
¿Protegieron Salazar y Franco sus industrias corcheras? Aranceles y política aduanera en España y Portugal, 1930-1975

Protegeram Salazar e Franco as suas indústrias corticeiras? Direitos aduaneiros e política aduaneira em Espanha y Portugal, 1930-1975

Did Salazar and Franco Protect Their Cork Industries? Tariffs and Customs Policy in Spain and Portugal, 1930-1975

Salazar et Franco ont-ils protégé leurs industries du liège? Tarifs et politique douanière en Espagne et au Portugal, 1930-1975

Francisco M. Parejo-Moruno, Amélia Branco, José F. Rangel-Preciado y Esteban Cruz-Hidalgo



Edición electrónica

URL: <http://journals.openedition.org/lerhistoria/6567>

DOI: 10.4000/lerhistoria.6567

ISSN: 2183-7791

Editor

ISCTE-Instituto Universitário de Lisboa

Edición impresa

Fecha de publicación: 30 junio 2020

Paginación: 103-126

ISSN: 0870-6182

Referencia electrónica

Francisco M. Parejo-Moruno, Amélia Branco, José F. Rangel-Preciado y Esteban Cruz-Hidalgo, « ¿Protegieron Salazar y Franco sus industrias corcheras? Aranceles y política aduanera en España y Portugal, 1930-1975 », *Ler História* [En línea], 76 | 2020, Puesto en línea el 30 junio 2020, consultado el 15 agosto 2020. URL : <http://journals.openedition.org/lerhistoria/6567> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/lerhistoria.6567>



Ler História está licenciado com uma Licença Creative Commons - Atribuição-NãoComercial 4.0 Internacional.

¿PROTEGIERON SALAZAR Y FRANCO SUS INDUSTRIAS CORCHERAS? ARANCELES Y POLÍTICA ADUANERA EN ESPAÑA Y PORTUGAL, 1930-1975

Francisco M. Parejo-Moruno

| Universidad de Extremadura, España
| fmparejo@unex.es

Amélia Branco

| ISEG – Universidade de Lisboa, Portugal
| ameliab@iseg.ulisboa.pt

José F. Rangel-Preciado

| Universidad de Extremadura, España
| jfrangelp@unex.es

Esteban Cruz-Hidalgo

| Universidad de Extremadura, España
| ecruz@unex.es

Las décadas centrales del siglo XX constituyeron un cambio radical en la hegemonía mundial del negocio corchero, poniendo fin al liderazgo español e iniciando un período de hegemonía corchera portuguesa que perdura en la actualidad. En este artículo se analizan las medidas de política aduanera seguidas por las dictaduras ibéricas y se valoran sus efectos en términos de desarrollo de la fabricación corchera y de especialización productiva y comercial de España y Portugal en el negocio del corcho. Se concluye que el carácter diferencial de tales medidas en ambos países, la mayor relevancia del negocio en Portugal, y consecuentemente la mayor atención recibida por parte del Estado Novo, y el mayor acierto luso en materia aduanera, contribuyeron a la consecución del liderazgo portugués en el negocio de la manufactura corchera.

Palabras clave: corcho, industria corchera, Estado Novo, Franquismo, política aduanera.

Resumo (PT) no final do artigo. Abstract (EN) at the end of the article. Résumé (FR) en fin d'article.

Algunos trabajos recientes han señalado los cambios acontecidos en el negocio del corcho en las décadas centrales del siglo XX, haciendo énfasis en el que, presumiblemente, ha tenido mayor trascendencia: el ascenso de Portugal a primera potencia mundial en todas las facetas del negocio (Zapata 2002; Parejo 2006; Branco y otros 2016). Este hecho ha tenido múltiples implicaciones para el desarrollo de las actividades corcheras, siendo su

contrapartida el desplazamiento de España a una posición secundaria, muy alejada de la portuguesa tanto en términos de producción forestal como de producción industrial y comercialización (Parejo 2010). No obstante, desde su origen, el negocio corchero tuvo en España y Portugal dos rasgos característicos fundamentales y comunes. Por un lado, ambos países gozaron de una ventaja comparativa resultante de la idoneidad de las condiciones edafo-climáticas peninsulares para el cultivo del alcornoque, que habían situado a la Península Ibérica como la responsable de más de la mitad de la producción mundial de corcho (Natividade 1950). Por otra parte, Portugal y España siempre tuvieron un mercado interno de productos corcheros muy reducido (Parejo 2009, 268-280), lo que otorgaba al comercio exterior un papel fundamental en el desarrollo de las actividades corcheras de los dos países.

A pesar de estos rasgos comunes, las dos naciones adoptaron roles diferentes en el proceso de transformación del corcho. En España, el rápido desarrollo de la industria taponera catalana desde mediados del siglo XVIII permitió que las exportaciones corcheras españolas, en fuerte crecimiento durante el siglo XIX, se compusieran eminentemente de manufacturas, siendo el corcho sin elaborar minoritario en este comercio (Parejo 2006, 244). Mientras, en Portugal los establecimientos preparadores siempre fueron predominantes en el tejido industrial corchero, por lo que el corcho en plancha, preparado o sin preparar, fue el producto de exportación por excelencia al menos hasta el primer cuarto del siglo XX (Zapata 2002). Ni siquiera con la aparición del aglomerado de corcho a finales del siglo XIX se revirtió esta situación, habida cuenta de la rápida expansión de esta manufactura en España en el primer tercio del siglo XX, y del notable retraso que esta innovación radical tuvo en Portugal, cuyos industriales siguieron apostando, por motivos que no cabe ahora analizar, por la transformación del corcho natural.

La década de 1930 supuso importantes cambios en el negocio. De hecho, a finales del decenio de 1920 el negocio del corcho alcanzó en España su mayor apogeo, representando el corcho en torno al 8 por 100 de las exportaciones españolas (Parejo 2006, 244); porcentaje que, hacia 1975, se situaba por debajo del 0,5 por 100. Y ello, sin mencionar el incremento que había experimentado el corcho no elaborado en las ventas exteriores españolas y la perceptible pérdida de cuota española en el mercado mundial de manufacturas corcheras (Branco y Parejo 2008, 25). Justamente lo contrario ocurrió en Portugal, donde el negocio ganó enteros a nivel internacional, con un importante avance de los productos manufacturados en el comercio de exportación corchera, especialmente en las décadas posteriores a la segunda guerra mundial (Zapata 2002; Branco 2005; Parejo 2010).

El objetivo de este trabajo es doble. Primero, pretende probar la contribución del Estado en el desarrollo de las actividades corcheras en España y Portugal. Y segundo, quiere constatar la responsabilidad de dicha intervención en el tipo de especialización adquirida por las industrias corcheras de uno y otro país. No nos proponemos, sin embargo, analizar la intervención estatal sobre el sector corchero en su conjunto,¹ sino estudiar en concreto la protección arancelaria otorgada por el Estado a la industria del corcho en España y Portugal, haciéndolo en el marco temporal de las dictaduras ibéricas de Franco y Oliveira Salazar. Este enfoque otorga cierta responsabilidad de lo ocurrido a la política económica, habida cuenta del marcado carácter intervencionista que tuvieron ambas dictaduras. En este sentido, es sabido que, aunque estas presentaron objetivos económicos muy parecidos –por ejemplo, la protección de la producción industrial nacional–, los instrumentos de política económica utilizados por ambas para la consecución de éstos fueron, en muchas ocasiones, muy diferentes. Este es el caso de las medidas de política aduanera que los gobiernos de España y Portugal adoptaron en el ámbito del corcho, lo que supone un marco idóneo para probar si los instrumentos de intervención favorecieron la capacidad competitiva del sector en el mercado internacional, como parece haber ocurrido en Portugal, o si, por el contrario, la perjudicaron, como presumiblemente pudo pasar en España.

