

Un siglo sin innovación en la saca del corcho

JOSÉ IGNACIO JIMÉNEZ BLANCO

1. INTRODUCCIÓN

El alcornoque (*quercus suber*) tiene la particularidad de generar una corteza extraíble sin graves perjuicios para el árbol –siempre que se haga adecuadamente–, cuya morfología le otorga unas cualidades por las que ha sido de suma utilidad para el hombre a lo largo de su historia. Al ser un conglomerado de células muertas y huecas, el corcho tiene una baja densidad, además de ser impermeable, aislante, elástico y resistente a la corrosión, al desgaste y al fuego. Por ello se ha empleado para numerosos y diversos usos, la mayor parte de los cuales requiere una elaboración más o menos compleja, de la que se ocupa la industria¹.

La historia de la industria corchera, sobre todo en España y Portugal durante los dos últimos siglos, es relativamente bien conocida². Sin embargo, apenas sabemos nada de la saca, labor previa e imprescindible para poder disponer de la materia prima, objeto de

Recepción: 2013-01-17 • Revisión: 2013-07-05 • Aceptación: 2013-09-18

José Ignacio Jiménez Blanco es catedrático de Historia e Instituciones Económicas en la Universidad Complutense de Madrid. Dirección para correspondencia: Departamento de Historia e Instituciones Económicas II, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid, Campus de Somosaguas, 28223, Pozuelo de Alarcón (Madrid). C.e. jimenezblanco@ccee.ucm.es

1. El corcho ha servido como materia prima para la elaboración de colmenas, trebejos marineros, calzado, tapones, aislantes térmicos y acústicos, suelos y paredes, juntas de motores, etc. MONTROYA OLIVER (1988: 33-34).

2. Sobre la historia de la industria corchera española, y también portuguesa, son fundamentales los trabajos de ZAPATA BLANCO (1996, 2002, 2009). Además, para la evolución de la industria corchera

la ulterior transformación industrial. Este desconocimiento se debe, principalmente, a la falta de información. Podría pensarse que ello obedece a la escasa importancia económica del corcho. Sin embargo, las cifras del comercio exterior de España desmienten esta hipótesis. A mediados del siglo XIX, el corcho –tanto en bruto como preparado o transformado– ocupaba el octavo lugar en cuanto al valor total de las exportaciones; en 1925-29 había ascendido a la cuarta posición, superado sólo por las naranjas, el vino y el aceite³.

A diferencia de lo que ocurre con otras labores agrarias, la saca no recibió la atención de los organismos oficiales (Junta Consultiva Agronómica, Dirección General de Montes, Instituto de Reformas Sociales). Ello impide tener una visión de conjunto para las diversas zonas de alcornocal, de sus características técnicas, económicas y sociales y de sus efectos sobre los partícipes en ella y los recursos utilizados. La alternativa consiste en buscar la información en archivos privados y completarla con bibliografía de época. Esto, dependiendo de la calidad de las fuentes, puede tener la ventaja del detalle y la concreción, pero tiene el inconveniente de la parcialidad, además de la dificultad para valorar los resultados, al carecer de un punto de referencia y comparación.

2. OBJETIVOS Y FUENTES

Este trabajo pretende explicar cómo es posible que una actividad productiva permaneciera casi inmutable durante un lapso en el que las economías occidentales vivieron dos revoluciones industriales y los cambios profundos de todo tipo derivados de las mismas, estando ligada a un sector como el corchero, caracterizado por una notable expansión, por su estrecha vinculación con los mercados internacionales y por los notables cambios tecnológicos y organizativos en la faceta industrial. Para ello se reconstruye cómo se realizaba en general la saca y, después, se analizan diversos indicadores económicos referentes a un caso para el que existe información. Previamente se estudia la evolución del mercado mundial corchero durante los siglos XIX y XX y el papel representado por España en él. Esto, además de enmarcar el caso, resulta imprescindible para comprender

española en la segunda mitad del siglo XX, LÓPEZ QUERO (1995), para el caso catalán pueden verse ALVARADO I COSTA (2002, 2004, 2005, 2009), ROS MASSANA (2003), ROS MASSANA y ALVARADO I COSTA (2006), SALA (1997, 1998, 2003a) e, indirectamente, SORIANO MARTÍ y TERCERO HERREROS (2009); para el andaluz GEHR (1999), JIMÉNEZ BLANCO (2005) y SERRANO VARGAS (2007). Una visión general de la industria corchera europea se halla en VOTH (2009); el caso francés en OLIVIER (2009) y PUYO (2009). El otro gran centro transformador europeo fue Portugal, para el cual disponemos, entre otros, de los trabajos de BRANCO (2009), CARVALHO MENDES (2009) y FILIPE y AFONSO (2010). En fin, sobre la principal industria corchera del mundo durante mucho tiempo, la estadounidense, FAUBEL (1941) y MEHLER (1987).

3. PRADOS DE LA ESCOSURA (1984: 141).

por qué el precio del corcho siempre superó al coste unitario de la saca, que es la clave explicativa de lo ocurrido.

El caso estudiado es el de un alcornocal denominado Monte de la Torre, ubicado en el municipio de Los Barrios, provincia de Cádiz –actualmente encuadrado en el Parque Natural de los Alcornocales–, que ha estado en manos de la familia Larios desde 1884, siendo gestionado siempre directamente por los distintos titulares⁴.

Las fuentes utilizadas han sido de dos tipos, aparte de la bibliografía citada. El primero es el formado por documentación relativa a la finca, en la que destacan las anotaciones realizadas por los propietarios a lo largo de casi seis décadas acerca de los aspectos más diversos de la gestión⁵. De este *Cuaderno de notas* procede buena parte de la información referente a las sacas; no he tenido en cuenta, sin embargo, la relativa a las podas y entresacas, que proporcionan el llamado corcho de invierno.

Estas notas creo que reflejan fielmente la realidad porque tenían una finalidad exclusivamente interna; constituyen una especie de memorias de la finca. No fueron escritas para ser presentadas de puertas afuera. Como puede verse en el Cuadro 4 del apéndice, la información se refiere a variables relevantes (producción, precios, salarios, otros costes), aunque no todos los años que hubo saca se recogen los mismos conceptos ni con igual detalle. Se trata, por tanto, de una fuente fiable, pero que presenta el problema de falta de sistematicidad de la información. Ello hace que las series no siempre tengan la continuidad y consistencia deseables.

Hasta principios del siglo xx, la finca perteneció y fue gestionada por la Sociedad Industrial y Agrícola del Guadiaro, una empresa propiedad a partes iguales de las ramas malagueña y gibraltareña de los Larios. De esta gestión disponemos de un informe contable titulado *Costo de las siguientes fincas adquiridas de D^a Josefa Gómez Pecino según escritura de 1^o de julio de 1884* –en adelante *Costo de las fincas*–, que tiene la ventaja de ser preciso y sistemático, pero el inconveniente de que no desglosa el coste total de la saca entre los distintos conceptos.

El segundo tipo de fuentes son las entrevistas realizadas a cuatro especialistas, grandes concedores de la saca y de la industria preparadora. Se trata de José Riera, de su hijo

4. Sobre la estrategia de la gestión de esta finca en los tres últimos lustros del siglo xix véase JIMÉNEZ BLANCO (2012).

5. Dichas anotaciones están recogidas en un volumen con forma de libro, sin título, que he denominado *Cuaderno de notas*. Éste, junto con el resto de la información sobre la finca se halla, salvo otra indicación, en el Archivo Hermanos Larios (AHL), conservado por la familia.

Carlos, de Andrés Mateos y de Francisco Benítez. Gracias a ellos he podido aclarar el significado de todas las partidas que aparecen en el *Cuaderno de Notas*, algo esencial para realizar el balance económico de la actividad.

Don José Riera –fallecido en el curso de esta investigación– empezó a trabajar en Sevilla en 1950 en una fábrica preparadora –dos décadas antes, ya su padre compraba corcho para una empresa catalana en la zona de Algeciras–. Los demás entrevistados siguen en el negocio actualmente y tienen más de tres décadas de trabajo a sus espaldas. Su experiencia, directa e indirecta o familiar, cubre los últimos ochenta años. Resulta poco verosímil suponer que un cambio significativo en la forma de realizar la saca les haya pasado desapercibido. Por ello, sus testimonios resultan fundamentales para reconstruir cómo se pelaban los alcornoques en el siglo xx. Muy ilustrativa al respecto resulta también la comparación de las descripciones hechas por Artigas en 1895, por Montoya en 1988 y por Remacha en 2008.

La información sobre Monte de la Torre corresponde a 1885-1962, un periodo que coincide, *grosso modo*, con una etapa de grandes transformaciones en la industria corchera internacional, flanqueada al principio por el descubrimiento del aglomerado y, al final, por la decadencia de éste y el desplazamiento del centro de gravedad del sector desde Estados Unidos a Portugal.

Las fuentes empleadas condicionan el periodo, pero también el tipo de análisis y las conclusiones. Los estudios de caso plantean la duda de en qué medida se pueden generalizar los resultados. En éste, la respuesta debe distinguir entre el apartado económico y el referente a los aspectos técnicos y sociales de la saca. En cuanto al primero, los resultados deben considerarse hipótesis de trabajo a contrastar en futuras investigaciones sobre otras fincas. Por lo que respecta al segundo, dada la información manejada y el método de trabajo aplicado, las conclusiones tienen una amplia representatividad. Dicho de otro modo, no creo que la saca se realizara de forma sustancialmente diferente en los alcornoques del resto de España.

La bibliografía específica sobre la economía de la saca es muy escasa. En ella destacan los trabajos de Campos Palacín, especialmente el realizado en seis dehesas de la sierra de San Pedro (Cáceres), a partir de la información recabada sobre el terreno por el propio autor en 1983. Aunque se refiere a otro momento, sólo a un año, y a otro lugar, el método utilizado, atinado y riguroso, la convierte en una guía obligada⁶.

6. CAMPOS PALACÍN (1985); aunque no tan específico, también proporciona información interesante CAMPOS PALACÍN (1999). Algunas alusiones históricas a la saca en Cataluña se encuentran en

Como referencia comparativa a lo largo del trabajo he utilizado el caso de la resina, otro destacado esquilmo de los montes españoles, cuya evolución conocemos bien gracias a los valiosos trabajos de Uriarte Ayo⁷. Dicha evolución fue similar a la del corcho en algunos aspectos esenciales, pero tuvo un desenlace completamente distinto. De aquí su interés.

3. EL MERCADO MUNDIAL DE CORCHO EN EL SIGLO XX

El corcho es un producto exclusivo del monte mediterráneo. Hay otros árboles que generan cortezas semicorchosas o sucedáneos, pero no son útiles para la industria y, por tanto, carecen de valor comercial. El alcornoque tiene la exclusiva del corcho y la cuenca mediterránea tiene la exclusiva del alcornoque. En consecuencia, la oferta mundial de corcho está concentrada en una zona reducida del planeta, con grandes diferencias además entre los distintos países productores.

Esto ha sido siempre así, aunque hubo intentos de modificar esta situación en diversos países en las décadas de 1930 y 1940, como los de la Unión Soviética, Estados Unidos y Japón, consistentes en plantar alcornoques para lograr el autoabastecimiento de la materia prima, sorteando así la salida de unas divisas escasas y las dificultades y la carestía del comercio internacional derivadas de la II Guerra Mundial⁸.

La más interesante de estas experiencias quizá sea la realizada en Estados Unidos. A comienzos de la década de 1940, este país poseía la industria corchera más importante del mundo y sus importaciones absorbían, aproximadamente, la mitad del comercio mundial de esta materia prima⁹. Al estallar la guerra, el corcho fue declarado material estratégico y el abastecimiento se tornó incierto y problemático, aparte de costoso. Para tratar de sortear estos inconvenientes se elaboró el McManus Cork Project, un ambicioso plan para plantar alcornoques en 27 estados¹⁰.

