas pagadas por los trabajadores, resultantes del 4 por 100 de sus salarios (retenido por la empresa en las nóminas); b) de la aportación de las empresas, en la cuantía del 2 por 100 de los salarios pagados; c) otro tipo de ingresos ajenos a las aportaciones de trabajadores y empresas.
 (m) El artículo 74 de la RNTIC sometió a la industria corchera a las Mutualidades Laborales Interprovinciales de la Madera. El Estatuto de las Mutualidades Laborales Interprovinciales de la Madera, aprobado en 1949 y publicado en BOE de 19 de septiembre de este año, establecía, en su artículo 88, las respectivas aportaciones de las empresas (6 por 100 de las remuneraciones satisfechas a los trabajadores) y de los trabajadores (4 por 100 del salario, el cual debía ser retenido de la nómina) para el sostenimiento de este sistema de previsión social.

FUENTE: Elaboración propia a partir de la legislación laboral recogida en el cuadro (www.boe.es).

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.33
SALARIOS MÍNIMOS FIJADOS POR LAS REGLAMENTACIONES NACIONALES
DEL TRABAJO DE LAS INDUSTRIAS DEL CORCHO PARA LAS CATEGORÍAS
PROFESIONALES DE TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS Y SUBALTERNOS
(pesetas al mes)

CATEGORÍA		RNTIC 30-11-1946	Orden 26-10-1956	RNTIC 14-5-1962
GRUPO A – TÉCNICOS				
- Titulado	Superior	1.200	2.605	4.000
	No superior	800	1.880	3.000
	En prácticas	600	1.550	2.200
- No titulado	Jefe técnico	1.200	2.605	3.500
	Encargado de taller	800	2.170	3.000
	Encargado de grupo de sección	700	2.010	2.700
	Encargado de sección (de escogedores de plancha)	600	1.695	2.350
	Encargado de sección (de máquina)	600	1.695	2.350
	Encargado de patio o de peones	430	1.335	1.050
	Encargado de cualquier otra sección	515	1.480	2.150
	Subencargado de sección	450	1.370	2.000
	Proyectista	750	1.790	2.500
	Delineante	625	1.560	2.225
	Auxiliar de laboratorio y analista	500	1.335	1.950
GRUPO B – ADMINISTRATIVOS				
	Jefe de primera	800	2.170	3.000
	Jefe de segunda	700	2.010	2.700
	Oficial de primera	600	1.695	2.350
	Oficial de segunda	500	1.480	2.125
	Auxiliar de laboratorio y analista	400	1.200	1.800
	Aspirante (de 14 a 16 años)	125	375	675
	Aspirante (de 16 a 18 años)	200	600	925
	Aspirante (de 18 a 20 años)	300	900	1.250
GRUPO C – SUBALTERNOS				
	Almacenero	440	1.225	1.850
	Pesador o basculero	400	1.155	1.800
	Vigilante	375	1.105	1.800
	Portero	375	1.105	1.700
	Ordenanza cobrador			1.700

FUENTE: Elaboración propia a partir de la legislación laboral recogida en el cuadro (www.boe.es).

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.34
 JORNALES DIARIOS MÍNIMOS FIJADOS POR LAS REGLAMENTACIONES NACIONALES
 DEL TRABAJO DE LAS INDUSTRIAS DEL CORCHO PARA LOS OBREROS DE LA RAMA
 (Pesetas por jornada de trabajo)

GRUPO D - OBREROS	RNTIC 30-11-1946	Orden 26-10-1956	RNTIC 14-5-1962
LABORES PREPARATORIAS DEL CORCHO			
- Escogedor de corcho en plancha	14,35 (a)	46,25 (b)	68,00
- Hervidor en caldera grande	13,75	39,25	56,00
- Hervidor en caldera pequeña	13,20	38,25	56,00
FABR. DE TAPONES, DISCOS Y CUADRADILLOS			
- Recortador	13,60	39,00	62,00
- Calibrador	13,35	38,50	62,00
- Rebanador a máquina	14,75	41,00	62,00
- Rebanador a mano	14,35	40,25	62,00
- Elaborador de tiras trefino	14,35	40,25	62,00
- Elaborador de tiras en máquina horizontal	13,60	39,00	62,00
- Elaborador de tiras en máquina vertical	13,35	38,50	62,00
- Cuadradores de trefinos y tirajes	14,35 (a)	47,00	68,00
- Cuadradores de pequeños	13,35	43,25	68,00
- Cuadradoras de trefinos y tirajes	9,70	30,00	48,00
- Cuadradoras de pequeños	9,30	28,00	48,00
- Despaldador de trefino	13,60	39,00	62,00
- Despaldador de pequeños	13,35	33,50	62,00
- Pegadoras y prensadoras	10,50	31,50	48,00
- Perforador	13,60	39,00	68,00
- Maquinista de garlopa	10,00	30,00	45,00
- Maquinista de ametralladora	10,00	30,00	45,00
- Taponera de trefinos	11,15	32,75	45,00
- Esmeril pequeños	10,00	30,00	62,00
- Esmeriladoras de cabeza	9,00	27,00	45,00
- Aserradoras y esplanadoras	10,00	30,00	45,00
- Escogedor de manufacturas (trefinos y tirajes)	14,35	40,25	68,00
- Escogedor de manufacturas (pequeños)	13,60	39,00	68,00
- Escogedor de manufacturas (mujeres)	9,30	28,25	¿42,00?
- Lavador a máquina	13,35	38,50	¿42,00?
- Limpia cabezas	14,00	39,75	62,00
- Marcadoras	10,00	30,00	45,00
- Prensador de desperdicios	13,35	38,50	¿62,00?
- Hermanadoras de cuadros	10,00	30,00	48,00
PAPEL Y LANA			
- Cuadrador de papel	14,20	47,00	68,00
- Cuadrador de lana	¿?	40,00	68,00
- Recortador	13,60	39,00	62,00
- Aserrador	13,60	39,00	62,00
- Prensador	13,60	39,00	¿62,00?
- Maquinista	14,00	39,75	62,00
- Medidoras	8,80	26,50	42,00
- Ordenadoras	9,30	28,00	42,00
- Escogedoras	9,30	28,00	42,00
- Bobinadoras	8,80	27,00	42,00

Apéndices estadísticos

GRUPO D - OBREROS	RNTIC 30-11-1946	Orden 26-10-1956	RNTIC 14-5-1962
LÁMINAS, PLANTILLAS Y CASCOS TROPICALES			
- Laminador (máquina horizontal)	13,60	39,00	62,00
- Laminador (máquina vertical)	13,35	38,50	62,00
- Troquelador a mano	13,60	39,00	62,00
- Troqueladora a máquina	8,80	26,50	42,00
- Ribeteadoras	8,80	26,50	42,00
- Pegadoras	8,80	26,50	42,00
- Etiquetadoras, empaquetadoras	8,80	26,50	42,00
- Tejedoras	8,80	26,50	42,00
AGLOMERADOS			
- Aglomeristas (c)	13,35	38,50	62,00
AGLOM.: CAJAS, ZAPATOS Y ESPECIALIDADES			
- Aserrador	13,35	38,50	¿62,00?
- Maquinista varón	13,35	38,50	¿62,00?
- Maquinista mujer	10,00	¿?	¿?
- Montadoras	8,80	26,50	42,00
ARTÍCULOS DE PESCA			
- Perforadores	15,60	42,50	68,00
COMUNES A TODAS LAS ESPECIALIDADES			
- Ayudantes de 15 a 17 años (en primer año)	6,00	18,00	¿56,00?
- Ayudantes de 15 a 17 años (en segundo año)	7,00	21,00	¿56,00?
- Ayudantes de 18 o más años (en primer año)	9,00	27,00	¿56,00?
- Ayudantes de 18 o más años (en segundo año)	10,00	27,50	¿56,00?
- Aprendices de 14 a 17 años (primer semestre)	4,00	12,00	¿?
- Aprendices de 14 a 17 años (segundo semestre)	4,75	13,00	¿?
- Aprendices de 18 o más años (primer semestre)	9,00	21,00	¿?
- Aprendices de 18 o más años (segundo semestre)	8,00	24,00	¿?
EN OFICIOS AUXILIARES			
- Oficial de primera	18,00	47,00	68,00
- Oficial de segunda	16,00	43,25	62,00
- Ayudantes	14,00	39,75	56,00
- Aprendices de primer año	5,00	15,00	20,00
- Aprendices de segundo año	6,75	20,25	25,00
- Aprendices tercer año	8,25	24,75	30,00
- Aprendices de cuarto	10,00	30,00	35,00
PEONAJE			
- Peones especializados	13,20	38,25	56,00
- Peones	12,60	36,00	50,00
- Pinches de 14 a 16 años	¿? (d)	13,75	¿?
- Pinches de 16 a 18 años	7,50	22,50	28,00
- Pinches de 18 a 20 años	9,25	27,75	32,00

(a) Una Orden de 24 de febrero de 1948 situó el jornal en 18 pesetas para esta categoría.

(b) En la fe de erratas se especifica que el jornal era de 47 pesetas y no de 46,25.

(c) No se incluye el "plus del aglomerista", recogido en el apéndice estadístico AE.32.

(d) Una Orden de 24 de febrero de 1948 fijó un jornal de 5 pesetas para esta categoría.

FUENTE: Elaboración propia a partir de la legislación laboral recogida en el cuadro.

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.35
GESTIONES PARA LA IMPORTACIÓN DE MAQUINARIA INDUSTRIAL
DE LA EMPRESA ILECO DENTRO DEL PLAN QUINQUENAL
DE RENOVACIÓN DEL UTILLAJE INDUSTRIAL

IBI/cg.
Secretaría

Fecha 23 DNE 1958
479

Asunto: Plan quinquenal de renovación de utillaje industrial.
Importación de dos máquinas por la firma "ILECO", de San Felix de Guixols.-

1 - Con fecha 28 de Marzo de 1958, la empresa antes citada en cumplimiento de nuestra Circular nº 129 del mismo mes de Marzo, expuso por carta sus necesidades de maquinaria consistentes en:

- 1 máquina de marcar taponos con tinta. Fabricada por la casa Johann Robert Weber, de Maguncia - Coste 3.800 DM.
- 1 máquina de fabricar taponos de corcho, de procedencia alemana Coste. 3.500DM.

Esta petición fué incluida en la relación del programa de renovación quinquenal que se remitió a esa Delegación con fecha 13 Noviembre del mismo año.

2 - Posteriormente, o sea, en Julio-Agosto del mismo año dicha empresa modificó en parte la primera petición y dirigió dos solicitudes a la Dirección General de Comercio pidiendo:

Mes de Julio

- 1 BOMA máquina de fresar formas exteriores tipo Boma 35 a, perfeccionada y equipada para el fresado racional de la forma exterior de toda clase de taponos canchiformes de corcho aglomerado y corcho natural, Precio 5.440 DM. franco frontera.
- 1 BOMA máquina de fresar de dos husillos tipo B.S.F. III construida a base de las experiencias mas recientes, perfeccionada para la elaboración racional y mas exacta de la cara del talón en toda clase de taponos canchiformes de corcho aglomerado y corcho natural, Precio 3.600 DM. franco frontera.

Mes de Agosto

- 1 máquina de marcar taponos con tinta, o sea la que fué pedida ya en Marzo del mismo años.

Ambas solicitudes, a petición de la Empresa, fueron informadas favorablemente por estas Oficinas Delegadas, por tratarse de máquinas que no se fabrican en España y ser muy conveniente su importación para dotar a la Industria Corchera de nuevos e interesantes elementos maquinales para las especialidades a que se dedica la empresa solicitante, cuyo artículo irá destinado a la exportación en un 80 %.

3 - Después de innumerables gestiones hechas por la firma solicitante, nos ha escrito la carta que por copia adjunto, en la cual y no teniendo noticias del resultado de sus solicitudes de exportación, ruega hagamos una gestión en el Ministerio de Comercio para lograr sean autorizadas tales licencias; cuyo ruego me complazco en trasladar a esa Delegación por si tiene a bien hacer alguna gestión en su favor.

For Dios, España y su Revolución Nacional-Sindicalista.

Fala-

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.36
CIRCULAR N.º 11 DE LA DNCAC RELATIVA A LA CONCESIÓN DE PRIMAS
A LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS CORCHEROS



DELEGACIÓN DEL NORDESTE DE ESPAÑA
DE LA
COMISIÓN ARBITRAL DEL CORCHO
PALA FRUGELL

TELEGRAMAS: SUBER
TELÉFONO N.º 60

CIRCULAR N.º 11

*Copia de la comunicación recibida de la Presidencia
de la Comisión Arbitral del Corcho. — Sevilla.*

Al objeto de retornar a la industria y a la producción corcheras, el importe de determinadas cargas interiores derivadas de las actuales circunstancias, y de la que no es posible que aquellas se rezarsen mediante la elevación de los precios en el mercado exterior, que no permite esta, el Ministerio de Industria y Comercio ha dispuesto:

- 1.º — La industria corchera percibirá del Ministerio de Industria y Comercio, a propuesta de la Comisión Arbitral del Corcho, en concepto de reintegro o retorno de cargas interiores, las cantidades proporcionales que se expresan a continuación, medidas sobre el importe figurado en las facturas de exportación.

