

Cambios en el negocio mundial corchero: un análisis a largo plazo de las exportaciones españolas (1849-2000)

Francisco Manuel Parejo Moruno

1. INTRODUCCIÓN

En los últimos años se han publicado numerosos trabajos que han permitido mejorar sensiblemente nuestro conocimiento sobre el negocio del corcho. Ello ha contribuido a que el corcho, al menos en el ámbito de la historia económica, sea una de las producciones agrarias en las que el estado de la investigación goza de mejor salud. Con todo, los trabajos de referencia en la investigación corchera sólo suelen ocuparse de la segunda mitad del siglo XIX y del primer tercio del siglo XX, de ahí que aparezcan importantes lagunas sobre lo ocurrido en las últimas seis o siete décadas, en las que se han producido los cambios determinantes que han dado lugar a la configuración actual del negocio corchero mundial.

Merece la pena destacar entre estos cambios la denominada «iberización» del negocio corchero (Zapata, 2002: 122-124), que no es otra cosa que la localización –o concentración– en la Península Ibérica de la industria transformadora del corcho, cuyas implicaciones sobre la oferta y la demanda internacional de corcho y sus manufacturas aun no han sido estudiadas. Este proceso, que ha venido acompañado del ascenso de Portugal a primera potencia mundial en la producción y el comercio de manufacturas –posición de privilegio que, hasta el primer tercio del siglo XX, había ocupado España–, ha tenido su contrapartida en la drástica reducción de la actividad industrial corchera en

Fecha de recepción del original: Septiembre de 2005. Versión definitiva: Junio de 2006

■ *Francisco Manuel Parejo Moruno es profesor ayudante de Historia Económica. Dirección para correspondencia: Departamento de Economía Aplicada y Organización de Empresas, Área de Historia e Instituciones Económicas, Universidad de Extremadura, Avda. Elvas s/n; 06071 Badajoz. fmparejo@unex.es*

los países no productores de materia prima, constituyendo ésta la otra cara de la moneda.

Lo anterior, unido a otros hechos destacables como la vuelta del negocio al tapón –y hablo de retorno porque, salvando las grandes distancias existentes, ya fue taponera la industria corchera desde sus orígenes hasta los primeros años del siglo pasado, momento en que se inició el proceso de diversificación productiva y comercial corchera que después se frustraría–, forma parte de la realidad actual del negocio; si bien se carece aun de constancia científica y estadística de la magnitud de estos hechos y la forma en que se han producido¹.

La concentración de la oferta aludida ha ocasionado, a su vez, transformaciones en el lado de la demanda que también deben ser analizadas. Presumiblemente, la vuelta del negocio al tapón sitúa a los embotelladores de vino como los principales demandantes de las manufacturas corcheras. Ello explicaría la creciente concentración de la demanda en Europa (Parejo, 2004), al encontrarse en el viejo continente los principales productores mundiales de vino; sin perjuicio de que la producción mundial vinícola haya tendido a dispersarse por la aparición en escena de los «nuevos países vinícolas» (Pan-Montojo, 2005). Y es que los últimos –y esto también precisa de demostración científica– parecen haber mostrado mayor afinidad que los tradicionales productores europeos por los cierres sintéticos; de hecho, es precisamente en estos países donde el binomio corcho-vino ha sido más cuestionado, teniendo el tapón de plástico un índice de penetración más elevado.

Conocidas algunas de las lagunas existentes en el conocimiento del negocio del corcho, el presente trabajo pretende dar un sustento estadístico a los cambios enunciados y a sus consecuencias. El artículo se divide en tres partes. En la primera se hace una descripción cuantitativa de las estadísticas del comercio exterior español de productos corcheros desde 1849 hasta 2000, prestando especial atención a la evolución relativa de los intercambios y a su estructura. Se analizan muy someramente los mercados de destino (origen) de las exportaciones (importaciones). La segunda parte se ocupa de los cambios acontecidos desde la década de 1930 hasta la actualidad, algunos ya mencionados. Se centra en la concentración de la industria corchera en la Península Ibérica y en las circunstancias que han precipitado dicha concentración, la forma en que se ha llevado a cabo y las consecuencias que ha tenido sobre el negocio mundial del corcho. Finalmente, se esbozan algunas conclusiones que recogen los principales resultados la investigación.

¹ Sin obviar el estancamiento de la producción forestal de corcho o el deterioro cualitativo de la materia prima, que, aunque de gran relevancia para el devenir del negocio, quedan fuera del objeto de trabajo.

2. SIGLO Y MEDIO DE COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL DE PRODUCTOS CORCHEROS, 1849-2000

En este apartado se hace un recorrido por los ciento cincuenta años para los que contamos con datos oficiales del comercio exterior español de productos corcheros². Las cifras que proporciona la fuente original han sido revisadas, salvándose la mayoría de los errores de bulto que contiene y señalándose los que no se han podido subsanar³. De esta manera se dispone de series estadísticas de exportación e importación de productos corcheros aptas para el análisis de los intercambios con el exterior en el muy largo plazo⁴, las cuales permiten distinguir cinco etapas para el comercio exterior español de productos corcheros (Cuadro 1)⁵.

La primera etapa, de expansión del negocio en todas sus facetas, es la que ha recibido más atención de los investigadores. En ella las exportaciones españolas corcheras crecieron a una tasa interanual del 3,8 por 100, crecimiento que no fue homogéneo a lo largo de las cinco décadas, siendo superior en la conocida «edad de oro del taponero» –las décadas de 1880 y 1890 (Medir, 1953: 111-219)–, en la que confluyeron circunstancias favorables para el comercio exterior como la fuerte depreciación finisecular de la peseta (Sabaté, 2000: 62). Durante estos años, el corcho español enviado al exterior representó un porcentaje cercano al 3 por 100 del total de las exportaciones españolas (Parejo, 2004: 36), ocupando uno de los primeros lugares en el comercio de productos agrarios (Gallego y Pinilla, 1996: 630-639).

En esta etapa, la industria corchera española ostentaba los calificativos de exportadora y taponera, al ser enviada la mayor parte de la producción industrial a los mercados exteriores, y al representar las manufacturas taponeras un porcentaje superior al 90 por 100 de la producción comercializada. A pesar de la creciente demanda exterior de materia prima –atendida en aquellos años ampliamente por Portugal–, las ventas al exte-

² La fuente es la *Estadística del Comercio Exterior de España*, cuyo primer volumen corresponde a 1849.

³ En PAREJO (2002) se han analizado los problemas con que se encuentra el investigador a la hora de utilizar los datos oficiales del comercio exterior corchero. Las series agregadas resultantes en PAREJO (2004).

⁴ Se distinguen, en consonancia con la clasificación estadística que emplea la fuente original desde 1960, cuatro grandes partidas corcheras: materias primas, semimanufacturas, manufacturas de corcho natural y manufacturas de aglomerado. Para el período previo a 1960 resulta imposible mantener dicha clasificación cuatripartita, por lo que se considerarán dos grandes categorías de productos: «Corcho bruto» y «Corcho obrado». «Corcho bruto» incluye todas aquellas mercancías susceptibles de una transformación posterior, es decir, materias primas y semimanufacturas –bornizo, refugo, todas las calidades del corcho en plancha, desperdicios, triturados y granulados, cuadradillos y demás productos semielaborados–. «Corcho obrado» recoge las producciones industriales terminadas, o sea las manufacturas de corcho natural, las de aglomerado (tapones, discos, placas de aglomerado para aislamiento y revestimiento), y las denominadas especialidades de corcho.

⁵ El Cuadro 1 distingue los límites de cada una de las etapas históricas del comercio exterior corchero. La primera va desde 1849-1853 a 1898-1902; la segunda, entre 1898-1902 y 1927-1931; la tercera, entre 1927-1931 y 1948-1952; la cuarta, entre 1948-1952 y 1982-1986; y la quinta entre 1982-1986 y 1996-2000.

rior de corcho bruto apenas alcanzaron el 7 por 100 del valor exportado del capítulo corchero en los últimos años de la centuria; no obstante, la salida del corcho sin transformar obligó reiteradamente a los poderes públicos a intervenir en defensa de la industria planteando su prohibición. En este marco deben situarse las disputas entre industriales corcheros y propietarios de alcornocal sobre la exportación del corcho en tablas o planchas, que, aunque se produjeron con insistencia en la segunda mitad de la centuria decimonónica no fueron exclusivas de este siglo⁶. En la mayoría de las ocasiones, la mediación del Estado se tradujo en la imposición de aranceles a la exportación de materia prima, de ahí que este asunto haya trascendido en la literatura como la «cuestión arancelaria del corcho»⁷. Con todo, el principal destino del corcho obtenido de los montes y dehesas españoles durante el ochocientos no fue otro que el abastecimiento de la industria nacional, cuya producción manufacturera, taponera y en auge, se enviaba a los mercados exteriores⁸.