El artículo se estructura en cinco apartados. El primero es esta introducción. Los apartados 1, 2 y 3 se utilizan para secuenciar cronológicamente las medidas de política aduanera seguidas por las dictaduras ibéricas sobre los productos corcheros, así como para analizar sus efectos. Debe advertirse que estas medidas difirieron muchas veces de las prácticas habituales de protección arancelaria otorgadas a otros sectores, las cuales normalmente consistieron en el levantamiento de aranceles a la importación de las manufacturas, como medida encaminada a encarecer la competencia extranjera en su llegada al mercado nacional.² En el caso concreto de la industria corchera, los aranceles a la importación existieron desde comienzos del siglo XIX, aunque su existencia siempre solió responder a criterios meramente fiscales, y en pocas ocasiones fueron utilizados como una herramienta protectora de la industria (Medir 1953, 88). De hecho, la verdadera protección arancelaria a la industria corchera se otorgó desde antaño mediante la imposición

¹ Este propósito ha sido abordado en Branco y Parejo (2008), y también, en cierto modo, en las tesis doctorales de estos dos autores (Branco 2005 y Parejo 2009). Ver también Parejo (2017).

² De hecho, el cálculo de los niveles de protección arancelaria de una industria se suele realizar a través del cociente entre los derechos de importación cobrados y el valor de los productos importados (Tena 1992; Gallego 2003).

de aranceles a la exportación del corcho sin transformar, y, de forma más restrictiva, a través de la prohibición decretada de exportar esta materia prima. Este peculiar mecanismo de protección resultaba más eficaz que el gravamen sobre la importación de manufacturas, habida cuenta de que tres cuartas partes de la materia prima corchera mundial se obtenían –y se obtienen en la actualidad– de las dehesas y montados de la Península Ibérica (Natividade 1950; Parejo 2009). Finalmente, en el apartado 4 se sintetizan las principales conclusiones de la investigación.

1. Aranceles, prohibicionismo y regulación del comercio exterior en los años treinta

Hasta la década de 1920, la política comercial en España y Portugal se rigió por el arancel y por la firma de tratados comerciales. Sólo cuando proliferó en la Europa de entreguerras el modelo totalitario fascista, según el cual el Estado se debía convertir en el organizador e impulsor de la producción nacional, comenzaron a desplegarse las políticas de protección administrativa de las empresas, en detrimento de las políticas de protección comercial o arancelaria antes aludidas. Esto ocurrió en España y Portugal desde los años veinte, con el comienzo de las respectivas dictaduras de Primo de Rivera y Oliveira Salazar. No obstante, en la nación lusa el arancel se mantuvo vigente como instrumento de política comercial para regular los intercambios corcheros, desapareciendo prácticamente de la esfera política española, especialmente desde el inicio de la dictadura franquista.

La primera alteración aduanera en Portugal que nos incumbe se produjo el 31 de diciembre de 1929 (decreto nº 17823), modificándose los aranceles de exportación e importación vigentes desde 1923 (decreto nº 8471 de 17 de marzo de 1923). Un año después, por decreto nº 19185 de 31 de diciembre de 1930 (en adelante, arancel de 1929) se recogieron en un solo diploma las disposiciones arancelarias de exportación e importación aprobadas en 1929, con las alteraciones introducidas hasta aquella fecha. Este arancel vio la luz en un contexto definido por la crisis económica y por importantes cambios políticos que marcaron el inicio del Estado Novo en Portugal, avanzándose en términos de política exterior hacia una creciente autarquía y nacionalismo económico. No fue casualidad, por tanto, el carácter más proteccionista del nuevo régimen arancelario, que además se vio reforzado poco después con el decreto nº 20935 de 26 de febrero de 1932 (Rosas 1986, 127).

En lo relativo al corcho (seguiremos la argumentación a partir del Cuadro 1 del apéndice estadístico), el arancel de 1929 incrementó los derechos

que gravaban la exportación de corcho en bruto, así como la de productos semielaborados como los discos y cuadrados.³ El arancel marcó también una vuelta al prohibicionismo de exportar corcho crudo (aquél que no ha sufrido la más mínima transformación), lo cual no constituía ninguna novedad institucional en el marco protector corchero, pues había regido tal prohibición desde 1910 y al menos hasta 1922 (Branco 2005, 171-173). *A priori*, todo ello podría entenderse como una intervención protectora de la industria, si no fuera porque el mismo arancel de 1929 impuso también aranceles a la exportación del corcho manufacturado (tapones, aglomerados y corcho en obra no especificado), en lo que constituyó una interesante novedad arancelaria sobre el sector corchero.⁴ En este sentido, un autor de la época como Calheiros (1934, 161) lo justificaba apelando a la necesidad de tener conciencia de la dimensión de la industria taponera portuguesa, todavía incapaz, en su criterio, de absorber la totalidad del corcho extraído en el país. La colocación de la materia prima y del corcho semielaborado en los mercados exteriores parecía, pues, esencial para evitar excedentes en la producción corchera, al tiempo que constituía una importante fuente de ingresos y divisas para el país.

En la misma línea que Calheiros, Costa (1935, 26-40) enfatizaba la incapacidad de la industria lusa para procesar la totalidad del corcho producido por el país. Ello habría ocasionado que las autoridades portuguesas optaran por un régimen de exportación más liberal, basado en derechos específicos, que, no obstante, eran más bajos para los productos transformados que para las mercancías semielaboradas. Precisamente, este diferencial entre los derechos específicos establecidos sobre los productos corcheros tendría, a criterio de Costa (1935, 32), el firme propósito de auxiliar a la industria. Sea como fuera, se puede defender que las tasas de exportación impuestas sobre el corcho manufacturado no debieron de atender sólo a criterios fiscales, sino que también representaron un intento de la administración lusa de penalizar la producción de tapones frente a la de aglomerados y corcho en plancha.⁵ De otro modo, la imposición de tasas a la exportación de las manufacturas corcheras no tendría sentido en términos estrictamente

3 Del lado de las importaciones, el arancel de 1929 fijó para el corcho un incremento de las tarifas arancelarias, siendo las relativas al corcho manufacturado más elevadas que las establecidas sobre la materia prima. Los aranceles a la importación de productos corcheros establecidos en Portugal durante el período de estudio se encuentran en el Cuadro 2 del apéndice estadístico.

4 Destacaba también la reducción arancelaria progresiva decretada sobre la exportación de corcho destinado a la producción de aglomerados.

5 El propio Costa argumentaba que, ante las elevadas barreras arancelarias que se estaban levantando en el mercado internacional en los años treinta, sólo los aglomerados podrían ser importantes para el futuro de la industria corchera portuguesa (Costa 1935, 37).

fiscales, sobre todo en unos años, como los vividos desde 1929, en los que la industria corchera en general, y la taponera en particular, atravesaba por una importante crisis. En definitiva, y como señalaría Miranda (1987, 211-213), la devaluación del escudo constituyó uno de los pocos alientos que recibió la industria corchera lusa en estos años de dificultades, en claro contraste con una política aduanera nefasta que fiscalizaba la exportación de los productos de la industria.

Las cosas en España discurrieron por cauces bien diferentes (síganse los comentarios observando el Cuadro 2 del apéndice estadístico). Con carácter previo al comienzo de la dictadura de Primo de Rivera, se había promulgado el arancel de 1922, que había establecido un derecho de 25 pesetas por tonelada métrica sobre la exportación del corcho en plancha, justo la mitad del gravamen que se mantenía vigente desde 1906, y que había quedado ya fuertemente depreciado. Por su parte, se impuso un gravamen de 5 pesetas por tonelada sobre la salida de los desperdicios, virutas y aserrín de corcho (materia prima para la industria de aglomerados), con lo que las autoridades se mostraban sensibles con la situación de la nueva rama industrial que había surgido en el negocio tras la invención del aglomerado, merecedora también de la debida protección institucional. A criterio de Medir (1953, 324), en ambos casos se trató de derechos meramente fiscales, que para nada pretendían defender los intereses de la industria, máxime cuando la ley de autorizaciones que acompañaba a la legislación arancelaria otorgaba al Estado la facultad de conceder rebajas sobre las tarifas establecidas –ya de por sí bajas– en la negociación de tratados comerciales.