Corcho de trituración	hasta el 25 ^o / _o	del importe fob.
Corcho aglomerado	" el 15 ^o / _o	" " "
Corcho en manufacturas	" el 10 ^o / _o	" " "
Corcho plancha 4.ª y 5.ª clases	" el 10 ^o / _o	" " "
Corcho plancha 1.ª, 2.ª y 3.ª clases	" el 5 ^o / _o	" " "

- 2.º — Las exportaciones a considerar respecto al cálculo de los retornos, serán las realizadas desde 1.º de Enero del año en curso hasta el 1.º de Agosto próximo.
- 3.º — La concesión de retorno ha de ser propuesta por la Comisión Arbitral del Corcho a petición del interesado que la efectuará al presentar en las oficinas de dicha dependencia (o de su Delegación) la solicitud de exportación para la emisión del informe reglamentario.
- 4.º — La Comisión Arbitral del Corcho se reserva el derecho de no cursar las propuestas de retorno en los casos en que, a su juicio exclusivo, en las ventas en compensación, el precio real a obtener por el exportador sea superior al figurado en la factura, pudiendo en dicho caso proceder a investigar sobre las existencias de fraude, el que, en caso afirmativo, será sancionado por el Ministerio de Industria y Comercio con el máximo de rigor.
- 5.º — Al objeto de evitar especulaciones, la Comisión Arbitral se reserva el derecho de examinar y revisar los contratos de adquisición de los productos a exportar, sean los adquiridos, manufacturados o en bruto.

Ruego a V. me comunique la localidad y entidad bancaria de la misma en la que desea se le ingrese el importe de los reintegros a que se refiere esta comunicación.

Esta Presidencia espera de V. la máxima actividad en el desarrollo de su función de V. como exportador, correspondiendo con ello a la atención que el Gobierno Nacional dispensa a la industria corchera.

Por Dios, España y su Revolución Nacional-Sindicalista.

Sevilla, 29 de abril de 1939, Año de la Victoria.

EL PRESIDENTE,
SALVADOR ROBLES TRUEBA.

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.37
CIRCULAR N.º 27 DE LA DNREC RELATIVA A LA CONCESIÓN DE PRIMAS
A LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS CORCHEROS POR PARTE DEL IEME



OFICIO-CIRCULAR N.º 27

DELEGACIÓN DEL NORDESTE DE ESPAÑA
DE LA
RAMA ECONÓMICA DEL CORCHO
PALAFRUGELL

CONCESIÓN DE PRIMAS POR PARTE DEL INSTITUTO ESPAÑOL DE MONEDA EXTRANJERA
PARA EXPORTACIONES EN DOLARES.

Como ampliación al Oficio-Circular N.º 26, esta Delegación ha recibido del Presidente de la RAMA DEL CORCHO el comunicado siguiente :

«Condiciones en que se ha establecido el convenio con el Instituto Español de Moneda Extranjera :

«El Instituto Español de Moneda Extranjera concede un retorno por cargas interiores a la exportación de corcho a cualquier país, realizable en Dolares con las siguientes condiciones :

- 1.^a El tipo máximo de premio sería fijado en cada caso, dentro del límite máximo de 20 %/o, por esta Presidencia.
- 2.^a El premio será satisfecho al exportador en el momento que éste ceda al Instituto los Dolares producto de la exportación, situando su importe en el Banco que el interesado indique.
- 3.^a El compromiso tiene validez para exportaciones efectuadas a partir del 10 del corriente mes y cuyo importe sea cedido al Instituto no más tarde del 10 de Octubre próximo.
- 4.^a La determinación del tanto por ciento a satisfacer por el Instituto se fijará por esta Presidencia de la RAMA, en un ejemplar de la factura del corcho exportado, que retendrá la RAMA al efecto de su envío al Instituto Español de Moneda Extranjera, en cuyo poder quedará».

Según comunicamos a esa Delegación en telegrama de hoy, esta propuesta del Instituto Español de Moneda Extranjera, puede considerarse OFICIAL y FIRME. Por lo tanto espero nos informarán a la mayor brevedad posible, sobre las ventas que pudiera efectuar esa Zona Nordeste en las condiciones indicadas».

Como ya se había anunciado en la propuesta de retornos formulada por la RAMA en Agosto de 1939, a los taponés y discos de corcho se les aplica el máximo de retorno.

Esta Delegación, por mediación del Presidente de la RAMA DEL CORCHO, ha formulado una petición al Instituto Español de Moneda Extranjera, solicitando que la concesión de retornos fijada hasta el próximo 10 de Octubre, se haga extensiva al importe de las ventas efectuadas en Dolares hasta fin de año.

Entre tanto, se ruega a todos los exportadores corcheros de esta Zona, comuniquen con urgencia a esta Delegación, el valor de las ventas en Dolares que de momento pudieran efectuar, ateniéndose a las condiciones fijadas por el Instituto Español de Moneda Extranjera, hasta el 10 de Octubre próximo.

Dios guarde a V. muchos años.

Palafrugell, Agosto de 1940.

EL JEFE DE LA DELEGACIÓN,
COSME RIBAS.

A D.

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.38
 BONIFICACIONES A LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS CORCHEROS
 POR LAS CARGAS INTERIORES SATISFECHAS (DESPUÉS DE 31-7-1946)
 (%)

	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
<i>Corchos de trituración</i>						
- Refugo	0	0	0	16	35	40
- Bornizo	0	0	0	0	35	40
- Desperdicios	0	0	0	16	35	60
<i>Semimanufacturas</i>						
- Plancha (cal. 1ª, 2ª y 3ª)	15(a)	12,5	12,5	16	35	50
- Plancha (cal. 4ª y 5ª)	10 (b)	12,5	12,5	16	35	50
- Cuadradillos (>50 mm)	0	0	0	0	50	80
- Cuadradillos (<50 mm)	24	24	24	25	50	80
- Serrín, granulados	0	0	0	0	50	60
<i>Manuf. Corcho natural</i>						
- 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)
<i>Manuf. Corcho aglomerado</i>						
- Discos	13	13	13	20	50	80
- Juntas	13	13	13	20	50	80
- Aglomerado negro	0	0	0	50	70	100

Notas:

- (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 por 100.
- (e) La exportación de baldosas de corcho recibía una prima del 30 por 100.
- (f) La exportación de baldosas, cascos tropicales y lana de corcho recibía una prima del 70 por 100.
- (g) La exportación de baldosas, cascos tropicales y lana de corcho recibía una prima del 100 por 100.

FUENTE: Elaboración propia a partir de AMSP, SNMC, Sector Corcho, Delegación Nordeste, Palafrugell, caja 148, "Comercio de Corcho".

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.39
NORMATIVA PARA LA APLICACIÓN DEL RÉGIMEN DE PRIMAS A LA EXPORTACIÓN
RESULTANTE DE LA ORDEN MINISTERIAL DE 31 DE JULIO DE 1946

NORMAS PARA LA APLICACION DE LA ORDEN DE 31 DE JULIO DE 1946 Y COMUNICACION DE LA DIRECCION GENERAL DE COMERCIO DE 23 DE SEPTIEMBRE, REFERENTE A LAS BONIFICACIONES A LA EXPORTACION DE CORCHO.

Primera.- Las Delegaciones Regionales del Sector Corcho de este Sindicato Nacional, confeccionarán y remitirán a la Central de Madrid semanalmente una relación comprensiva de las licencias de exportación de cuya autorización tengan noticia en el mismo período de tiempo. Dichas relaciones se extenderán en impresos comprensivos de las siguientes particularidades: 1-Exportador. 2-Importador. 3-Enunciación de la mercancía. 4-País de destino. 5-Precio FOB expresado en divisas y en pesetas. 6-Número rojo de la licencia. 7-Fecha de la misma. 8-Porcentaje de la bonificación aplicable. 9-Aduana de salida. 10-Banco que intervenga en la operación. 11-Número del certificado bancario. 12-Observaciones.

En estas relaciones semanales se incluirán de manera exclusiva aquellas licencias de exportación a las que la Delegación correspondiente haya discernido derecho a bonificación.

Segunda.- Recibida por esta Central la relación semanal, se procederá a pasar la oportuna comunicación al Instituto Español de Moneda Extranjera. La notificación tendrá lugar mediante impresos en libro talonario numerado y de forma que cada uno de estos impresos comprenda una operación de exportación individualizada.

Tercera.- Una vez enviada la oportuna hoja talonario al Instituto Español de Moneda Extranjera, esta Central comunicará a la Delegación correspondiente y al exportador interesado el número de la misma.

Cuarta.- El exportador, al tener conocimiento de este número, lo comunicará al Banco intermediario que intervenga en la operación, para que éste, en el momento de hacer la cesión de las divisas producidas por la exportación al Instituto Español de Moneda Extranjera, reclame a su vez, y en nombre del exportador el importe de la bonificación, indicando para ello el número de la hoja talonario que le haya señalado el exportador.

Quinta.- El Instituto Español de Moneda Extranjera entregará al Banco y éste a su cliente, el importe de la bonificación al mismo tiempo que se entrega el importe global de la exportación.

Sexta.- El Sector Corcho llevará la contabilización de bonificaciones, manteniendo el oportuno y necesario contacto con el Instituto Español de Moneda Extranjera.

Séptima.- Las Delegaciones Regionales del Sector Corcho gozarán de autonomía para señalar las normas conducentes a la más eficaz y ordenada intervención de todos aquellos aspectos y fases anteriores a la concesión de la licencia de exportación, es decir: calificación del derecho a percibir la bonificación a la vista de cada solicitud de exportación, fijación del porcentaje en caso positivo, conocimiento de la autorización definitiva de la solicitud, ya tenga ésta lugar por la Dirección General de Comercio o por sus Delegaciones establecidas en Barcelona y Sevilla. Esta Jefatura se limita a puntualizar aquellas normas que directamente se refieren a fases de su exclusiva incumbencia, dejando amplia iniciativa y capacidad a sus Delegaciones para que concreten las normas prácticas a seguir

Continúa ...

en el campo estrictamente regional del mecanismo de aplicación de las bonificaciones.

Al objeto de obtener una unificación de procedimiento dentro de las respectivas Delegaciones, esta Jefatura sugiere la conveniencia de un cambio de impresiones entre las Oficinas de Sevilla y de Palafrugell conducentes a tal fin.


Octava.- El sistema de relación semanal, anteriormente anunciado, será puesto en vigor el día 1º de Noviembre próximo.


En la primera relación que se remita por las Delegaciones se mencionarán todas las licencias de exportación con derecho a bonificación autorizadas desde el 1º de Septiembre del presente año.

Novena.- El reembolso de las bonificaciones correspondientes a aquellas operaciones de exportación cuyo valor global haya sido hecho efectivo con anterioridad a la recepción de estas instrucciones, tendrá lugar por el procedimiento enunciado. El exportador, una vez en posesión del número de la hoja talonario correspondiente, lo comunicará al Banco intermediario para que éste reclame del Instituto Español de Moneda Extranjera el abono del porcentaje, que no pudo tener lugar al mismo tiempo que se efectuó el pago del importe de la operación.

Madrid, 25 de Octubre de 1946.

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.40
COMUNICADO DEL JEFE DEL SCSNMC A LA OFICINA DEL SCSNMC DE PALAFRUGELL
RELATIVO A LA SUSPENSIÓN DE LAS PRIMAS A LA EXPORTACIÓN A ESTADOS UNIDOS


Sindicato Nacional de la Madera y Corcho
DE
F. E. T. y de las J. O. N. S.
MADRID
SECTOR CORCHO


VIVA FRANCO
¡ARRIBA ESPAÑA!

569
28 ENE

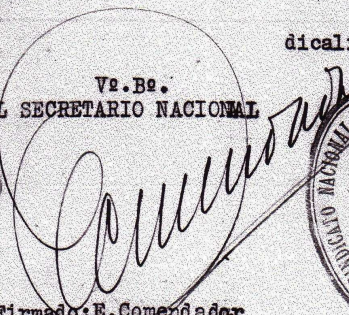
El Director General de Comercio y Política Arancelaria me comunica de orden del Excmo. Sr. Ministro de ese Departamento para conocimiento de esta Jefatura y de los exportadores corcheros en general, la suspensión del régimen de bonificaciones a la exportación de corcho en cualquiera de sus calidades a los Estados Unidos de América del Norte, a partir de 1 de noviembre de 1.947.


Lo que comunico a esa Delegación para que lo notifique a todos los exportadores corcheros, mediante una circular especial y urgente que será confeccionada a la recepción del presente escrito y de la que se recibirá copia en esta Jefatura.

Por Dios, España y su Revolución Nacional-Sindicalista.