CUADRO 1. EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE PRODUCTOS CORCHEROS, 1849-2000

	Tasa de crecimiento (a)		Nº índice (d)		% Manufacturas sobre total exportado		3 principales mercados cocheros por periodo	
	(b)	(c)	(b)	(c)	España	Portugal	Países (h)	% (i)
1849-1853	-	-	-	5	93	(e) 2	-	-
1898-1902	3,83	3,85	117	40	93	(f) 24	FRA, GBR, ALE	77
1927-1931	4,02	6,76	366	213	82	22	EUA, GBR, FRA	80
1948-1952	-9,63	-1,95	44	141	63	43	GBR, EUA, ARG	42
1982-1986	2,47	-1,00	100	100	66	87	FRA, EUA, ITA	37
1996-2000	1,45	3,80	122	169	62	(g) 93	POR, FRA, ITA	77

(a) Tasa de crecimiento interanual (%) calculada entre el promedio temporal centrado de cada período respecto al siguiente. A título de ejemplo, la cifra 3.83 hace referencia al crecimiento interanual registrado entre el promedio centrado del período 1849-1853 y el de 1898-1902, en pesetas constantes del año 2000.

(b) Cálculos realizados a partir de estadísticas valoradas en pesetas del año 2000.

(c) Cálculos realizados a partir de estadísticas de cantidades expresadas en toneladas métricas.

(d) Números índice de las exportaciones corcheras totales (Base 100 en 1982-1986).

(e) Calculado con datos de 1851.

(f) Calculado con datos de 1900-1902.

(g) Calculado a partir de (Mendes, 2002).

(h) FRA = Francia; GBR = Gran Bretaña; ALE = Alemania; EUA = Estados Unidos; ARG = Argentina; ITA = Italia; POR = Portugal.

(i) Porcentaje que representan los tres principales destinos de cada período sobre el total de las exportaciones españolas de productos corcheros.

Fuente: Parejo (2002) para los datos españoles y *Estatística do Comércio Externo de Portugal* para los portugueses; y Zapata (inédito) para transformar los valores corrientes en valores constantes del año 2000.

La segunda etapa, también de crecimiento del comercio corchero –con la excepción de los años de la primera guerra mundial (Parejo, 2004)–, se encuadra en las tres primeras décadas del siglo XX⁹. En ella culmina el proceso de modernización e innovación tecnológica de la industria corchera iniciado a finales del ochocientos en los países no productores de materia prima¹⁰, al cual los industriales corcheros catalanes pudieron incorporarse, aunque de forma tardía respecto al resto de países desarrollados. La adopción de las nuevas técnicas permitió mejorar la eficiencia de las fábricas españolas, alargando durante algunas décadas la hegemonía mundial en el negocio manufacturero (Zapata, 1996: 45-46). Obviando la coyuntura negativa de la Primera Guerra Mundial, esta etapa puede contemplarse como el período más próspero de la historia del comercio de exportación de corcho y sus manufacturas de nuestro país (Cuadro 1) (Sala, 2003).

También han sido numerosos los trabajos que han abordado esta etapa. Los primeros años del siglo participan de la excepcional coyuntura finisecular decimonónica, motivada por la fuerte depreciación de la peseta y la expansión de la demanda internacional de tapones (Medir, 1953: 197). Sólo cuando se ejecutaron las medidas de saneamiento fiscal y financiero, en los primeros años del siglo, causantes de una rápida apreciación de la peseta, se moderó el crecimiento de las exportaciones, que seguían teniendo como destinos fundamentales a Francia, Gran Bretaña y Alemania (Cuadro 1). En la moderación exportadora influyeron otros factores, como el levantamiento de elevados aranceles sobre las manufacturas corcheras en los países demandantes, y la sustitución de los tapones por los nacientes discos de corcho, sobre todo en el tapamiento de bebidas de consumo rápido. Esto último fue relevante, pues si bien estas bebidas siguieron tapándose con corcho, lo hicieron con manufacturas que aportaban un menor valor añadido a la industria, en relación a los tradicionales tapones.

En la Primera Guerra Mundial se vieron involucrados importantes compradores de nuestras manufacturas¹¹, lo que, junto a los lógicos problemas de transporte generados

⁶ Estos enfrentamientos también se produjeron en los años posteriores a la primera guerra mundial y, más tarde aún, durante el período autárquico (AMSP, Estadísticas e Informes, Caja nº 352, *Ideas sobre la conveniencia de la prohibición de exportación de corcho desde las zonas Nordeste y Sur*).

⁷ MEDIR (1953); PRAT (1933); SALA (1998: 124-130); ZAPATA (1996: 52-54); y ALVARADO (2002:147-154). Una cronología de la cuestión arancelaria hasta 1900 en PAREJO (2002: 49-51).

⁸ Una industria corchera propiedad de Los Larios instalada en el Campo de Gibraltar pone la nota discordante en esta etapa de auge corchero en España. Dicha industria cumplía, a priori, todos los requisitos para alcanzar el éxito industrial y comercial; sin embargo, su corta historia resultó ser un ejemplo de industrialización fallida, por razones todavía hipotéticas (JIMÉNEZ BLANCO, 2005b).

⁹ Para una visión más completa de esta segunda etapa, véase SALA (2003), sobre la principal empresa corchera exportadora española, *Manufacturas de Corcho S. A.* (antigua Miquel & Vincke).

¹⁰ No es objeto de este trabajo abordar la cuestión de la innovación tecnológica en la industrialización del corcho llevada a cabo en las primeras décadas del siglo XX, que exigiría sintetizar las aportaciones de ESPADALÉ (2002) y SALA (1998 y 2000). Sobre la aplicación de las nuevas técnicas y maquinaria en algunas poblaciones corcheras catalanas, ALVARADO (2002, 2004 y 2005). Baste señalar que la adopción de las nuevas técnicas y maquinaria por parte de la industria corchera española fue tardía, obligando a ésta a ir a remolque de la extranjera en el proceso de modernización y mecanización de la producción manufacturera.

¹¹ Por ejemplo, Alemania, tercer mercado para los corchos españoles a principios de siglo, ya no se encontraba entre los tres principales mercados a finales de los años veinte, y Francia, tradicionalmente el primero, apenas ocupaba ya el tercer lugar (Cuadro 1).

por el conflicto, hizo que el tráfico de exportación corchera se estancara desde el inicio de las hostilidades hasta los primeros años de la década de 1920¹². Los intercambios que más sufrieron los efectos negativos de la guerra fueron los de productos manufacturados, entre los que también perdieron peso relativo los tapones¹³. Esto explica la ganancia de posiciones del corcho sin elaborar en las exportaciones corcheras españolas que se produce en estos años, apreciable también en el Cuadro 1. La demanda internacional de corcho bruto debió de mantenerse muy viva en este período, al producirse un rápido y notorio desarrollo de las industrias foráneas del linóleo y del aglomerado, principalmente en Estados Unidos y en Europa, cuya actividad dependía de las exportaciones portuguesas y españolas de granulados, desperdicios y demás corchos para trituración (Parejo, 2004: 13)¹⁴.

Finalizada la guerra se desarrolló con vigor la industria corchera en Portugal; una expansión orientada hacia el exterior, debido a la reducida dimensión del mercado interior luso, y amparada en la rápida y fuerte depreciación del escudo en los años veinte (Salgado, 1939: 17-23). Ello se tradujo en un rápido crecimiento de los flujos de exportación lusos y en cambios notables en su estructura; de manera que el corcho en plancha desplazó completamente a las partidas de corcho sin preparar, que casi dejaron de exportarse, al tiempo que los productos manufacturados –principalmente tapones– mejoraron sustancialmente su peso relativo en los envíos. Este hecho pudo ser responsable, junto a la contracción de la demanda mundial de manufacturas y a la adopción de nuevas medidas proteccionistas en Estados Unidos y en Europa occidental, del estancamiento exportador de los primeros años veinte en España (Medir, 1953: 308-310).

Con todo, y tras la tardía recuperación del comercio corchero, en la segunda mitad del decenio de 1920 se alcanzaron registros de exportación espectaculares, también de los productos manufacturados, pero sobre todo de las mercancías corcheras sin elaborar¹⁵. Las exportaciones españolas de corcho bruto se vieron alentadas por el mejor tratamiento fiscal que les otorgó el arancel de 1922 –redujo el gravamen impuesto sobre la salida de corcho en planchas, y aunque fijó un nuevo derecho sobre la exportación de los desperdicios, éste sería suprimido unos años más tarde–, y por las mejoras en el transporte y en las comunicaciones promovidas por el Estado –como la supresión del impuesto de embarque (Anónimo, 1925: 5). Pero el impulso principal del auge exportador de estos años vino de la mejora de las cotizaciones de los productos del corcho, las cuales experimentaron un alza notable entre 1926 y 1929 como consecuencia de la intensa especulación ejercida en los mercados por los grandes consorcios industriales corcheros belga y americano. En definitiva, salía muy rentable arrancar el corcho y

¹² La información que proporciona la fuente para 1914-1920 es poco fiable (TENA, 1985: 105-109).

¹³ Las manufacturas de corcho aglomerado fueron ganando posiciones y hacia 1930 constituían la primera partida de exportación corchera, por delante de los tapones y discos de corcho natural (PAREJO, 2002: 90).

¹⁴ La mejora en las ventas de corcho bruto registrada en las primeras dos décadas del siglo pasado se produjo a pesar del arancel de aduanas de 1906, que, además de mantener intacto el derecho que gravaba la exportación del corcho en plancha desde 1877, estableció un nuevo gravamen sobre la exportación de cuadrillos (PAREJO, 2002: 85).

¹⁵ Tomando como referencia el período 1921-1929, las exportaciones corcheras españolas valoradas en pesetas constantes crecieron a tasas interanuales cercanas al 13 por 100.

exportarlo, de ahí que se arrancaran incluso aquéllos que, por su edad, no habían alcanzado aun las condiciones óptimas para su transformación¹⁶.