La desidia del Gobierno para con los intereses de la industria corchera se volvió a hacer patente en los años de la dictadura militar, en la que se revisaron las tarifas arancelarias de un gran número de mercancías. De nuevo, debieron de prevalecer las ansias fiscales y de divisas frente al apoyo a la industria, ya que, por decreto de 23 de diciembre de 1923, se suprimieron los derechos establecidos en 1922 sobre la exportación del corcho en plancha, aludiendo el Gobierno a la necesidad de estudiar mejor el problema y de encontrar una postura aduanera común con Portugal. Lo cierto es que el decreto de suspensión arancelaria se dictó, pero el compromiso público de estudiar la situación no pasó más allá de ser una promesa incumplida. Probablemente pesaron más en la decisión de la Dictadura las presiones ejercidas desde el agro corchero, las cuales, lejos de ceder con la supresión de los derechos arancelarios, se debieron de mantener vivas, tal y como se refleja en este extracto del número 380 de la publicación de la época *Corcho y Tapones*:

“Hasta la fecha hemos apoyado con eficacia la justa petición de los propietarios de alcornoques para que se abran las puertas de la salida del corcho en plancha español, pero de par en par. Sin embargo, considerando que esto todavía no será suficiente para por completo descongestionar las dehesas de los corchos sacados y por sacar, emprenderemos campaña para que no solamente se dejen las puertas abiertas, sino que se fijen de dos a tres millones de pesetas para primas a la exportación al corcho en plancha.”

Poco después, una real orden de 2 de agosto de 1927 suprimió los derechos que gravaban la exportación de corcho en desperdicios, aserrín y virutas, cerrándose así un largo período de luchas entre propietarios forestales e industriales sobre la exportación de la materia prima. Se puede decir que, con ello, quedaba clausurada temporalmente la “era del arancel” en las exportaciones corcheras españolas, iniciándose una etapa de regulación e intervención administrativa de los intercambios. Lo más relevante de ello para el asunto que nos ocupa se produjo en el ámbito de la regulación del movimiento de divisas. Ésta, que hasta entonces se había desempeñado vía arancelaria, pasó en 1930 a ser una función del Centro Oficial de Contratación de Moneda (creado por Real Decreto de 6 de septiembre de 1930) (Martínez 2003). Este organismo debía encargarse de lograr el equilibrio entre la demanda y la oferta de divisas en el país, para lo que en mayo de 1931 propuso el establecimiento de un régimen de autorización previa o licencias para importar y exportar, que poco tiempo después entró en funcionamiento frente a la oposición de los agentes corcheros, que asumieron la nueva situación con resignación (Medir 1953, 382).

De todo lo dicho, solo cabe hacer una valoración negativa de la política arancelaria en materia de protección de la industria corchera a lo largo de la década de 1930, tanto en España como en Portugal. En este último país, a pesar del gravamen establecido sobre la salida del corcho manufacturado en el arancel de 1929, ésta creció en términos relativos por encima de la exportación de corcho sin elaborar, sin alterarse la estructura de las exportaciones de forma apreciable (Branco y Parejo 2008, 25). En España se dieron al menos dos circunstancias diferenciales con respecto a Portugal, que inevitablemente contribuyeron al peor resultado obtenido. Por un lado, las exportaciones corcheras españolas se componían en más de sus cuatro quintas partes de productos manufacturados, que fueron los que más se vieron afectados por el proteccionismo arancelario y por la caída de la demanda que devino con la crisis internacional. Por otro lado, las naciones que más protegieron sus respectivos mercados fueron, precisamente, los principales destinos de las manufacturas corcheras españolas en la década previa a la

crisis (en particular, Estados Unidos) (Parejo 2010), por lo que la negativa coyuntura sacudió mucho más duramente a los industriales y exportadores españoles que a sus competidores lusos.

2. Proteccionismo y prohibicionismo en las décadas de 1940 y 1950

Con el comienzo de la segunda guerra mundial se produjeron cambios en el arancel de exportación e importación en Portugal (decreto-ley nº 30252 de 30 de diciembre de 1939). La nueva legislación arancelaria elevó sustancialmente los derechos específicos que gravaban las exportaciones, si bien, los aglomerados, discos, tapones y las demás manufacturas de corcho no especificadas se mantuvieron al margen de esta dinámica arancelaria creciente. Para los corchos de trituración (bornizo, serrín y refugo) y el corcho en plancha se previeron tasas especiales más elevadas que las fijadas en el arancel de 1929. En principio, hay indicios para pensar en el carácter fiscal de las nuevas medidas, aunque ciertamente supusieron un impulso para la industria nacional en forma de reserva de materia prima. De hecho, la entrada en vigor de los nuevos derechos arancelarios coincidió con una significativa alteración de la estructura de las exportaciones corcheras portuguesas, en la que las manufacturas alcanzaron el 50 por 100 del valor de las mismas, otorgando un cariz más transformador al negocio corchero luso (Branco y Parejo 2008, 25).

Terminada la segunda guerra mundial, en España y Portugal se instauró un modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones y en el fomento de exportaciones (Moura 1973, 32). En la nación lusa, el carácter proteccionista de la política aduanera sobre los productos industriales aumentó considerablemente, aunque las modificaciones que trajo consigo la Conferencia de Bretton Woods (1944) en el orden económico internacional acabaron por producir una mayor liberalización de los intercambios comerciales. Con todo, la aprobación del arancel de 1950 (decreto-ley nº 37977 de 21 de septiembre), en el que sólo se modificaron los derechos de importación, no apuntó hacia una reducción del proteccionismo, como lo demuestra el hecho de haberse incrementado sustancialmente el gravamen de entrada del corcho manufacturado; y también el hecho de haberse incorporado nuevas partidas al cuadro arancelario del capítulo corchero.⁶ Después, durante la coyuntura de la guerra de Corea, el decreto-ley

⁶ En el arancel de 1950, tal y como ocurrirá en el de 1959, sólo se contemplaron derechos de importación, manteniéndose sin cambios los derechos de exportación establecidos en 1929.

nº 38405 de 25 de agosto de 1951 fijó un impuesto adicional sobre aquellas exportaciones que habían experimentado un incremento en sus cotizaciones. Y en la disposición nº 13666 de 6 de septiembre del mismo año fueron fijadas sobretasas sobre la exportación de corcho en plancha, refugo y los trozos, que poco después, el 22 de diciembre de 1951, fueron reducidos para los distintos productos corcheros. Finalmente, en 1954 (disposición arancelaria nº 14920 de 7 de junio) se estableció una nueva tasa adicional para el corcho en plancha, dificultando su exportación en la primera mitad de la década de 1950.⁷

Los pasos dados por las autoridades lusas tenían, en opinión de José Pequito Rebelo (afamado abogado y propietario de alcornoque en la región de Gavião), expresada en la revista *Lavoura Portuguesa* en 1959, la nefasta intención de reservar el corcho en plancha a la industria nacional, ocasionando ello un perjuicio a los propietarios forestales, que tenían más dificultades para exportar sus corchos. Obviamente, eran medidas que contaban con la aprobación de la Junta Nacional da Cortiça (JNC) (órgano corporativista que promocionó el sector corchero durante el Estado Novo portugués) y de los gremios industriales.⁸ Quiere esto decir que, al margen de los objetivos fiscales, el gravamen de la exportación del corcho en plancha fue visto con buenos ojos por el sector transformador, en tanto que suponía un aumento de la oferta interna de materia prima para la fabricación.⁹ En definitiva, en los años cincuenta nos encontramos en Portugal con un arancel de exportación cuyo esqueleto era el mismo que el establecido en 1929, y un arancel de importación que sólo dejaba de penalizar la materia prima para la industria de aglomerados. Con todo, a pesar de las medidas referidas para estos años, los productos semielaborados mantuvieron, si no incrementaron, su relevante posición en términos de peso relativo sobre las exportaciones portuguesas de productos corcheros, apreciándose en las mismas un leve retroceso de las manufacturas (Branco 2005, 223-225; Branco y Parejo 2008, 25).