Madrid 28 de Enero de 1.948.
EL JEFE DEL SECTOR

Va. Bn.
EL SECRETARIO NACIONAL


Firmado: E. Comendador



Firmado: Lorenzo Puértolas

REGISTRO DE ENTRADA
Fecha: 2 FEB 1948
No: 409

OFICINAS DELEGADAS DEL SECTOR CORCHO.- PALAFRUGELL.-

FUENTE: AMSP, SNMC, Madrid, caja 7

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.41
 SOLICITUD DEL SCSNMC A LA DIRECCIÓN GENERAL DE COMERCIO
 SOBRE LA CONCESIÓN DE PRIMAS EN LAS EXPORTACIONES REALIZADAS EN PESETAS




Sindicato Nacional de la Madera y Corcho
 DE
 F. E. T. y de las J. O. N. S.
 MADRID

IP/CG

SECTOR CORCHO

SINDICATO NACIONAL
 DE LA
 MADERA Y CORCHO
 Registro CALI... 4072
 15 1948

REGISTRO DE ENTRADA
 Fecha: 19 JUL 1948
 N°: 3209



IVIVA FRANCO
 IARRIBA ESPAÑA

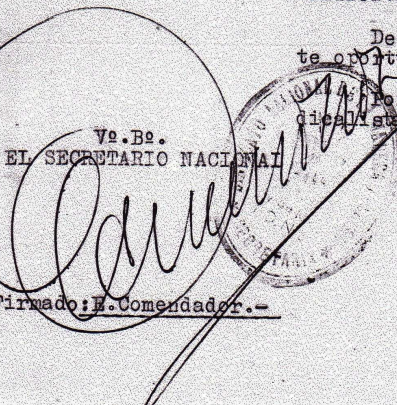
Ante el criterio expuesto por el I.E.M.E. manifestándose opuesto al abono de la bonificación - de aquellas exportaciones cuyo pago fué concertado en pesetas y habida cuenta de las razones que aduce esa Delegación y comparte esta Jefatura en el sentido de que la producción de divisa no puede considerarse como la única finalidad de la bonificación, sino que ésta tiene por objetivo el fomentar la exportación del corcho aun cuando no existan en algún caso concreto producción de numerario extranjero.

Siendo la Dirección de Comercio el Organismo a quien compete en última instancia calificar la pertinencia de abonar la bonificación en un caso particular y, al mismo tiempo, definir el verdadero alcance del sistema en sí, esta Jefatura se ha dirigido a ese Centro Directivo solicitando ordene el pago de esas bonificaciones por estimar atendibles las razones que en su favor le hace presente este Sindicato Nacional.

De la resolución que recaiga tendré al corriente oportunamente a esa Delegación.


Por Dios, España y su Revolución Nacional-Sindicalista.

Ve. Bto.
 EL SECRETARIO NACIONAL



Firmado: E. Comendador.-

Madrid 14 de Julio de 1.948.
 EL JEFE DEL SECTOR





Firmado: Lorenzo Puértolas

OFICINAS DELEGADAS DEL SECTOR CORCHO.-PALAFRUGELL (Gerona)-.

FUENTE: AMSP, SNMC, "Estadísticas e Informes", caja 240.

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.42
COMUNICADO DEL SCSNMC A LOS EXPORTADORES DEL SECTOR
DE LA NEGATIVA DE LA ADMINISTRACIÓN AL PAGO DE PRIMAS
EN LAS EXPORTACIONES REALIZADAS EN PESETAS


Sindicato Nacional de la Madera y Corcho
DE
F. E. T. y de las J. O. N. S.
IP/CG MADRID


I VIVA FRANCO!
I ARRIBA ESPAÑA!

SECTOR CORCHO

Asunto: Exportación corcho con pago en pesetas.

MADRID
DIRECCIÓN GENERAL DE COMERCIO
Dpto. de Negocios Internacionales
Día 31 JULIO 1948
Nº 4314

REGISTRO DE ENTRADA
Día 3 AGO 1948
Nº 3524

La Dirección General de Comercio, no obstante las alegaciones formuladas por esta Jefatura en favor de la percepción de bonificaciones en los casos de exportación de corcho sin producción de divisa, ha resuelto lo siguiente; según oficio 08026, de 28 etc. que transcribo:


"En contestación al escrito nº 4.077 en el que formulaba consulta sobre abono de bonificaciones a la exportación de corcho cuya forma de pago se realiza en pesetas, debo manifestarte que esta Dirección General ha resuelto no proceder al abono de primas en aquellas operaciones en que se pague en pesetas el valor del corcho exportado."

Lo que comunico a esa Delegación para su conocimiento y demás efectos.

Por Dios, España y su Revolución Nacional - Sindicalista.

Madrid 20 Julio de 1.948.
EL JEFE DEL SECTOR

Vs. Bn.
EL SECRETARIO NACIONAL



Firmado: E. Comendador.

Firmado: Lorenzo Puértolas

OPICINAS DELEGADAS DEL SECTOR CORCHO.- PALAFRUGELL.-

FUENTE: AMSP, SNMC, "Estadísticas e Informes", caja 240.

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.43
 “ESTADÍSTICAS DEL MERCADO NACIONAL” DE MANUFACTURAS CORCHERAS
 (Ventas declaradas por los industriales del nordeste efectuadas en el mercado nacional)
 (Tms) (*)

	Tapones (a)	Discos (b)	Aglomerado (c)	Granulados (d)	Especialidades (e)	Totales
1946	687	121	2.895	299	1.367	5.369
1947	723	162	2.653	312	1.333	5.184
1948	558	146	2.651	116	1.312	4.783
1949	583	92	2.452	165	1.260	4.552
1950	696	133	2.470	154	1.419	4.873
1951	894	154	5.798	531	1.402	8.780
1952	844	287	3.755	524	1.295	6.703
1953	749	337	5.188	306	1.350	7.930
1954	753	179	3.403	271	2.745	7.351
1955	902	352	3.847	171	1.212	6.484
1956	739	468	4.778	153	1.204	7.342
1957	799	629	4.436	238	1.351	7.453
1958	518	830	5.031	315	1.362	8.056
1959	519	728	5.304	442	1.015	8.008
1960	558	594	4.549	411	913	7.025
1961	359	691	4.829	429	1.109	7.417
1962	519	999	5.455	477	608	8.058

(*) No incluye las ventas realizadas al mercado nacional por industriales de la zona suroeste.

- (a) De corcho natural hasta 1952. Desde 1953, suma de “Tapones corrientes” y “Tapones champán”.
- (b) Desde 1953, suma de “Discos de corcho natural” y “Discos de aglomerado”.
- (c) La fuente original distingue entre “Aglomerado negro” y “Aglomerado blanco”.
- (d) Incluye el serrín de corcho.
- (e) He incluido aquí las partidas “Plantillas y láminas”, “Lana de corcho” y “Otras Especialidades (incluido el corcho artístico)” de la fuente original.

FUENTE: AMSP, SNMC, cajas 163-179, “Estadística del Mercado Nacional. Zona Nordeste”.

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.44
 “ESTADÍSTICAS DEL MERCADO NACIONAL” DE MANUFACTURAS CORCHERAS
 (Ventas declaradas por los industriales del nordeste efectuadas en el mercado nacional)
 (Millones de pesetas constantes del 2000)

	Tapones (a)	Discos (b)	Aglomerado (c)	Granulados (d)	Especialidades (e)	Totales
1946	1.298	373	1.291	52	1.541	4.555
1947	1.670	509	1.589	62	1.605	5.435
1948	1.466	434	1.406	20	1.673	4.999
1949	1.397	267	1.247	29	1.313	4.253
1950	1.437	347	1.092	27	1.462	4.364
1951	1.539	326	1.830	63	1.482	5.240
1952	1.511	495	1.323	39	1.105	4.473
1953	1.327	505	1.652	40	1.053	4.577
1954	1.123	225	1.322	31	1.019	3.719
1955	1.176	349	1.526	24	743	3.818
1956	1.363	509	1.964	23	812	4.671
1957	1.505	623	1.821	36	917	4.901
1958	1.645	1.067	2.473	52	1.229	6.466
1959	1.152	992	2.666	44	1.000	5.854
1960	1.250	837	2.370	46	1.003	5.506
1961	1.371	1.046	2.809	72	971	6.269
1962	1.748	1.407	3.596	88	502	7.341

(*) No incluye las ventas realizadas al mercado nacional por industriales de la zona suroeste.

- (a) De corcho natural hasta 1952. Desde 1953, suma de “Tapones corrientes” y “Tapones champán”.
- (b) Desde 1953, suma de “Discos de corcho natural” y “Discos de aglomerado”.
- (c) La fuente original distingue entre “Aglomerado negro” y “Aglomerado blanco”.
- (d) Incluye el serrín de corcho.
- (e) He incluido aquí las partidas “Plantillas y láminas”, “Lana de corcho” y “Otras Especialidades (incluido el corcho artístico)” de la fuente original.

FUENTE: AMSP, SNMC, cajas 163-179, “Estadística del Mercado Nacional. Zona Nordeste”.
 Cifras deflactadas con el “deflactor corchero sintético” de Zapata (2006).

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.45
MERCADO NACIONAL, EXPORTACIONES Y PRODUCCIÓN
DE MANUFACTURAS CORCHERAS EN ESPAÑA, 1946-1962
(Millones de pesetas constantes de 2000)

	EMN (a)	EEMC (b)	EESNMC (c)	EEZN (d)	Suma (a) + (b) (e)	% (a) / (e) (f)	% (a) / (b) (g)
1946	4.555	12.012	10.891	7.942	16.567	27	38
1947	5.435	12.184	11.869	8.616	17.619	31	45
1948	4.999	10.125	10.283	8.146	15.124	33	49
1949	4.253	8.639	9.072	7.492	12.892	33	49
1950	4.364	7.448	7.387	6.127	11.812	37	59
1951	5.240	11.786	11.481	9.829	17.026	31	44
1952	4.473	11.437	5.240	4.570	15.910	28	39
1953	4.577	13.282	6.111	5.268	17.859	26	34
1954	3.719	11.930	5.358	4.528	15.649	24	31
1955	3.818	15.633	5.825	4.679	19.452	20	24
1956	4.671	15.127	5.753	4.472	19.798	24	31
1957	4.901	14.848	8.842	6.691	19.749	25	33
1958	6.466	19.431	20.008	15.138	25.897	25	33
1959	5.854	19.702	25.668	18.964	25.556	23	30
1960	5.506	28.018	¿?	¿?	33.524	16	20
1961	6.269	27.682	¿?	¿?	33.951	18	23
1962	7.341	22.580	28.928	20.743	29.921	25	33

NOTAS:

- (a) “Estadísticas del Mercado Nacional”. Ventas de manufacturas en el mercado nacional declaradas por los industriales de la zona nordeste.
- (b) Estadísticas de exportación española de manufacturas corcheras (según Parejo (2009b)).
- (c) Estadísticas de exportación española de manufacturas corcheras (según el SCSNMC).
- (d) Estadísticas de exportación de la zona Nordeste de manufacturas corcheras (según la DNSCSNMC).
- (e) Aproximación a la producción de la industria corchera (aunque faltan estadísticas de ventas nacionales de la zona suroeste).
- (f) Porcentaje de la producción de la industria corchera destinado al mercado nacional (aunque faltan estadísticas de ventas nacionales de la zona suroeste).
- (g) Porcentaje que representan las ventas en el mercado nacional sobre las exportaciones de manufacturas corcheras en España (aunque faltan estadísticas de ventas nacionales de la zona suroeste).

FUENTES: AMSP, SNMC, cajas 163-179, “Estadística del Mercado Nacional. Zona Nordeste”; AMSP, SNMC, caja 181, “Estadísticas de Exportación Corchera. Por clase de productos”; Zapata (2006); y Parejo (2009b).

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.46
MERCADO NACIONAL Y EXPORTACIONES
DE MANUFACTURAS CORCHERAS EN ESPAÑA, 1946-1962
(Tms)

	EMN (a)			EESNMC (b)			EEZN (c)		
	Tapones	Discos	Aglomerado	Tapones	Discos	Aglomerado	Tapones	Discos	Aglomerado
1946	687	121	2.895	1.806	447	12.884	1.776	317	6.886
1947	723	162	2.653	1.541	515	11.816	1.511	347	6.142
1948	558	146	2.651	1.434	707	9.192	1.424	598	4.916
1949	583	92	2.452	1.872	549	10.062	1.848	476	5.739
1950	696	133	2.470	2.302	1.184	8.172	2.260	1.120	3.663
1951	894	154	5.798	2.779	1.045	13.676	2.735	1.023	8.229
1952	844	287	3.755	2.845	1.135	9.954	2.801	1.121	6.118
1953	749	337	5.188	3.888	1.344	9.974	3.797	1.293	4.362
1954	753	179	3.403	4.117	1.901	12.321	4.018	1.871	5.657
1955	902	352	3.847	3.855	1.769	15.154	3.635	1.706	7.782
1956	739	468	4.778	3.495	1.773	14.267	3.297	1.754	6.616
1957	799	629	4.436	2.700	1.818	12.558	2.566	1.812	5.103
1958	518	830	5.031	2.452	1.691	12.815	2.353	1.677	5.048
1959	519	728	5.304	2.737	1.596	14.153	2.654	1.588	4.977
1960	558	594	4.549	¿?	¿?	¿?	¿?	¿?	¿?
1961	359	691	4.829	¿?	¿?	¿?	¿?	¿?	¿?
1962	519	999	5.455	3.041	2.673	10.188	2.958	2.655	3.512

NOTAS:

- (a) “Estadísticas del Mercado Nacional”. Ventas de manufacturas en el mercado nacional declaradas por los industriales de la zona nordeste.
- (b) Estadísticas de exportación española de manufacturas corcheras (según el SCSNMC).
- (c) Estadísticas de exportación de la zona nordeste de manufacturas corcheras (según la DNSCSNMC).