La tercera etapa se adentra ya en un período del que sabemos muy poco sobre la evolución del negocio corchero en España. La crisis de 1929 redujo sensiblemente la actividad económica mundial, y la actividad corchera también se contrajo, tanto en el campo (Prat, 1933: 221; Jiménez Blanco, 1999: 386-392), como en la fábrica y en los mercados. En estos últimos, y de acuerdo a las estadísticas españolas, se apreció una caída en picado de los intercambios como consecuencia de la debilidad de la demanda internacional y de la nueva elevación de los derechos arancelarios iniciada, en primera instancia, en Estados Unidos –primer destino para los productos de la industria corchera española hacia 1930 (Cuadro 1)– y continuada, posteriormente, en toda Europa.

De acuerdo a las cifras de exportación, los primeros indicios de recuperación en Portugal se aprecian en 1933. En España, el inicio de la guerra civil y el posterior estallido de la segunda guerra mundial transformaron unos años de crecimiento de la demanda mundial en la etapa más negra de la historia del negocio corchero. Es la «larga noche» (Sala, 1998: 133), en la que el valor de las exportaciones corcheras españolas decreció a una tasa interanual superior al 9 por 100 (Cuadro 1).

Durante los años de la guerra civil, con la excepción de un par de resúmenes estadísticos semestrales, no se dispone de información sobre el comercio exterior español. No obstante, la comparación entre 1935 y 1940 debe ser clarificadora de las consecuencias que pudo tener el conflicto sobre el negocio del corcho en España. El Cuadro 2 muestra un deterioro notable en la estructura de las exportaciones corcheras que contrasta con la mejora apreciable en la composición de los envíos lusos. A priori podría admitirse que los industriales portugueses se lanzaron a cubrir –parece que con éxito– aquellos mercados que, por la propia coyuntura de la guerra, no pudieron ser atendidos por la industria española. En esta argumentación simplista, el trozo del pastel que perdieron unos (los industriales españoles) fue a parar a manos de otros (los portugueses, sobre todo), de manera que la particular crisis sufrida por la industria española debió de constituir el aliciente fundamental para el desarrollo de la industrialización del corcho en Portugal. Cabría preguntarse por qué las exportaciones lusas no presentaron cambios importantes en su estructura durante los años de la guerra española, produciéndose éstos solamente tras el fin del conflicto (Cuadro 2). Sin embargo, este hecho anecdótico no pondría en tela de juicio la capacidad de los industriales corcheros portugueses para aprovechar las nuevas oportunidades aparecidas en los mercados como consecuencia de las dificultades atravesadas por la industria en España, máxime cuando éstas debieron de ser incluso mayores en los primeros años de posguerra civil¹⁷.

¹⁶ Los daños causados al alcornocal español por la especulación en BORRALLO (1932: 425), cit. en ZAPATA (1986: 236). Ver también SALA (1998: 130-133; y 2003).

¹⁷ Esta línea argumental, según la cual los productos españoles fueron desbancados por los lusos en momentos próximos a la Guerra Civil, está respaldada por trabajos recientes (JIMÉNEZ BLANCO, 2005a). El peso de los manufacturados en los envíos lusos cayó algo en los años siguientes a 1942, no pudiéndose hablar aun de una industria corchera en Portugal mayoritariamente transformadora.

En cualquier caso, no se trata de culpar a la guerra civil del éxito portugués o del fracaso español, pues superada esta coyuntura las distancias entre el comercio de exportación manufacturada de Portugal y España no han hecho sino incrementarse a favor de la industria portuguesa. De hecho, los cambios producidos, y su mantenimiento en el tiempo, sólo pueden ser explicados a partir de factores que debieron de mantenerse en un horizonte temporal de medio-largo plazo, probablemente relacionados con las medidas de política económica adoptadas a uno y otro lado de la raya, y con la atención prestada en ambos países a las distintas facetas de la economía del corcho¹⁸.

CUADRO 2. COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES CORCHERAS EN ESPAÑA Y PORTUGAL, 1930-1942

	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	-	-	75	25
1940-1942	31	69	59	41

Fuente: Parejo (2002) para los datos españoles y *Estatística do Comércio Externo de Portugal* para los portugueses.

De todo lo dicho queda constancia estadística en el Cuadro 1, menos del ascenso de Portugal a primera potencia mundial en la producción y comercialización de las manufacturas corcheras, que es la contrapartida de la crisis sufrida por la industria corchera de la hasta entonces primera potencia, España. Queda evidenciada la drástica reducción de los flujos de salida –de un índice 366 en 1927-1931 (eso sí, extraordinariamente alto) se pasó a otro de 44 en 1948-1952– y el deterioro cualitativo de las exportaciones españolas, en la medida que los productos de corcho bruto incrementaron su presencia en el total exportado en casi 20 puntos, hasta situarse en torno a un tercio del total comercializado. Manteniendo la argumentación, no es extraño que en Portugal haya ocurrido el proceso contrario; los manufacturados, que hacia 1927-1931 apenas representaban una quinta parte del valor exportado, se acercaban ya al 50 por 100 del mismo en los últimos años de la década de 1940; y casi al 90 por 100 en el decenio de 1980, confirmándose la progresión creciente de la industria corchera en el país vecino.

¹⁸ Refiriéndose al conjunto de la industria –el comentario puede ser aplicado a la industria corchera–, J. Catalán afirma que las claves de la rápida recuperación industrial tras las guerras civil y mundial estuvieron en la capacidad del Estado de proporcionar una oferta suficiente de energía y de materias primas necesaria para el restablecimiento de los niveles prebélicos de producción y de exportación. Si escaseaba en el mercado nacional el combustible, el acero, el cobre o la hojalata –o la caseína, la glicerina, el ácido oxálico o la parafina, en el caso de la industria del corcho–, había que importarlo, lo que resultaba complicado en los años de la Autarquía, por la acuciante escasez de divisas y por la propia filosofía autárquica de los primeros gobiernos franquistas (CATALÁN, 1992: 382).

Baste finalmente señalar algunos indicios sobre la presunta pérdida de posiciones de los productos españoles en los principales mercados mundiales de manufacturas (Cuadro 1). Por un lado, la mayor dispersión territorial de las exportaciones españolas que se produce en esta etapa puede ser un síntoma de ello –hacia 1930 nuestros tres primeros mercados acaparaban el 80 por 100 de las exportaciones corcheras, y veinte años más tarde apenas recibían el 45 por 100 de las mismas–, pues este hecho se debió no tanto al incremento de las exportaciones hacia nuevos destinos como a la caída de los envíos, sobre todo de productos elaborados, hacia estos mercados principales. Por otro lado, entre los tres primeros mercados corcheros de España aparece en 1948-1952 Argentina, demandante habitual de corcho bruto, en lugar de Francia o Alemania, con más tradición en la importación de productos elaborados. Esto podría reforzar la idea de que las manufacturas españolas fueron ampliamente sustituidas en los principales mercados.

Continuando nuestro recorrido histórico, difícilmente podían seguir cayendo los registros exportadores españoles en la cuarta etapa si se tiene en cuenta que se partía de niveles de referencia muy bajos (los de 1948-1952), y que estas décadas se han caracterizado por la liberalización internacional del comercio y por la mejora de la actividad económica e industrial. A priori, se daban las condiciones idóneas para una expansión del negocio que, a la vista de los datos, Portugal parece haber aprovechado con mayor rotundidad¹⁹. Las ventas exteriores españolas crecieron a una tasa modesta cercana al 2,5 por 100 entre 1948-1952 y 1982-1986, no produciéndose grandes cambios en la estructura de las exportaciones (Cuadro 1). Algunos textos inéditos abundan en los múltiples problemas que dificultaron el trabajo de la industria catalana, perjudicando la comercialización de sus productos en los mercados exteriores e impidiendo, por tanto, un crecimiento mayor de las ventas²⁰. Casi todos ellos debieron tener una incidencia negativa sobre el precio final de las mercancías españolas, como se intuye de las reiteradas peticiones de los industriales del sector –por medio del Sindicato Nacional de la Madera y del Corcho o de las agrupaciones de industriales corcheras– al Estado para la adopción de medidas orientadas a rebajar los costes de producción o a mejorar, con la mera modificación de los cambios, el precio exterior de los productos²¹.

¹⁹ Una excelente descripción del negocio corchero en Portugal durante esta etapa en Sampaio 1977.

²⁰ Un informe del Gabinete Técnico del Sindicato Nacional de la Madera y del Corcho señalaba entre los principales problemas de la industria corchera española hacia 1964 la estrechez del mercado interior de manufacturas, la libre exportación de materias primas y productos semielaborados, la discriminación arancelaria negativa frente a Portugal en los mercados de la EFTA y frente a Francia e Italia en los de la CEE, el avance de la competencia sintética, y unos mayores costes de producción frente a Portugal, que derivaban en productos más caros en los mercados exteriores. Archivo General de la Administración (AGA), Sindicatos, Top. 35/62, Caja 311, 4^a carpeta, 656, *Problemas de la Exportación de corcho*.