En España, la política aduanera corchera de las décadas de 1940 y 1950 se caracterizó por el prohibicionismo y por la falta de un criterio sostenido y

7 También en ese año, a través del decreto-ley nº 39897, de 9 de diciembre, quedaron exentos de derechos de importación el corcho bornizo y el refugo, favoreciendo ello a la industria de aglomerados, que sufría una escasez relativa de materia prima.

8 Sobre la actuación y funciones de la JNC en los asuntos corcheros de Portugal, véase García (2009). Esta institución emitió desde su creación opiniones y pareceres sobre diversas problemáticas corcheras, que en materia arancelaria, al menos, no tuvieron un carácter vinculante que nos conste.

9 En Portugal, hacia 1953, había surgido un oligopolio industrial en torno al aglomerado de corcho con la constitución de la firma ISOLA, sociedad resultante de la asociación de varias empresas corcheras. Pensamos que, ciertamente, el arancel sancionado no ignoró los intereses de dicha firma para obtener materia prima a bajo coste.

regular, al tiempo que estuvo condicionada por la penosa situación española en tenencia de divisas (Martínez 2003). Todavía en período de contienda civil, una orden de 7 de agosto de 1937 emitida por la Presidencia de la Junta Técnica del Estado declaró la prohibición de exportar corcho bruto. En definitiva, se iniciaba en España (o reiniciaba, si atendemos a lo ocurrido en el siglo XIX (Sala 1998) una era de prohibiciones que, al menos inicialmente, tuvo dos implicaciones; primero, un perjuicio para los productores forestales, que eran condenados a vender sus corchos en el mercado nacional, tradicionalmente menos remunerador que el internacional; y segundo, un respiro para la industria transformadora del corcho, que, *a priori*, volvía a contar con la cosecha nacional completa para trabajar. Y decimos “*a priori*”, porque las estadísticas españolas no dejan lugar a la duda de que el corcho que no pudo salir en bruto lo hizo semielaborado, esto es, en forma de corcho en plancha (Parejo 2006, 248).

Con la llegada del Franquismo se intensificó el control centralizado de la producción y del comercio exterior, con el fin de incrementar la producción de bienes estratégicos y de alcanzar la autosuficiencia frente al exterior. En ese momento, las dificultades de la industria corchera estuvieron asociadas a la crisis de divisas por la que atravesaba España, que había obligado a las autoridades a reforzar la intervención reguladora sobre los intercambios con el exterior.¹⁰ En esta coyuntura, una circular de 27 de noviembre de 1940 emitida por la Rama Económica del Corcho (REC) de Sevilla informó a los corcheros de la prohibición de exportar corcho a un precio inferior a 41 dólares por Tm. FOB desde cualquier puerto español, puerto de Lisboa o frontera francesa.¹¹ La misma circular se hacía eco de la prohibición de exportar corchos refugos, bornizos y desperdicios cualquiera que fuera el precio de transacción, así como de la supresión de las primas y desgravaciones fiscales que venían incentivando la exportación de materia prima y de cuadradillos de corcho.¹² Estas medidas iban en la misma línea que la orden de agosto de 1937, en tanto que redundaban en prohibir la salida del corcho sin manufacturar; si bien, introducían un elemento divergente,

¹⁰ Sobre las dificultades de la industria española para importar los *inputs* necesarios para fabricar, inherentes a este nuevo régimen, véase Catalan (1995). Para el caso concreto de la industria corchera, Parejo (2009, 244-250).

¹¹ Las funciones y atribuciones de la REC en la defensa del negocio corchero en España se han analizado en Parejo (2009). Su papel durante la década de 1930 y el relativo al posterior Sindicato Nacional de la Madera y del Corcho debe ser, no obstante, mejor estudiado, contrastándolo con la labor que la JNC llevó a cabo en Portugal en un período casi coincidente con la vigencia de ambas instituciones.

¹² Archivo del Museu del Suro de Palafrugell (AMSP), Sindicato Nacional de la Madera y del Corcho (SNMC), Estadísticas e Informes, Caja 13, *Circular nº 32 del Sindicato Nacional de la Madera y del Corcho, Delegación del Nordeste*.

como es la supresión de las primas a la exportación del corcho bruto y en cuadradillos. Parece evidente, por tanto, que, al menos hasta noviembre de 1940, se había estado subsidiando en España la exportación de materia prima y de productos semielaborados. Además, el hecho de que se especificaran los artículos para los que se suprimieron las ayudas hace pensar que los incentivos debieron de permanecer para otros productos corcheros.

Las disposiciones de 1940 debieron de mantenerse vigentes hasta 1945, pues no hemos encontrado información para este intervalo de tiempo. Una circular de julio de 1945 de la oficina delegada del SNMC de Palafrugell informaba sobre la vigencia de la prohibición de exportar corcho bornizo y refugo, destinados a la fabricación de aglomerado, si bien circunscrita solo a Cataluña. Sabemos que un año después, en mayo de 1946, la Dirección General de Comercio y Política Arancelaria resolvió autorizar, por tiempo indefinido, las solicitudes de exportación de corcho en plancha y cuadradillos; incluso la de aquellos corchos que resultaban más aptos para la fabricación de tapones champán, cuya exportación había sido expresamente prohibida por orden de 15 de diciembre de 1945.¹³ Probablemente, las autoridades franquistas decidieron levantar momentáneamente las prohibiciones a la exportación por la necesidad imperiosa de obtener divisas. De esta forma, las necesidades del Estado habrían impedido que se respetara la prohibición de exportar corcho en plancha decretada en 1945, y, por tanto, que se cumpliera el objetivo de proteger a la industria. No se olvide que las posibilidades de importar lo que el país necesitaba pasaban por incrementar las reservas de medios de pago internacionales, y esto, en el marco de marginación internacional en el que se encontraba España, sólo podía conseguirse a través de la exportación (Catalan 1995).

El 9 abril de 1951 se extendió a toda España la prohibición de exportar el corcho bornizo, refugo y los desperdicios (corchos de trituración para el aglomerado), al tiempo que quedaron suspendidos los envíos al exterior de corcho en plancha en sus mejores calidades.¹⁴ Los efectos de estas medidas volvieron a ser positivos para unos agentes y negativos para otros. En primera instancia, los beneficiados fueron los aglomeristas, que garantizaban su suministro de materia prima; mientras los grandes perjudicados debieron de ser los productores forestales, a los que se les privaba del mercado exterior. Por las mismas razones aludidas para los fabricantes autóctonos de aglomerado, se puede pensar que los industriales españoles del tapón de

¹³ AMSP, SNMC, nº 149, "Circular nº 27 (mayo de 1946): Exportación de corcho en plancha y cuadradillos".

¹⁴ AMSP, Sindicato Nacional de la Madera y del Corcho, Estadísticas e Informes, Caja 352, *Exportación de corcho en plancha 3ª arriba*. AMSP, SNMC, nº 149, "Prohibiciones de exportar primeras materias".

corcho se debieron de sentir aliviados. Aunque nada más lejos de la realidad, pues la medida respondía a una cuestión meramente coyuntural (la escasez momentánea de corcho en plancha de calidad en el mercado nacional). De hecho, sólo dos días después se matizó la prohibición, autorizándose la exportación del corcho en plancha hasta el límite del 50 por 100 de las existencias declaradas de estos mismos productos en la nación. No debe obviarse, además, que las nuevas disposiciones privaban a los industriales de una de sus fuentes de ingresos, la venta al exterior de los desperdicios de la fabricación, los cuales fueron reservados, con su prohibición de exportar, para la industria nacional de aglomerados.