FUENTES: Apéndice estadístico AE.43, para columna (a); y AMSP, SNMC, caja 181, “Estadísticas de Exportación Corchera. Por clase de productos”, para columnas (b) y (c).

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.47
MAGNITUD DEL MERCADO NACIONAL DE LAS PRINCIPALES MANUFACTURAS CORCHERAS
(%)

	Sobre la producción industrial de España (d)			Sobre la producción industrial de la Zona Nordeste (e)		
	Tapones	Discos	Aglomerado	Tapones	Discos	Aglomerado
1946	28	21	18	28	28	30
1947	32	24	18	32	32	30
1948	28	17	22	28	20	35
1949	24	14	20	24	16	30
1950	23	10	23	24	11	40
1951	24	13	30	25	13	41
1952	23	20	27	23	20	38
1953	16	20	34	16	21	54
1954	15	9	22	16	9	38
1955	19	17	20	20	17	33
1956	17	21	25	18	21	42
1957	23	26	26	24	26	47
1958	17	33	28	18	33	50
1959	16	31	27	16	31	52
1960	¿?	¿?	¿?	¿?	¿?	¿?
1961	¿?	¿?	¿?	¿?	¿?	¿?
1962	15	27	35	15	27	61

(d) Porcentaje resultante de la operación $[(a) / (a) + (b)]$ en el apéndice estadístico AE.46.

(e) Porcentaje resultante de la operación $[(a) / (a) + (c)]$ en el apéndice estadístico AE.46.

FUENTE: Apéndice estadístico AE.46.

Apéndices estadísticos

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.48
EXPORTACIONES MUNDIALES DE CORCHO Y SUS MANUFACTURAS
(Miles de dólares USA constantes de 2000)

Año	Alemania	Argelia	Argentina	Austria	Bélgica	Brasil	EEUU	España	Francia	Holanda	Italia	Marruecos	Portugal	Suiza	Túnez	R. Unido	Suma (a)
1.962	28.089	0	2.867	9.695	3.292	13	105.956	642.535	55.104	148.071	140.806	890	2.189.686	9.695	35.141	84.808	3.456.648
1.963	27.791	0	2.124	8.236	16.004	8	73.317	494.567	41.348	171.466	137.897	976	2.091.808	8.236	49.064	100.592	3.223.436
1.964	22.157	0	1.231	9.544	20.273	0	78.925	629.024	58.181	224.434	159.918	1.052	2.227.031	9.544	52.514	110.946	3.604.775
1.965	27.362	0	1.354	11.099	18.074	0	88.818	625.726	70.675	236.892	174.464	507	2.202.403	11.099	63.959	112.853	3.645.283
1.966	43.636	163.972	0	13.123	27.035	7	95.186	745.909	82.691	207.711	163.275	620	2.218.117	13.123	64.759	107.595	3.946.760
1.967	30.448	0	1.655	9.003	8.362	105	69.667	581.816	74.438	169.798	104.798	436	1.808.198	9.003	47.483	90.011	3.005.221
1.968	32.500	175.175	1.050	8.346	3.148	16	94.002	611.874	53.765	186.346	101.809	447	1.885.576	8.346	47.461	89.378	3.299.239
1.969	40.774	123.675	795	6.649	2.730	377	81.256	584.780	63.168	86.287	87.364	582	1.921.934	6.649	40.044	84.664	3.131.731
1.970	54.815	136.798	1.365	8.472	3.587	154	93.129	670.842	47.737	88.674	113.351	450	2.165.153	8.472	45.461	131.083	3.569.546
1.971	73.978	111.430	749	10.233	4.261	34	96.716	763.982	54.800	81.285	115.783	485	2.314.053	10.233	52.971	145.693	3.836.687
1.972	86.307	0	270	12.240	5.239	44	88.726	845.518	59.796	74.704	123.203	784	2.738.284	12.240	47.197	124.353	4.218.905
1.973	102.650	125.552	180	11.955	4.008	172	88.195	795.477	66.805	51.542	135.945	730	2.961.048	11.955	57.119	93.890	4.507.223
1.974	78.472	82.942	118	9.980	4.183	993	74.461	853.757	60.809	32.798	119.928	364	2.836.390	9.980	42.323	108.499	4.315.999
1.975	80.156	132.960	120	15.299	4.303	3.997	84.605	846.430	47.150	25.593	109.437	740	2.607.780	15.299	44.758	139.746	4.158.374
1.976	70.117	61.843	250	7.625	3.883	4.888	79.169	616.282	49.144	26.962	60.221	2.514	2.078.364	7.625	20.676	102.612	3.192.174
1.977	61.418	47.828	800	8.596	3.586	2.547	52.264	554.462	49.689	26.276	53.178	356	1.780.992	8.596	26.926	90.831	2.768.346
1.978	75.068	44.090	829	5.709	3.550	3.374	62.067	512.796	53.559	21.438	51.780	88	1.708.393	5.709	18.625	87.475	2.654.547
1.979	72.596	29.551	319	8.074	4.453	2.983	70.971	610.506	65.805	26.828	53.869	19	1.895.752	8.074	26.857	94.009	2.970.667
1.980	71.650	15.379	98	7.015	4.028	2.074	44.759	566.345	62.141	19.350	44.172	104	2.022.624	7.015	18.349	87.297	2.972.400
1.981	57.065	9.757	66	3.366	3.327	2.416	34.274	369.108	46.110	8.643	30.840	190	1.411.225	3.366	13.526	73.485	2.066.763
1.982	48.738	5.548	66	2.544	3.268	852	24.964	287.583	40.746	8.826	25.695	166	1.259.596	2.544	12.662	47.474	1.771.271
1.983	44.184	7.440	63	4.954	2.687	1.860	23.512	247.300	46.448	7.962	17.315	61	1.133.460	4.954	8.818	29.986	1.581.005
1.984	47.894	5.564	57	4.541	2.976	1.574	21.469	248.090	39.249	5.934	18.483	41	1.091.752	4.541	5.456	28.228	1.525.848
1.985	50.954	3.895	71	5.398	2.775	1.020	24.419	217.189	39.480	5.256	21.371	72	939.132	5.398	5.510	22.339	1.344.278
1.986	68.109	5.405	199	9.316	3.580	1.282	22.417	270.180	39.810	6.575	23.371	76	1.141.221	9.316	7.676	20.086	1.628.617
1.987	73.745	6.160	120	10.282	5.230	949	24.226	314.941	45.194	7.691	33.588	151	1.325.733	10.282	8.171	16.832	1.883.295
1.988	85.896	9.146	51	13.412	5.279	753	33.362	312.927	50.537	8.996	32.009	79	1.356.200	13.412	10.458	19.942	1.952.459
1.989	79.445	11.656	147	16.064	4.785	533	46.844	327.863	53.019	9.572	47.105	338	1.310.040	16.064	11.731	13.531	1.948.737

Continúa ...

Apéndices estadísticos

1.990	94.947	13.249	165	28.607	5.598	800	63.485	380.730	69.567	14.545	59.496	229	1.459.292	28.607	6.732	17.585	2.243.634
1.991	106.585	10.899	299	33.487	7.967	608	70.812	418.657	70.116	23.002	62.541	500	1.570.478	33.487	9.024	17.762	2.436.224
1.992	101.983	9.843	242	27.354	3.646	1.952	76.508	401.051	63.282	27.557	62.906	582	1.517.271	27.354	8.921	17.889	2.348.341
1.993	86.299	10.899	334	26.008	6.369	1.640	77.171	315.205	41.714	19.808	56.934	533	1.279.414	26.008	8.278	12.128	1.968.742
1.994	76.273	8.987	204	25.872	6.685	2.444	75.886	303.293	41.612	35.481	59.247	1.604	1.303.149	25.872	5.160	9.776	1.981.544
1.995	72.107	13.234	407	25.221	11.448	4.251	105.577	365.453	46.678	13.509	76.244	652	1.389.246	25.221	5.486	10.389	2.165.125
1.996	67.108	10.433	654	17.771	7.979	3.348	118.738	347.849	49.118	10.839	73.200	316	1.280.222	17.771	8.128	9.681	2.023.157
1.997	78.618	8.888	577	15.407	5.125	3.014	95.685	309.295	55.694	7.936	69.774	237	1.158.966	15.407	8.141	12.542	1.845.307
1.998	76.993	13.807	574	16.659	6.349	1.301	95.014	287.333	55.799	6.849	71.740	160	1.078.993	16.659	9.312	6.813	1.744.356
1.999	54.509	14.856	723	21.294	4.510	959	97.739	296.361	76.185	7.360	71.733	103	1.067.247	21.294	10.637	6.230	1.751.740
2.000	34.646	16.363	641	14.774	3.382	941	68.588	260.231	62.882	5.329	60.061	85	845.089	14.774	10.812	5.283	1.403.881

(a) Suma de las exportaciones de todos los países considerados (aproximación a las exportaciones mundiales).

FUENTE: Base de datos COMTRADE de la ONU. Se ha utilizado la clasificación estadística SITC (rev. 1) (<http://comtrade.un.org/>).

Apéndices estadísticos

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.49
EXPORTACIONES MUNDIALES DE CORCHO SIN MANUFACTURAR
(Miles de dólares USA constantes de 2000)

Año	Alemania	Argelia	Argentina	Austria	Bélgica	Brasil	EEUU	España	Francia	Holanda	Italia	Marruecos	Portugal	Suiza	Túnez	R. Unido	Suma (a)
1.962	1.422	0	0	6.591	569	0	0	266.200	24.978	3.183	24.809	3	1.017.817	6.591	35.121	245	1.387.528
1.963	2.209	0	0	6.802	644	8	0	182.480	14.688	2.527	33.060	37	974.034	6.802	48.918	2.541	1.274.751
1.964	1.686	0	0	8.057	1.449	0	0	236.088	21.946	2.936	40.159	412	964.045	8.057	36.895	870	1.322.601
1.965	2.913	0	0	9.947	714	0	13.369	219.812	23.843	2.862	36.288	0	982.991	9.947	50.666	907	1.354.260
1.966	4.091	145.181	0	12.158	762	0	6.766	286.706	22.540	2.717	30.349	1	949.850	12.158	49.110	2.505	1.524.892
1.967	2.138	0	1.333	6.866	316	0	4.377	209.433	21.637	2.654	19.274	3	719.563	6.866	34.963	650	1.030.075
1.968	1.701	136.912	799	6.218	264	13	23.443	218.410	17.765	2.275	11.224	0	680.880	6.218	37.519	1.574	1.145.213
1.969	2.189	73.826	465	4.937	104	50	7.298	196.668	29.139	1.037	9.154	0	714.964	4.937	28.885	2.099	1.075.751
1.970	1.717	56.544	862	5.918	91	39	10.789	221.393	12.690	2.170	18.258	0	772.785	5.918	34.987	13.357	1.157.518
1.971	3.334	49.000	2	6.524	117	0	5.076	250.059	14.340	1.923	19.322	0	818.177	6.524	39.953	22.094	1.236.444
1.972	1.534	0	0	6.316	313	0	11.084	257.416	13.308	3.282	20.238	0	911.034	6.316	37.440	20.044	1.288.325
1.973	2.700	80.948	2	5.535	329	0	7.153	251.693	10.640	2.142	29.092	18	876.577	5.535	30.760	11.902	1.315.025
1.974	2.623	37.099	12	3.549	82	9	4.260	311.843	6.843	2.029	32.474	0	843.041	3.549	20.957	17.515	1.285.884
1.975	3.661	55.081	3	2.672	74	0	6.669	284.306	5.683	3.356	33.706	0	734.779	2.672	26.176	17.860	1.176.698
1.976	2.332	25.839	20	1.540	515	13	10.603	184.815	6.968	3.912	15.316	1.920	464.687	1.540	9.971	14.757	744.748
1.977	2.416	13.109	13	947	397	0	2.908	163.320	8.536	4.016	13.156	0	323.102	947	16.182	13.167	562.216
1.978	2.966	15.882	0	573	168	0	3.782	122.754	5.118	4.015	14.028	0	282.769	573	11.145	8.356	472.127
1.979	3.405	8.748	2	424	64	6	5.238	190.794	6.596	5.872	8.473	9	293.780	424	17.546	5.732	547.112
1.980	3.499	2.147	4	319	212	0	4.992	236.349	8.772	4.091	8.975	0	328.035	319	6.264	3.193	607.169
1.981	2.151	1.344	0	321	140	14	4.608	143.750	2.637	1.339	4.858	0	247.079	321	6.727	2.913	418.202
1.982	2.770	0	53	396	69	0	2.534	103.793	4.044	1.086	3.213	1	203.472	396	6.046	3.504	331.379
1.983	1.453	286	19	580	44	10	2.285	73.648	3.328	758	864	0	144.233	580	4.079	1.536	233.701
1.984	1.403	189	0	146	95	0	5.956	87.342	4.293	803	637	0	134.803	146	2.043	2.270	240.126
1.985	1.025	39	0	73	59	1	2.735	69.918	2.860	1.213	540	0	109.162	73	2.627	1.760	192.085
1.986	1.088	278	0	70	30	0	4.127	99.096	4.111	1.120	1.082	0	126.535	70	4.063	3.217	244.889
1.987	1.178	1.203	0	102	161	18	3.815	121.042	4.236	857	2.091	12	109.393	102	3.813	2.284	250.306
1.988	974	859	0	56	137	20	3.191	123.248	5.367	1.084	1.681	19	104.184	56	4.849	2.210	247.937

Continúa ...

