

Del suro a la cortiça. El ascenso de Portugal a primera potencia corchera del mundo*

● SANTIAGO ZAPATA BLANCO
Universidad de Extremadura

Las características del negocio del corcho en la actualidad son muy distintas de las que tenía en las primeras décadas del siglo XX y en épocas anteriores, porque, durante los últimos cincuenta o sesenta años, se han producido cambios muy profundos en todas las facetas del mismo.

Entre esos cambios, destaca la aparición de nuevos materiales (plásticos, especialmente), sustitutivos y complementarios del corcho. Por ello, se ha frustrado en gran medida el proceso de diversificación de la industria manufacturera, que ha vuelto a ser básicamente taponera, y se ha abandonado la actividad corchera por parte de la industria de los países desarrollados no productores de materia prima.

En segundo lugar, hay que mencionar el estancamiento de la producción de materia prima y, quizás, también el empeoramiento de su calidad. En los países de la ribera norte del Mediterráneo, ha disminuido la superficie del alcornocal y ha ido envejeciendo cada vez más el arbolado; y los alcornocales del Magreb permanecen subutilizados y sufren de una progresiva degradación.

* Este texto (que recoge una parte de los resultados de los proyectos de investigación IPR98A035, financiado por la Junta de Extremadura, y PB96-0618, financiado por la DGES del Ministerio de Educación y Cultura) es el producto ampliado y muy revisado de dos intervenciones orales. La primera fue una lección impartida en la Universidad de Girona, en julio de 1999, en el curso sobre *El Negoci del Suro a l'Europa Contemporània*, dentro del 12è Seminari d'Història Econòmica; y la segunda una ponencia presentada en la Conferència Internacional *Cortiça, Patrimoni Industrial e Museologia*, celebrada en Seixal del 13 al 17 de abril de 2000, cuyos organizadores han tenido el generoso gesto de autorizarme la publicación de este artículo antes de la edición de las Actas de la Conferència. En ambos casos, algunos de los asistentes a las reuniones (en especial, Pablo Campos y J. Ignacio Jiménez Blanco), así como, en fechas más recientes, el Prof. Jordi Nadal y dos evaluadores anónimos de la *Revista*, me han hecho observaciones que han contribuido a mejorar la versión escrita que ahora se presenta. A todos les agradezco la atención que me han prestado y les eximo de cualquier responsabilidad en los errores y defectos que persistan, que sólo a mí deben achacarse.

Por último (y no porque sea lo menos importante), ha tenido lugar una «iberización» del negocio corchero, pero invirtiéndose los antiguos papeles de España y Portugal. España, que gozaba de una posición hegemónica, ha pasado a tener un papel secundario (sobre todo, por el declive de la industria catalana); mientras que Portugal, que se había mantenido por detrás de España desde principios del siglo XIX, ha experimentado un rápido y vigoroso crecimiento, gracias al cual ha conseguido dominar todas las facetas del negocio: la forestal, la industrial y la comercial.

Los tres cambios apuntados tienen orígenes complejos y diversos, que apenas han sido estudiados. La bibliografía disponible sólo dibuja los trazos gruesos de lo que está pasando. No permite ir más allá. De manera que se carece de un diagnóstico de la situación actual que permita una valoración de la misma suficientemente fundada, para que, sobre esa base, puedan definirse y ponerse en práctica, por parte de las empresas y de las administraciones públicas, medidas que cimenten la fortaleza del negocio en Portugal o que vayan revitalizando las actividades corcheras en España.

A continuación, se va a analizar la evolución del negocio corchero en el siglo XX. Partiré del presente e iré hacia atrás en el tiempo en busca de las raíces históricas de los hechos actuales. Asimismo, se considerará siempre el negocio corchero en su dimensión internacional, pero prestando especial atención a España y Portugal, por la decisiva importancia de los dos países ibéricos en la marcha de los asuntos corcheros y porque son el objeto preferente de la literatura científica que está al alcance del investigador.

El texto consta de tres partes. La primera se dedicará a la producción de materia prima. La segunda, la más extensa, se ocupará de las vicisitudes de la industria y del comercio de productos corcheros en el siglo XX. Y en la tercera se recogerán unas reflexiones finales.