Dada la velocidad de crecimiento del alcornoque, mucho tendría que haber durado la contienda para que se hubieran dejado sentir los benéficos efectos del plan, en el su-

ROS MASSANA y ALVARADO I COSTA (2006). Desde una perspectiva sociológica, una buena descripción de cómo se realiza la saca actualmente es la recogida en PRADES LÓPEZ, GÓMEZ SÁNCHEZ y SÁNCHEZ DE LA PUERTA (2009).

7. Las referencias a la resina están tomadas de URIARTE AYO (2007).

8. NATIVIDADE (1950: 82-91). También Alemania pretendió plantar alcornoques en sus colonias del este de África, VOTH (2009: 579).

9. IIA (1947: 135-141).

10. RYAN y COOKE (1949).

puesto de que se hubiesen podido superar todos los obstáculos, que no eran pocos. Esto, unido a que los problemas de abastecimiento desaparecieron después de 1945, hizo que el plan se fuera diluyendo poco a poco hasta quedar en agua de borrajas. Como señala Natividade, una poderosa razón económica explica el fiasco: *si el cultivo del alcornoque es cultivo rico en nuestros suelos pobres, es un cultivo pobre en los ricos suelos del continente americano*¹¹.

Para preparar su plan, los estadounidenses realizaron una minuciosa investigación de todos los aspectos relativos al corcho, dejándonos, entre otras cosas, una interesante instantánea de la producción mundial de esta materia prima y del área de alcornocal en 1936. La fuente no indica si los datos se recabaron este año. De ser así, la producción española tendría un evidente sesgo a la baja. En cualquier caso, esto no afecta a las principales conclusiones que se pueden extraer de estas cifras.

El Cuadro 1 muestra el predominio de los países occidentales de la cuenca mediterránea en la producción de corcho. Entre ellos destacan dos, Portugal y España; ambos aportaban casi el 70 por ciento. Es decir, la producción mundial de corcho estaba muy concentrada, hasta el punto de poder afirmar que se trataba de un asunto eminentemente ibérico. En distinta proporción, esto había sido también así antes y lo ha seguido siendo hasta hoy.

CUADRO 1
Superficie de alcornoque y producción mundial de corcho, 1936

%	Hect.	País	Qm.	%
33,8	696.600	Portugal	117.910	46,2
12,2	251.910	España	59.862	23,4
6,9	141.750	Francia	11.972	4,7
4,9	100.035	Italia	7.982	3,1
4,6	95.175	Túnez	6.712	2,6
21,6	445.500	Argelia	34.920	13,7
14,6	300.105	Marruecos francés	15.963	6,3
1,5	29.970	Marruecos español		
100,0	2.061.045	Total	255.321	100,0

Fuente: Ryan y Cooke (1949: 360). Elaboración propia.

Del Cuadro 1 se infiere, asimismo, que la productividad de los alcornocales españoles (0,24 Tm./Hect.) era la más alta: un 40 por ciento superior a la portuguesa y el triple de la ar-

11. NATIVIDADE (1950: 88-89).

gelina, lo que permitía compensar con creces la mayor superficie de *quercus suber* de este país del norte de África. Esto contribuía también a la iberización de la producción corchera.

Otra característica de la oferta de corcho era, y es, su rigidez. Ello se debe a que el primer descorche del alcornoque se realiza entre los treinta y cinco y cuarenta años. El corcho obtenido (el bornizo) es deleznable y sólo sirve para aglomerado. Dependiendo del turno, hay que esperar otros nueve (o doce) años para obtener la primera cosecha de calidad aceptable. Además, el área de tornadizos (árboles jóvenes) debe acotarse al ganado durante los primeros años, con la consiguiente pérdida de ingresos por pastos y montanera. Todo esto hace que los propietarios no se planteen la repoblación y que la regeneración natural sea muy difícil. El resultado ha sido el paulatino, pero imparable, envejecimiento de los alcornoques y la reducción de la superficie ocupada, que se ha visto agravada en las coyunturas adversas por las talas para dedicar el suelo a otros usos. Lo que ha reducido la producción y mermado la calidad del corcho, siendo éstos, junto con la enfermedad de la seca y, en algunos lugares, la excesiva carga cinegética, los principales problemas actuales del sector.

A una oferta rígida, incluso descendente a largo plazo, y concentrada geográficamente se enfrentaba una demanda dispersa, procedente de una industria transformadora ubicada sobre todo en países no productores de corcho¹². Según se deduce de las cifras de importación, a mediados del siglo XX, a la cabeza estaba Estados Unidos, seguido del Reino Unido y Alemania. Los tres absorbían el 78,5 por ciento de las ventas mundiales de corcho en bruto o preparado¹³. La inicial ubicación de la industria transformadora cerca de la demanda y no de la materia prima, en contra de lo que aconseja la teoría de la localización industrial, dados los costes de transporte del corcho, es lo que hizo de éste un producto para el mercado mundial¹⁴.

El caso de España es singular, pues elaboraba buena parte del corcho que producía, sobre todo en las fábricas catalanas. Por ello exportaba corcho en bruto, preparado y también manufacturas, siendo siempre éstas mayoritarias, pese a su descenso, durante todo el periodo considerado. En Portugal, sin embargo, tuvo poca importancia la industria

12. A diferencia de la industria preparadora que ha estado siempre próxima a la materia prima. La preparación consiste en cocer, raspar, clasificar y embalar las partidas. Lo habitual ha sido que ambas facetas (preparación y transformación) fueran desempeñadas por empresas diferentes, y de ahí que quepa hablar de dos subsectores. Sin embargo, algunas grandes empresas, como por ejemplo la Armstrong, integraron los dos procesos, con la particularidad de que preparaban en Europa y África y transformaban sobre todo en Estados Unidos. Lo cual no excluía que compraran también a otros preparadores.

13. IIA (1947).

14. ZAPATA BLANCO (1996) y VOTH (2009).

transformadora en el siglo XIX y comienzos del XX, por lo que se especializó en exportar corcho en bruto y preparado. Al revés de lo sucedido en España, las manufacturas fueron ganando peso, hasta acabar imponiéndose.

Lo anterior describe lo sucedido hasta mediados del siglo XX. A partir de este momento ocurrieron profundos cambios tanto en la industria como en el comercio. Los países hegemónicos hasta entonces perdieron interés en la transformación del corcho, orientándose a producir aislantes o tapamientos (chapas) sin corcho. El centro de gravedad de la industria se desplazó hacia los productores de la materia prima, sobre todo a Portugal. Al ser este país el mayor productor, su comercio exterior se contrajo.

Más como la industria española (léase catalana) no ha podido o sabido responder al embate de la portuguesa, el resultado ha sido la hegemonía incontestable de ésta, una de cuyas consecuencias es que España ha pasado a ser proveedor de la materia prima que transforma Portugal y comprador de sus manufacturas. En España ha quedado un reducto industrial, especializado en la obtención de tapones de vinos espumosos, fácil presa del capital portugués¹⁵. Un proceso descrito magistralmente por Santiago Zapata, que se sintetiza en la frase «del *suro* a la *cortiça*»¹⁶.

Para los objetivos de este trabajo no basta con conocer la configuración del mercado corchero. Es preciso, además, saber cuál fue su evolución, es decir, las distintas coyunturas por las que atravesó. Como la producción de corcho se destinó principalmente al mercado mundial, y como ésta provenía sobre todo de España y Portugal, un buen indicador de la coyuntura es la serie agregada de las exportaciones de ambos países.

El Gráfico 1 representa la evolución del valor total (en pesetas constantes) de las exportaciones de todo tipo de productos corcheros de los países ibéricos durante el siglo XX. En él se observan tres grandes etapas. La primera, prolongación de la gran expansión del siglo XIX, llega hasta 1929. Se caracteriza por un crecimiento intenso, protagonizado principalmente por España, interrumpido sólo durante la I Guerra Mundial. Además –aunque esto no lo recoge el gráfico–, en torno al 80 por ciento de las exportaciones españolas eran manufacturas, mientras que Portugal exportaba un porcentaje similar de corcho sin manufacturar¹⁷. Una consecuencia del distinto nivel de desarrollo alcanzado por la

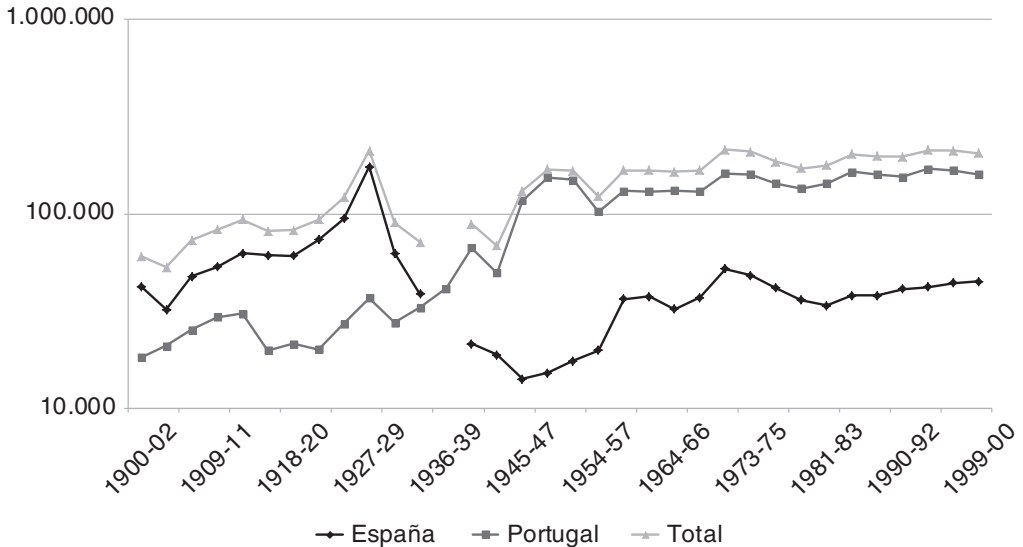
15. Un claro ejemplo de esto lo tenemos en la reciente compra de Trefinos, una de las principales empresas españolas del sector, por la portuguesa Amorim.

16. ZAPATA BLANCO (2002). Sobre todo lo relativo al comercio exterior véase ZAPATA BLANCO (1986) y PAREJO MORUNO (2009, 2010).

17. Sobre el peso de las manufacturas en el total de las exportaciones de España y Portugal durante la totalidad del siglo XX véase PAREJO MORUNO (2010: 25).

industria transformadora en ambos países. Esto hacía que los intereses de ambos fueran diferentes y ayuda a explicar por qué no se formó un cártel del corcho.

GRÁFICO 1
Exportaciones de productos corcheros de la península Ibérica
(millones de pesetas constantes de 2000)



Fuente: Parejo Moruno (2009: 434, 436). Elaboración propia.

La segunda, más breve, es de crisis, resultado de la Depresión de 1929 y la II Guerra Mundial. Aparte de la caída de las exportaciones, lo más destacado es el movimiento de tijera por el que Portugal desplaza a España como primer proveedor internacional, una posición que no abandonará durante el resto de la centuria¹⁸. Esto eclipsa el hecho, significativo para este trabajo, de que esta fase de crisis durara tres años más en España. Concretamente, hasta 1948-50 no se inició aquí la recuperación. En esta etapa, las manufacturas ganaron peso en las exportaciones portuguesas, aunque siguieron siendo minoritarias, al mismo tiempo que lo perdían en España.