²¹ AMSP, Sindicato Nacional de la Madera y el Corcho, caja 148, *Bonificaciones a la exportación por cargas interiores*. El análisis de la estructura de costes de la industria corchera en España y Portugal se antoja imprescindible para esclarecer la dificultades competitivas de la primera en los mercados exteriores. Dicho análisis es necesario si traemos a colación la menor competitividad de las manufacturas corcheras españolas como hipótesis explicativa de la pérdida de posiciones de éstas en el mercado internacional a manos de las mercancías lusas.

Muchas de las peticiones anteriores se produjeron bajo la vigencia en España de un mecanismo de cambios múltiples²², en el que las diferentes mercancías corcheras fueron sometidas a distintos cambios de exportación en función de su grado de transformación. En muchos casos, como prueba la voluminosa documentación del Sindicato Nacional de la Madera y el Corcho, las peticiones fueron atendidas, pasando los productos corcheros a grupos de mercancías sometidos a un mejor tratamiento cambiario. Resulta difícil cuantificar las bondades de estas modificaciones cambiarias a una industria, como la corchera, recién salida de dos décadas de fuerte crisis. De hecho, la mejoría que experimenta la serie de exportación en los primeros años cincuenta contrasta con el descontento generalizado del sector con los cambios establecidos y con los sucesivamente revisados en esta espiral hacia la búsqueda de una peseta más y más barata²³. Una prueba de la ineficiencia de los cambios aplicados podría ser la mejor evolución de las exportaciones lusas manufacturadas, visible en la creciente participación de los transformados en la estructura exportadora de los corchos portugueses (Cuadro 1).

Finalmente, la quinta etapa, que va del ingreso de España en la CEE al año 2000 –y que podría extenderse hasta la actualidad–, se ha caracterizado por un fuerte crecimiento de los intercambios corcheros con el exterior, más pronunciado en las importaciones. Las exportaciones corcheras han crecido a un ritmo aceptable, muy similar, en términos relativos, en los flujos de corcho bruto y en los de corcho manufacturado, de ahí que no se hayan producido modificaciones importantes en su estructura (Cuadro 1)²⁴. Es por tanto una etapa de continuidad, en la que se confirman los cambios iniciados en el negocio en los cinco lustros anteriores. El mero hecho de que Portugal, Francia e Italia sean nuestros tres principales mercados en el cierre del siglo XX –la primera nación nos compra, sobre todo, materias primas y productos semielaborados, y las otras dos, principalmente tapones– esconde, en cierto modo, la *taponización* del negocio, la *iberización* de la industria manufacturera y la *europización* de la demanda de manufacturas.

Finalmente, la apertura arancelaria al resto de estados miembros y la ampliación del mercado español de manufacturas corcheras ha provocado un rápido e intenso crecimiento de las importaciones de productos elaborados. También se ha producido un incremento de los flujos de entrada en Portugal, si bien de naturaleza muy distinta; las compras portuguesas han sido –y lo son en la actualidad– eminentemente de productos sin elaborar, lo que no ha hecho sino confirmar la creciente especialización lusa en el negocio de transformación. En cualquier caso, en los dos países ibéricos se ha producido una reducción considerable de la tasa de cobertura de las exportaciones corcheras, constituyendo éste, sin duda, uno de los rasgos más sobresalientes del actual negocio del corcho, cuyos pormenores serán comentados más adelante.

²² ASENSIO Y SERRANO (1997). Sobre cómo afectó a los productos corcheros, PAREJO (2002: 39-42).

²³ AMSP, Sindicato Nacional de la Madera y el Corcho, caja 348, *Estudio comparativo de escandallos para la manufactura de corcho entre España y Portugal, y relación con los cambios de moneda*.

²⁴ En Portugal, manteniéndose la tendencia de las últimas siete u ocho décadas, las manufacturas han seguido ganando posiciones entre las exportaciones corcheras.

3. UNA INDUSTRIA TRANSFORMADORA IBÉRICA PARA UNA DEMANDA EUROPEA DE TAPONES

En este apartado se pretende dar fe estadística de algunos de los cambios acontecidos en el negocio mundial del corcho desde mediados del siglo pasado. Por un lado se ha producido la irrupción de los materiales sintéticos, a cuyos efectos el corcho no ha podido escapar. Este hecho, probablemente unido al encarecimiento de la fabricación del corcho, ha precipitado el abandono de las actividades corcheras en los países no productores de materia prima, como Estados Unidos y Gran Bretaña; y en cierto modo, también ha supuesto el regreso del tapón como principal aplicación del corcho, en la medida que los productos corcheros que más han sufrido la competencia sintética han sido los aglomerados, en sus funciones de aislamiento y revestimiento, y los discos, en el cierre de bebidas de consumo rápido. No es extraño, por tanto, que la demanda de manufacturas corcheras haya vuelto a concentrarse en los países vinícolas tradicionales –entre los que Francia, Italia, Alemania, España y Portugal, miembros del proceso de integración europeo, tienen una posición privilegiada–, a la vista de la mayor proliferación de los cierres sintéticos en los denominados «nuevos productores de vino».

En España la *taponización* del negocio ha sido decisiva en la ampliación del mercado interior. En ello ha tenido mucho que ver el incremento de la comercialización del vino embotellado en las últimas décadas del siglo XX –antes vendido a granel–, que puede asociarse, a su vez, a la proliferación de las denominaciones de origen. La mayor demanda interior ha sido cubierta en gran medida por productos portugueses –que se han aprovechado del desarme arancelario inherente al ingreso en la CEE–, ocasionando un rápido y espectacular crecimiento de las importaciones manufacturadas en el último cuarto del siglo XX.

Todas estas transformaciones han creado un nuevo panorama corchero, cuyo rasgo característico más notable ha sido la «iberización» del negocio (Zapata, 2002), aunque invirtiéndose los papeles que tradicionalmente habían ocupado España y Portugal. La nación lusa ha pasado de estar en una posición atrasada en el ámbito manufacturero a convertirse en la primera potencia mundial en todas las facetas (forestal, industrial y comercial), relegando a España a un segundo lugar, muy alejado tanto en dimensión del conjunto del sector como en capacidad productiva de la industria.

3.1. La «iberización» de la industria del corcho. La concentración de la oferta

El proceso de transformación del corcho comienza en los montes y dehesas. En ellos el corcho es arrancado periódicamente de los alcornoques y clasificado de acuerdo a unos parámetros de tamaño, espesor, calidad, etcétera, para su posterior envío a la industria preparadora, donde se elaboran las planchas de corcho, *output* principal de esta industria auxiliar y materia prima de la industria transformadora. El corcho que no presenta el tamaño o espesor necesario para ser taponable se conduce a la industria de aglomerados donde, tras su trituración, es utilizado en la elaboración de las distintas manufacturas de corcho aglomerado. Las características de este proceso condicionan en

gran medida la orientación de los flujos comerciales de productos corcheros, por lo que los cambios de localización de la industria corchera se perciben con claridad en las estadísticas de exportación e importación.

La oferta de corcho se encuentra –se ha encontrado siempre– concentrada en un reducido número de países que componen el «mundo suberícola» (Natividade, 1950: 35). Estos países, que forman parte de la cuenca mediterránea, son, por orden decreciente en cuanto al corcho que generan, Portugal, España, Argelia, Marruecos, Francia, Italia, Túnez y otros países del Mediterráneo oriental. Constituyen el único territorio donde crece el alcornoque, habiendo sido fallidos cuantos intentos de implantar esta especie en otras naciones se han producido. No es casualidad, por tanto, que la industria preparadora se haya situado desde los orígenes del negocio en ellos, principalmente en la Península Ibérica; ni tampoco que hayan sido estos países los que han estado siempre a la cabeza de la exportación de corcho bruto²⁵.

Portugal asumió hasta mediados del siglo XX el papel de proveedor internacional de corcho bruto (Cuadro 3). Al menos hasta la década de 1930, las tres cuartas partes de los productos corcheros lusos enviados al exterior eran mercancías sin elaborar o semielaboradas, porcentaje que en España no había alcanzado todavía el 20 por 100. Tras la guerra civil española las cosas cambiaron. Los manufacturados de corcho fueron ganando posiciones paulatinamente en el seno de las partidas portuguesas enviadas a los mercados extranjeros, hasta el punto de que en los últimos años del siglo pasado ya representaban más del 90 por 100 del total comercializado; el fuerte desarrollo de la industria transformadora portuguesa y el cese relativo de la actividad industrial corchera en los países no productores de materia prima han sido los factores responsables.

Con respecto al abandono de las actividades corcheras en los países no productores de materia prima –que, a pesar de no haber sido investigado, se ha atribuido a la dinámica de la división internacional del trabajo (Ferreirinha, 1982: 322)–, el Cuadro 3 es elocuente. Tomando como ejemplo a Estados Unidos, Gran Bretaña y Alemania, y analizando las exportaciones de corcho bruto de España y Portugal hacia estos países, se pueden extraer algunas conclusiones interesantes. Por una parte, se intuye un vigoroso desarrollo de la industria transformadora en estos tres países a lo largo de la primera mitad del siglo XX. Este auge se mantiene al menos hasta la década de 1930 en el caso de Gran Bretaña y Alemania, y hasta los años cincuenta en el caso de Estados Unidos. Después, la caída de las ventas de materias primas y semimanufacturas hacia estos mercados constituye una prueba irrefutable del deterioro de la fabricación del corcho en estos países; más patente en el caso de Estados Unidos, que hacia la mitad del siglo XX trabajaba más del 50 por 100 del corcho generado en el mundo (Ferreirinha, 1982: 322; Jiménez Blanco, 2005a).