Apéndices estadísticos

1.989	738	382	0	31	68	0	3.301	143.330	7.661	1.139	3.737	13	131.834	31	4.854	1.064	298.182
1.990	914	0	0	59	333	1	3.195	155.212	6.999	1.666	2.880	5	125.212	59	2.431	2.172	301.138
1.991	1.201	37	0	120	331	1	3.150	179.674	11.402	1.037	5.257	1	110.688	120	5.047	1.329	319.395
1.992	819	202	4	63	153	0	2.135	158.124	8.425	333	2.166	2	97.952	63	5.204	1.056	276.702
1.993	828	326	42	26	88	0	9.132	105.954	2.625	70	2.631	53	87.597	26	5.062	829	215.290
1.994	451	1.552	20	31	44	18	3.086	103.541	2.747	148	2.382	58	75.067	31	3.300	732	193.207
1.995	405	4.862	124	23	642	16	3.312	122.717	1.710	75	6.978	59	84.333	23	2.341	1.237	228.858
1.996	603	4.638	35	36	641	0	4.135	128.941	2.576	23	5.212	33	75.042	36	1.957	1.597	225.503
1.997	617	3.579	25	69	374	0	3.606	122.341	2.018	66	4.662	22	72.733	69	2.512	2.096	214.788
1.998	582	9.114	15	17	56	5	5.085	110.276	4.617	73	3.200	28	68.805	17	2.104	384	204.377
1.999	1.094	5.191	8	13	33	0	9.049	107.965	4.078	156	5.368	32	78.022	13	4.753	352	216.128
2.000	431	9.042	14	16	36	5	2.411	107.368	3.948	193	9.037	13	78.408	16	4.177	1.215	216.331

(a) Suma de las exportaciones de todos los países considerados (aproximación a las exportaciones mundiales).

FUENTE: Base de datos COMTRADE de la ONU. Se ha utilizado la clasificación estadística SITC (rev. 1) (<http://comtrade.un.org/>).

Apéndices estadísticos

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.50
EXPORTACIONES MUNDIALES DE CORCHO MANUFACTURADO
(Miles de dólares USA constantes de 2000)

Año	Alemania	Argelia	Argentina	Austria	Bélgica	Brasil	EEUU	España	Francia	Holanda	Italia	Marruecos	Portugal	Suiza	Túnez	R. Unido	Suma (a)
1.962	26.667	0	2.867	3.105	2.723	13	105.956	376.335	30.126	144.888	115.997	887	1.171.868	3.105	20	84.563	2.069.121
1.963	25.581	0	2.124	1.434	15.360	0	73.317	312.087	26.659	168.939	104.838	939	1.117.775	1.434	146	98.051	1.948.685
1.964	20.471	0	1.231	1.487	18.824	0	78.925	392.937	36.235	221.498	119.759	640	1.262.986	1.487	15.619	110.075	2.282.174
1.965	24.449	0	1.354	1.152	17.360	0	75.448	405.914	46.832	234.030	138.176	507	1.219.412	1.152	13.292	111.946	2.291.022
1.966	39.545	18.791	0	965	26.273	7	88.421	459.203	60.152	204.994	132.926	619	1.268.267	965	15.649	105.090	2.421.867
1.967	28.310	0	322	2.137	8.046	105	65.290	372.382	52.801	167.143	85.524	433	1.088.634	2.137	12.519	89.361	1.975.146
1.968	30.799	38.263	252	2.128	2.884	3	70.559	393.465	36.000	184.070	90.585	447	1.204.696	2.128	9.942	87.804	2.154.026
1.969	38.586	49.849	330	1.712	2.626	328	73.958	388.112	34.029	85.251	78.210	582	1.206.971	1.712	11.160	82.565	2.055.980
1.970	53.098	80.254	504	2.554	3.497	115	82.340	449.450	35.047	86.504	95.093	450	1.392.368	2.554	10.475	117.726	2.412.028
1.971	70.644	62.431	748	3.708	4.145	34	91.640	513.924	40.460	79.362	96.461	485	1.495.875	3.708	13.017	123.599	2.600.243
1.972	84.774	0	270	5.924	4.926	44	77.642	588.102	46.488	71.423	102.965	784	1.827.250	5.924	9.757	104.309	2.930.580
1.973	99.950	44.605	178	6.420	3.680	172	81.041	543.784	56.165	49.400	106.853	712	2.084.471	6.420	26.359	81.989	3.192.198
1.974	75.849	45.843	106	6.430	4.101	984	70.202	541.915	53.966	30.769	87.454	364	1.993.349	6.430	21.366	90.984	3.030.114
1.975	76.496	77.879	117	12.627	4.229	3.997	77.936	562.124	41.467	22.237	75.730	740	1.873.001	12.627	18.582	121.886	2.981.676
1.976	67.785	36.004	230	6.085	3.368	4.875	68.566	431.466	42.176	23.050	44.905	594	1.613.678	6.085	10.706	87.854	2.447.426
1.977	59.002	34.719	787	7.649	3.189	2.547	49.356	391.142	41.153	22.260	40.023	356	1.457.890	7.649	10.744	77.663	2.206.130
1.978	72.102	28.207	829	5.136	3.382	3.374	58.284	390.042	48.441	17.423	37.752	87	1.425.625	5.136	7.479	79.119	2.182.420
1.979	69.191	20.803	317	7.650	4.390	2.978	65.733	419.712	59.209	20.956	45.396	10	1.601.972	7.650	9.310	88.277	2.423.554
1.980	68.152	13.232	94	6.697	3.816	2.074	39.767	329.996	53.369	15.259	35.197	104	1.694.590	6.697	12.085	84.104	2.365.231
1.981	54.914	8.413	66	3.044	3.187	2.402	29.666	225.358	43.474	7.303	25.983	190	1.164.147	3.044	6.799	70.572	1.648.561
1.982	45.968	5.548	13	2.148	3.199	852	22.430	183.789	36.701	7.740	22.482	165	1.056.124	2.148	6.616	43.970	1.439.892
1.983	42.731	7.154	44	4.374	2.643	1.851	21.227	173.653	43.120	7.203	16.451	61	989.227	4.374	4.739	28.451	1.347.303
1.984	46.491	5.376	57	4.394	2.881	1.574	15.513	160.748	34.955	5.131	17.846	41	956.950	4.394	3.413	25.957	1.285.722
1.985	49.929	3.856	71	5.325	2.715	1.018	21.685	147.271	36.619	4.043	20.831	72	829.970	5.325	2.882	20.580	1.152.193
1.986	67.020	5.127	199	9.245	3.550	1.282	18.289	171.084	35.699	5.455	22.289	76	1.014.686	9.245	3.613	16.869	1.383.728
1.987	72.567	4.956	120	10.181	5.069	931	20.411	193.899	40.958	6.834	31.497	138	1.216.341	10.181	4.359	14.548	1.632.989
1.988	84.922	8.287	51	13.357	5.142	733	30.170	189.678	45.170	7.912	30.328	60	1.252.016	13.357	5.608	17.732	1.704.522

Continúa ...

Apéndices estadísticos

1.989	78.707	11.274	147	16.033	4.717	533	43.543	184.533	45.358	8.433	43.368	325	1.178.206	16.033	6.877	12.467	1.650.555
1.990	94.033	13.249	165	28.548	5.265	799	60.290	225.518	62.568	12.880	56.616	224	1.334.080	28.548	4.300	15.413	1.942.496
1.991	105.384	10.862	299	33.367	7.636	607	67.662	238.983	58.714	21.965	57.285	498	1.459.790	33.367	3.977	16.433	2.116.828
1.992	101.164	9.641	239	27.290	3.492	1.952	74.373	242.927	54.857	27.224	60.740	580	1.419.319	27.290	3.717	16.833	2.071.639
1.993	85.471	10.573	292	25.982	6.281	1.640	68.039	209.251	39.088	19.738	54.304	480	1.191.816	25.982	3.217	11.299	1.753.452
1.994	75.821	7.435	184	25.841	6.641	2.426	72.801	199.752	38.865	35.333	56.865	1.546	1.228.082	25.841	1.861	9.044	1.788.336
1.995	71.702	8.372	283	25.199	10.806	4.235	102.265	242.735	44.968	13.434	69.266	593	1.304.913	25.199	3.145	9.152	1.936.266
1.996	66.505	5.795	618	17.736	7.339	3.348	114.603	218.908	46.542	10.816	67.989	284	1.205.180	17.736	6.171	8.084	1.797.653
1.997	78.002	5.310	553	15.337	4.751	3.014	92.079	186.954	53.676	7.870	65.112	214	1.086.233	15.337	5.629	10.447	1.630.519
1.998	76.411	4.693	559	16.642	6.293	1.296	89.929	177.058	51.182	6.776	68.541	132	1.010.188	16.642	7.208	6.429	1.539.978
1.999	53.416	9.665	714	21.281	4.477	959	88.691	188.396	72.106	7.204	66.364	70	989.225	21.281	5.884	5.878	1.535.612
2.000	34.214	7.321	628	14.757	3.346	936	66.178	152.862	58.934	5.136	51.025	73	766.681	14.757	6.635	4.067	1.187.550

(a) Suma de las exportaciones de todos los países considerados (aproximación a las exportaciones mundiales).

FUENTE: Base de datos COMTRADE de la ONU. Se ha utilizado la clasificación estadística SITC (rev. 1) (<http://comtrade.un.org/>).

Apéndices estadísticos

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.51
IMPORTACIONES MUNDIALES DE CORCHO Y SUS MANUFACTURAS
(Miles de dólares USA constantes de 2000)

Año	Alemania	Argentina	Australia	Austria	Bélgica	Brasil	Canadá	Chile	EEUU	España	Francia	Italia	Japón	Portugal	Suiza	R. Unido	Suma (a)
1.962	602.267	115.293	0	0	125.809	53.475	131.139	17.750	368.321	536	386.767	118.187	129.566	4.274	209.766	368.243	2.781.098
1.963	615.504	101.116	51.173	41.261	134.913	52.256	88.139	37.705	321.559	6.419	350.583	107.082	111.999	4.939	233.957	337.203	2.766.872
1.964	737.176	127.459	51.425	46.057	148.465	39.647	88.207	27.827	346.094	6.535	372.270	99.293	130.156	2.855	268.568	354.906	3.081.117
1.965	807.756	118.351	65.710	56.471	134.272	41.684	83.278	25.677	365.156	5.614	366.415	90.530	142.979	1.231	246.865	320.499	3.137.970
1.966	791.405	129.482	64.981	72.051	138.088	48.933	78.628	34.493	380.491	9.648	427.772	102.585	148.505	882	242.242	327.564	3.272.169
1.967	559.655	80.410	62.644	59.901	93.492	44.616	69.250	27.432	283.468	8.269	329.415	99.509	158.533	1.891	193.734	252.214	2.543.703
1.968	549.479	83.251	71.628	73.764	79.861	45.557	62.698	30.038	300.696	9.236	347.281	92.737	156.433	2.812	181.571	248.359	2.554.958
1.969	500.909	94.784	60.845	70.965	73.014	49.681	65.120	32.676	301.809	10.092	358.789	95.355	137.479	2.601	204.930	215.645	2.501.210
1.970	579.963	94.906	75.541	89.731	80.761	58.223	62.759	22.660	305.761	15.901	397.184	149.447	170.433	1.297	275.447	226.129	2.918.385
1.971	561.553	85.099	100.313	90.811	80.613	55.653	60.264	35.511	267.699	12.439	494.598	242.087	152.810	5.280	301.200	250.871	3.123.670
1.972	568.815	84.516	82.632	105.075	80.336	51.661	69.506	30.752	368.347	20.082	619.324	256.674	196.054	15.566	356.099	241.738	3.467.037
1.973	572.475	94.178	99.287	112.314	80.724	85.719	58.941	24.106	437.204	23.614	669.118	222.823	230.477	32.879	379.008	284.509	3.752.578
1.974	394.396	205.698	125.483	84.057	85.541	95.142	66.257	26.041	367.239	26.627	640.333	262.688	177.383	31.590	292.531	310.220	3.526.282
1.975	485.223	162.856	129.407	112.885	83.487	70.005	60.328	29.597	327.570	31.741	704.289	304.572	152.834	12.021	176.622	252.994	3.420.195
1.976	470.302	119.706	77.124	70.026	65.299	43.724	53.452	22.290	259.501	10.976	611.132	233.114	148.444	15.753	112.081	189.746	2.686.288
1.977	529.712	75.216	81.604	54.640	57.143	34.668	40.526	22.838	265.909	6.905	559.626	205.173	76.894	16.184	118.822	192.583	2.483.296
1.978	517.627	53.238	72.126	65.074	57.851	32.219	53.558	23.938	284.205	5.329	574.782	183.455	79.336	25.008	118.386	195.682	2.498.969
1.979	539.652	54.663	75.554	63.040	62.841	31.509	57.336	30.994	259.296	12.122	657.466	271.477	99.207	92.686	100.281	214.500	2.784.416
1.980	475.425	45.848	80.600	64.748	56.692	28.853	50.329	21.130	265.552	11.789	656.395	303.826	94.804	175.365	118.331	182.727	2.819.871
1.981	286.262	52.454	80.877	41.191	39.107	24.441	42.152	21.188	244.667	9.504	451.018	146.100	76.378	104.093	76.896	118.090	1.945.939
1.982	242.566	36.867	71.792	38.372	32.443	19.507	28.534	7.087	195.163	9.108	385.420	140.700	78.355	63.444	61.335	107.075	1.627.070
1.983	234.722	39.524	49.538	35.413	28.279	17.331	30.948	11.297	175.535	12.499	355.237	141.903	68.717	23.179	60.027	91.259	1.475.816
1.984	214.901	24.727	62.226	34.029	23.691	10.807	35.243	10.688	189.841	15.363	349.204	132.708	75.805	53.621	54.431	92.027	1.470.749
1.985	161.978	14.542	56.929	28.801	20.768	10.027	32.197	8.270	172.794	17.852	311.717	115.626	56.636	33.609	49.703	88.087	1.263.981
1.986	210.880	25.171	54.120	38.908	28.544	16.299	26.152	9.009	170.018	34.705	399.626	149.871	69.275	61.464	63.867	103.050	1.540.112
1.987	247.405	14.715	63.561	48.745	28.487	13.472	40.325	9.885	191.778	54.511	453.449	174.376	68.199	97.648	81.208	114.872	1.791.458
1.988	246.260	14.860	86.365	48.484	26.225	7.944	45.392	9.063	197.261	83.973	446.356	163.257	74.547	105.735	75.224	106.713	1.843.185
1.989	265.676	20.755	77.871	47.347	23.603	19.492	45.380	16.029	212.849	93.139	423.000	154.310	82.071	125.690	59.108	91.806	1.857.067