La tercera etapa comprende la segunda mitad del siglo xx. Es un periodo de crecimiento, más suave que el de la primera, protagonizado por Portugal; España, aunque

18. Este fenómeno se percibe claramente también en las importaciones de Estados Unidos (JIMÉNEZ BLANCO, 2009).

19. ARTIGAS (1907: 158). Sobre la geografía de los alcornoques, la saca y la transformación industrial del corcho es útil también VELAZ DE MEDRANO y UGARTE (1922).

acortó distancias al principio, se ha mantenido siempre lejos de su vecino. Es justo la misma situación que la del inicio, pero con los papeles cambiados. En España aumentó el porcentaje de las exportaciones de corcho sin manufacturar, aunque se mantuvo el predominio de las manufacturas; en Portugal, el corcho sin manufacturar perdió peso hasta casi desaparecer de sus ventas al exterior.

Nos encontramos, por tanto, ante una oferta de la materia prima bastante rígida y concentrada geográficamente, aunque no cartelizada, que abastece una demanda en alza, procedente de una industria transformadora ubicada cerca de los mercados de consumo de los productos finales durante el periodo analizado en este trabajo. Esto, por un lado, causó la elevación del precio a largo plazo. Para contrapesar este encarecimiento y asegurarse el abastecimiento, algunos grandes fabricantes trataron de crear un monopolio de demanda de la materia prima. Lo que provocó encarnizadas luchas comerciales que, paradójicamente, tenían el efecto de aumentar aun más los precios. Tal sucedió, por ejemplo, con la norteamericana Armstrong y la Compagnie Industrielle de Liège de Bruselas –conocida como el *trust* belga– entre 1925 y 1929.

Por otro lado, el alejamiento de la industria transformadora respecto de las zonas productoras de corcho constituía una espada de Damocles para el abastecimiento de la materia prima, sobre todo en momentos de conflictos armados como las dos guerras mundiales o la guerra civil española. Entonces, los mercados –tanto de materia prima como de productos finales– se descompusieron y los precios oscilaron erráticamente, tan pronto subían como se desplomaban, siendo la causa de profundos cambios en el sector. El ejemplo más claro lo tenemos en la segunda fase descrita más arriba.

4. LA SACA DEL CORCHO: LABORES, PERSONAS E INSTRUMENTOS

En sentido estricto, la saca o pela del corcho consiste en la extracción de la corteza suberosa del alcornoque, operación conocida como descorche. Ahora bien, cuando el descorche lo realiza el propietario, como recomiendan los técnicos, son precisos algunos trabajos adicionales hasta poner el corcho a disposición del comprador, generalmente, en el mismo monte. Es lo que se conoce como saca por cuenta del vendedor. Entendida así, la saca implica el descorche, pero también el rajado, la recogida y estiba, el transporte en équidos al patio o zona llana y despejada de la finca donde se procede al pesado, tras el cual, el corcho pasa a ser propiedad y responsabilidad del comprador.

La casuística es muy variada y no siempre se ajusta a este esquema. La modificación más importante se produce cuando el corcho es vendido en el árbol, lo cual implica que

el propietario se desentienda por completo de la saca. En 1895, Primitivo Artigas –ingeniero de montes catalán, autor del primer tratado científico sobre el alcornoque y el corcho escrito en España– desaconsejaba encarecidamente esta práctica por ser nociva para el arbolado y contraria a los intereses del propietario¹⁹. No obstante lo cual, era y es relativamente frecuente. De hecho, en los montes públicos, por razones que comentaremos más adelante, fue la única opción posible durante mucho tiempo.

La principal fuente utilizada en este trabajo proporciona información, sobre todo, económica, aunque también refiere las personas participantes en la saca e, indirectamente, las labores en ella incluidas, que son las únicas a las que me referiré aquí; nada dice sobre la técnica y los instrumentos empleados.

Esto, sin embargo, no constituye un problema grave porque son cuestiones que se pueden inferir de los testimonios de las personas entrevistadas, de la bibliografía disponible o incluso de las prácticas que se siguen hoy en día, pues lo característico de la saca es la parquedad de las innovaciones técnicas y de otra índole introducidas no ya durante el siglo XX, sino desde que empezó a practicarse aquí en el siglo XVIII²⁰.

La primera faena de la saca es el descorche. Éste debe realizarse cuando la savia está en plena actividad, para facilitar la rápida regeneración y, con ella, la protección del árbol ante los rigores del invierno. Tal sucede a finales de la primavera y primeros meses del verano²¹. Se trata, por tanto, de una actividad netamente estacional, que coincide con el momento de mayor demanda de fuerza de trabajo en el campo, lo que contribuye a encarecer los salarios de las personas empleadas.

Los participantes en la saca se pueden clasificar en dos grupos: la cuadrilla y los arrieros. Ambos tienen que estar coordinados, pero se organizan separadamente. Entre las escasas innovaciones habidas en los alcornocales españoles en los últimos años destaca la mejora de caminos y carriles. Una consecuencia de ello ha sido la mayor penetración de los vehículos a motor, que han desplazado parcialmente a la arriería. En las zonas de dehesa, el desplazamiento ha sido completo. Sin embargo, para el caso y la época aquí tratados, la arriería resultaba imprescindible para trasladar las corchas a lomos de mulos y asnos al patio e incluso más allá. Las demás tareas eran desempeñadas por los miembros

20. La resinación, sin embargo, ha conocido dos cambios profundos. Primero fue la sustitución de la resinación a muerte por el sistema Hugues a partir de 1860 y, un siglo después, éste fue desplazado por el de pica de corteza o estimulación química.

21. En los años de sequía hay menos circulación de savia, por lo que el corcho se da peor, pudiendo llegar a ser desaconsejable la saca. Justamente lo que ocurrió el año 2012 en muchos alcornocales andaluces.

de la cuadrilla, formada exclusivamente por varones; en la arriería podía participar la esposa del arriero, además de los hijos²².

Todo el trabajo se contrataba por quincenas, de modo que se laboraban catorce días y se libraba uno. La jornada era de sol a sol, aunque se paraba para los cigarros, el almuerzo, la siesta. El contrato podía ser a jornal o a destajo. Ambas modalidades tienen ventajas e inconvenientes, que llevan al propietario del corcho a optar por uno u otro según el tipo de finca de que se trate y las circunstancias de los mercados de corcho y de fuerza de trabajo. La principal desventaja del destajo es que la prisa puede acabar causando daños al arbolado y mermando la producción futura. La información disponible sugiere que, algunos años en Monte de la Torre, se practicó un sistema mixto, consistente en contratar unas labores a jornal y otras a destajo. Los arrieros podían ser contratados con o sin caballerizas; en el primer caso se pagaba un plus para su mantenimiento.

Al frente de la cuadrilla está un capataz, quien la dirige, coordina el trabajo, resuelve los problemas internos y actúa de interlocutor ante la parte contratante. Esta función puede ser desempeñada por un descorchador o un rajador. De hecho, en el caso aquí tratado, así ocurrió en más de una ocasión. Los descorchadores –siempre hay dos por lo menos, pues trabajan por parejas– constituyen el eje en torno al cual gira la cuadrilla y, en definitiva, la saca. El motivo es sencillo: de su buen hacer depende la vida del árbol o, lo que es lo mismo, el valor de la finca y, en parte, el precio del corcho obtenido. La clave está en el acierto o tino al dar los hachazos necesarios para desprender la corteza del tronco y de las ramas del alcorcoque. Porque si se dan con demasiada fuerza quedará afectada la capa madre, provocando heridas irreparables, y si se queda corto tendrá que repetir la operación, lo cual perjudica a la corcha y la deprecia. Estamos, por tanto, ante una labor muy delicada, que requiere experiencia y una destreza especial a los encargados de realizarla. Por todo ello y porque son relativamente pocos los trabajadores con estas características, su salario es más alto.

El principal instrumento empleado en el descorche es el hacha, cuyo diseño varía de unas zonas a otras. Por ello, a los descorchadores también se les denomina hachas. Como complemento se utiliza la burja –un palo de madera rebajado en la punta– para hacer palanca en las zonas altas del árbol y desprender la corcha; en las bajas se usa el mango del hacha. Para ascender, los descorchadores pueden valerse de una escalera.

22. Hoy, la mujer ha penetrado tímidamente en algunos puestos periféricos de la cuadrilla, pero no se conoce ninguna descorchadora. Sobre el papel de la mujer en el mundo suberícola y los avances habidos en las últimas décadas es de gran interés el trabajo de GARCÍA PEREDA (2011).

Desde hace unos años se utilizan en algunos lugares, tímidamente, máquinas para descorchar. El último grito es una motosierra guiada por un ordenador que regula la profundidad del corte después de analizar la información sobre el grado de humedad proporcionada por un sensor colocado en el árbol. Ni que decir tiene que, como ha ocurrido muchas veces antes, el triunfo de la máquina transformaría de cabo a rabo la saca. Pero para ello debe superar no pocos obstáculos²³. Por el momento sólo es una amenaza (o una esperanza), que hace cincuenta años ni se atisbaba.

Una vez desprendidas las corchas del árbol eran recogidas por los rajadores, quienes las cortaban para conseguir planchas de un tamaño similar –lo cual facilitaba la carga y transporte– y de un calibre y calidad lo más parejos posible, algo importante para la industria preparadora. Se trata de un trabajo especializado, que requiere de quienes lo realicen rapidez y buenos conocimientos de los tipos y calidades del corcho. Para desempeñar este cometido, los rajadores se valían de una navaja. Las planchas resultantes eran apiladas y enfardadas con cuerdas por los recogedores, quienes se encargaban junto con los arrieros de cargarlas en las caballerizas para trasladarlas al patio.

La cuadrilla se completaba con el cocinero, cuyo cometido era preparar las comidas de todos los integrantes de la misma; el aguador, un zagal que iba por toda la finca proporcionando agua a quienes lo requirieran; y, a veces, un esportero, que recogía en una espuerta los trozos de corcho que quedaban por el suelo. Estas dos últimas labores solían ser las puertas de entrada en la cuadrilla y de aprendizaje de los oficios de la saca.

Mención aparte merece el pesado. Para ello se empleaba y se emplea la cabria o romana –el nombre ya es indicativo–. La diferencia es que, ahora, el trípode que la sostiene es metálico y antes era de madera. Esta operación es realizada por dos pesadores, un representante de la propiedad y otro del comprador. Es una labor importante, primero, porque influye en la cantidad a cobrar y, segundo, porque fija el momento en el que el corcho pasa a pertenecer al comprador. Como el corcho recién sacado contiene bastante agua es importante, a la hora de acordar el precio, determinar el plazo que debe mediar entre su extracción y el pesado. A veces se pesa recién sacado o al día siguiente, estableciendo un porcentaje de descuento por agua entre el 20 y el 15 por ciento, según el momento y el lugar; otras, para evitar mermas en el precio, se acuerda pesarlo después de unos veinte días de espera. Esta opción tiene, empero, inconvenientes para el propietario. Uno es que,

23. Sobre las máquinas y otros instrumentos empleados actualmente en la saca véase REMACHA GETE (2008: 20-45, 53).

entretanto, debe encargarse de la vigilancia y de remunerar al vigilante (guarda de pilas): otro es el riesgo de incendio, especialmente alto en verano²⁴.

Vemos, por tanto, que los instrumentos empleados en la saca son sencillos, elaborados con madera y hierro, que están disponibles hoy como lo estaban en el siglo XVIII o hace cincuenta años. Además, al ser baratos, resultan asequibles casi para cualquiera. De hecho, una característica relevante de la saca ha sido y es, salvo donde se emplean máquinas, que los propios trabajadores son los propietarios del instrumental. Es muy difícil que un descorchador emplee un hacha que no sea la suya. El propietario se limita a poner los trebejos de cocina, el botiquín y, en algunos casos, la cabria.