En definitiva, la industria del tapón de corcho natural no se vio, en absoluto, favorecida por las decisiones de política aduanera adoptadas durante el período autárquico. A diferencia de ello, sí hay indicios suficientes para pensar que la industria española de aglomerados se vio más respaldada y protegida por las autoridades franquistas, como lo refleja el hecho de que se les reservara la materia prima nacional durante gran parte de dicho período. Así, a pesar de decretarse en julio de 1952 la libre exportación desde Cataluña de los corchos de trituración en todas sus clases, la prohibición fue retomada en ese mismo año para el corcho refugio, en 1954 para los desperdicios de perforación,¹⁵ y poco tiempo después, en 1957, para el bornizo. La era de las prohibiciones para los productos corcheros sólo llegará a su fin con el Plan de Estabilización de la economía española, de 1959, más concretamente con el arancel liberalizador de 30 de mayo de 1960.

En otro orden de cosas, las modificaciones aduaneras introducidas en Portugal a lo largo de esta etapa fueron en el sentido de convertir el arancel en un instrumento eficaz de protección a la industria, muy por encima del uso de restricciones cuantitativas o de la manipulación del tipo de cambio, yendo ello al encuentro de los compromisos adquiridos por Portugal en el ámbito de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) (Lopes 1999, 114-115). Lejos de ello, las autoridades españolas ejercieron una fuerte intervención sobre los intercambios corcheros que hace difícil definir los objetivos de la política aduanera de estos años. Así, a veces, las autoridades situaron por delante de la defensa de las industrias exportadoras el objetivo de obtener divisas, autorizando la exportación libre de derechos de algunas materias primas. Algo en lo que influiría, no solo la delicada situación en materia de divisas, sino también la fuerte presión

¹⁵ AMSP, Sindicato Nacional de la Madera y del Corcho, Estadísticas e Informes, Caja 352, *Exportación de corcho en plancha 3ª arriba*. AMSP, SNMC, nº 149, "Prohibiciones de exportar primeras materias".

de los *lobbies* agraristas, que apelaban por la libre salida del corcho.¹⁶ Y otras veces, los criterios protectores acabaron por ser discriminatorios y diferenciados, favoreciendo a una parte de la industria corchera y perjudicando a otra.

3. Aranceles transitorios, liberalización comercial y acuerdos comerciales, 1960-1975

Tanto en España como en Portugal se puede iniciar el análisis de esta última etapa con sendas disposiciones arancelarias dictadas en 1959. El arancel portugués de 1959 (decreto-ley nº 42656 de 18 de noviembre) no modificó sustancialmente los objetivos de la política aduanera (Valério 2006, 142). No obstante, a pesar de mantenerse la línea proteccionista en algunas rúbricas relacionadas con la maquinaria y equipamientos (Porto 1982, 221-222), la nueva legislación arancelaria tendió hacia la construcción de un marco más liberal y eficaz, a través de la adopción de la Nomenclatura Común de Bruselas y de la fijación de los derechos en moneda corriente. Este arancel, que sólo se refiere al tráfico de importación, destacó por la introducción de importantes modificaciones de carácter técnico en la estructura arancelaria, que, en el caso que nos incumbe, se concretaron en una mayor desagregación por partidas del capítulo corchero. Al margen de esto, sólo nos parece oportuno señalar la disminución de los derechos de importación establecidos sobre el corcho triturado, sensible a las dificultades de suministro de la industria lusa de aglomerados.

La concretización del modelo de industrialización basado en la autarquía económica se volvió todavía más difícil frente a los procesos de integración económica que comenzaron a tener lugar en Europa, contribuyendo éstos a una alteración profunda de la industrialización (Moura 1973, 73). En este encuadre, la creación de la Comunidad Económica Europea (Tratado de Roma de 1957) y de la EFTA (Asociación Europea de Libre Comercio, Convención de Estocolmo de 3 de mayo de 1960) constituyeron desde 1960 el nuevo contexto externo de la economía portuguesa. Portugal, manteniéndose al margen de la CEE, firmó en 1960

¹⁶ El papel de los grupos de presión agraristas (o forestales, si se prefiere) e industriales en la toma de decisión pública en el negocio corchero de España y Portugal merece una investigación monográfica. En ella, si nos referimos al período de las dictaduras ibéricas, debieron de tener una relevancia singular personajes como el ingeniero de montes Salvador Robles Trueba, en el caso de España, o el que fuera presidente de la JNC en Portugal durante la década de 1940, el también ingeniero José Luis Calheiros e Meneses.

la adhesión a la EFTA,¹⁷ y en 1962 hizo lo propio con el Protocolo de Adhesión al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) (Macedo y otros 1988), lo que supuso un giro radical hacia la liberalización de sus intercambios con el exterior. Como consecuencia de todo lo anterior, la política aduanera lusa se encaminó hacia una progresiva disminución de las restricciones cuantitativas a las exportaciones, que culminó en 1965 con la exención de los derechos de exportación de todas las mercancías que constaban en el arancel (decreto n° 46494 de 18 de agosto).

La constitución de la EFTA pretendía la liberalización de los intercambios entre los países miembros, principalmente de productos industriales, previéndose en el artículo 3° del Tratado de Estocolmo 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 y pesqueros no fueron contemplados en el acuerdo; no obstante, por la destacada exportación de determinados productos primarios por parte de alguno de los socios fundadores, fue posible incluir en el tratado algunos productos objeto de una primera transformación y con origen agrícola, como las conservas de tomate, el corcho, la resina y determinados tipos de madera. En esta línea, el decreto-ley n° 43769 de 30 de junio de 1961 definió los productos sobre los que se aplicaría el régimen general de la EFTA,¹⁸ colocando definitivamente en evidencia el proteccionismo todavía latente del arancel de 1959 (Gaspar 1966, 4-5). Los productos corcheros, sometidos al régimen general establecido en el citado artículo 3°, debían ver suprimidas las tasas de importación en los seis años estipulados, tal y como sucedió.

En cuanto a la supresión de las restricciones cuantitativas a la exportación, el decreto n° 47088 de 9 de julio de 1966 modificó otro vigente desde 1921 (que había establecido la prohibición de exportar corcho sin ningún tipo de transformación), en el sentido de permitir la exportación de refugo delgado a cualquier país de la EFTA. Poco después, por un despacho de la Secretaría de Estado para el Comercio, se permitiría también

17 Las causas que hicieron a Portugal optar por la adhesión a la EFTA se manifiestan en el parecer de la Cámara Corporativa sobre la Convención que instituyó esta asociación de libre comercio; Actas da Câmara Corporativa, n° 92, de 13 de abril de 1960. Para una mayor discusión, Mateus (1998, 82) y Lopes (1999, 116).

18 Portugal había negociado un tratamiento especial en el seno de la EFTA (anexo G del Tratado de Estocolmo), en el que quedó definido un conjunto de disposiciones especiales relativas a los derechos de importación y a las restricciones cuantitativas a la exportación, que debían permitir un desarme arancelario más lento, con la posibilidad de reintroducir derechos nuevos para la protección de las industrias nacientes (Fernandes y Álvares 1972, 49-60).

la exportación de bornizo y de las demás calidades de refugo, en bruto, también hacia los países de la EFTA. Aunque, lo cierto es que en la década de 1960 los productos manufacturados de corcho consolidaron su relevancia en el comercio de exportación de Portugal, relegando a las mercancías sin elaborar a un segundo lugar. Se podría concluir, por tanto, que la liberalización de los intercambios llevada a cabo en estos años pudo ser el empuje definitivo hacia el cambio de especialización productiva y comercial del sector corchero portugués.

Coincidiendo con el arancel portugués de 1959, en julio del mismo año se puso en marcha en España el Plan de Estabilización y liberalización de la economía. En este contexto, el proceso de liberalización comercial en España fue gradual y progresivo, respondiendo a las mismas claves que se han explicado para Portugal. De esta forma, la regulación y asignación discrecional de los intercambios comerciales dejó paso al arancel y otros instrumentos. La política comercial se hizo más flexible y menos perturbadora para el desarrollo de la industria, en tanto que se dejaba en manos de los agentes la decisión de qué importar y en qué cantidades. Concretando, la instrumentación de esta nueva política comercial se hizo a partir de un nuevo arancel y del establecimiento de diversos regímenes de comercio de importación. En lo que respecta a estos últimos, las autoridades comerciales designaron un régimen de comercio liberalizado y diferentes grupos o grados de comercio intervenido, consistiendo la liberalización comercial en el trasvase de artículos desde éstos al grupo de comercio liberalizado o no intervenido. Aunque más interesante que el trato otorgado a las importaciones corcheras resulta el tratamiento que otorgó el nuevo arancel de 30 de mayo de 1960 a la exportación de la materia prima corchera.