²⁵ Sobre la producción española de corcho, JIMÉNEZ BLANCO (1999); GEHR (2002 y 2003); y ZAPATA (1986). Sobre la producción portuguesa y mundial, SAMPAIO (1977: 89); MENDES (2002: 98-115); y DIAS (2005).

CUADRO 3. EXPORTACIONES DE CORCHO BRUTO DE ESPAÑA Y PORTUGAL, 1849-2000

	% s/ total exportado(a)		Tm			Desde ESP+POR (Tm)			Desde ESP
	ESP	POR	ESP	POR	ESP + POR	hacia			hacia POR
						EUA	GBR	ALE	
1849-1853	7	98	645	(c)	(c)	(c)	(c)	(c)	(c)
1898-1902	7	76	5.127	41.866	46.992	5.081	18.193	10.863	288
1927-1931	18	78	44.522	112.113	156.634	56.375	37.891	21.323	715
1948-1952	37	57	37.192	152.344	189.536	85.936	31.969	10.734	207
1982-1986	34	13	23.577	41.673	65.250	5.663	2.318	4.597	11.926
1996-2000	38	(b) 7	39.479	33.606	73.085	(d) 143	(d) 14	(d) 101	30.976

ESP = España; POR = Portugal; EUA = Estados Unidos; GBR = Gran Bretaña; ALE = Alemania.

(a) Porcentaje que representa el corcho bruto (materias primas y productos semielaborados) sobre el valor de las exportaciones totales de productos corcheros.

(b) Calculado a partir de Mendes (2002).

(c) No se dispone de esa información.

(d) No incluye las exportaciones portuguesas al no estar disponibles en la *Estadística do Comércio Externo de Portugal* los datos desglosados del capítulo «Corcho y sus manufacturas» para 1993-2000.

Fuente: Parejo (2002) para los datos españoles y *Estadística do Comércio Externo de Portugal* para los portugueses.

Pero lo anterior ha tenido distinta traducción en las dos naciones ibéricas. Así, la desaparición de la industria corchera en estos países ha hecho que las ventas de corcho bruto portuguesas hayan ido perdiendo importancia –tanto en términos absolutos como relativos– hasta situarse a finales del siglo XX a niveles inferiores a los de los últimos años decimonónicos. En España, sin embargo, los envíos de corcho bruto se han mantenido con altibajos por encima de las 35.000 Tm desde los años cincuenta, ya que la caída de la demanda procedente de los países no productores de materia prima se ha visto compensada por el incremento de las exportaciones hacia Portugal. De modo que Portugal se ha convertido en las últimas décadas en el principal cliente exterior de los corchos sin manufacturar españoles, lo que es indicativo del alto desarrollo adquirido por la fabricación en el país vecino (Parejo, 2004: 39).

Todo lo dicho no hace sino corroborar, con cifras, el proceso de concentración en la Península Ibérica de las actividades de transformación del corcho. La mayoría del corcho generado en los montes y dehesas de la Península se acaba manufacturando en ella: el corcho portugués, casi todo en Portugal; y el español, aunque mayoritariamente en España, también en un porcentaje importante y creciente en la nación lusa.

3.2. La «taponización» de la industria y del comercio: europeización de la demanda y ampliación del mercado interior de manufacturas

El lado de la demanda también se ha visto alterado en la segunda mitad del siglo XX, y de forma más evidente en los últimos quince o veinte años del mismo. El Cuadro 4 muestra, a pesar de las deficiencias de la información estadística original, la vuelta del negocio al tapón²⁶. La industria española fue eminentemente taponera hasta los primeros años del siglo XX, como lo corrobora la elevada participación de tapones y discos en las exportaciones del capítulo corchero, y en los flujos de manufacturas del corcho enviados al exterior. El proceso de diversificación iniciado durante el cambio de siglo, consecuencia del desarrollo de los aglomerados y de la aparición de los discos de corcho para las chapas metálicas, ya se aprecia en el quinquenio 1927-1931. En él, las manufacturas taponeras apenas suponían una quinta parte del total comercializado de productos corcheros, frente a más del 90 por 100 a finales del ochocientos. De hecho, nuestros principales mercados de manufacturas en 1927-1931 difieren de los de comienzos de siglo; si entonces la demanda exterior procedía de Francia, Gran Bretaña y Alemania, principalmente (mercados que reflejaban la creciente demanda taponera del sector vinícola francés y del cervecero británico), hacia 1930 ésta provenía de Estados Unidos, no en forma de tapones, sino sobre todo de aglomerados para aislamiento y revestimiento, productos en los que este país era el principal productor y consumidor mundial.

El declive del tapón también se aprecia en este período en las estadísticas portuguesas. Los tapones lusos, que apenas eran una cuarta parte del total exportado de corcho y sus manufacturas hacia 1900 –Portugal, al menos hasta la Guerra Civil española, tuvo una marcada especialización en el negocio de preparación–, cedieron posiciones en términos relativos tanto en el conjunto de las manufacturas exportadas como en el total de productos corcheros lusos enviados al exterior. Este dato esconde el desarrollo de una incipiente industria aglomerista en la nación lusa. Con todo, los tapones siguieron siendo amplia mayoría en la producción de la industria transformadora portuguesa, de ahí que los principales mercados del conjunto de las manufacturas lusas, por un lado, y de sus tapones y discos, por el otro, fueran los mismos.

La decadencia relativa y absoluta del tapón de corcho en España tocó fondo a finales de la década de 1940 (Parejo, 2002: 145-160). El desarrollo de la industria química y el encarecimiento de la fabricación en las naciones no productoras de materia prima propiciaron la rápida proliferación en los mercados de los materiales sintéticos. Por una parte, los discos de corcho fueron dejando paso a los conocidos discos de plástico que, colocados en las chapas metálicas de los refrescos y cervezas, han llegado a nuestros días. Por otra, las placas y baldosas de aglomerado, empleadas en el aislamiento y en el revestimiento en industrias como la constructora y la frigorífica, también han ido sucumbiendo frente a los materiales sintéticos. Paradójicamente, los materiales sintéticos representaron un mal necesario para el negocio corchero, en la medida que permitieron rebajar la presión de la demanda sobre los alcornoques. De hecho, la producción forestal

²⁶ Las dificultades para construir una buena serie de exportación taponera para España son numerosas (PAREJO, 2002: 145-160).

CUADRO 4. PESO RELATIVO DE LA EXPORTACIÓN TAPONERA, PRINCIPALES MERCADOS DE MANUFACTURAS Y TAPONES ESPAÑOLES Y PORTUGUESES, Y EVOLUCIÓN DEL MERCADO ESPAÑOL DE MANUFACTURAS CORCHERAS, 1849-2000 (*)

	TAP + DIS (%)				Principales mercados (c)				Estimación (d)	IMPORT.(e)	% sobre EXPORT (f)
	(a)		(b)		Manufacturas		TAP + DIS				
	ESP	POR	ESP	POR	ESP	POR	ESP	POR			
1849-1853	93	(g)	100	(g)	(g)	(g)	(g)	(g)	Insignificante	3	0,2
1898-1902	90	24	97	100	FRA, GBR, ALE, EUA, GBR, FRA, GBR,	GBR, ALE, ESP, GBR, FRA, GBR,	FRA, GBR, ALE, ESP	FRA, GBR, ALE, ESP	1 % de EXPORT	0	0,0
1927-1931	18	16	21	77	GBR, FRA, GBR,	ALE, FRA, GBR,	GBR, ALE, FRA, GBR,	GBR, ALE, FRA, GBR,	8-10 % de EXPORT	87	0,1
1948-1952	39	26	60	62	ARG, FRA, FRA,	EUA, FRA, FRA,	FRA, ARG, FRA,	EUA, FRA, FRA,	22 % de PROD. IND.	0	0,0
1982-1986	47	61	71	70	EUA, FRA, ITA,	ALE, EUA, FRA,	EUA, ALE, ITA,	EUA, ALE, ITA,	(g)	2.423	10,0
1996-2000	48	(g)	77	(g)	ITA, ALE	(g)	ITA, EUA	(g)	50 % de PROD. IND.	12.612	46,2

TAP + DIS = Tapones y discos; ESP = España; POR = Portugal; FRA = Francia; GBR = Gran Bretaña; ALE = Alemania; EUA = Estados Unidos; ARG = Argentina; ITA = Italia; IMPORT = Importaciones; EXPORT = Exportaciones; PROD. IND. = Producción industrial.

(*) Todos los cálculos en valores constantes del año 2000.

(a) Peso relativo de las manufacturas taponeras (tapones y discos, tanto de corcho natural como de corcho aglomerado) sobre el total exportado de productos corcheros.

(b) Peso relativo de las manufacturas taponeras (tapones y discos, tanto de corcho natural como de corcho aglomerado) sobre el total exportado de manufacturas corcheras.

(c) Principales mercados exteriores (en orden decreciente) para las manufacturas, tapones y discos fabricados en España y Portugal.

(d) Estimación del consumo interior de manufacturas.

(e) Importaciones de manufacturas de corcho, en millones de pesetas constantes del año 2000.

(f) Porcentaje que representan las importaciones españolas de manufacturas corcheras sobre las exportaciones de estas mismas mercancías.

(g) No se dispone de esa información.