En suma, la saca es una actividad estacional, que ha de realizarse en los meses de mayor demanda de fuerza de trabajo en el campo, e intensiva en trabajo, parte de él muy especializado. Todo ello refuerza la posición del trabajador en la negociación del salario. La baza del propietario es que no está obligado a realizarla, porque el corcho puede quedarse en el árbol uno o dos años más sin graves perjuicios, algo que no sucede en la agricultura. Con todo, los salarios en el sector han sido siempre altos, probablemente superiores a la media del campo andaluz. Además se trata de una actividad con una baja intensidad de capital fijo que, curiosamente, es aportado mayoritariamente por el trabajador. La simplicidad de los utensilios empleados ha fijado un límite a la productividad del trabajo, variable en el espacio, pero infranqueable en el tiempo.

5. BALANCE ECONÓMICO DE LA SACA

5.1. La finca

Monte de la Torre es una explotación agraria situada en el término municipal de Los Barrios, provincia de Cádiz. Según se ve en el Cuadro 2, la mayor parte de su superficie en torno a 1918 era forestal, aunque los bujeos o zonas bajas se dedicaban al pasto o al cereal, e incluso contaba con algunas huertas en las riberas de los ríos. En el monte, la especie arbórea principal era el alcornoque, que proporcionaba corcho, bellotas, leña y carbón; también había quejigos y acebuches, de los que se obtenían frutos (bellota y acebuchina) y madera. Es un caso típico de alcornocal con quejigo, tan frecuente en la sierra del Aljibe y Campo de Gibraltar²⁵.

24. El descuento por agua es uno de los elementos de la negociación del precio, en el que influyen los usos y costumbres de la zona, pero que, dentro de unos límites, depende en último término de la habilidad y la fuerza de las partes.

25. CAMPOS PALACÍN (1999) y JURADO DOÑA (2002).

CUADRO 2

Superficie de Monte de la Torre (c. 1918)

	Hectáreas	%
Monte alto (alcornocal)	184,00	30
Monte bajo	294,80	48
<i>Total monte</i>	<i>478,80</i>	<i>78</i>
Cereales	133,61	21
Huerta	5,89	1
Total	618,30	100

Fuente: AHL, *Cuaderno de notas*, p. 101²⁶.

Se trata, por tanto, de una explotación polivalente, de la que se obtiene al mismo tiempo producción agrícola, ganadera y forestal; es decir, una dehesa, aunque en la zona no se la denomine así. Esta versatilidad tiene la ventaja de que el uso de los recursos puede orientarse en distintas direcciones según las circunstancias económicas, políticas o sociales del momento histórico. Por ello en la actualidad y durante el periodo aquí analizado predominó el aprovechamiento forestal, centrado en el corcho. Sin embargo, en los dos primeros tercios del siglo XIX, cuando el corcho en el Campo de Gibraltar apenas tenía valor de cambio, lo fundamental, desde el punto de vista de la renta monetaria, era el cultivo. Estas dos realidades se reflejan en el nombre: lo que en el siglo XIX se denominaba cortijo de Almoguera pasó a ser Monte de la Torre en el XX.

El corcho de Monte de la Torre es de calidad media o media baja, debido a la abundancia de agua que tiene, generalmente, la finca. Esto aumenta la cantidad, pero merma la calidad, dando lugar a corchos flojos, que cotizan peor. Esta circunstancia refuerza alguna de las conclusiones de la investigación.

Desde 1884, la finca ha pertenecido a los Larios²⁷. Primero formó parte de la Sociedad Industrial y Agrícola del Guadiaro; en 1904, Ernesto Larios Sánchez fijó allí su residencia y la gestionó directamente hasta su fallecimiento en 1942, cuando pasó a manos de su hija Silvia, quien la mantuvo hasta el final del periodo aquí considerado. Una característica de la gestión durante todo este tiempo es que la saca del corcho siempre se realizó por cuenta del vendedor, es decir, de la propiedad, que se encargaba de contratar las cuadrillas y corría con los gastos y el riesgo. Las notas de esos gastos manuscritas por Ernesto y Silvia constituyen la base documental de este apartado.

26. Estas cifras corresponden al catastro de rústica. Aunque la fuente no especifica cuándo se realizó, es posible que se hiciera en torno a 1918.

27. Para más detalles véase JIMÉNEZ BLANCO (2012: 47).

En ellas también se habla de otras cosas, como por ejemplo de la entresaca y poda del alcornocal. Sin embargo, ésta se realizaba de un modo distinto, pues se cedía a un ranchero o carbonero de la zona. Las condiciones eran las siguientes: el ranchero se quedaba con todo el cortiente y con el 55 por ciento del carbón que obtuviera; el resto del carbón era para la propiedad, así como todo el corcho —el llamado corcho de invierno— y los suelos y veredas quedaban hechos. Todo ello sin desembolsar un céntimo.

5.2. Cuestiones metodológicas

Esto nos remite a las cuestiones metodológicas y a las decisiones tomadas al respecto. La primera es si el coste de los suelos y veredas, generalmente elevado, debe ser incluido como un gasto de la saca. La duda obedece a que se trata de una labor imprescindible para poder realizarla, pero cuyos efectos van más allá, pues facilita el tránsito en general y protege del fuego, lo cual es positivo para el conjunto de la finca. El criterio de Campos Palacín (1985) es que éste es un coste imputable al balance general de la explotación, pero no al específico de la saca. En nuestro caso, esto no plantea especial problema, porque la partida «Suelos» sólo aparece un año (1962); en el resto cabe suponer que los hacían gratuitamente los rancheros. En cualquier caso, de acuerdo con Campos, he optado por no incluir este gasto en el balance de la saca.

El *Cuaderno de notas* distingue, a veces, entre corcho bornizo y segundero. Cuando no lo especifica podría deberse bien a una omisión involuntaria, fruto de la falta de sistematicidad de la fuente, o bien a que todo el corcho es de un mismo tipo. Para evitar errores y sesgos, en todos los cálculos he utilizado el total de corcho vendido procedente de la saca, expresado en quintales castellanos de 46 kilogramos, y los gastos correspondientes a su obtención. En este caso no cabe plantearse la inclusión o no de los trozos, por cuanto que la fuente nunca se refiere a ellos. La fuente sí expresa algunos años el corcho obtenido de la poda y entresaca, pero no lo he tenido en cuenta en ningún caso.

El uso por el hombre de los recursos forestales genera bienes privados y bienes (y daños) ambientales. Estos últimos son públicos y, por ello, no apropiables; los primeros pueden enajenarse a través del mercado, dando lugar a una actividad comercial²⁸. La renta de la explotación es la suma de la renta ambiental y de la comercial. Aunque la renta ambiental puede llegar a ser significativa, hoy en día el componente comercial es el más destacado. El cálculo de la renta comercial de una explotación requiere conocer el saldo de la cuenta de capital fijo, el saldo de la cuenta de producción y el saldo de la intervención financiera del sector público (subvenciones menos impuestos).

En el caso de Monte de la Torre, aquí tratado, dada la información disponible y el objetivo de este trabajo, el análisis se limita al estudio de una de las actividades productivas de la finca: la saca del corcho. Para ello se consideran, por un lado, los gastos que ocasiona su realización y, por otro, la producción obtenida y los ingresos generados por su venta. El resultado es equiparable a la renta comercial del corcho antes de impuestos, para el propietario, pero queda muy lejos de la renta total de la explotación²⁹.

5.3. El corcho, el principal esquilmo comercial

¿Qué peso ha tenido el corcho en la renta comercial total de los alcornocales españoles? La respuesta varía en el tiempo y en el espacio. Hoy es, sin duda, el esquilmo más importante y constituye una fuente crucial de liquidez para la propiedad³⁰. Una situación que se empezó a gestar en las últimas décadas del siglo XIX en los alcornocales andaluces y extremeños –en los catalanes incluso antes– y se consolidó en el siglo XX.

Este es el caso de Monte de la Torre, como puede comprobarse en el Gráfico 2. La renta líquida de la finca creció ligeramente entre 1885 y 1899, en plena depresión finisecular, gracias al corcho, que aportó el 56 por ciento de la misma. La mayor parte del resto de los ingresos procedía del arriendo de las tierras de labor, cuya renta líquida descendió un 10 por ciento a finales del periodo³¹.

Que sólo se vendiera corcho en 1888 y 1897 avala otra conclusión importante, a saber, que la saca se realizaba de una vez para la totalidad de los pies de la finca, con un turno de nueve años. Este sistema de pela total se mantuvo en 1906, pero a partir de 1914 fue sustituido por otro de pela redonda por cuarteles. Así, las sacas se hacían más frecuentes –se descorchaba cada vez una porción de los pies– y se reducía el riesgo de coincidencia con un año de precios bajos. La decisión fue un acierto, porque precisamente a partir de 1914, el mercado corchero estuvo sometido a profundas oscilaciones.

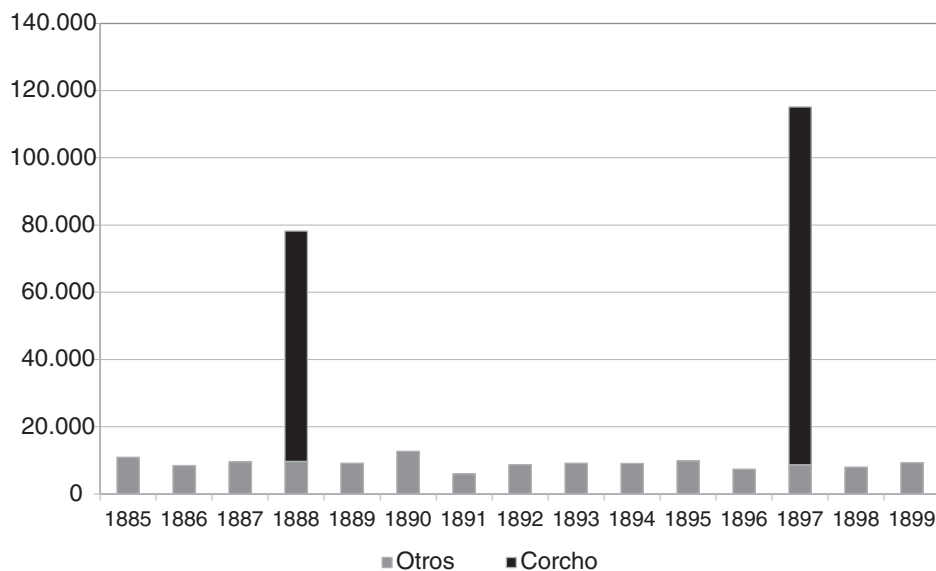
28. En este punto sigo a CAMPOS PALACÍN (1999).

29. Para llegar a ella habría que disponer de información referente a las rentas comerciales de los restantes esquilmos, a la cuenta de capital y a los impuestos –subvenciones no había en el periodo analizado–.

30. CAMPOS PALACÍN (1999: 283-284).

31. Las fuentes son caprichosas. Para 1885-99 se ha conservado la contabilidad de la finca, que proporciona el saldo de la cuenta de producción de todos los aprovechamientos, pero no se desglosan los gastos de la saca. Justo lo contrario de lo que ocurre en 1900-62. Sobre este asunto véase JIMÉNEZ BLANCO (2012).