A la vista del Cuadro 2 se puede intuir que las autoridades comerciales españolas, en consonancia con los objetivos liberalizadores del Plan de Estabilización, planificaron el desarme arancelario progresivo en lo que respecta a la salida del corcho bruto por las fronteras españolas. Oídos los pareceres de los agentes corcheros, el Ministerio de Comercio decretó en 1959 un gravamen de 1.000 pesetas por tonelada métrica sobre la exportación de refugo, bornizo, desperdicios y granulados, y de 2.000 pesetas sobre la de corcho en plancha, sin especificar calidades. En el mismo decreto, de 21 de julio de 1959, se informaba del carácter transitorio de estos derechos, que debían quedar completamente suprimidos en el plazo de tres años. Y así debió de ocurrir, a la vista del tratamiento arancelario dado a la exportación del corcho en los decretos de 22 de julio de 1960 y de 20 de julio de 1961, pues no hemos conseguido obtener información sobre la legislación publicada el 14 de julio de 1962, donde el gravamen sobre la exportación de los

diferentes productos corcheros debía desaparecer.¹⁹ En virtud de lo anterior, existen suficientes elementos de juicio para concluir que la política aduanera no otorgó la protección que demandaba la industria corchera en España. El apoyo a la industria, de haberse producido por parte de las autoridades franquistas, debió de efectuarse a través de otras políticas o instrumentos distintos a las disposiciones aduaneras, ni tampoco cambiarias, tal y como ha constatado Parejo (2017).

Un último apunte merecen los acuerdos preferenciales firmados por España y Portugal con la CEE en 1970 y 1972, respectivamente. El acuerdo preferencial firmado por España con la CEE tuvo gran trascendencia para el comercio español, al suponer una supresión (total en el caso de la CEE y parcial por parte de España) de las restricciones cuantitativas que subsistían sobre la importación de productos industriales. De hecho, como señalan Carreras y Tafunell (2003), el acuerdo supuso una rebaja media del 70 por 100 (escalonada entre 1970 y 1976) en las tarifas que la CEE aplicaba a los productos industriales españoles, de la que lamentablemente no se beneficiaron las manufacturas de corcho, que habían quedado fuera de las negociaciones. A diferencia de los manufacturados, el tratado supuso una rebaja sustancial de los derechos que pagaba el corcho sin transformar español a su entrada en la Comunidad, derechos que, por su carácter transitorio, debían de desaparecer en los años siguientes. Ello nos hace pensar que los intereses de la industria corchera no quedaron salvaguardados en el acuerdo, de gran importancia si nos atenemos a que la CEE era el principal mercado para los productos corcheros españoles.

La información que tenemos del acuerdo portugués en lo que respecta al corcho es más detallada (Fernandes y Álvarez 1972). En este acuerdo, el corcho manufacturado fue considerado un “producto sensible” y, como tal, quedó sujeto a un régimen más restrictivo basado en límites cuantitativos. En esta situación se encontraban el corcho en cuadradillos, las hojas o tiras de corcho, las manufacturas de corcho no especificadas y los aglomerados, quedando establecido que los límites impuestos sobre estos productos crecerían del orden del 3 por 100 al año. De hecho, se sabe que en la lista de artículos libres de derechos de importación publicada en 1972, que debía entrar en vigor en enero de 1973, no se encontraba el corcho transformado (decreto-ley nº 600/72 de 30 de diciembre). El desmantelamiento arancelario a aplicar al corcho se debía ajustar al régimen general, de carácter progresivo, que además preveía la creación de un área de libre comercio

19 AMSP, SNMC, nº 340, “Derechos aplicables al capítulo 45 Corcho y sus manufacturas”.

para los productos industriales a partir de julio de 1977. Por otra parte, y también en contraste con lo ocurrido en el acuerdo preferencial español, el corcho bruto fue excluido del acuerdo debido a las presiones proteccionistas ejercidas desde Italia. Al margen de lo anterior, la aplicación del Arancel Externo Común supuso un aumento de las tarifas que gravaban la entrada del corcho portugués en países como Bélgica y Alemania (cuyos derechos de importación previos a la CEE eran bastante reducidos), compensado, eso sí, por la reducción de los derechos en otros mercados como Francia e Italia.

4. Conclusiones

En el último siglo, Portugal siempre fue responsable de casi la mitad de la cosecha mundial de corcho. Sin embargo, esta circunstancia favorable en el contexto de la producción de materia prima no se reflejó en el comercio internacional, cuyo liderazgo correspondió a España hasta la década de 1930. Este último país, el segundo a nivel mundial en la producción de corcho, mantuvo siempre una especialización productiva basada en la manufactura del corcho, consumiendo la industria corchera española una parte muy importante de la materia prima extraída en este país. Probablemente, la competencia española y de otros países no productores de corcho, pero transformadores, dificultó en Portugal el mejor aprovechamiento industrial de esta abundante materia prima, de ahí que la inserción en el mercado internacional de los productos corcheros portugueses se realizó en el apartado de productos de menor valor añadido, donde, no obstante, las ganancias estaban aseguradas.

La situación descrita se mantuvo hasta los años de la segunda guerra mundial, en los que se produjo la paralización de la industria corchera de los principales países productores de corcho manufacturado, especialmente de España, cuya producción industrial había caído drásticamente tras haberse enfrentado a una guerra civil. Así, se dieron las condiciones para que la inserción en la economía internacional de la industria del corcho portuguesa accediera a un grado más elevado en el negocio en términos de valor añadido, algo que ocurrió por el buen hacer de los industriales portugueses, pero también, como creemos que ha quedado de manifiesto en el trabajo, por el mayor acierto en las medidas adoptadas por las respectivas dictaduras ibéricas en materia de política comercial corchera, esto es, por la contribución institucional al desarrollo de la fabricación del corcho, expresada esta en términos de protección arancelaria. Dicha contribución se nos antoja ambigua, o difícil de determinar, hasta la segunda guerra

mundial. Para el periodo posterior, la aportación de la política arancelaria al desempeño de las actividades corcheras en la Península Ibérica está más clara. De esta manera, en la década de 1930, el arancel aprobado en Portugal prohibió la exportación de corcho bruto, que se encontraba libre de derechos en España desde 1923. Sin embargo, dicho arancel, lejos de favorecer la fabricación lusa, la dificultó, ya que también se penalizó con la imposición de derechos la exportación de tapones. De la misma manera, tampoco impidió la salida de la materia prima esencial para la industria de aglomerados, y el tratamiento arancelario que se dio a los discos y a los cuadrados fue el mismo que el otorgado a los productos transformados, cuya exportación había quedado gravada con importantes derechos arancelarios.

En nuestro criterio, resulta inocua la imposición de una tasa sobre las exportaciones de corcho en plancha, habida cuenta de que Portugal ostentaba el liderazgo indiscutible en la exportación de esta mercancía. Por el contrario, en un mercado tan competitivo como era el de las manufacturas corcheras en los años treinta (crisis económica, caída de la demanda mundial e intensificación del proteccionismo), no tenía sentido la imposición de una tasa sobre la exportación de los elaborados lusos, pues ello lesionaba seriamente la capacidad competitiva de la industria portuguesa. Consecuentemente, las mejoras relativas experimentadas por el negocio en Portugal deben ser achacadas a otros factores distintos a la política aduanera, ya que ésta, cuanto menos, no favoreció el desarrollo de la industria del tapón de corcho. 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 el país vecino, en el que la industria española no pudo atender sus mercados. Sólo de esta forma los efectos del impuesto arancelario sobre las manufacturas corcheras pudieron ser menos perjudiciales.