Continúa ...

Apéndices estadísticos

1.990	286.742	19.300	56.563	53.587	30.846	11.787	40.151	13.719	207.783	123.163	554.956	184.077	67.438	149.114	83.089	94.457	2.063.029
1.991	329.893	24.989	79.074	61.238	35.779	12.591	38.279	19.922	251.946	146.997	577.607	199.772	62.461	183.530	83.729	82.394	2.282.296
1.992	362.479	26.322	65.660	61.223	32.302	8.398	37.329	24.921	246.536	138.607	518.708	182.460	0	170.046	72.891	71.925	2.104.765
1.993	321.924	21.439	72.264	55.109	28.438	11.159	36.014	23.052	222.969	94.900	384.706	130.780	51.769	118.998	60.278	46.479	1.755.657
1.994	267.616	25.620	76.779	52.694	26.063	10.314	29.417	19.974	204.389	92.572	398.670	149.476	53.703	111.433	59.322	50.338	1.716.929
1.995	283.268	26.311	77.213	70.445	30.827	12.154	37.044	24.972	243.326	119.863	414.376	166.618	56.577	120.463	63.243	49.765	1.880.376
1.996	226.833	31.099	88.492	58.829	24.301	8.352	32.176	32.570	262.155	105.309	371.436	158.426	47.903	110.119	49.953	47.627	1.741.676
1.997	196.588	34.282	81.109	44.983	16.069	10.545	29.068	39.421	247.171	103.359	352.334	137.569	43.961	125.449	40.123	43.896	1.621.927
1.998	225.301	36.235	67.852	42.900	15.318	10.613	23.786	37.704	240.053	110.669	325.878	133.582	37.012	124.560	37.652	42.295	1.568.346
1.999	184.922	32.387	84.546	45.594	13.914	7.257	24.182	38.413	223.102	144.370	365.179	129.780	34.928	130.571	38.134	40.368	1.603.256
2.000	128.354	25.800	66.399	27.979	11.084	6.274	20.083	29.263	181.071	132.630	273.315	102.406	29.000	142.962	28.020	25.154	1.305.976

(a) Suma de las importaciones de todos los países considerados en el cuadro, y también de China, Holanda, Finlandia, Hungría, Méjico, Noruega, Nueva Zelanda, Polonia y Suecia. La fuente no proporciona datos para Sudáfrica (aproximación a las importaciones mundiales).

FUENTE: Base de datos COMTRADE de la ONU. Se ha utilizado la clasificación estadística SITC (rev. 1) (<http://comtrade.un.org/>).

Apéndices estadísticos

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.52
 IMPORTACIONES MUNDIALES DE CORCHO SIN MANUFACTURAR
 (Miles de dólares USA constantes de 2000)

Año	Alemania	Argentina	Australia	Austria	Bélgica	Brasil	Canadá	Chile	EEUU	España	Francia	Italia	Japón	Portugal	Suiza	R. Unido	Suma (a)
1.962	223.867	115.173	0	0	9.374	44.440	1.004	10.787	200.629	341	147.817	76.235	126.379	3.795	73.303	102.964	1.340.958
1.963	246.434	101.066	10.882	13.858	13.457	42.143	828	33.818	171.509	5.744	133.416	64.666	107.747	4.456	79.539	98.447	1.362.751
1.964	280.706	127.447	10.240	9.315	7.905	34.279	0	23.910	191.758	4.080	128.543	53.298	122.792	2.337	80.083	100.191	1.459.906
1.965	276.457	118.334	14.362	10.057	7.328	36.340	0	21.142	210.118	4.003	123.109	49.359	130.139	589	74.387	108.745	1.506.153
1.966	282.025	127.847	14.405	5.882	7.269	44.321	0	26.976	219.158	5.629	152.791	56.055	127.790	214	84.283	100.077	1.554.105
1.967	160.103	79.751	10.771	3.882	5.163	36.748	0	24.084	146.879	4.684	110.934	57.911	123.877	25	70.585	61.370	1.126.213
1.968	140.972	82.423	15.886	4.690	4.853	37.045	0	26.333	154.321	5.899	87.005	48.105	115.516	1.469	50.527	67.266	1.063.086
1.969	113.737	93.374	10.202	3.860	4.472	39.718	0	28.091	133.846	7.228	82.008	54.685	105.286	667	56.904	59.132	951.462
1.970	123.619	93.362	13.174	3.870	4.766	48.693	0	16.062	108.072	9.750	103.256	93.228	134.692	279	65.644	55.920	1.053.430
1.971	101.970	83.943	24.509	3.244	5.216	45.647	962	23.765	80.526	6.811	118.068	158.469	130.437	3.637	59.846	70.712	1.073.586
1.972	83.380	84.070	13.402	2.923	5.316	47.618	1.103	25.314	123.611	11.284	128.951	172.771	166.644	14.193	57.915	56.104	1.126.737
1.973	104.125	94.012	16.629	2.356	3.924	77.840	757	19.404	145.528	12.413	114.664	76.453	181.510	30.874	78.501	71.742	1.181.096
1.974	94.302	205.659	14.488	3.326	5.041	82.871	701	17.914	134.077	17.823	114.819	75.536	126.246	29.951	58.588	70.415	1.150.811
1.975	60.781	162.846	19.434	2.576	5.539	59.622	763	22.853	98.374	16.138	110.284	105.861	135.011	9.641	37.243	52.683	983.220
1.976	42.550	119.660	5.491	2.541	4.931	39.064	287	18.741	64.253	6.725	71.140	71.823	130.227	13.097	21.364	30.676	694.779
1.977	38.702	74.980	3.883	1.636	4.399	30.540	1.041	18.697	62.437	3.090	59.040	69.991	50.944	15.018	21.927	22.288	513.890
1.978	55.255	52.834	4.371	3.476	3.102	27.536	674	18.732	54.072	2.691	58.253	60.315	55.631	20.394	19.345	18.653	494.551
1.979	81.712	53.525	3.800	2.450	2.970	27.365	258	12.375	42.195	5.625	63.550	86.649	58.669	87.859	14.478	19.819	598.611
1.980	57.521	43.142	2.146	2.331	3.048	25.797	45	6.450	46.491	4.297	74.288	101.681	51.054	169.287	14.361	21.841	655.778
1.981	32.341	48.346	1.728	1.255	3.008	21.352	262	5.752	46.477	2.189	39.524	43.524	36.195	100.979	6.949	15.810	426.195
1.982	25.541	35.206	1.916	788	1.309	17.810	48	1.271	33.070	1.134	28.433	38.657	32.939	62.090	2.617	13.092	310.971
1.983	25.451	35.396	1.479	1.399	1.336	15.485	55	3.400	35.185	1.370	19.873	39.910	27.814	21.600	2.236	8.314	249.074
1.984	21.820	24.307	3.364	1.497	1.210	9.869	17	2.188	47.241	1.077	15.675	34.914	32.034	52.917	1.122	7.394	266.526
1.985	18.862	14.239	1.531	919	1.096	9.055	32	2.192	34.082	1.057	13.207	33.858	18.103	33.355	1.101	8.527	199.475
1.986	24.408	22.998	2.040	1.054	1.733	14.699	21	1.500	35.870	2.402	15.803	55.034	16.150	53.348	1.154	7.133	263.049
1.987	23.022	14.520	1.055	1.238	1.759	11.235	26	1.376	31.476	2.664	20.295	48.830	15.853	80.231	1.476	9.369	277.139
1.988	15.459	14.436	1.133	1.601	1.389	5.542	1.738	1.332	30.291	4.714	21.391	30.337	15.059	88.701	922	8.190	257.473
1.989	21.794	20.112	2.215	1.743	1.333	16.820	1.979	1.636	36.258	12.922	24.128	30.774	15.113	107.914	967	11.461	320.229

Continúa ...

Apéndices estadísticos

1.990	19.132	17.959	934	2.394	1.547	8.421	2.261	1.023	24.249	15.495	31.147	33.284	15.794	116.310	1.275	10.475	312.912
1.991	25.028	21.154	1.263	1.471	1.778	8.763	1.579	1.521	17.716	13.144	26.237	35.667	13.986	147.049	937	9.498	342.925
1.992	28.459	17.768	710	1.502	1.266	5.115	880	945	22.133	13.235	22.039	33.020	0	128.906	700	9.283	300.353
1.993	13.845	11.896	774	1.528	959	6.086	1.176	924	10.623	14.777	31.296	34.215	9.831	82.364	679	4.029	242.726
1.994	11.984	9.716	666	1.573	975	4.942	1.234	720	7.975	13.056	27.101	38.750	7.211	80.088	905	4.640	230.049
1.995	8.198	7.526	827	1.645	994	5.785	2.242	1.028	7.576	20.290	27.410	44.789	7.179	91.406	860	7.103	249.530
1.996	6.519	6.805	832	1.829	1.261	4.336	1.739	743	7.407	19.572	26.795	42.435	7.053	86.008	367	4.548	230.122
1.997	4.802	5.696	419	1.549	610	4.946	2.161	748	6.987	29.870	22.465	36.164	5.314	98.785	632	5.997	239.059
1.998	4.013	4.365	463	1.024	509	3.323	2.266	592	6.771	31.139	20.520	36.229	4.421	91.187	410	2.192	218.931
1.999	4.063	2.039	289	920	430	2.748	2.996	330	4.251	48.832	28.486	33.048	4.943	96.679	536	1.595	247.717
2.000	2.818	2.389	88	343	1.123	2.922	1.315	556	3.829	50.423	23.549	24.153	3.869	112.364	189	2.010	245.435

(b) Suma de las importaciones de todos los países considerados en el cuadro, y también de China, Holanda, Finlandia, Hungría, Méjico, Noruega, Nueva Zelanda, Polonia y Suecia. La fuente no proporciona datos para Sudáfrica (aproximación a las importaciones mundiales).

FUENTE: Base de datos COMTRADE de la ONU. Se ha utilizado la clasificación estadística SITC (rev. 1) (<http://comtrade.un.org/>).