GRÁFICO 2
Renta líquida de Monte de la Torre, 1885-1899 (Pts)

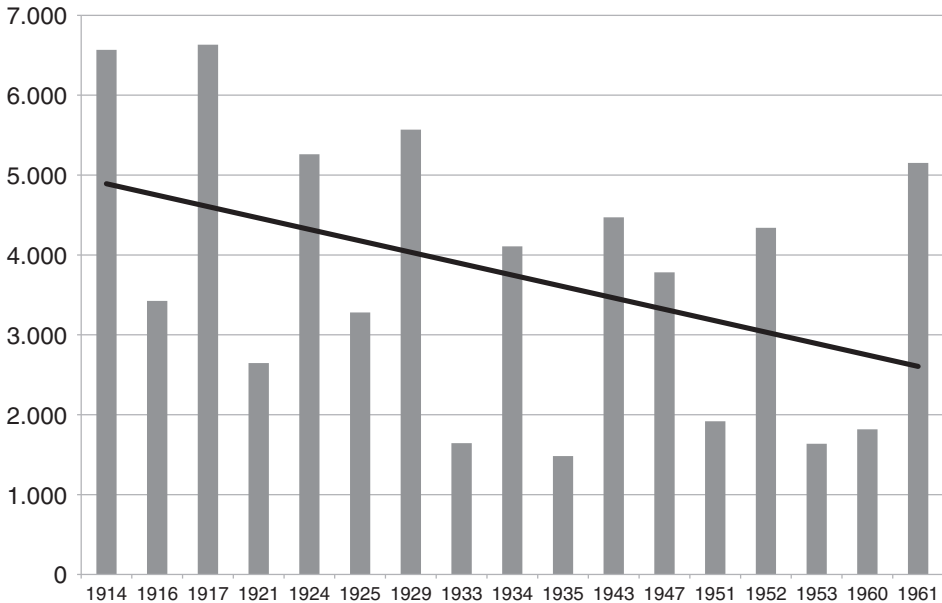


Fuente: AHL, *Costo de las fincas*. Elaboración propia.

El resultado de este nuevo sistema se refleja en el Gráfico 3. Dos hechos sobresalen en el mismo. Primero, la clara tendencia descendente de la cantidad de corcho obtenido a lo largo del periodo. El caso confirma, por tanto, uno de los graves problemas del sector: la caída de la producción, consecuencia de la merma de la superficie y del envejecimiento de los pies³². El segundo hecho que salta a la vista son las fuertes oscilaciones de las cosechas. Podría pensarse que ello obedece al distinto potencial productivo de los cuarteles en que se dividió la finca. Este factor explica parte de los altibajos, pero no la totalidad, porque las variaciones también se dieron dentro de un mismo cuartel. Algo habitual en las series de producción de corcho, aunque quizá no tan acentuado.

32. Téngase en cuenta que no se ha incluido la cosecha de 1906, la primera para la que disponemos de información, por haberse realizado con un método diferente. De haberlo hecho, el descenso habría sido más acusado, pues el punto de partida se situaría en 12.522 qc., casi el doble de la de 1914. Coyunturalmente, esta evolución pudo estar influida por los problemas de demanda derivados de la Gran Depresión de la década de 1930 y por los problemas energéticos derivados de la política autárquica del primer franquismo, causa de la deforestación de algunas zonas, si bien, sobre esto la fuente guarda silencio.

GRÁFICO 3
Total corcho vendido en Monte de la Torre, 1906-1961 (Qc.)



Fuente: Cuadro 4 (apéndice). Elaboración propia.

5.4. El coste de la saca

Las distintas partidas de gastos derivados de la saca en Monte de la Torre a lo largo del periodo considerado las he agrupado en dos grandes bloques: coste de la mano de obra del descorche y otros costes, distinguiendo en el primero entre salarios (de hachas, rajadores, recogedores, etc.) y seguros. El segundo bloque incluye conceptos tan diversos como por ejemplo la arriería y el transporte, los enseres, el botiquín, las multas, las comisiones. El resultado, expresado en pesetas y porcentajes, se recoge en el Cuadro 3.

Las cifras de este caso confirman que la saca era –como lo es ahora– una actividad muy intensiva en trabajo. El coste de la mano de obra solía representar el 90 por ciento o más del total³³. No obstante, hay excepciones tanto por abajo como por arriba. Entre las primeras están los años 1906 y 1914, por un lado, y 1952 y 1953, por otro. El elevado ni-

33. Una característica que comparte con la resinación, pues los salarios podían llegar a representar el 90 por ciento del precio de la resina, URIARTE AYO (2007: 71).

CUADRO 3
Costes de la saca en Monte de la Torre, 1906-1962 (Pts)

	Salarios	Seguros	Mano de obra descorche	Otros costes	Total coste saca
1906	7.804	0	7.804	1.922	9.726
1914	3.434	0	3.434	2.820	6.254
1916	2.731	0	2.731	144	2.874
1921	3.163	0	3.163	23	3.185
1925					2.695
1929	7.153	0	7.153	0	7.153
1933	4.127	0	4.127	0	4.127
1934	7.524	0	7.524	29	7.553
1935	3.148	0	3.148	29	3.177
1943	16.025	1.554	17.578	130	17.708
1947	33.989	695	34.684	1.601	36.284
1951	15.222	1.332	16.553	1.150	17.703
1952	33.762	1.473	35.235	8.689	43.923
1953	12.267	1.567	13.833	5.054	18.888
1960	29.026	3.062	32.088	452	32.540
1961	80.940	3.069	84.009	1.046	85.054
1962	50.443	3.577	54.020	1.968	55.988
			%		
1906	80	0	80	20	100
1914	55	0	55	45	100
1916	95	0	95	5	100
1921	99	0	99	1	100
1925					
1929	100	0	100	0	100
1933	100	0	100	0	100
1934	100	0	100	0	100
1935	99	0	99	1	100
1943	90	9	99	1	100
1947	94	2	96	4	100
1951	86	8	94	6	100
1952	77	3	80	20	100
1953	65	8	73	27	100
1960	89	9	99	1	100
1961	95	4	99	1	100
1962	90	6	96	4	100

Fuente: AHL, *Cuaderno de notas*. Elaboración propia.

vel de los Otros Costes en los dos primeros años se debe al gasto de transporte del corcho, probablemente a la fábrica de los Larios en La Línea de la Concepción, que corrió a cargo del propietario de la finca. Una circunstancia atípica, pues lo habitual era pagar sólo el transporte hasta el patio. En los años cincuenta, el motivo fue muy distinto, pues el grueso de Otros Costes fueron las comisiones abonadas a intermediarios para lograr vender el corcho, algo inusual para los Larios.

Si lo habitual era que la propiedad corriera con el gasto de transporte hasta el patio, sorprende que en 1929, 1933 y 1934 no figure esta partida, ni ninguna otra en Otros Costes. Desconozco el motivo. Una posible explicación sería que esos años el corcho se vendiera a pie de árbol, pero también podría tratarse de una omisión de la fuente.

El Cuadro 3 muestra, asimismo, que el único componente del coste de la mano de obra, hasta la Guerra Civil, fue el salarial. Después apareció un nuevo concepto: los seguros, sobre todo de accidentes. Una partida significativa, pero minoritaria, que pudo ser absorbida sin mayores problemas. Otra partida nueva surgida en esta época fue el Costo de Terminación, consistente en una comida para todos los trabajadores pagada por el propietario. Su importe era también significativo, al principio incluso superior a los seguros. A diferencia de éstos, no era obligación, pero acabó teniendo la fuerza de la costumbre.

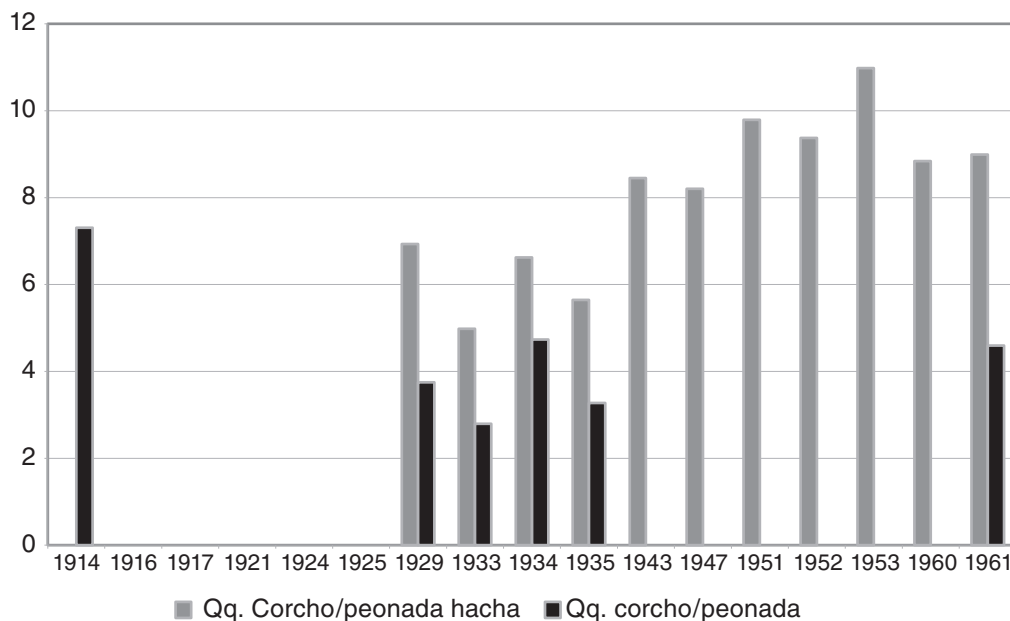
El componente principal de los salarios fue siempre el jornal de los descorchadores. Hasta 1936, la masa salarial de éstos representó entre la mitad y dos tercios del coste total de la saca, salvo en 1914; después se situó entre un tercio y la mitad. En la jerarquía salarial también hay que distinguir entre antes y después de la Guerra Civil. Antes había una clara diferenciación: el jornal de los descorchadores sólo lo superaba el del capataz, cuando lo había; después, a partir de los años cincuenta, se igualó con el de los demás trabajadores. Esta situación se ha mantenido hasta hoy.

5.5. La productividad del trabajo

Dada la importancia que tiene en el crecimiento económico y en el desarrollo de las sociedades, la productividad es una variable imprescindible en el estudio de cualquier actividad económica. Para su análisis en este caso se han utilizado dos ratios: la cantidad de corcho obtenida tanto por jornal como por jornal de descorchador o hacha, cuya evolución se ha representado en el Gráfico 4. Sin embargo, ninguno de los dos es concluyente. En dicho gráfico se observan numerosas lagunas en ambos indicadores, debidas a la ya referida falta de sistematicidad de la fuente.

La productividad por jornal parece tener tres niveles: el de 1914 (7,30 quintales castellanos); la media de 1929-35 (3,64 qc.) y los 4,60 qc. de 1961. De ser así, la evolución de la productividad se acomodaría a las tres etapas o coyunturas del mercado mundial corchero descritas en el epígrafe 3 –expansión hasta 1929, crisis en las décadas de 1930 y 1940 y suave recuperación durante la segunda mitad del siglo xx–. De todos modos, el andamiaje que sostiene esta conclusión carece de la suficiente solidez –dos de las etapas se basan en una sola cifra–, por lo que requiere ser apuntalado.

GRÁFICO 4
Productividad del trabajo de la saca. Monte de la Torre, 1914-1961



Fuente: Cuadro 4 (apéndice). Elaboración propia.