El estancamiento (o disminución) de la producción de materia prima

Como no podía ser de otra forma, la extracción de materia prima continúa localizada en las orillas norte y sur del Mediterráneo occidental, en el «mundo suberícola», que diría Natividade¹. Pero en los últimos decenios se ha registrado un prolongado estancamiento de las cosechas, que ha hecho muy rígida la oferta de corcho.

Los datos del Cuadro 1 son bien expresivos, a pesar de que las estadísticas oficiales de producciones corcheras y de superficies de alcornocal no sean un modelo de exactitud². La producción de España y Portugal (los dos países que

1. Natividade (1950), p. 35.

2. Montoya (1980), pp. 39-40; Montero, Zulueta y González-Adrados (1989); Montero, Torres, Cañellas y Ortega (1994). En Ávila (1988), pp. 99-101, se multiplican las cifras oficiales por 2, aunque no se dan las razones de tan drástica corrección.

CUADRO 1
PRODUCCIÓN DE CORCHO EN PORTUGAL Y ESPAÑA Y PRODUCCIÓN DE MADERA
EN ESPAÑA, 1943-1999.
 Promedios decenales y sus números índices

	Corcho (a)			Madera (b)	Corcho (c)	Madera (c)
	POR	ESP	POR+ESP	ESP	POR+ESP	ESP
1943-1949 (d)	155	55	210	2,6	80	74
1950-1959	193	71	264	3,5	100	100
1960-1969 (e)	223	110	333	5,8	126	166
1970-1979	188	98	286	11,2	108	320
1980-1989	150	83	233	13,4	88	383
1990-1999 (f)	176	79	255	15,0	97	429

ESP = España

POR = Portugal

(a) Miles Tm.

(b) Millones m³.

(c) Números índices (Base 100 en 1950-1959).

(d) 1946-1949, para las cifras de España.

(e) La producción española de corcho es 67, según la *Estadística Forestal de España* (Grupo de Estudios de Historia Rural (2003).

(f) 1990-1998, para las cifras de España.

Fuentes: Grupo de Estudios de Historia Rural (2003); Mendes (2002), p. 107; Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (1996), pp. 548 y 574; Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (2002), pp. 539 y 561.

suman cerca de las tres cuartas partes de la producción corchera del mundo) apenas se ha modificado desde la década de 1950, e incluso cabe decir que se ha producido un descenso de la misma. Esta tendencia contrasta con la marcha ascendente de la producción de madera (el aprovechamiento forestal, por excelencia), que, en el caso español, se ha multiplicado por más de 5 durante los cincuenta y tantos años considerados.

El siguiente diagnóstico (muy certero, a mi juicio) se refiere a España, pero podría extenderse a Portugal:

«La superficie de alcornocal se está reduciendo paulatinamente, las masas han envejecido y se han aclarado en exceso y la producción sigue bajando en cantidad y calidad [...] El mayor problema que en la actualidad tienen los montes y dehesas de alcornocal es la escasa regeneración natural, que en algunos casos amenaza a la propia persistencia de las masas»³

El estancamiento, con tendencia a la baja, de las cosechas de corcho es una realidad que nadie discute. Sin embargo, no existe evidencia empírica debida-

3. Montero, Zulueta y González-Adrados (1989), pp. 64 y 69.

mente contrastada para pronunciarse sobre la evolución de la calidad del corcho, tema muy complejo y de difícil estudio⁴.

Haya empeorado o no la calidad de la materia prima, lo cierto es que su manifestación escasez viene acelerando los movimientos especulativos⁵ y ha elevado los precios del corcho y de los alcornocales durante las últimas campañas⁶. Estas circunstancias han favorecido un incremento de la rentabilidad de las explotaciones corcheras, pero ello no ha sido suficiente para que los propietarios privados (a quienes pertenecen más del 90 por 100 de dichas explotaciones) hayan ido reponiendo el capital que representa el arbolado mediante la regeneración natural, por lo que, actuando así, se limita cada vez más el futuro crecimiento de la producción de materia prima⁷.