Fuente: Parejo (2002) para los datos españoles de exportación e importación corchera y *Estatística do Comércio Externo de Portugal* para los portugueses. Para la elaboración de la columna (d): Medir (1953); Zapata (1986: 241); Lleonart y Clopés (1995: 11); Lleonart (1993: 120-121).

de corcho, estancada durante la segunda mitad del siglo XX, no habría podido atender el crecimiento de la demanda mundial de no haber sido por la complementariedad de los plásticos. Por ello algunos autores emplean el calificativo de «sucedáneos» y no de «sustitutivos» al referirse a las manufacturas sintéticas.

En suma, el corcho ha pasado a utilizarse básicamente para el cierre de botellas de vino; de calidad media-alta, si se quiere, pues los tapones de plástico mantienen una aceptable cuota de mercado en vinos de baja calidad. Así, los tapones y discos han pasado a representar el 80 por 100 del corcho elaborado exportado por España en los últimos años del siglo pasado. Mientras, en Portugal la progresión ha sido muy similar, con la diferencia de que siempre fue amplia mayoría la industria taponera en el conjunto de la industria transformadora. En este panorama, son los grandes países productores de vino –Francia, Italia, Alemania y Estados Unidos; también España y Portugal– los núcleos principales de destino de las manufacturas corcheras ibéricas, por lo que el comercio, al haber regresado el negocio al tapón, se ha *europaizado* desde el punto de vista de la demanda²⁷. Los cambios que puedan introducir los nuevos productores vinícolas son poco previsibles, si bien se presupone una mayor orientación –al menos en comparación con los productores tradicionales de vino– hacia los cierres de plástico.

Un breve comentario merece también España como demandante de tapones. El mercado interior español de manufacturas de corcho se ha incrementado a marchas forzadas (Cuadro 4). Dos datos son significativos de ello. Primero, el hecho de que en la actualidad aproximadamente un 50 por 100 de la producción de la industria corchera española se destina a satisfacer el consumo interior, lo que convierte al mercado nacional en el más importante, muy por delante de los exteriores. Y segundo, el incremento que han experimentado las importaciones de tapones y discos en las dos últimas décadas del siglo pasado, en respuesta al aumento de la demanda interior. La entrada masiva de manufacturas procedentes de Portugal, unida al creciente flujo de nuestras exportaciones de materias primas y semielaborados hacia el país vecino, traen a colación dos nuevas cuestiones: la pérdida de competitividad de los productos españoles en el mercado internacional –hablo de los manufacturados, y siempre con relación a los portugueses–; y la tendencia de la industria española hacia la especialización relativa en el negocio de preparación; contrapartida de la orientación portuguesa hacia las actividades de transformación, las que generan un mayor valor añadido.

²⁷ El mercado mundial de tapones de corcho para la industria vinícola se situaba hacia 1992 en torno a los 13.000 millones de unidades. De ellos, aproximadamente las dos terceras partes se consumían en Europa, una quinta parte en el continente americano y un porcentaje cercano al 10 por 100 en el resto del mundo (LLEONART, 1993: 188-122).

²⁸ Objeto de investigación en la actualidad de un equipo de la Universidad de Extremadura. En el presente trabajo me limitaré a aprovechar algunas herramientas que me permitan reforzar la hipótesis de la pérdida de competitividad de las manufacturas corcheras españolas respecto a las portuguesas.

3.3. Pérdida de competitividad manufacturera y especialización relativa en el negocio de preparación

En ningún caso pretendo realizar un análisis completo de la competitividad de las industrias corcheras de España y Portugal en las últimas décadas²⁸. El objetivo que me planteo es más modesto y apenas trata de responder al convencimiento de que el peor comportamiento registrado por el comercio español de manufacturas corcheras está (o ha estado) relacionado con la menor competitividad de éstas en las últimas décadas del siglo pasado. Para ello se tomará como referencia el ejemplo portugués, adoptando en todo caso el enfoque comparativo.

Admitiendo que el grueso de las exportaciones de productos corcheros se realizan ya desde la Península Ibérica²⁹, una forma sencilla de testar la pérdida de competitividad de los productos españoles en los mercados externos es observando la evolución de la cuota que representan éstos sobre el total exportado por España y Portugal³⁰. Los cálculos han sido realizados en el Gráfico 1 para los últimos cuarenta años del siglo XX, único período para el que hay datos suficientemente desglosados para las cuatro partidas corcheras consideradas³¹.

El deterioro competitivo de las manufacturas españolas es manifiesto hasta el ingreso de España y Portugal en la CEE en 1986. Ello es coherente con las ventajas arancelarias de que gozaron los productos portugueses tanto en el seno de la EFTA –organismo al cual Portugal perteneció desde su creación– como en el de la CEE, con quien Portugal y España firmaron acuerdos comerciales donde los intereses corcheros se defendieron con distinta intensidad. El acuerdo preferencial español de 1970 apenas establecía la reducción de aranceles para la entrada del corcho en plancha en el espacio comunitario, quedando intactos los derechos que debía pagar el corcho elaborado (Lleonart, 1993: 139). Por su parte, el acuerdo portugués, firmado sólo dos años después, sí estableció una reducción progresiva del arancel para los tapones de corcho lusos, hasta su completa eliminación en 1977, circunstancia que sin duda debió de permitir a los portugueses afianzarse en el mercado comunitario en detrimento de las mercancías españolas (García Méndez, 1982: 462-470)³².

Desde 1986, cuando la discriminación arancelaria desapareció, las manufacturas españolas han recuperado posiciones con respecto a las portuguesas. La recuperación es notoria en el apartado de las manufacturas de corcho natural y modesta en el caso de

²⁹ Tanto la industria preparadora como la transformadora se encuentran desde hace décadas concentradas en España y Portugal, además los dos principales países productores de materia prima.

³⁰ Al medir la competitividad son instrumentos a tener en cuenta la evolución de las cuotas de exportación en los mercados mundiales, la capacidad de abastecimiento del mercado interior y el cálculo de índices de ventajas comparativas reveladas (SEGURA, 1992: 26-27; ALONSO, 1992: 39).

³¹ Los cálculos han sido realizados en toneladas métricas para eludir distorsiones monetarias o cambiarias al convertir los escudos portugueses en pesetas corrientes.

³² La deficiente economía de transportes en nuestro país, unas cargas salariales más elevadas y las mayores dificultades de aprovisionamiento de materia prima de la industria española, pueden ser señaladas, pero no han sido todavía investigadas.

los transformados de corcho aglomerado. En cualquier caso, en los últimos años del siglo, las exportaciones de corcho transformado de nuestro país apenas representaban un 20 por 100 del total comercializado hacia el exterior por España y Portugal, porcentaje que, si bien es muy similar al que tenían nuestros manufacturados de corcho natural hacia 1960, se encuentra por debajo del que tenían los transformados de corcho aglomerado españoles en aquel momento.

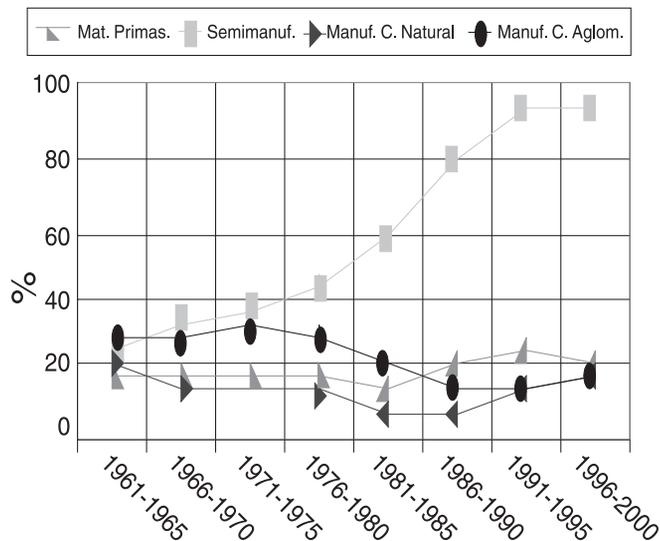
Tampoco es halagüeño para el desarrollo de las actividades corcheras en España la especialización relativa que su industria parece haber ido adquiriendo en el negocio de preparación. Al menos se ha registrado una creciente participación de las semimanufacturas españolas en el comercio de exportación hispano-portugués de estos productos. Año tras año, el corcho en plancha español se ha orientado –en mayor medida que el portugués– hacia los mercados exteriores; de hecho es la industria portuguesa su principal destino, la misma que lo transforma y lo reenvía después en forma de tapones y discos al mercado español.

La ventaja comparativa absoluta de que gozaba España en los productos corcheros a mediados de siglo se ha ido perdiendo al adquirir vitalidad el tráfico de importación (Cuadro 5)³³. El caso más llamativo es el de las manufacturas de corcho natural, en el cual las importaciones han alcanzado casi la misma cuantía que las exportaciones en el último quinquenio del siglo, pasando el indicador de 100 a 4 entre 1961-1965 y 1996-2000. Algo similar ha ocurrido con las materias primas que, en forma de corchos sin preparar o de desperdicios para su trituración, son importadas hoy en día en cuantía superior al importe de las ventas realizadas. Por su parte, las semimanufacturas han sido los productos que mejor han mantenido el tipo en la evolución de la ventaja comparativa absoluta, lo que corrobora la consistencia de nuestra industria preparadora.