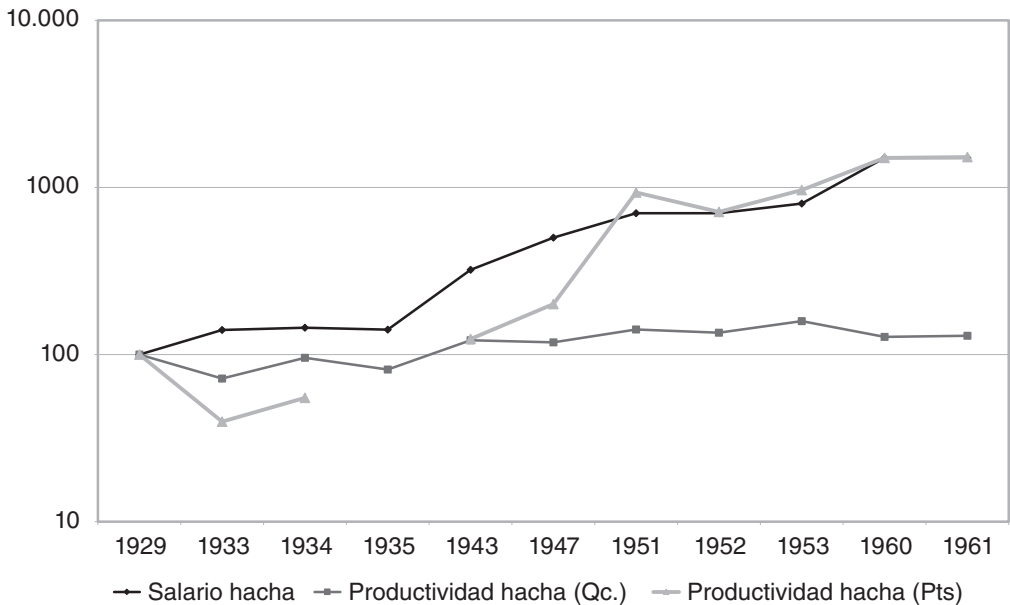
Para ello he recurrido a la productividad por hacha. Aquí, la información es continua desde 1929. Y parece claro que el nivel nunca bajó de los 8 qc. después de 1943, con una media de 9,23 qc. entre ese año y 1961, netamente superior a los 5,75 qc. de los años de la II República. Esto confirmaría la existencia de, al menos, las dos últimas etapas. Lo que no está claro es si 1929 forma parte, en este caso, de la fase recesiva, o es un mal año de una etapa de nivel medio más alto. La fuente avala esta última hipótesis, pues dice que la saca no se dio bien por haber empezado demasiado temprano. Pero la ausencia de datos para años anteriores obliga a dejar la cuestión abierta.

La carencia de otros estudios históricos impide la comparación y, por tanto, conocer la significación de los niveles de productividad alcanzados en Monte de la Torre. El único parangón posible es con los de las fincas de la sierra de San Pedro estudiadas por Campos. Lo cual plantea problemas, pues se trata de espacios diferentes y distantes, y la jornada de trabajo, en este caso, es de ocho horas efectivas y, en Monte de la Torre, era de sol a sol, tal vez algo más larga.

Pues bien, en las seis fincas extremeñas, un hacha obtuvo de media 12 quintales castellanos por jornada de trabajo en 1983, aunque con una notable dispersión, porque el mínimo se sitúa en 8 y el máximo en 16. El rendimiento de Monte de la Torre entre 1943 y 1961 resulta un 23 por ciento inferior a dicha media, pero se sitúa dentro de esa horquilla, siendo superior al de una de dichas fincas. Lo cual sugiere la idea de una frontera en la productividad de la saca realizada del modo tradicional descrito más arriba, delimitada por una banda de fluctuación, relativamente amplia, debido a las diferentes características de las fincas –configuración, densidad arbórea, edad de los pies– y a la variabilidad del clima mediterráneo, sobre todo en lo que respecta a las precipitaciones.

GRÁFICO 5

Salarios y productividad de las hachas en Monte de la Torre, 1929-1961 (1929=100)



Fuente: Cuadro 4 (apéndice). Elaboración propia.

El Gráfico 5 recoge los números índices de la productividad, tanto en unidades físicas como en valor, y de los salarios nominales. Del mismo se pueden extraer varias conclusiones interesantes. Primero confirma la existencia de un límite máximo para la productividad física de las hachas. En segundo lugar muestra que los salarios nominales de los descorchadores crecieron siempre más que su productividad física –al menos desde 1929, que es para cuando existe información–, abriéndose una brecha que tendió a agrandarse con el tiempo, en especial después de la Guerra Civil, lo cual es muy relevante en una labor tan intensiva en trabajo como ésta. En la resinación se dio una situación similar, y el resultado fue el abandono de la actividad. En el corcho habría ocurrido lo mismo de no ser porque la productividad expresada en valor compensó el encarecimiento de la fuerza de trabajo a partir de 1951, en algunos momentos con creces. Lo que nos remite al precio del corcho como la clave explicativa.

5.6. Una aproximación a la rentabilidad del capital empleado en la saca

El propietario de Monte de la Torre disponía básicamente de dos opciones para conseguir ingresos procedentes de la comercialización del corcho: venderlo en el árbol o sacarlo él, encargándose de la gestión de la saca y asumiendo los gastos y el riesgo inherentes a la misma. La decisión dependía de diversos factores, pero uno muy significativo era la cuantía del desembolso y la previsible rentabilidad a obtener del mismo; el plazo de retorno de la inversión podía ser corto.

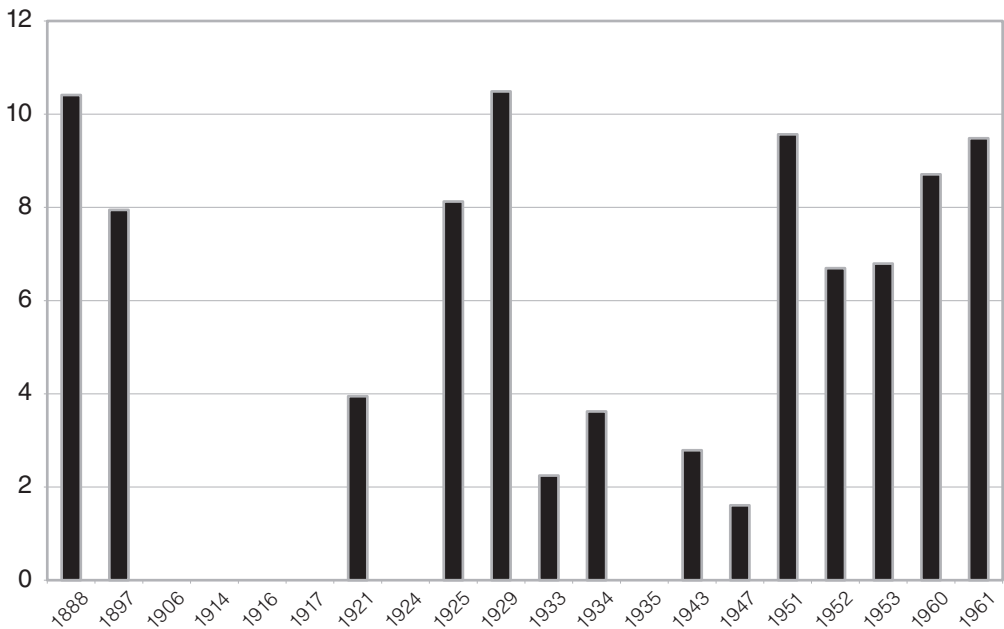
En este epígrafe se aborda esta cuestión, pero de forma tentativa. La rentabilidad es definida como el cociente entre el excedente neto y los costes, siendo el excedente neto la diferencia entre los ingresos y los costes. Al no haber capital que amortizar, los costes son sólo los variables, equivalentes a los gastos de la saca.

Ahora bien, la rentabilidad así obtenida no es imputable sólo al capital desembolsado en la saca. Una parte de la misma la obtuvo el propietario por el hecho de serlo. Dicho de otro modo, si hubiera optado por vender el corcho en el árbol y el comprador hubiera realizado la saca en las mismas condiciones, su ganancia habría sido inferior, pues el coste se habría incrementado en el importe pagado al propietario por adquirir el derecho de saca. Mas como la información disponible no permite estimar dicho importe, las cifras que figuran a continuación deben considerarse como un primer esbozo del comportamiento de esta variable, útil sobre todo en lo referente a las variaciones relativas.

El Gráfico 6 confirma que la propiedad siempre ganó dinero con la saca, aunque en distinta cuantía según las coyunturas, coincidentes con las tres etapas de la evolución in-

ternacional del negocio definidas en el epígrafe 3. El mejor momento sin duda fueron las cinco décadas que van de 1880 a 1929. Si prescindimos de 1921 –un año anormal, en el que se sacó el corcho con cinco años para ajustar el turno de los distintos cuarteles al establecido en el plan de ordenación–, en las sacas de esta etapa (1888, 1897, 1925 y 1929), cada peseta desembolsada generó, por término medio, 9,24 pesetas. No está mal, para un corcho que no era de primera calidad. Así se entienden mejor las razones económicas argüidas por Artigas cuando recomendaba a los propietarios que se encargaran directamente de la saca.

GRÁFICO 6
Rentabilidad de la saca en Monte de la Torre, 1888-1961 (Pts.)



Fuente: Cuadro 4 (apéndice). Elaboración propia.

En las décadas de 1930 y 1940 se vivieron los peores momentos de la historia contemporánea del negocio corchero en España. En ello influyó la Guerra Civil, pero no sólo; antes la situación ya era difícil: a la crisis económica internacional se sumó el afloramiento de las tensiones sociales del campo español tantos años soterradas. Después de 1939 y, sobre todo, tras el fin de la II Guerra Mundial, la demanda mundial de corcho se reactivó, pero España no pudo beneficiarse de ello; sí lo hizo Portugal, que se convirtió en el primer exportador mundial, un puesto que ha mantenido hasta hoy.

Con todo, en esta fase de crisis, la saca del corcho siguió siendo rentable para la propiedad, al menos antes de impuestos. Entre 1933 y 1947, cada peseta empleada en la saca por el propietario de Monte de la Torre se multiplicó, en términos netos y de media, por 2,57. Una cifra muy inferior a la de la etapa anterior. ¿A qué se debió este descenso? La respuesta difiere para los años treinta y para los cuarenta.

En las sacas de 1933 a 1935 confluyeron razones tanto de oferta como de demanda. En lo relativo a estas últimas, la respuesta a la crisis de los países importadores fue una considerable alza de los aranceles a las manufacturas –no al corcho en bruto o preparado, que lo seguían necesitando, aunque menos–, aparte de otras medidas de protección del mercado interior. Esto perjudicó más a España que a Portugal por el mayor peso de las manufacturas en sus exportaciones. Es decir, se vendió menos y más barato, lo cual deprimió doblemente los ingresos. A esto se unió el aumento de los salarios y la mejora general de las condiciones de trabajo en el campo propiciadas por la II República y, en el caso del corcho, al surgimiento de improvisados descorchadores, cuya impericia era peligrosa para el árbol y para la calidad y el valor de las panas³⁴. En definitiva, menores ingresos y mayores costes explican la caída de rentabilidad en la primera mitad de la década de 1930.

En los años cuarenta, las circunstancias fueron muy distintas, en conjunto menos adversas y, sin embargo, el resultado empeoró. Ahora, el problema estuvo exclusivamente en los costes. La demanda internacional y los precios subieron después de 1945. La legislación laboral de la dictadura fue claramente favorable a los propietarios de la tierra. De hecho la productividad del trabajo de la saca aumentó en estos años, como se vio en el anterior epígrafe. Pero, pese a todo, en 1947 se sitúa el mínimo de rentabilidad del periodo analizado. ¿Por qué? Primero y principalmente por el altísimo coste de la arriería y, segundo, por el encarecimiento excesivo –respecto de los ingresos– de los jornales de los descorchadores.

La carestía del transporte obedeció, en parte, a la escasez de ganado y a su costosa alimentación, consecuencia de la política autárquica. Pero hay otra razón, que explica también el segundo motivo. Lo que eufemísticamente se denominaba el «problema de los huidos», que afectaba a las serranías gaditanas. Robles Trueba, ingeniero de montes municipal de Jerez de la Frontera, lo veía así: entre 1936 y 1950, los montes de propios de esta ciudad tuvieron una vida mortecina, entre otros motivos, *porque estuvieron ocupados por el «maquis» que cometió repetidos secuestros, robos y crímenes*³⁵. La situación no se normalizó hasta 1950.