El problema de la falta de regeneración natural no es de ahora⁸. Esta renuncia a la reproducción del arbolado por parte de los propietarios debió de ser muy frecuente en las décadas de 1960 y 1970, por los efectos de la «crisis de la agricultura tradicional» sobre las explotaciones de carácter extensivo (como los montados y dehesas) y por la incertidumbre que debieron de acarrear, en Portugal, los cambios en los derechos de propiedad que trajo consigo la revolución de abril de 1974⁹.

4. Para llegar a conclusiones científicas sobre la evolución de la calidad del corcho es imprescindible llevar a cabo un riguroso análisis estadístico de una muestra amplia, como la que se conserva en la Suberoteca del Instituto del Corcho, la Madera y el Carbón (IPROCOR, en lo sucesivo), de la Junta de Extremadura, que es el resultado de las calas realizadas en numerosos alcornocales extremeños durante los últimos diecisiete años.

5. A pesar de la trascendencia que tiene en todas las facetas del negocio, el funcionamiento de los mercados de materia prima es uno de los asuntos corcheros más oscuros y menos estudiados. Algunas ideas que pueden servir de orientación para esa investigación imprescindible se encuentran en Roger (1915), Sampaio (1977), pp. 102-107, y Grupo de Estudios de Historia Rural (1999).

6. La serie de precios disponibles no proporcionan datos posteriores a 1994 y algunas de ellas son muy poco veraces (Ávila (1988), pp. 101-103; Lleonart (1993), p. 125; Montero, Torres, Cañellas y Ortega (1994), p. 145; Agro.Ges (1997), pp. 36-41). Sin embargo, me atrevo a decir que los precios del corcho en el campo han experimentado una rápida subida, porque así lo manifiestan los industriales preparadores (y, también, algunos propietarios de alcornocales), y por los datos que facilitó Miguel Elena, director del mencionado IPROCOR, en julio de 1999, en el curso sobre *El Negoci del Suro a l'Europa Contemporània*, de la Universidad de Girona. Dichos datos, relativos al precio medio del corcho en dehesa, en la Sierra de San Pedro (de Extremadura) y en pesetas por quintal castellano de 46 kg., fueron los siguientes: 6.000 pts. en 1995; 7.800 pts. en 1996; 11.000 pts. en 1997; y 13.000 pts. en 1998. Y respecto a campañas posteriores cabe afirmar, primero, que el precio del quintal castellano ha oscilado entre las 12.000 y las 20.000 pts. y, en segundo lugar, a tenor de los resultados de las subastas del corcho de los alcornocales de propiedad estatal de Marruecos, la tendencia al alza habría desaparecido e, incluso, se estaría produciendo, desde 2001, un descenso de los precios (Diario *Hoy* de 8 de octubre de 2000, de 25 de mayo de 2001 y de 1 de septiembre de 2002; y revista *Cinco Días* de 22 de abril de 2003).

7. No procede generalizar sobre la rentabilidad de los alcornocales, puesto que, cuando se hace un análisis con la metodología adecuada y distinguiendo varios tipos de explotación, se observa «la disparidad de resultados económicos comerciales que ofrecen los ecosistemas de alcornocal en el suroeste ibérico» (Campos (1999a), p. 284).

8. En la década de 1950, ya se quejaban algunos expertos del mal estado en que se encontraban los alcornocales españoles y de los muchos daños que habían sufrido en la guerra civil y en la posguerra (Barbaza (1986), pp. 235-236; Salgado (2000), p. 144).

9. Mendes (2000).

En las últimas cuatro o cinco décadas, la regeneración natural no se ha llevado a cabo ni en las épocas de crisis ni en las de expansión del negocio. Y ello podría deberse, principalmente, a la limitación que impone la regeneración natural al pastoreo, aunque esa limitación, si en vez de contemplarse en el corto se mirara en el largo plazo, mejoraría tanto la capacidad productiva de la finca en cuestión como su rentabilidad económica¹⁰.

Tras la constatación de una escasa regeneración natural y de que este hecho no fuera corregido espontáneamente por los propietarios, debido a los resultados económicos de algunos alcornocales, Campos aboga por una intervención pública que garantice la pervivencia del alcornocal¹¹. Parte de esa intervención pública se ha puesto en práctica recientemente, mediante las subvenciones concedidas por la Unión Europea a las repoblaciones con alcornoques (Reglamento 2080/92)¹². Numerosos propietarios han solicitado y recibido estas subvenciones, de modo que se ha ampliado con rapidez la superficie potencialmente productora de corcho¹³.