Apéndices estadísticos

APÉNDICE ESTADÍSTICO AE.53
IMPORTACIONES MUNDIALES DE CORCHO MANUFACTURADO
(Miles de dólares USA constantes de 2000)

Año	Alemania	Argentina	Australia	Austria	Bélgica	Brasil	Canadá	Chile	EEUU	España	Francia	Italia	Japón	Portugal	Suiza	R. Unido	Suma (a)
1.962	378.400	120	0	0	116.435	9.035	130.135	6.963	167.692	196	238.950	41.952	3.186	479	136.463	265.279	1.716.985
1.963	369.070	50	40.291	27.403	121.456	10.112	87.311	3.887	150.051	675	217.167	42.416	4.252	484	154.418	238.755	1.701.699
1.964	456.471	12	41.186	36.742	140.560	5.368	88.207	3.917	154.337	2.454	243.726	45.994	7.364	518	188.485	254.716	1.970.837
1.965	531.299	16	51.348	46.414	126.945	5.344	83.278	4.535	155.038	1.610	243.306	41.171	12.840	642	172.478	211.754	1.996.206
1.966	509.380	1.635	50.576	66.169	130.819	4.612	78.628	7.517	161.333	4.020	274.982	46.530	20.715	668	157.959	227.487	2.079.723
1.967	399.552	659	51.873	56.019	88.329	7.868	69.250	3.349	136.589	3.585	218.481	41.598	34.656	1.866	123.149	190.845	1.699.503
1.968	408.507	828	55.741	69.074	75.009	8.512	62.698	3.704	146.375	3.337	260.276	44.633	40.916	1.343	131.044	181.093	1.753.811
1.969	387.172	1.410	50.643	67.105	68.543	9.963	65.120	4.585	167.962	2.864	276.781	40.670	32.193	1.934	148.026	156.514	1.679.754
1.970	456.343	1.544	62.367	85.860	75.995	9.530	62.759	6.598	197.690	6.151	293.928	56.219	35.741	1.019	209.803	170.209	2.008.435
1.971	459.584	1.156	75.804	87.567	75.396	10.007	59.301	11.746	187.173	5.628	376.530	83.618	22.374	1.644	241.354	180.159	2.185.474
1.972	485.436	446	69.229	102.153	75.020	4.043	68.403	5.437	244.736	8.798	490.373	83.902	29.411	1.374	298.185	185.634	2.480.829
1.973	468.350	166	82.658	109.957	76.800	7.879	58.183	4.702	291.676	11.201	554.454	146.370	48.968	2.005	300.507	212.767	2.721.786
1.974	300.094	38	110.995	80.731	80.500	12.271	65.556	8.127	233.162	8.804	525.514	187.152	51.137	1.639	233.942	239.806	2.496.978
1.975	424.442	10	109.973	110.309	77.948	10.383	59.565	6.743	229.196	15.603	594.006	198.712	17.823	2.380	139.379	200.311	2.570.565
1.976	427.752	46	71.633	67.485	60.368	4.660	53.165	3.549	195.248	4.250	539.991	161.290	18.217	2.656	90.716	159.070	2.101.446
1.977	491.010	236	77.721	53.004	52.744	4.128	39.485	4.141	203.473	3.815	500.586	135.181	25.950	1.166	96.895	170.294	2.057.767
1.978	462.373	405	67.754	61.598	54.749	4.684	52.884	5.206	230.133	2.638	516.529	123.140	23.705	4.614	99.041	177.029	2.088.853
1.979	457.940	1.139	71.754	60.590	59.872	4.144	57.078	18.619	217.101	6.497	593.916	184.827	40.539	4.827	85.803	194.680	2.271.170
1.980	417.904	2.706	78.454	62.417	53.644	3.056	50.283	14.680	219.062	7.491	582.106	202.145	43.750	6.078	103.969	160.886	2.233.736
1.981	253.922	4.108	79.149	39.936	36.099	3.089	41.890	15.437	198.191	7.314	411.494	102.576	40.183	3.114	69.948	102.280	1.559.932
1.982	217.025	1.662	69.876	37.584	31.134	1.697	28.486	5.816	162.093	7.973	356.987	102.042	45.416	1.354	58.718	93.983	1.352.191
1.983	209.271	4.128	48.059	34.013	26.944	1.846	30.894	7.897	140.350	11.130	335.365	101.993	40.903	1.578	57.791	82.945	1.260.773
1.984	193.081	420	58.862	32.532	22.482	938	35.226	8.500	142.600	14.286	333.529	97.794	43.771	704	53.309	84.633	1.235.945
1.985	143.116	302	55.397	27.883	19.672	972	32.164	6.078	138.711	16.795	298.510	81.767	38.532	254	48.601	79.560	1.091.784
1.986	186.472	2.174	52.080	37.854	26.811	1.600	26.131	7.509	134.148	32.303	383.823	94.837	53.124	8.116	62.712	95.917	1.317.750
1.987	224.383	195	62.506	47.507	26.729	2.237	40.298	8.509	160.302	51.846	433.154	125.547	52.346	17.417	79.732	105.503	1.571.184
1.988	230.801	424	85.233	46.883	24.837	2.402	43.653	7.730	166.970	79.260	424.965	132.920	59.487	17.033	74.301	98.523	1.637.465
1.989	243.882	643	75.655	45.604	22.270	2.672	43.401	14.393	176.591	80.218	398.872	123.536	66.959	17.776	58.141	80.345	1.579.462

Continúa ...

Apéndices estadísticos

1.990	267.609	1.340	55.628	51.193	29.298	3.366	37.890	12.696	183.534	107.668	523.808	150.793	51.644	32.804	81.815	83.982	1.795.936
1.991	304.865	3.835	77.811	59.767	34.001	3.829	36.700	18.401	234.231	133.853	551.370	164.105	48.475	36.481	82.792	72.896	1.986.427
1.992	334.020	8.555	64.950	59.721	31.036	3.283	36.450	23.976	224.403	125.372	496.669	149.440	0	41.140	72.191	62.642	1.856.075
1.993	308.079	9.544	71.489	53.581	27.479	5.073	34.839	22.128	212.345	80.123	353.409	96.565	41.938	36.633	59.599	42.450	1.564.938
1.994	255.631	15.904	76.113	51.121	25.088	5.372	28.183	19.254	196.414	79.516	371.569	110.726	46.492	31.345	58.418	45.697	1.531.558
1.995	275.069	18.784	76.386	68.801	29.833	6.368	34.801	23.944	235.750	99.574	386.966	121.830	49.398	29.057	62.383	42.662	1.677.113
1.996	220.315	24.294	87.660	57.000	23.040	4.017	30.437	31.827	254.748	85.737	344.640	115.991	40.850	24.111	49.587	43.079	1.555.473
1.997	191.786	28.587	80.690	43.434	15.459	5.599	26.907	38.672	240.184	73.489	329.869	101.406	38.647	26.664	39.492	37.899	1.420.139
1.998	221.288	31.870	67.389	41.877	14.809	7.290	21.520	37.112	233.281	79.530	305.358	97.354	32.591	33.373	37.243	40.103	1.384.142
1.999	180.860	30.348	84.257	44.673	13.484	4.509	21.186	38.083	218.851	95.538	336.692	96.732	29.985	33.892	37.599	38.773	1.389.498
2.000	125.536	23.410	66.311	27.636	9.961	3.353	18.768	28.707	177.243	82.207	249.765	78.253	25.132	30.599	27.831	23.144	1.084.467

(c) Suma de las importaciones de todos los países considerados en el cuadro, y también de China, Holanda, Finlandia, Hungría, Méjico, Noruega, Nueva Zelanda, Polonia y Suecia. La fuente no proporciona datos para Sudáfrica (aproximación a las importaciones mundiales).

FUENTE: Base de datos COMTRADE de la ONU. Se ha utilizado la clasificación estadística SITC (rev. 1) (<http://comtrade.un.org/>).

Cuadros

Cuadro I.1. Producción mundial de corcho por países, 1880-1990 (Toneladas métricas y % sobre el total mundial)

Cuadro I.2. Las dos vertientes del negocio corchero en el siglo XX: industria del corcho natural *vs* industria del corcho aglomerado

Table I.1. World cork production by countries, 1880-1990 (Tonnes and % on the world)

Table I.2. The two streams of the cork business in the 20th century: natural cork industry *vs* agglomerated cork industry

Cuadro 1.1. El comercio exterior de productos corcheros en España y Portugal, 1850-1900

Cuadro 1.2. Industria corchera en España y Portugal, 1840-1900 (Número de fábricas y número de empleados)

Cuadro 1.3. Distribución territorial de las exportaciones portuguesas de corcho bruto en la segunda mitad del siglo XIX

Cuadro 1.4. Distribución territorial de las exportaciones argelinas de corcho sin manufacturar a finales del siglo XIX

Cuadro 1.5. Procedencia de las importaciones francesas de corcho sin manufacturar, 1881-1899

Cuadro 1.6. Tasa de cobertura de las exportaciones francesas de tapones y principales mercados exteriores a finales del siglo XIX (%)

Cuadro 1.7. Distribución territorial de las exportaciones españolas de manufacturas corcheras en el último cuarto del siglo XIX

Cuadro 1.8. Concentración territorial del comercio de exportación corchera de España y Portugal (Principal mercado exterior y grado de concentración de las exportaciones corcheras)

Cuadro 2.1. Esquema teórico del proceso de diversificación productiva de la industria corchera

Cuadro 2.2. La expansión mundial de la industria corchera (Destinos de las exportaciones españolas y portuguesas de corcho sin manufacturar)

Cuadro 2.3. Exportaciones españolas de productos corcheros, 1912-1920 (Números índice con base 100 = 1912-1914)

Cuadro 2.4. Comportamiento de las exportaciones españolas de tapones y discos durante la primera guerra mundial

Cuadro 2.5. Situación de los principales mercados españoles de tapones y discos de corcho durante la primera guerra mundial

Cuadro 2.6. Cambios en el reparto territorial de las exportaciones españolas de tapones y discos durante la primera guerra mundial

- Cuadro 3.1. Comparación de las exportaciones españolas y portuguesas de productos corcheros (Números índice con base 100 = España)
- Cuadro 3.2. Posición de España y Portugal en los principales mercados de destino de las manufacturas corcheras españolas
- Cuadro 3.3. Algunas hipótesis sobre el declive de la industria corchera española, 1929-1959
- Cuadro 3.4. Evolución de las exportaciones corcheras españolas en la coyuntura de la Gran Depresión de 1929 (Números índice con base 100 = 1927-1929)
- Cuadro 3.5. Situación de la industria corchera catalana antes y después de la guerra civil española
- Cuadro 3.6. Exportaciones españolas de productos corcheros durante la guerra civil (Números índice con base 100 = 1934)
- Cuadro 3.7. Composición de las exportaciones corcheras de España y Portugal, 1930-1942 (Cálculos realizados en valores corrientes)
- Cuadro 3.8. España y Portugal en los mercados exteriores de manufacturas. Posición comparada antes y después de la guerra civil
- Cuadro 3.9. Superficie de alcornocal y producción de corcho en el mundo en la actualidad
- Cuadro 3.10. Situación de la oferta de corcho en España y Portugal (Estimación a partir de la producción y del comercio exterior de corcho)
- Cuadro 3.11. Relación de posibles precios mínimos a contemplar en el acuerdo presentados en la reunión celebrada en Madrid el 23-27 de junio de 1949 (Dólares USA por tonelada métrica FOB)
- Cuadro 3.12. Precios mínimos de exportación de productos corcheros acordados por España y Portugal (Dólares USA por tonelada métrica FOB)
- Cuadro 3.13. Tarifas ferroviarias antes y después del decreto 1-4-1950 (Pesetas por tonelada métrica)
- Cuadro 3.14. Promedios salariales fijados para la industria corchera portuguesa por decreto-ley de 2 de agosto de 1941 (Números índice con base 100 = Norte)
- Cuadro 3.15. La Reglamentación Nacional del Trabajo en las Industrias del Corcho
- Cuadro 3.16. Jornal mínimo fijado legalmente en España para la industria corchera (Pesetas corrientes y números índice con base 100 = 1946)
- Cuadro 3.17. Dispersión relativa de los salarios de la industria corchera española (CVx expresado en tanto por uno)
- Cuadro 3.18. Evolución comparativa de diversos indicadores nominales en el negocio corchero
- Cuadro 3.19. Evolución de los salarios de la industria corchera en España y Portugal

- Cuadro 3.20. Materiales auxiliares necesarios para la fabricación corchera y disponibilidad de éstos en el mercado nacional hacia 1945
- Cuadro 3.21. Bonificaciones a la exportación de productos corcheros por las cargas interiores satisfechas (antes de 31-7-1946) (% sobre el importe FOB de la mercancía exportada)
- Cuadro 3.22. Evolución relativa de las exportaciones corcheras españolas hacia EEUU (Números índice con base 100 = 1947)
- Cuadro 3.23. Tipos de cambio aplicables a las exportaciones de productos corcheros y porcentajes de divisa autorizados para su negociación en bolsa durante el período de cambios múltiples (Pesetas por Dólar USA)
- Cuadro 3.24. Decreto de 9-11-1933 sobre intensificación del consumo de corcho
- Cuadro 3.25. Composición relativa del mercado nacional de manufacturas corcheras
- Cuadro 3.26. Peso relativo de las ventas realizadas por la industria corchera española en el mercado nacional respecto a sus ventas totales (interiores y exteriores) en los dos capítulos principales de manufacturas corcheras (Cálculos realizados en toneladas métricas)
- Cuadro 4.1. Arancel Externo Común y Arancel Intracomunitario sobre la importación de productos corcheros
- Cuadro 4.2. Diferencias entre los precios españoles y portugueses de productos corcheros en el mercado mundial hacia 1965 (Pesetas por kg.)
- Cuadro 4.3. Partidas arancelarias del Capítulo 45 “Cork and articles of Cork”
- Cuadro 4.4. El corcho en la Sección 2 “Crude materials, inedible, except fuel” de la SITC
- Cuadro 4.5. El corcho en la Sección 6 “Manufactured goods classified chiefly by materials” de la SITC
- Cuadro 4.6. Equivalencia entre las clasificaciones estadísticas SITC y HS y las categorías agregadas de los productos corcheros
- Cuadro 4.7. Cuotas de algunos países en las exportaciones mundiales de corcho sin manufacturar (Cálculos realizados en miles de dólares USA corrientes)
- Cuadro 4.8. Cuotas de algunos países en las exportaciones mundiales de corcho manufacturado (Cálculos realizados en miles de dólares USA corrientes)
- Cuadro 4.9. Cuotas de algunos países en las importaciones mundiales de corcho sin manufacturar (Cálculos realizados en miles de dólares USA corrientes)
- Cuadro 4.10. Cuotas de algunos países en las importaciones mundiales de corcho manufacturado (Cálculos realizados en miles de dólares USA corrientes)
- Cuadro 4.11. Cuotas de importación de España y Portugal en los principales países importadores de corcho manufacturado (Cálculos realizados en miles de dólares USA corrientes)

Cuadro 4.12. Resultados del análisis de cuotas de mercado constantes sobre las exportaciones corcheras españolas (Miles de dólares “corcheros” constantes de 2000)

Cuadro 4.13. Resultados del análisis de cuotas de mercado constantes sobre las exportaciones corcheras portuguesas (Miles de dólares “corcheros” constantes de 2000)

Cuadro 4.14. Factores explicativos de las variaciones de las exportaciones corcheras de España y Portugal. Efectos globales “Demanda” y “Oferta” (%)

Table 4.1. Common external tariffs and intra-community tariffs on cork products imports

Table 4.2. Differences between Spanish and Portuguese prices of cork products in the world market in 1965 (Pesetas per kg.)