34. ROBLES TRUEBA (1934).

35. ROBLES TRUEBA (1965: 5).

Las cifras de Monte de la Torre confirman esto último. Las sacas de 1951 a 1961 alcanzaron una rentabilidad media muy superior a la de la segunda fase y algo menor que la de la primera. Cada peseta gastada en la saca generaba ahora por término medio 8,25. Los propietarios españoles de alcornoques habían logrado recuperar el negocio del corcho, pese a la pérdida de hegemonía del país en el contexto internacional.

Ahora bien, si la saca era tan provechosa, ¿por qué había propietarios que vendían el corcho en el árbol, dejando a otros parte del beneficio que podrían haber obtenido? Por dos motivos. La saca requería una cierta liquidez y el control de la misma sobre el terreno. Lo primero podía ser un problema para pequeños propietarios, pero no para los medianos y grandes, que constituían la mayoría. Para éstos resultaba más difícil cumplir el segundo requisito, sobre todo si poseían varias explotaciones, pues ni siquiera muchos administradores podían desempeñar esta tarea. Había que estar encima. En el caso de Monte de la Torre ayudó el que los propietarios vivieran en la finca durante todo el periodo analizado.

Un buen contraejemplo de lo anterior lo encontramos en los alcornoques públicos gaditanos. Propiedad de los pueblos y gestionados por el Estado, la práctica habitual fue vender el corcho en el árbol. Los ingenieros del Distrito Forestal lo explican claramente: para obtener más ingresos por el corcho era necesario venderlo en el patio, no en el árbol, es decir, controlar la pela, pero esto resultaba imposible. Primero porque el Distrito carecía de personal suficiente para la vigilancia y, segundo, porque los pueblos no disponían de liquidez y las trabas del procedimiento impedían que el Estado adelantara el dinero a tiempo³⁶.

5.7. La clave está en el precio

Llegados a este punto, cabe preguntarse por qué pervivió una actividad como la saca, muy intensiva en trabajo especializado, relativamente caro, con unos instrumentos elementales –propiedad de los trabajadores– y una productividad física estancada, para obtener un producto que iba destinado al mercado mundial, en una etapa histórica en la que la economía española y la internacional iban justamente en la dirección contraria.

La rentabilidad explica que hubiera personas interesadas en realizar la saca, fueran propietarios o no, pero no clarifica por qué esta práctica era económicamente factible,

36. Así se dice en las revisiones de varios planes de ordenación de los alcornoques gaditanos conservados en el Archivo Documental del Monte del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

cuando el contexto económico y la forma de realizarla suscitan dudas acerca de su viabilidad. La explicación, a mi juicio, está en la evolución del precio del corcho, porque si éste no hubiera cubierto los aumentos de costes habidos en la saca, el corcho se habría quedado en el árbol³⁷. Esto justamente es lo que ocurrió con la resina en los montes castellanos en los últimos años del siglo XX.

De nuevo, el caso de Monte de la Torre nos puede ayudar a esclarecer el problema. Para ello he calculado la relación entre el precio del corcho cobrado por la propiedad y el coste unitario de la saca en los años que la información lo permite. Ambas variables se expresan en pesetas por quintal castellano, por lo que no es necesario deflactar. El cociente, por tanto, nos indica cuántas veces el precio era mayor (o menor) que el coste de sacar un quintal.

GRÁFICO 7
Precio corcho (Pts./Qc.)/Coste saca (Pts./Qc.) en Monte de la Torre



Fuente: Cuadro 4 (apéndice). Elaboración propia.

37. Sobre los precios del corcho a finales del siglo XIX y comienzos del XX véase GEHR (1999) y SALA (2003b).

El resultado se recoge en el Gráfico 7, donde se observa que, efectivamente, el precio del quintal de corcho siempre superó al coste de obtenerlo, aunque en distinta medida. De nuevo aparecen los tres niveles. Los años 1925 y 1929 constituyen el mejor momento –la lucha entre la Armstrong y el *trust* belga resultó muy favorable para los propietarios de alcornoques–: la media del precio superó en más de diez veces a la del coste. Después se redujo a casi la tercera parte (3,93 en 1933 y 1934) y algo más (3,2) en 1943 y 1947. En el último tramo (1951-61) se recuperó hasta situarse en un nivel medio ligeramente inferior al de partida (9,25). Así se comprende que no hubiera cambios sustanciales en la forma de realizar la saca.

Pero ¿cómo fue posible que, a largo plazo, el precio del corcho creciera casi al mismo ritmo que el coste de la saca? La respuesta se halla en el funcionamiento del mercado mundial de esta materia prima. Por un lado, la oferta fue rígida durante el periodo considerado e, incluso, puede que descendiese –así sucedió en el caso estudiado, pero las estadísticas disponibles no permiten precisar lo ocurrido en España–. Por el otro, la demanda tendió a crecer porque así lo hizo la de los transformados del corcho. Hasta comienzos del siglo XX, el corcho se empleó preferentemente para tapar todo tipo de líquidos; después, este uso se mantuvo, pero tendiendo a concentrarse en el vino. Con todo, la cantidad de corcho requerida para tapamientos aumentó a causa del crecimiento de la población, de la renta y de las ventas de vino embotellado. A esto se unió el auge de los aglomerados, empleados entre otros usos como aislante. Bien es cierto que éstos generaban una demanda complementaria, pues a tal fin se empleaban bornizos, refugos, desperdicios; corchos que antes se tiraban.

En un mercado como éste, lo normal es que el aumento de costes se traslade íntegramente a los precios. En el caso del corcho, el encarecimiento fue paliado porque algunos grandes industriales transformadores se hicieron con una posición dominante en el mercado de la materia prima. Tal sucedió en Cádiz y Málaga a finales del siglo XIX y comienzos del XX con los Larios y, después, con la Armstrong, pero a una escala muy superior, pues ésta compraba en Andalucía, Extremadura, Portugal y norte de África. El enfrentamiento con el *trust* belga es un episodio de esta historia, que hoy se repite con otro protagonista: la empresa portuguesa Amorim.

Por otra parte, la industria transformadora, experimentó un profundo cambio durante las seis primeras décadas del siglo XX; cambio que puede sintetizarse en tres hechos: la mecanización de la industria taponera, la alta capitalización, desde el principio, de la industria del aglomerado y la aparición de nuevos productos como las chapas metálicas con el interior forrado de corcho, natural o aglomerado, o los tapones de champan formados con discos y aglomerado. Estas innovaciones aumentaron la productividad, redujeron los

costes, permitieron obtener productos más baratos, ahorraban materia prima y paliaban su inexorable encarecimiento a largo plazo, al mismo tiempo que generaban proletarización de la mano de obra y tensiones sociales³⁸.

6. CONCLUSIONES

La saca es la gran desconocida del negocio corchero, pese a ser el principal esquilmo comercial de las dehesas ibéricas, pese a haber tenido un destacado protagonismo en la balanza comercial de los países productores, sobre todos, Portugal y España, y pese a ser una de las más importantes labores en las áreas de alcornocal. Este trabajo pretende iluminar esa zona oscura, aunque la visión no sea plena por las limitaciones de las fuentes empleadas.

Para ello he seguido una doble vía. Por un lado he reconstruido cómo se realizó la saca en los dos últimos siglos; por otro, he hecho un balance económico de esta actividad, a partir del estudio del caso de un alcornocal gaditano (Monte de la Torre) del que disponemos de información para el periodo 1885-1962.

La principal y más llamativa conclusión respecto de la práctica de pelar el alcorcho es que los cambios, por otra parte no sustanciales, han ocurrido en las últimas décadas. Si prosperara la mecanización que ahora sólo se apunta, entonces sí estaríamos ante una transformación radical. Pero, dadas las categorías profesionales recogidas en la fuente, los instrumentos utilizados y los testimonios de los expertos, cabe afirmar que la saca se realizaba, en torno a 1960, de forma similar a un siglo antes. Esto es extensible al conjunto de los alcornocales andaluces y extremeños; en los catalanes, incluso podría haber sido así en el siglo XVIII.

¿Cómo es posible que una actividad económica (intensiva en trabajo especializado, con instrumentos simples propiedad de los obreros, con una limitada productividad y con unos costes crecientes) haya permanecido inmutable al mismo tiempo que tenían lugar dos revoluciones industriales? El balance económico de la finca estudiada apunta una hipótesis: pese a la producción descendente y a los costes crecientes, la saca siempre fue beneficiosa para la propiedad, aunque en distinta medida según las coyunturas históricas. Esto fue así porque el precio del corcho siempre superó el coste unitario de la saca, en algunos momentos con creces.

38. ZAPATA BLANCO (1996, 2002).

La explicación a esto último debe buscarse en el comportamiento a largo plazo del mercado del corcho, caracterizado por una oferta concentrada en dos países y rígida o, quizá, descendente, y una demanda que, con altibajos, ha tendido a crecer. Este desequilibrio necesariamente ha de traducirse en un encarecimiento del producto. En la práctica, éste fue paliado por el control que algunas grandes empresas llegaron a ejercer sobre la demanda de la materia prima. Además, el encarecimiento del corcho no se trasladó totalmente a los productos finales por las mejoras de diverso tipo introducidas en la industria transformadora que, en este caso sí, permitieron reducir sus costes unitarios.

Lo ocurrido con la resina avala esta hipótesis. Este esquilmo vivió una gran expansión, ligada también al mercado exterior, entre mediados del siglo XIX y mediados del XX. Su obtención es muy intensiva en mano de obra. En la década de 1950, ésta empezó a encarecerse. Lo mismo sucedió con el corcho, incluso antes. Para compensar esta subida se intentó sustituir el sistema de resinación Hugues por otro más barato, pero los pegueros se resistieron. En la década de los sesenta, la masiva emigración agravó la subida de los salarios. Las empresas empezaron a dejar de resinar los montes con menores rendimientos porque no les resultaba rentable. Con esos costes, los derivados (aguarrás y colofonia) no resultaban competitivos, porque al mismo tiempo sus precios bajaban, a causa de la entrada en el mercado mundial de transformados mucho más baratos procedentes de Rusia y China. Es decir, la oferta aumentó y se abarató.

Algo que no sucedió en el corcho, cuya oferta, como hemos visto, lejos de expandirse puede que se haya contraído, aparte de haberse encarecido, y salvo sorpresas en el norte de África, ésta será la tendencia en los próximos años. Habrá que estar atentos a la demanda.

AGRADECIMIENTOS

Este trabajo no habría sido posible sin la información proporcionada por Quentin Agnew, Francisco Benítez, Eduardo Briones, Eduardo Mateos, Carlos y José Riera y Francisco Parejo Moruno, y sin la ayuda prestada por José Regueira. Versiones preliminares del mismo fueron presentadas como ponencias en el Encuentro-Debate Universidad-Empresa «Situación actual, retos y perspectivas de la agroindustria corchera en Extremadura-Alentejo», celebrado en Cáceres en junio de 2010 y en el IV Encuentro de Historia Forestal «Gestión forestal y sostenibilidad: experiencias históricas», celebrado en Vitoria en octubre de 2012. A los participantes en estos eventos agradezco su atención, observaciones y críticas. Con Santiago Zapata Blanco comenté los primeros resultados de esta investigación y me animó a seguir adelante. Nada siento más que no haya podido ver el trabajo

terminado. En fin, Carlos Riera y tres evaluadores anónimos de la revista leyeron el texto y con sus observaciones han contribuido a mejorar la versión definitiva, de cuyas deficiencias y lagunas sólo el autor es responsable.