Es probable que el binomio subvenciones-repoblaciones siga teniendo en el futuro inmediato el mismo éxito de los últimos años, sobre todo si persiste la

10. Montero, Torres, Cañellas y Ortega (1994); Campos, Montero, Martín, Caparrós, Rodríguez y Cañellas (1999).

11. Campos (1991). El mismo autor, disponiendo de una información más amplia, ha vuelto a tratar del tema en los siguientes términos: «La paradoja histórica del monte alcornocal es que, siendo una inversión económicamente rentable, considerando las plusvalías que genera la tierra, esta rentabilidad de la inversión competitiva no propicia su conservación [...] El margen neto de explotación frecuentemente obtenido de un alcornocal sobremaduro (envejecido) no genera la suficiente liquidez monetaria para financiar la inicial reconstrucción del arbolado del alcornocal, en un grado significativo, una vez que en el pasado se ha dejado a éste que se destruya o deteriore en gran medida [...] [Sin embargo] la causa determinante de la insuficiente regeneración de los alcornocales en ausencia de subvenciones públicas se debe a que los propietarios, sean públicos o privados, no están dispuestos a renunciar a una parte de la renta líquida del alcornocal en el presente para que otros propietarios en el futuro dispongan de más renta [...] La tozudez de los hechos muestra que la regeneración natural o artificial del alcornoque, aunque éste ofrezca una liquidez suficiente, no es del interés de los propietarios [...] los propietarios han de ser compensados por la pérdida de liquidez a corto y medio plazo que implican las restricciones al pastoreo y por los costes iniciales de las plantaciones artificiales y sus posteriores costes de mantenimiento, para que los propietarios de alcornocales actuales o de tierras susceptibles de repoblarse lleven a cabo la regeneración o expansión del alcornocal» (Campos (1999b), p. 34). Quizás, uno de los motivos de la mencionada falta de interés de los propietarios en la regeneración de sus alcornocales sea la desconfianza con que miran al futuro, temiendo una posible disminución de la demanda de corcho para tapón de vino o cava.

12. Campos, Montero, Martín, Caparrós, Rodríguez y Cañellas (1999). Una mayor intervención del Estado en los alcornocales españoles de propiedad pública sería irrelevante, puesto que ocupan una superficie muy reducida, sometida a ordenación desde hace un siglo: Jiménez Blanco (1999).

13. La información oficial al respecto es muy fragmentaria. Sumando los efectos de las subvenciones de la Unión Europea y de otras ayudas nacionales, en Portugal, entre 1985 y 1996, se han repoblado cerca de 90.000 Ha. y se han mejorado unas 160.000 Ha. Mendes (2000). Y, para España y Portugal, considerando también las ayudas europeas y nacionales desde 1990, se ha estimado en 150.000 Ha. la superficie repoblada y en más de 180.000 Ha. la superficie mejorada (datos proporcionados por Miguel Elena, director del IPROCOR, en julio de 1999, en el curso sobre *El Negoci del Suro a l'Europa Contemporània*, de la Universidad de Girona).

pujanza del negocio, y es probable, asimismo, que el mencionado binomio pueda suplir a la regeneración natural que debería llevarse a cabo. Sin embargo, los primeros frutos de las actuales repoblaciones no se recogerán hasta la segunda década del siglo XXI y, para entonces, podrían haber aparecido nuevos elementos que incrementen el coste de oportunidad del mantenimiento del alcornocal por parte de los propietarios.

Y tampoco parece que estas previsiones vayan a mejorar con la aportación de los alcornocales del Magreb, ya que, por la complejidad de la coyuntura socio-política de estos países (en particular, de Argelia, donde se encuentra la mayor extensión de alcornocal), es imposible augurar que esos alcornocales, que han sufrido una intensa degradación durante decenios, puedan ser sometidos a una explotación corchera regular en el futuro inmediato¹⁴.