El caso portugués pone de manifiesto los flancos débiles del negocio en España. La industria transformadora lusa ha mantenido con firmeza la ventaja comparativa absoluta en el comercio de manufacturas, gracias al buen comportamiento de las exportaciones de éstas en relación con las importaciones. El leve incremento de las importaciones taponeras en la última década del siglo pasado se ha traducido en una pequeña pérdida de ventaja comparativa en las manufacturas de corcho natural, lo que no evita que se pueda hablar de especialización portuguesa en la producción y comercialización de mercancías elaboradas; proceso éste, que se complementa con la caída en picado del ratio en las semimanufacturas y materias primas portuguesas, debido a las crecientes importaciones de estos productos, que incluso, en el caso de las últimas, ya son superiores a las correspondientes exportaciones.

³³ Utilizo la acepción «Ventaja Comparativa Absoluta» (VCA) siguiendo a SANZ (2002: 151) ($VCA = [(X_i - M_i) / (X_i + M_i)] \times 100$, donde X y M son las exportaciones y las importaciones de un determinado sector o producto). El indicador VCA se apoya en el supuesto de que las exportaciones revelan capacidades competitivas, en tanto que las importaciones expresan debilidades o limitaciones relativas. Una VCA elevada (próxima a 100) correspondería a un sector (o país) que exporta mucho y apenas importa; una VCA reducida (próxima a -100) correspondería a uno que importa mucho y apenas exporta.

GRÁFICO 1. EVOLUCIÓN DE LAS CUOTAS DE EXPORTACIÓN DE LOS PRODUCTOS CORCHEROS ESPAÑOLES SOBRE EL TOTAL EXPORTADO POR ESPAÑA Y PORTUGAL PARA LAS 4 CATEGORÍAS DE PRODUCTOS CONSIDERADAS, 1961-2000 (*)



(*) Cálculos realizados a partir de las estadísticas de cantidades (Tm).

Fuente: Parejo (2002) para los datos españoles y *Estatística do Comércio Externo de Portugal* para los portugueses. Para el período 1993-2000, las cifras de exportación portuguesa se han extraído de la base de datos COMEXT de EUROSTAT.

En definitiva, la pérdida de competitividad de los productos españoles, unida a la mayor especialización relativa de nuestra industria en el negocio de preparación, ha generado cambios en la posición comercial de los productos corcheros de nuestro país en la segunda mitad del siglo XX. En todos los casos ha empeorado nuestra posición comercial –también la portuguesa, aunque se han seguido derroteros diferentes–, habida cuenta del crecimiento generalizado de las importaciones, pero este empeoramiento ha sido mucho mayor en el caso de las manufacturas de corcho natural –la parte principal de la industria corchera–, donde el comercio intra-industrial alcanza en la actualidad grandes proporciones. Hasta el punto de que en los dos últimos años del siglo pasado, el importe de las compras realizadas en el exterior de tapones y discos de corcho natural fue ya superior al de nuestras ventas al extranjero de estos mismos productos (Parejo, 2004).

CUADRO 5. VENTAJA COMPARATIVA ABSOLUTA DE LOS PRODUCTOS CORCHEROS EN ESPAÑA Y PORTUGAL, 1961-2000 (*)

	España				Portugal			
	(a)	(b)	(c)	(d)	(a)	(b)	(c)	(d)
	%	%	%	%	%	%	%	%
1961-1965	99	96	100	99	100	100	100	100
1966-1970	98	91	100	97	100	100	100	100
1971-1975	88	92	98	95	97	93	100	100
1976-1980	78	98	99	96	88	64	100	98
1981-1985	80	99	79	93	85	18	99	99
1986-1990	61	96	25	62	29	17	96	98
1991-1995	20	97	12	60	-8	26	92	97
1996-2000	-25	90	4	73	-10	9	90	97

(*) Cálculos realizados en valores constantes del año 2000. Ver nota 33.

(a) Materias primas.

(b) Semimanufacturas.

(c) Manufacturas de corcho natural.

(d) Manufacturas de corcho aglomerado.

Fuente: Parejo (2002) y *Estatística do Comércio Externo de Portugal*.

4. CONCLUSIONES

Una de las características más notorias del negocio corchero es su vocación internacional, resultante de una oferta tremendamente concentrada y de una demanda enormemente dispersa. Por esta razón, la historia de los intercambios de productos corcheros con el exterior es, en gran medida, la historia del negocio del corcho en su conjunto. Dicha historia ha quedado encuadrada en cinco etapas a lo largo del siglo y medio analizado.

El negocio del corcho en España estuvo en crecimiento durante sus dos primeras etapas –la segunda mitad del siglo XIX y las tres primeras décadas del siglo XX, respectivamente–, en las que la industria corchera española mantuvo el calificativo de exportadora; si bien se fue diluyendo a partir del cambio de siglo el sobrenombre de «taponera» que le había acompañado desde su nacimiento. Los comienzos del siglo XX vieron surgir múltiples aplicaciones nuevas del corcho, inherentes a la aparición y desarrollo del aglomerado que se produjo en estos años, que apartaron al tapón de su tradicional posición hegemónica. El desarrollo de los aglomerados hizo más rentable la exportación de la saca, de ahí que a finales de la década de 1920 se vivieran momentos eufóricos y especulativos que elevaron los registros de exportación hasta niveles impensables a comienzos de la misma. Fue la época de mayor auge en la historia del comercio exterior español.

En la tercera etapa España perdió el liderazgo en el mercado internacional de manufacturas corcheras. Desde aquí en adelante, resulta imposible entender los vaive-

nes del negocio en nuestro país sin tener presente lo que paralelamente estaba sucediendo en la otra gran nación corchera, Portugal. En España, los efectos de la crisis de demanda de 1929 se solaparon con el estallido de la Guerra Civil y, posteriormente, con la Segunda Guerra Mundial, dando lugar, al igual que ocurrió para el conjunto de la industria española, al período más negro de nuestra historia corchera. La recuperación de los niveles de producción y de exportación fue muy tardía, probablemente por la desidia de los gobiernos franquistas que, bien por la escasez de divisas o bien por el mantenimiento a ultranza del ideal autárquico, no proporcionaron las infraestructuras, los recursos energéticos ni las materias primas necesarias para el rápido restablecimiento de la actividad industrial. Hacia 1950 la suerte ya estaba echada; Portugal, aprovechando la debilidad de la industria corchera española en esta etapa, se había convertido en la primera potencia corchera en todas las facetas del negocio: la forestal, la industrial y la comercial.

Las dos últimas etapas, que abarcan la segunda mitad del siglo XX, conforman el período en que se han sucedido los cambios analizados y cuantificados en la segunda parte del artículo. El más relevante ha sido la concentración de la industria transformadora en la Península Ibérica, que ha tenido distintas implicaciones para los dos países que la conforman. El cese relativo de las actividades corcheras en los países no productores de materia prima —reflejo de la *iberización* de la industria— supuso la caída de las exportaciones de corcho bruto portuguesas y la especialización de su industria en la venta de manufacturas; por el contrario, los envíos españoles de corcho sin manufacturar continuaron incrementándose y manteniendo, cuando menos, su peso en el total exportado por nuestro país de productos corcheros. Estos datos, junto a la evolución de las cuotas de exportación (española y portuguesa) en las cuatro grandes partidas corcheras consideradas y el análisis de la ventaja comparativa absoluta, han puesto de manifiesto la especialización relativa de la industria española en el negocio de la preparación y la ya mencionada orientación de la portuguesa a las actividades de transformación. Y así lo confirman las estadísticas; desde hace dos o tres décadas, España envía a Portugal cantidades crecientes de materias primas y productos semielaborados, recibiendo de la nación lusa, en un volumen también creciente, productos manufacturados.

Un último aspecto a destacar es que la principal aplicación del corcho vuelve a ser el tapamiento de bebidas. La proliferación de los materiales sintéticos en las aplicaciones de aislamiento y revestimiento, por un lado, y la sustitución de los discos de corcho por otros de plástico para el cierre de las bebidas de consumo rápido han estado detrás de este fenómeno, que, además, ha tenido importantes implicaciones que no se deben obviar a la hora de dar un diagnóstico de la situación actual del negocio. La nueva hegemonía del tapón presenta importantes diferencias con respecto a la existente en las primeras etapas analizadas; si entonces se tapaba con corcho toda clase de líquidos, hoy sólo se emplea para el cierre de vinos de calidad media y alta. Y la «soledad» de los tapones de corcho natural utilizados antaño contrasta también con la amplia gama de tapones y discos que se elaboran en la actualidad. Hoy conviven en el mercado los múltiples tipos de tapones de corcho natural con los de corcho aglomerado, con los sintéticos y con los recientemente aparecidos tapones técnicos ALTEC. Y ello sin obviar que el

tapón de corcho ha pasado a competir no sólo con otros tapones, sino también con los nuevos envases de plástico, metal, cartón, etc.

No es extraño que los tradicionales productores de vino –buena parte de los cuales pertenecen al viejo continente– hayan vuelto a ser los mayores demandantes de la industria transformadora del corcho; una demanda concentrada en Europa, pues la aparición en escena de los «nuevos países vinícolas» no se ha traducido en un desplazamiento importante de la demanda taponera hacia ellos, pudiéndose afirmar que la «europeización» de la demanda de manufacturas se ha visto favorecida por la mayor propensión de los nuevos productores de vino hacia los cierres de plástico.