REFERENCIAS

- ALVARADO I COSTA, J. (2002): *El negoci del suro a l Alt Empordà (s. XVIII-XIX)*, Palafrugell, Museu del Suro de Palafrugell.
- ALVARADO I COSTA, J. (2004): *Suro, carracs i taps. Llagostera, 1753-1934*, Girona, Ajuntament de Llagostera.
- ALVARADO I COSTA, J. (2005): *Industrials i tapers (del segle XVIII al XX)*, Cassá de la Selva.
- ALVARADO I COSTA, J. (2009): «La industria corchera en Cassá de la Selva (1842-1934)», en ZAPATA BLANCO, S. (ed.), *Alcornocales e industria corchera: hoy, ayer y mañana. Cork oak woodlands and cork industry: Present, past and future*, Girona, Museo del Suro de Palafrugell, pp. 632-645.
- ARTIGAS, P. (1907): *Alcornocales e industria corchera*, Madrid, 2ª ed.
- BRANCO, A. (2009): «O impacto da fileira da cortiça no crescimento económico português no periodo de 1930 a 1974» en ZAPATA BLANCO, S. (ed.), *Alcornocales e industria corchera: hoy, ayer y mañana. Cork oak woodlands and cork industry: Present, past and future*, Girona, Museo del Suro de Palafrugell, pp. 740-780.
- CAMPOS PALACÍN, P. (1985): «Economía de la saca del corcho en la sierra de San Pedro», *ƶara*, 5, pp. 19-31.
- CAMPOS PALACÍN, P. (1999): «Alcornocales del suroeste ibérico», en MARÍN PAGEO, F., SANTOS, J. D. y CALZADO CARRETERO, A. (eds.), *Los Montes y su historia. Una perspectiva política, económica y social*, Huelva, Universidad de Huelva, pp. 245-285.
- CARVALHO MENDES, A. M. (2009): «Cork production and manufacturing in Portugal from the mid of the XIXth century to the end of the XXth century», en ZAPATA BLANCO, S. (ed.), *Alcornocales e industria corchera: hoy, ayer y mañana. Cork oak woodlands and cork industry: Present, past and future*, Girona, Museo del Suro de Palafrugell, pp. 808-839.
- FAUBEL, A. L. (1941): *Cork and the American cork industry*, New York, 2ª ed.
- FILIFE, G. y AFONSO, F. (coords.) (2010): *Quem diz cortiça, diz Mundet*, Seixal, Ecomuseu Municipal do Seixal y Câmara Municipal do Seixal.
- GARCÍA PEREDA, I. (2011): *Mujeres corcheras*, Lisboa, Euronatura.
- GEHR (Grupo de Estudios de Historia Rural) (1999): «*Armstrong Cork Company, Pittsburgh-Sevilla, 1878-1915*», en GUTIÉRREZ, M. (coord.), *La industrialización y el desarrollo económico de España*. Barcelona, Universitat de Barcelona, t. II, pp. 1.308-1.329.

- IIA (International Institute of Agriculture) (1947): *Cork production and international cork trade*, Rome.
- JIMÉNEZ BLANCO, J. I. (2005): «Los Larios y la *Industria Corchera*. Un caso de industrialización fallida en el Campo de Gibraltar», *Revista de Historia Industrial*, 27, pp. 49-89.
- JIMÉNEZ BLANCO, J. I. (2009): «El comercio corchero de los Estados Unidos (1900-1966): los países proveedores», en ZAPATA BLANCO, S. (ed.), *Alcornocales e industria corchera: hoy, ayer y mañana. Cork oak woodlands and cork industry: Present, past and future*, Girona, Museo del Suro de Palafrugell, pp. 728-738.
- JIMÉNEZ BLANCO, J. I. (2012): «España, 1880-1900: Crisis agrícola y pecuaria, pero no forestal», en LINARES, A. M., LLOPIS, E. y PEDRAJA, F. (eds.), *Santiago Zapata Blanco: economía e historia económica*, Cáceres, Fundación Caja de Extremadura, pp. 37-59.
- JURADO DOÑA, V. (2002): *Los bosques de las Sierras del Algibe y del Campo de Gibraltar (Cádiz-Málaga). Ecología, transformaciones históricas y gestión forestal*. Sevilla, Junta de Andalucía, Consejería de Medio Ambiente.
- LÓPEZ QUERO, M. (dir.) (1995): *Análisis estratégico del sector del corcho. Especial referencia a la industria del corcho en España*. Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- MEHLER, W.A. (1987): *Let the buyer have faith*, Lancaster.
- MONTOYA OLIVER, J. M. (1988). *Los alcornocales*, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 2ª ed.
- NATIVIDADE, J. V. (1950): *Subericultura*, Lisboa. (Utilizo la edición castellana publicada por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación español en 1991).
- OLIVIER, J. M. (2009): «Les bouchonneriers du sud de la France et l'équilibre socio-économique des campagnes au fil du XIX^e siècle», en ZAPATA BLANCO, S. (ed.), *Alcornocales e industria corchera: hoy, ayer y mañana. Cork oak woodlands and cork industry: Present, past and future*, Girona, Museo del Suro de Palafrugell, pp. 678-691.
- PAREJO MORUNO, F. (2009): *El negocio de exportación corchera en España y Portugal durante el siglo XX: cambios e intervención pública*, Tesis doctoral, Universidad de Extremadura, Departamento de Economía.
- PAREJO MORUNO, F. (2010): *El negocio del corcho en España durante el siglo XX*, Madrid, Banco de España.
- PRADES LÓPEZ, C., GÓMEZ SÁNCHEZ, I. y SÁNCHEZ DE LA PUERTA, F. (2009): «El perfil del corchero en el Parque Natural de los Alcornocales y su opinión sobre el sector», *Europacork*, 44, pp. 36-40.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (1984): «La evolución del comercio exterior, 1790-1929», *Papeles de Economía Española*, 20, pp. 133-150.
- PUYO, J. I. (2009): «L'opposition entre liège métropolitain et liège colonial: le «paradoxe» français (1860-1940)», en ZAPATA BLANCO, S. (ed.), *Alcornocales e industria corchera:*

- hoy, ayer y mañana. Cork oak woodlands and cork industry: Present, past and future*, Girona, Museo del Suro de Palafrugell, pp. 712-726.
- REMACHA GETE, A. (2008): *Tecnología del corcho*, Madrid, Visión Libros.
- ROBLES TRUEBA, S. (1934): «Extemporaneidad y deficiente ejecución de descorches», *Boletín Corchero*, 523-524, pp. 4-5, 3-5.
- ROBLES TRUEBA, S. (1965): *Los montes de propios de Jerez de la Frontera. Extracto de su historia, situación actual y perspectivas de desenvolvimiento*, Madrid, (mimeo).
- ROS MASSANA, R. (2003): «La comercialización de productos corcheros a inicios del siglo XIX. El ejemplo de la empresa Rafael Arxer, Hijo y Compañía (1817-1820)», *Revista de Historia Industrial*, 24, pp. 163-189.
- ROS MASSANA, R. y ALVARADO I COSTA, J. (2006): «Trellat i pluriactivitat al sector surer català, c. 1750-1920», *Estudis D Història Agrària*, 19, pp. 105-141.
- RYAN, V. A. y COOKE, G. B. (1949): *The cork oak in the United States*, Washington.
- SALA, P. (1997): «Taller, industria y aranceles en el distrito corchotaponero catalán. Algunas hipótesis y propuestas interpretativas», *Actas del VI Congreso de la Asociación Española de Historia Económica*, Gerona.
- SALA, P. (1998): «Obrador, industria i arancels al districte surer català (1830-1930)», *Recerques*, 37, pp. 109-136.
- SALA, P. (2003a): *Manufacturas del Corcho SA (antigua Miquel & Vincke). Líder de l'exportació industrial espanyola*, Girona, Museu del Suro de Palafrugell.
- SALA, P. (2003b): «Estructura y coyuntura de los precios forestales (maderas, combustibles y corchos) en la Cataluña nordeste, 1850-1930», en SEBASTIÁN AMARILLA, J. A. y URIARTE AYO, R. (eds.), *Historia y economía del bosque en la Europa del Sur (siglos XVIII-XX)*, Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza y SEHA, pp. 257-292.
- SERRANO VARGAS, A. (2007): *El corcho en la sierra Norte sevillana: producción, comercialización y transformación industrial en los siglos XIX y XX*, Tesis doctoral, Universidad de Sevilla, Departamento de Teoría Económica y Economía Política.
- SORIANO MARTÍ, J. y TERCERO HERREROS, F. (2009): «El origen de la industria corchotaponera en la Serra d'Espadà (Castellón). La importancia de las relaciones comerciales con Cataluña», en ZAPATA BLANCO, S. (ed.), *Alcornocales e industria corchera: hoy, ayer y mañana. Cork oak woodlands and cork industry: Present, past and future*, Girona, Museo del Suro de Palafrugell, pp. 692-711.
- URIARTE AYO, R. (2007): *La industria resinera en Segovia (siglos XIX y XX)*, Segovia, Caja de Segovia.
- VELAZ DE MEDRANO, L. y UGARTE, J. (1922): *El alcornoque y el corcho. Cultivo, aprovechamientos e industrias derivadas*, Madrid.
- VOTH, A. (2009): «Cambios en la geografía del corcho en Europa», en ZAPATA BLANCO, S. (ed.), *Alcornocales e industria corchera: hoy, ayer y mañana. Cork oak woodlands*

and cork industry: Present, past and future, Girona, Museo del Suro de Palafrugell, pp. 568-593.

ZAPATA BLANCO, S. (1986): «El alcornoque y el corcho en España, 1850-1935», en GARRABOU, R., BARCIELA, C. y JIMÉNEZ BLANCO, J. I. (eds.), *Historia agraria de la España contemporánea. 3. El fin de la agricultura tradicional (1900-1960)*. Barcelona, Crítica, pp. 230-279.

ZAPATA BLANCO, S. (1996): «Corcho extremeño y andaluz, tapones gerundenses», *Revista de Historia Industrial*, 10, pp. 37-68.

ZAPATA BLANCO, 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 BLANCO, S. (2009): «Declive y resistencia de la industria corchera española en la segunda mitad del siglo XX. Una descripción cuantitativa», en ZAPATA BLANCO, S. (ed.), *Alcornocales e industria corchera: hoy, ayer y mañana. Cork oak woodlands and cork industry: Present, past and future*, Girona, Museo del Suro de Palafrugell, pp. 840-874.

APÉNDICE

Magnitudes y ratios de la saca en Monte de la Torre, 1888-1962

CUADRO 4

	Total corcho vendido (Qc.)	Precio venta corcho (Pts./Qc.)	Ingresos venta corcho (Pts.)	Coste de la saca (Pts.)	Excedente neto (Pts.)	Excedente Coste saca neto/ (Pts./Qc.)	Peonada Qc./ Qc./Peonada	Peonada hacha	Pts.corcho/ peonada hacha	Journal hacha (Pts.)	Peonadas hachas
1888			75.360	6.604	68.756	10					
1897			108.560	12.135	96.425	8					
1906	12.522			9.726							
1914	6.567			6.254			7				
1916	3.426			2.874							
1917	6.632										
1921	2.647	6	15.765	3.185	12.579	4	5				
1924	5.260										
1925	3.280	8	24.600	2.695	21.905	8	9				
1929	5.568	15	82.183	7.153	75.030	10	11	4	7	102	5
1933	1.644	8	13.398	4.127	9.271	2	3	3	5	41	7
1934	4.107	9	34.911	7.553	27.358	4	5	5	7	56	7
1935	1.482			3.177			3	6			7
1943	4.471	15	67.070	17.708	49.362	3	4	8	127	16	529
1947	3.782	25	94.560	36.284	58.276	2	3	8	205	25	461
1951	1.919	98	187.103	17.703	169.399	10	11	10	955	35	196
1952	4.340	78	338.080	43.923	294.157	7	8	9	730	35	463
1953	1.636	90	147.240	18.888	128.353	7	8	11	988	40	149
1960	1.817	174	315.975	32.540	283.435	9	10	9	1.538	75	206
1961	5.152	173	891.769	85.054	806.715	9	10	5	1.556	75	573
1962				55.988						100	224

Fuente: AHL, *Costo de las fincas y Cuaderno de notas*. Elaboración propia.