A partir de la segunda guerra mundial y en la década de 1950, las autoridades portuguesas optaron por penalizar la exportación del corcho en plancha, en lo que podemos entender como un decidido apoyo público a la industrialización lusa del corcho. A diferencia de ello, en España se adoptaron medidas prohibitivas de la exportación de la materia prima, que, no obstante, no siguieron un criterio firme, al ser levantadas siempre al poco tiempo de ser decretadas, como consecuencia de la necesidad imperante de divisas (que debían llegar de la exportación) y de las fuertes presiones recibidas desde los *lobbies* agraristas y forestales, contrarios a tal prohibición. Este posicionamiento diferencial de las autoridades españolas y lusas coincidió en el tiempo con el triunfo en el mercado internacional de los transformados portugueses, lo cual le debe de otorgar cierto grado de responsabilidad en lo ocurrido. Sólo en la fabricación de corcho aglomera-

rado se puede apreciar un apoyo, más o menos constante y sostenido en el tiempo, de la política arancelaria española a la industria, ayuda concretada en la prohibición de exportar el corcho de trituración a lo largo de casi toda la etapa autárquica (1940-1959).

Lo ocurrido posteriormente, en las décadas de 1960 y 1970, no hace sino corroborar las tendencias definidas. Por un lado, el posicionamiento institucional del Estado Novo portugués se mantuvo firme en la defensa de la transformación industrial del corcho, y no nos referimos solo al ámbito aduanero o arancelario, sino también, y especialmente, al posicionamiento manifestado sobre el corcho en las negociaciones comerciales relativas a la adhesión de Portugal a la EFTA y al acercamiento a la CEE. En cambio, en España, por los motivos aludidos más arriba, y probablemente por la reducida importancia relativa que el sector presentaba ya en la economía nacional en el momento de ponerse en marcha el Plan de Estabilización y liberalización (1959), los intereses de la industria corchera fueron claramente obviados en la política comercial franquista; primero, porque se mantuvo el régimen de exportación libre, sin derechos arancelarios, de la materia prima corchera; y segundo, porque las manufacturas corcheras no fueron ni siquiera contempladas en la negociación del acuerdo preferencial con la CEE. Siendo así las cosas, las medidas de política aduanera adoptadas por las dictaduras de Franco y Oliveira Salazar no hicieron sino contribuir a la consolidación del cambio de papeles de España y Portugal al frente del negocio corchero mundial, que relegó la primera a un lugar secundario en el mismo, y que situó a la nación lusa en la posición de liderazgo que hoy mantiene.

Agradecimientos

Francisco Manuel Parejo Moruno y José Francisco Rangel Preciado agradecen el apoyo recibido de la Junta de Extremadura (España) a través del programa de *Ayudas a Grupos de Investigación Catalogados* (GR18140). Amélia Branco también agradece la financiación de la Fundação para a Ciência e a Tecnologia (FCT) a través del proyecto UIDB/04521/2013.

ANEXO ESTADÍSTICO

Cuadro 1. Aranceles a la exportación de productos corcheros en Portugal

	Corcho bruto	Trozos, bornizo, aserrín	Corcho en plancha	Plancha y refugo	Enguia- da	Aglome- rados	Discos	Cuadra- dillos	Tapones	En obra n.e.
Decreto nº 17823 (31-12-1929)	PROH.	30 escudos (T)	20 escudos (T)	-	0,5 escudos (kg)	18 escudos (T)	45 escudos (T)	35 escudos (T)	45 escudos (T)	35 escudos (T)
Decreto nº 19185 (31-12-1930)	PROH.	30 escudos (T)	20 escudos (T)	-	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios
Decreto-Lei nº 30252 (30-12-1939) (a)	PROH.	45 escudos (T)	-	75 escudos (T)	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios	75 escudos (T)	Sin cambios	Sin cambios
Decreto nº 37717 (31-12-1949)	PROH.	30 escudos (T)	20 escudos (T)	Sin cambios para refugo	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios	35 escudos (T)	Sin cambios	Sin cambios
Portaria nº 13666 (6-9-1951)	PROH.	Sin cambios	6% (a. v.)	4% (a. v.) (sólo refugo)	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios
Portaria nº 13778 (22-12-1951)	PROH.	Sin cambios	3% (a. v.)	1% (a. v.) (sólo refugo)	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios
Portaria nº 14920 (7-6-1954) (b)	PROH.	Sin cambios	10% (a. v.)	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios

Fuente: Branco (2005). **Abreviaturas:** PROH. = Prohibido exportar; (T) = Por tonelada métrica; (a. v.) = Arancel *ad valorem*. **Notas:** (a) Revocado por decreto nº 37717 de 31.12.1939. (b) Todas las tasas aduaneras aplicadas a la exportación fueron abolidas en 1965.

Quadro 2. 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
Decreto de 12.02.1922 (Arancel Cambó)	5 ptas. (T)	25 ptas. (T)	25 ptas. (T)	25 ptas. (T)	Libre
Decreto de 23.12.1923	Sin cambios	Libre	Libre	Libre	
Real Orden de 02.08.1927	Libre	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios
Orden de 07.08.1937	¿?	Prohibida	Prohibida (b)	Prohibida (b)	¿?
Circular de 27.11.1940 (c)	Prohibida	Prohibida	Prohibida (d)	Prohibida (d)	¿?
Circular de 00.07.1945	Prohibida (e)	Prohibida (e)	Sin cambios	Sin cambios	¿?
Orden de 00.05.1946 de Dir. Gral. Com. y Polít. Arancelaria	Libre (f)	Libre (f)	Libre (f)	Libre (f)	Libre (f)
Orden de 09.04.1951	Prohibida	Prohibida	Suspensión (g)	Sin cambios	Sin cambios
Orden de 11.04.1951	Sin cambios	Sin cambios	Libre (h)	Sin cambios	Sin cambios
Orden de 00.07.1952	Sin cambios	Sin cambios	Suspensión (g)(e)		Sin cambios
Circular nº 85 de 00.07.1952	Libre (e) (i)	Libre (e) (i)			Sin cambios
Decreto Ley de Ordenación Económica de 21.07.1959	1.000 ptas. (T)	1.000 ptas. (T)	2.000 ptas. (T)	2.000 ptas. (T)	Sin cambios
Decreto de 22.07.1960	0	700 ptas. (T)	1.800 ptas. (T)	1.800 ptas. (T)	Sin cambios
Decreto de 20.07.1961	0	350 ptas. (T)	1.700 ptas. (T)	700 ptas. (T)	Sin cambios
Decreto de 14.07.1962 (a)	-	-	-	-	-

Fuente: Fondo SNMC y Medir (1953). **Abreviaturas:** (T) = Por tonelada métrica. **Notas:** (a) Los derechos transitorios debían de desaparecer este año. (b) Prohibición restringida al corcho en tablas cuya preparación, clasificación y enfarde no permita definir rápidamente, y sin duda alguna, la clase exportada. (c) Circular del SNMC que se hace eco, supuestamente, de una disposición o legislación oficial. (d) Prohibición de exportar corcho a un precio inferior a 41 dólares (T) FOB cualquier puerto español, puerto de Lisboa o frontera francesa, cualquiera que fuera su clase, tamaño y fase de preparación. (e) Circunscrita a la zona nordeste (Cataluña). (f) Se autorizaron, por tiempo indefinido, las solicitudes de exportación. (g) Las licencias a exportar quedaron suspendidas por tiempo indefinido (normalmente, por escasear esta materia prima en el mercado nacional). (h) Se levantó la suspensión, autorizándose la exportación de corcho en plancha hasta el límite del 50 por 100 de las existencias declaradas por cada industria preparador. (i) A lo largo del quinquenio 1952-1957 se fueron decretando las prohibiciones de exportar los distintos corchos de trituración.