Finalmente, no se debe obviar el crecimiento notable de nuestro mercado interior de manufacturas –motivado por nuestra condición de país vinícola que ha ido embotellando progresivamente un porcentaje mayor de su cosecha–, en el que, a la vista de las estadísticas, nuestra industria se ha dejado comer terreno por la competencia portuguesa; de hecho, el volumen importado de tapones y discos lusos es hoy en día considerable, incluso equivalente a las ventas que realizamos al exterior de estos mismos productos.

AGRADECIMIENTOS

Este trabajo forma parte del Proyecto de investigación 2PR01B019 *Economía agroindustrial e intervención pública en Extremadura, 1940-2000*, financiado por la Junta de Extremadura. Para su culminación se ha contado con una beca de la Fundación Ramón Areces, que he disfrutado en el ICS-Universidade de Lisboa. Agradezco el apoyo de ambas instituciones, y el prestado a mi investigación corchera por el Museu del Suro de Palafrugell.

Una primera versión de este trabajo fue presentada en la Acción integrada Hispano-lusa *El sector del corcho en la Península Ibérica. Evolución reciente y expectativas a medio plazo* celebrada en Oporto en 2001, y más recientemente en el Congreso Internacional *Alcornocales, fábricas y comerciantes; pasado, presente y futuro del negocio corchero* (Palafrugell, 2005), donde se me realizaron valiosas observaciones. Agradezco especialmente las sugerencias y comentarios de Santiago Zapata, Pedro Lains, Amélia Branco Dias y tres evaluadores anónimos de la Revista, que, en la medida que haya sido capaz de recogerlas en el texto, habrán mejorado con creces la calidad del artículo. Las deficiencias persistentes sólo pueden ser imputadas al autor.

REFERENCIAS

- (ANÓNIMO) (1925): «Indicador Comercial. Precios cotizables para corchos apilados en dehesa y cuyo valor por quintal se desea conocer», *Boletín Corchero*, 325.
- (ANÓNIMO) (1967): «O mercado dos Estados Unidos da América do Norte», *Boletim da Junta Nacional da Cortiça*, 349, pp. 189-193.

- ALONSO, J. A. (1992): «Ventajas comerciales y competitividad: aspectos conceptuales y empíricos», *Información Comercial Española*, 705, pp. 38-75.
- ALVARADO, J. (2002): *El negoci del suro a l'Alt Empordà (s. XVIII-XIX)*, Palafrugell, Museu del Suro.
- ALVARADO, J. (2004): *Suro, carracs i taps. Llagostera, 1753-1934*, Llagostera, Ayuntamiento de Llagostera.
- ALVARADO, J. (2005): *Industrials i tapers (del segle XVIII al XX)*, Cassà de la Selva, Ayuntamiento de Cassà de la Selva.
- ASENSIO, M. J. Y SERRANO, J. M^a. (1997): «El ingenierismo cambiario. La peseta en los años del cambio múltiple, 1948-1959», *Revista de Historia Económica*, 3, pp. 545-573.
- CATALÁN, J. (1992): «Reconstrucción, política económica y desarrollo industrial: tres economías del sur de Europa, 1944-1953», en PRADOS, L. Y ZAMAGNI, V. (eds.), *El desarrollo económico en la Europa del Sur: España e Italia en perspectiva histórica*, Madrid, Alianza Universal, pp. 359-395.
- DIAS, M. A. B. (2005): *O impacto das florestas no crescimento económico moderno durante o Estado Novo (1930-1974)*, Lisboa, Instituto Superior de Economia e Gestão (Tesis doctoral inédita).
- Dirección General de Aduanas (1900-2000): *Estadística del Comercio Exterior de España*, Madrid, Ministerio de Hacienda.
- ESPADALÉ, J. (2002): «L'aplicació de maquinària en la manufactura surotaponera», *Revista de Girona*, 214, pp. 276-283.
- FERREIRINHA, M. P. (1982): «A procura mundial de productos corticeiros», *Convención Mundial del Corcho*, Madrid, Servicio de Publicaciones Agrarias, pp. 309-342.
- GALLEGO, D. Y PINILLA, V. (1996): «Del librecambio matizado al proteccionismo selectivo: el comercio exterior de productos agrarios y alimentos en España entre 1849 y 1935 (Segunda parte: Apéndice)», *Revista de Historia Económica*, 3, pp. 619-639.
- GARCÍA MÉNDEZ, P. (1982): «El corcho de cara al Mercado Común y otros países», *Convención Mundial del Corcho*, Madrid, Servicio de Publicaciones Agrarias, pp. 453-477.
- Grupo de Estudios de Historia Rural (GEHR) (2002): «Política forestal y producción de los montes públicos españoles, 1859-1935», *Revista de Historia Económica*, XX, 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 SEBASTIÁN, J. A. Y URIARTE, R. (eds.), *Historia y economía del bosque en la Europa del Sur (siglos XVIII-XX)*, Zaragoza, Pressas Universitarias de Zaragoza y SEHA, pp. 293-370.
- INE-Portugal (1900-2000): *Estatística do Comércio Externo de Portugal*, Lisboa.
- JIMÉNEZ BLANCO, J. I. (1999): «La oferta de corcho de los montes públicos españoles, 1900-1933», en Parejo, A. y Sánchez Picón, A., *Economía andaluza e Historia industrial. Estudios en homenaje a Jordi Nadal*, Motril, Ed. Azucaría Mediterránea, Colección Flores de Lemus, pp. 375-394.
- JIMÉNEZ BLANCO, J. I. (2005a): «El comercio corchero de los Estados Unidos (1900-1966): los países proveedores», Palafrugell, *Congreso Internacional Alcornoques, fábricas y comerciantes. Pasado, presente y futuro del negocio corchero*.

- JIMÉNEZ BLANCO, J. I. (2005b): «Los Larios y la Industria Corchera. Un caso de industrialización fallida en el Campo de Gibraltar», *Revista de Historia Industrial*, 27, pp. 49-89.
- LLEONART, P. (1993): «La indústria surera gironina», en *La industria a Catalunya. Fusta, mobles i suro*, Barcelona, Generalitat de Catalunya, pp. 109-198.
- 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*, Porto, Universidade Católica Portuguesa, Documento de Trabalho.
- NATIVIDADE, J. V. (1950): *Subercultura*, Porto, Ministerio de Economía.
- PAN-MONTOJO, J. (2005): «La vitivinicultura en el siglo XX: una perspectiva desde el Mediterráneo», en NADAL, J. Y PAREJO, A. (coords.), *Mediterráneo e Historia Económica*, Almería, Cajamar, pp. 313-328.
- PAREJO, F. (2002): *El comercio exterior español de productos corcheros, 1849-2000*, Badajoz, Universidad de Extremadura (Trabajo de investigación de doctorado).
- PAREJO, F. (2004): *Siglo y medio de comercio exterior de productos corcheros en España, 1849-2000*, Documentos de Trabajo de la Asociación Española de Historia Económica, 0402.
- PRAT, L. (1933): «La crisis corchera», *Montes e Industrias*, 31, pp. 168-170, y 33, pp. 218-219.
- SABATÉ, M. (2000): «El patrón oro en el horizonte, 1868-1918», en GARCÍA DELGADO, J. L. Y SERRANO, J. M^a. (eds.): *Del real al euro. Una historia de la peseta*, Barcelona, Servicio de Publicaciones de La Caixa, pp. 45-67.
- SALA, P. (1998): «Obrador, indústria i aranzels al districte surer català (1830-1930)», *Recerques*, 37, pp. 109-136.
- SALA, P. (2000): Tecnología, empresa i mercat en las indústries del suro», en DD.AA, *Tècnics i tecnologia en el desenvolupament de la Catalunya contemporània*, Barcelona, Enciclopedia Catalana, pp. 280-287.
- SALA, P. (2003): *Manufacturas de Corcho S. A. (antiga Miquel & Vincke)*, Palafrugell, Museu del Suro.
- SALGADO, F. R. (1939): *A evolução do comércio espacial ultramarino, Subsídios estatísticos- descritivos para um ensaio de Estatística Económica do Império Português no decénio de 1927 a 1936*, Divisão de Publicações e Biblioteca das Colónias.
- SAMPAIO, J. S. (1977): *À la recherche d'une politique économique pour le liège au Portugal*, París, École Pratique des Hautes Études.
- SANZ, A. (2002): «Sector exterior español: indicadores de apertura, integración y competitividad», *Información Comercial Española*, 798, pp. 149-162.
- SEGURA, J. (1992): *La industria española y la competitividad*, Madrid, Espasa Calpe.
- 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.
- ZAPATA, S. (1986): «El alcornoque y el corcho en España, 1850-1935», en GARRABOU, R., BARCIELA, C. Y JIMÉNEZ BLANCO, J. I., *Historia agraria de la España contemporánea. 3. El fin de la agricultura tradicional (1900-1960)*, Barcelona, Crítica, 230-279.
- ZAPATA, S. (1996): «Corcho extremeño y andaluz, taponos gerundenses», *Revista de Historia Industrial*, 10, pp. 35-68.

ZAPATA, S. (2002): «Del suro a la cortiça. El ascenso de Portugal a la primera potencia corchera del mundo», *Revista de Historia Industrial*, 22, pp. 109-137.

ZAPATA, S. (inédito): Series de deflatores corcheros desde 1900.