Table 4.3. Tariff codes for cork products in chapter 45 “Cork and articles of Cork”

Table 4.4. The cork in Section 2 “Crude materials, inedible, except fuel” of the SITC

Table 4.5. The cork in Section 6 “Manufactured goods classified chiefly by materials” of the SITC

Table 4.6. Equivalence between statistical classifications SICT and HS and aggregated categories of cork products

Table 4.7. Shares of some countries in world exports of unmanufactured cork (Calculations made in thousands current USA dollars)

Table 4.8. Shares of some countries in world exports of manufactured cork (Calculations made in thousands current U. S. dollars)

Table 4.9. Shares of some countries in world imports of unmanufactured cork (Calculations made in thousands current U. S. dollars)

Table 4.10. Shares of some countries in world imports of manufactured cork (Calculations made in thousands current U. S. dollars)

Table 4.11. Shares of Spain and Portugal in the imports in the main importers countries of manufactured cork (Calculations made in thousands current U. S. dollars)

Table 4.12. Results of the constant market shares analysis on Spanish cork exports (Thousands 2000 cork U. S. dollars)

Table 4.13. Results of the constant market shares analysis on Portuguese cork exports (Thousands 2000 cork U. S. dollars)

Table 4.14. Explanatory factors of the variations in Spanish and Portuguese cork exports. “Demand and Supply” global effects (%)

Gráficos

Gráfico I.1. El *mundo suberícola*. Distribución del alcornoque en el área mediterránea y atlántica

Gráfico I.2. El negocio del corcho, desde el bosque al mercado

Gráfico I.3. Estimación del sesgo existente entre las cifras oficiales del comercio exterior español y las cifras revisadas

Gráfico I.4. Exportaciones españolas de productos corcheros, 1939-1979 (Millones de pesetas corrientes)

Gráfico I.5. Estimación del sesgo relativo que existe entre las estadísticas de exportación de corcho y sus manufacturas ofrecidas por el INE y las proporcionadas por el BJNC

Figure I.1. The *subericola world*. Cork oak distribution in the Atlantic and Mediterranean areas

Figure I.2. The cork business, from the forest to the market

Figure I.3. Estimation of the bias existing between official and revised figures of Spanish foreign trade

Figure I.4. Spanish exports of cork products, 1939-1979 (Millions current pesetas)

Figure I.5. Estimation of the bias existing between exports statistics of cork products by INE and by BJNC

Gráfico 1.1. Exportaciones españolas y portuguesas de productos corcheros, 1900-2000 (Millones de pesetas del 2000)

Gráfico 1.2. Exportaciones españolas y portuguesas de corcho sin manufacturar, 1900-2000 (Millones de pesetas del 2000)

Gráfico 1.3. Exportaciones españolas y portuguesas de corcho manufacturado, 1900-2000 (millones de pesetas del 2000)

Gráfico 1.4. Estructura de las exportaciones corcheras en España y Portugal, 1900-2000 (Cálculos realizados en millones de pesetas del 2000)

Gráfico 1.5. Evolución del peso relativo del corcho y sus manufacturas en el comercio de exportación de España y Portugal (Cálculos realizados en valores corrientes)

Gráfico 1.6. Cuotas de España y Portugal en la suma de las exportaciones corcheras realizadas por los dos países (%) (Cálculos realizados en pesetas del 2000)

Gráfico 1.7. Concentración territorial del comercio de exportación corchera de España y Portugal (Peso relativo del primer destino y de los cinco primeros destinos)

Gráfico 1.8. Importaciones de productos corcheros de España y Portugal, 1900-2000 (Millones de pesetas del 2000)

Gráficos

Gráfico 1.9. Inversa de la tasa de cobertura de las exportaciones corcheras en España y Portugal, 1900-2000 (Cálculos realizados en millones de pesetas del 2000)

Gráfico 2.1. Transformaciones en la industria corchera española, 1900-1920

Gráfico 2.2. Exportaciones españolas de corcho manufacturado, 1900-1930 (Medias móviles trienales de las series valoradas en pesetas del 2000)

Gráfico 2.3. Estructura de las exportaciones españolas de manufacturas corcheras, 1900-1929 (%) (Cálculos realizados en pesetas del 2000)

Gráfico 2.4. Exportaciones de corcho sin manufacturar de España y Portugal (Medias móviles trienales de las series valoradas en millones de pesetas del 2000)

Gráfico 2.5. Importaciones de EEUU de corcho sin manufacturar, 1900-1930 (Medias móviles trienales de las series valoradas en millones de dólares de 2000)

Gráfico 2.6. Tipo de cambio Peseta – Escudo, 1913-1923

Gráfico 2.7. Exportaciones corcheras portuguesas en pesetas y en escudos, 1913-1923 (Moneda expresada en valores constantes del 2000)

Gráfico 2.8. Los orígenes del auge exportador corchero en el sexenio especulativo

Gráfico 3.1. División de España durante la guerra civil (Reproducción aproximada de la situación en marzo de 1937)

Gráfico 3.2. Estructura de las exportaciones corcheras españolas al término de la guerra civil española

Gráfico 3.3. Producción de corcho crudo en España y Portugal durante las dictaduras, 1930-1975 (Toneladas métricas; medias móviles de 9 años)

Gráfico 3.4. Exportaciones de corcho sin manufacturar, 1930-1975 (Toneladas métricas; medias móviles de 9 años)

Gráfico 3.5. Entradas y salidas de navegación de cabotaje y exportaciones de corcho y sus manufacturas en España, 1861-1958 (Medias móviles de 9 años de series expresadas en toneladas métricas)

Gráfico 3.6. Importancia relativa del cabotaje sobre las exportaciones de productos corcheros en España, 1861-1958 (%)

Gráfico 3.7. Principales puertos de salida de productos corcheros en España en régimen de cabotaje, 1884-1916

Gráfico 3.8. Principales puertos de entrada de productos corcheros en España en régimen de cabotaje, 1884-1916

Gráfico 3.9. 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 3.10. Tipo de cambio oficial de la Peseta con el Dólar USA y cotización libre de la Peseta en el mercado de Tánger (Pesetas por Dólar USA)

Gráfico 3.11. Ventas de manufacturas corcheras de la industria española en el mercado nacional, en el mercado exterior y en total, 1946-1962 (Millones de pesetas del 2000)

Gráfico 3.12. Estimación de la magnitud del mercado nacional de manufacturas corcheras (% que representan las ventas de manufacturas realizadas en el mercado nacional respecto al total de manufacturas vendidas dentro y fuera de las fronteras españolas)

Gráfico 4.1. Exportaciones mundiales de corcho y sus manufacturas y de los 7 mayores exportadores, 1962-2000 (Miles de dólares USA constantes de 2000)

Gráfico 4.2. Exportaciones mundiales de corcho sin manufacturar y de los 6 mayores exportadores, 1962-2000 (Miles de dólares USA constantes de 2000)

Gráfico 4.3. Exportaciones mundiales de corcho manufacturado y de los 7 mayores exportadores, 1962-2000 (Miles de dólares USA constantes de 2000)

Gráfico 4.4. Importaciones mundiales de corcho y sus manufacturas y de los 7 mayores importadores, 1962-2000 (Miles de dólares USA constantes de 2000)

Gráfico 4.5. 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 4.6. Importaciones mundiales de corcho sin manufacturar y de los 5 mayores importadores, España y Portugal, 1962-2000 (Miles de dólares USA constantes de 2000)

Gráfico 4.7. Importaciones mundiales de corcho manufacturado y de los 7 mayores importadores, 1962-2000 (Miles de dólares USA constantes de 2000)

Figure 4.1. World exports of cork products and exports of 7 major exporters, 1962-2000 (Thousands 2000 cork USA dollars)

Figure 4.2. World exports of unmanufactured cork and exports of 6 major exporters, 1962-2000 (Thousands 2000 cork U. S. dollars)

Figure 4.3. World exports of manufactured cork and exports of 7 major exporters, 1962-2000 (Thousands 2000 cork U. S. dollars)

Figure 4.4. World imports of cork products and imports of 7 major importers, 1962-2000 (Thousands 2000 cork U. S. dollars)

Figure 4.5. Structure of the international demand of cork products (% of manufactured and unmanufactured cork in world imports of cork products)

Figure 4.6. World imports of unmanufactured cork and imports of 5 major importers, Spain and Portugal, 1962-2000 (Thousands 2000 cork U. S. dollars)

Figure 4.7. World imports of manufactured cork and imports of 7 major importers, 1962-2000 (Thousands 2000 cork U. S. dollars)

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
APCOR: Associação Portuguesa de Cortiça
BIPF: Boletim do Instituto dos Produtos Florestais. Cortiça
BJNC: Boletim da Junta Nacional da Cortiça
CAC: Comisión Arbitral del Corcho
CACIC: Comisión Asesora del Comercio Interior de Corcho
CAMPSA: Compañía Arrendataria del Monopolio de Petróleos S. A.
CEE: Comunidad Económica Europea
CMC: Comisión Mixta del Corcho
CMSA: Constant Market Shares Analysis (Análisis de Cuotas de Mercado Constantes)
CNS: Central Nacional Sindical
COGECO: Compañía General del Corcho
CSIC: Consejo Superior de Investigaciones Científicas
CUCI: Clasificación Uniforme del Comercio Internacional
DGCPA: Dirección General de Comercio y Política Arancelaria
DGF: Direção Geral das Florestas
DMCC: Delegación del Ministerio de Comercio para el Corcho
DNCAC: Delegación Nordeste de la Comisión Arbitral del Corcho
DNREC: Delegación Nordeste de la Rama Económica del Corcho
DNS: Delegación Nacional de Sindicatos
DNSNMC: Delegación Nordeste del Sindicato Nacional de la Madera y el Corcho
DOT: Delegación para la Ordenación del Transporte
EFTA: European Free Trade Association
FOB: Free On Board
GEHR: Grupo de Estudios de Historia Rural
HS: Harmonized System (Clasificación Armonizada del comercio exterior)
ICONA: Instituto para la Conservación de la Naturaleza
IEME: Instituto Español de Moneda Extranjera
INCOTERM: International Commercial Term (Término Internacional de Comercio)
INE: Instituto Nacional de Estadística
INI: Instituto Nacional de Industria
INIA: Instituto Nacional de Investigación y Tecnología Agraria y Alimentaria

Abreviaturas

IPF: Instituto dos Produtos Florestais
IPROCOR: Instituto de Promoción del Corcho (Junta de Extremadura)
JNC: Junta Nacional da Cortiça
JRIE: Junta Reguladora de Importaciones y Exportaciones
ONU: Organización de las Naciones Unidas
OSE: Organización Sindical Española
REC: Rama Económica del Corcho
RNTIC: Reglamentación Nacional del Trabajo en las Industrias del Corcho
RNTIM: Reglamentación Nacional del Trabajo en las Industrias de la Madera
RNTIP: Reglamentación Nacional del Trabajo en las Industrias del Papel
RNTIR: Reglamentación Nacional del Trabajo en las Industrias Resineras
SCSNMC: Sector Corcho del Sindicato Nacional de la Madera y el Corcho
SITC: Standar International Trade Classification
SNM: Sindicatos Nacionales del Movimiento
SNMC: Sindicato Nacional de la Madera y el Corcho
SOIVRE: Servicio Oficial de Inspección, Vigilancia y Regulación de Exportaciones
UEM: Unión Económica y Monetaria