■ Referencias

- Branco, Amélia (2005). *O Impacto das Florestas no Crescimento Económico Moderno durante o Estado novo (1930-1974)*. Lisboa: ISEG – Universidade de Lisboa (Tesis Doctoral).
- Branco, Amélia; Parejo, Francisco Manuel (2008). "Incentives or obstacles? Institutional aspects of the cork business in the Iberian Peninsula (1930-1975)". *Revista de Historia Económica – Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 26 (1), pp. 27-43.
- Branco, Amélia; Parejo, Francisco Manuel; Lopes, João Carlos; y Rangel, José Francisco (2016). "Cambios en la localización de la industria corchera mundial: Una perspectiva histórica". *Revista de estudios regionales*, 106, pp. 55-78.
- Calheiros, José (1934). "As cortiças em Portugal", in *I Congresso da União Nacional – Discursos, Teses e Comunicações*, vol. V. Lisboa: União Nacional.
- Carreras, Albert; Tafunell, Xavier (2003). *Historia económica en la España contemporánea*. Barcelona: Crítica.
- Catalan, Jordi (1995). "Sector exterior y crecimiento industrial. España y Europa". *Revista de Historia Industrial*, 8, pp. 99-146.
- Costa, Fernando da (1935). "A cortiça em Portugal". *Anais do ISCEF*, 3, pp. 5-40.
- Fernandes, Carlos Roma; Álvares, Pedro (1972). *Portugal e o Mercado Comum*. Lisboa: Moraes Editores.
- Gallego, Domingo (2003). "Los aranceles, la política de comercio exterior y la estabilidad de la agricultura española" (1870-1914)". *Revista española de estudios agrosociales y pesqueros*, 198, pp. 9-74.
- García, Ignacio (2009). *Junta Nacional da Cortiça: 1936-1972*. Lisboa: Euronatura.
- Gaspar, Victor Manuel (1966). "Relatório sobre a Indústria Portuguesa e o Desarmamento Aduaneiro da EFTA". *III Plano de Fomento (1968-1973)*. Lisboa: Instituto Nacional de Investimento Industrial.
- Lopes, José Silva (1999). *A Economia Portuguesa desde 1960*. Lisboa: Gradiva.
- Macedo, Jorge Braga; Corado, Cristina; Porto, Manuel Lopes (1988). "The Timing and Sequence of Trade Liberalization Policies: Portugal 1948-1986". *WP de la Facultad de Economía de la Universidad Nova de Lisboa*, 114.
- Martínez, Elena (2003). "La distribución de divisas en el sector industrial: poder público y poder privado en lucha por las divisas". *Historia y Política*, 9, pp. 95-122.
- Mateus, Abel (1998). *A economia portuguesa desde 1910*. Lisboa: Editorial Verbo.
- Medir, Ramiro (1953). *Historia del gremio corchero*. Madrid: Alambra.
- Miranda, Sacuntala (1987). *O Declínio da Supremacia Britânica em Portugal (1890-1939)*. Lisboa: Universidade Nova de Lisboa (Tesis doctoral).
- Moura, Francisco Pereira (1973). *Por onde Vai a Economia Portuguesa?* Lisboa: Seara Nova.
- Natividade, Joaquim Vieira (1950). *Subercultura*. Lisboa: DGSFA.
- Parejo, Francisco Manuel (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, Francisco Manuel (2009). *El negocio de exportación corchera en España y Portugal durante el siglo XX: cambios e intervención pública*. Badajoz: Universidad de Extremadura (Tesis doctoral).
- Parejo, Francisco Manuel (2010). "El negocio del corcho en España durante el siglo XX". *Estudios de historia económica*, 57.
- Parejo, Francisco Manuel (2017). "Intervencionismo en los sectores exportadores tradicionales durante el Primer Franquismo: El caso del corcho". *Revista de Historia Autónoma*, 11, pp. 219-239.
- Porto, Manuel Lopes (1982). *Estrutura e Política Alfandegárias. O Caso Português*. Coimbra: Gráfica de Coimbra.
- Rosas, Fernando (1986). *O Estado Novo nos Anos Trinta, Elementos para o Estudo de Natureza Económica e Social do Salazarismo (1928-1938)*. Lisboa: Editorial Estampa.
- Sala, Pere (1998). "Obrador, indústria i aranzels al districte surer català (1830-1930)". *Recerques*, 37, pp. 109-136.
- Tena, Antonio (1992). "Protección y competitividad en España e Italia, 1890-1960", in L. Prados de la Escosura, V. Zamagni (coords), *El desarrollo económico en la Europa del Sur: España e Italia en perspectiva histórica*. Madrid: Alianza Editorial, pp. 321-355.

- Valério, Nuno (2006). "A Época do Estado Novo", in N. Valério (coord), *Os Impostos no Parlamento Português: Sistemas Fiscais e Doutrinas Fiscais no Século XIX e XX*. Lisboa: Publicações Dom Quixote.
- Zapata, Santiago (2002): "Del suro a la cortiça. El ascenso de Portugal a primera potencia corchera del mundo". *Revista de Historia Industrial*, 22, pp. 109-137.

PROTEGERAM SALAZAR E FRANCO AS SUAS INDÚSTRIAS CORTICEIRAS? DIREITOS ADUANEIROS E POLÍTICA ADUANEIRA EM ESPANHA Y PORTUGAL, 1930-1975

As décadas centrais do século XX constituíram uma mudança radical na hegemonia global do negócio da cortiça, com o fim da liderança espanhola e o início de um período de hegemonia portuguesa, que permanece até hoje. Neste artigo são analisadas as medidas de política aduaneira seguidas pelas ditaduras ibéricas e avaliados os seus efeitos na alteração da especialização produtiva e comercial de Espanha e Portugal no setor da cortiça. Conclui-se que as diferenças na natureza dessas medidas nos dois países, a maior relevância do negócio em Portugal e, conseqüentemente, a maior atenção recebida pelo Estado Novo, contribuíram para o sucesso das medidas de política aduaneira das autoridades portuguesas e consolidaram a liderança de Portugal no negócio de fabricação de cortiça.

Palavras-chave: cortiça, indústria corticeira, Estado Novo, Franquismo, política aduaneira.

DID SALAZAR AND FRANCO PROTECT THEIR CORK INDUSTRIES? TARIFFS AND CUSTOMS POLICY IN SPAIN AND PORTUGAL, 1930-1975

The middle decades of the 20th century constituted a radical change in the global hegemony of the cork business, with the end of the Spanish leadership and the beginning of a period of Portuguese hegemony, which remains today. The article analyses the customs policies followed by both Iberian dictatorships and evaluates their effects on the alteration of the productive and commercial specialization of Spain and Portugal in the cork sector. It concludes that the different nature of those policies, along with the relevance of the cork business in Portugal and, consequently, the more considerable attention it received from the Estado Novo, contributed all together to the success of the Portuguese customs policy and consolidated Portugal's leadership in the cork manufacturing business.

Keywords: cork, cork industry, New State, Francoism, custom policy

SALAZAR ET FRANCO ONT-ILS PROTÉGÉ LEURS INDUSTRIES DU LIÈGE? TARIFS ET POLITIQUE DOUANIÈRE EN ESPAGNE ET AU PORTUGAL, 1930-1975

Les décennies centrales du XXe siècle ont constitué un changement radical dans l'hégémonie mondiale de l'industrie du liège, mettant fin au leadership espagnol et entamant une période d'hégémonie portugaise du liège qui se poursuit aujourd'hui. Dans cet article, les mesures de politique douanière suivies par les dictatures ibériques sont analysées et leurs effets sont évalués en termes de développement de la fabrication de liège et de spécialisation productive et commerciale de l'Espagne et du Portugal dans le secteur du liège. Il est conclu que la nature différenciée de ces mesures dans les deux pays, la plus grande pertinence de l'activité au Portugal et, par conséquent, l'attention accrue accordée à l'État

Novo et le plus grand succès portugais en matière douanière, ont contribué à la réalisation du leadership portugais dans l'entreprise de fabrication de liège.

Mots-clés: liège, industrie du liège, État Nouveau, franquisme, politique douanière.