De lo dicho se desprende que, para obtener una mayor producción corchera, es indispensable aumentar el número de alcornoques, aunque podría subir algo el rendimiento de cada árbol si mejorasen las defectuosas prácticas selvícolas que se realizan en buena parte de los alcornocales¹⁵. Claro, que no será nada fácil ni rápido modificar los criterios de actuación de los propietarios.

Así, lo más probable es que en los próximos veinte o treinta años siga disminuyendo y haciéndose más rígida la oferta de materia prima, y que esta situación, que puede provocar movimientos especulativos (como ya sucediera en el primer tercio del presente siglo¹⁶), no comience a aliviarse hasta los años 2020-2040, cuando se obtengan las primeras cosechas de corcho secundario en los terrenos que hoy son objeto de repoblación en el sudoeste de la Península Ibérica.

La industria y el comercio de productos corcheros en el siglo XX

Para facilitar la exposición de este epígrafe, se ha elaborado el Cuadro 2, que, como indica su título, es un esquema descriptivo de la evolución de la industria y el comercio de productos corcheros durante los siglos XVIII, XIX y XX.

En el Cuadro 2 sólo se mencionan los países más destacados en la industria y el comercio del corcho. Y cuando se alude a regiones españolas y portuguesas no debe entenderse que la mayor parte del territorio de esas regiones esté involucrada en actividades corcheras; al contrario, sólo se estará aludiendo a un reducido número de poblaciones o comarcas, ya que una de las características de la industria del corcho es su concentración espacial, formando generalmente distritos industriales¹⁷.

14. Puyo (1999); Puyo (2002).

15. Montero, Zulueta y González-Adrados (1989); Montero, Torres, Cañellas y Ortega (1994). Los autores de ambos artículos sólo se refieren a España.

16. Medir (1953), pp. 329-330; Sala (1998).

17. Zapata (1996).

CUADRO 2

LA INDUSTRIA Y EL COMERCIO DE PRODUCTOS CORCHEROS DURANTE LOS SIGLOS XVIII, XIX Y XX
(Un esquema descriptivo) (a)

	1ª FASE (ss. XVIII y XIX) Industria artesana		2ª FASE (1ª mitad s. XX) Mecanización y nuevos productos		3ª FASE (2ª mitad s. XX) Cambios de localización (iberización)	
	17??-1850	1850-finales XIX	Finales XIX-1936	1936-1950	1950-1985	Desde 1985
Industria	Innovación «radical»	Tapón de corcho natural		Corcho aglomerado		Materiales sintéticos (Plásticos)
	Localización ind. prepar.	CAT, POR (Sur)	CAT, AND, EXT, POR (Sur)	AND, EXT, POR (Sur)	AND, EXT, POR (Sur)	AND, EXT, POR (Sur)
	Localización ind. manuf.	FR, CAT, ¿GB?	CAT, AND, EXT, AL, FR, GB, USA, POR (Sur)	CAT, AND, EXT, AL, FR, GB, USA, POR (Sur)	CAT, AL, FR, GB, USA, POR (Sur)	CAT, POR (Norte)
	Técnica ind. prepar.	Intensiva en trabajo	Intensiva en trabajo	Intensiva en trabajo	Intensiva en trabajo	Intensiva en trabajo
	Técnica ind. manuf.	Intensiva en trabajo	Intensiva en trabajo	Sustitución de trabajo por capital	Sustitución de trabajo por capital	Mecanizada
	Principales manufacturas	Tapón (de c. natural)	Tapón (de c. natural)	Tapón (de c. natural) y aisl. y recubr. (de aglomerados)	Tapón (de c. natural) y aisl. y recubr. (de aglomerados)	Tapón (de c. natural) y de aglomerados
	Tipo empresa ind. prepar.	Muy pequeña	Muy pequeña	Muy pequeña	Muy pequeña	Muy pequeña
	Tipo empresa ind. manuf.	Muy pequeña	Muy pequeña	Pequeña, alguna mediana y alguna grande	Pequeña, alguna mediana y alguna grande	Pequeña, alguna mediana y alguna grande
Comercio	Países export. de materia prima y prod. semiel.	(Ninguno)	POR (Sur)	POR (Sur)	POR (Sur), ESP (AND y EXT)	ESP (AND y EXT)
	Países import. de materia prima y prod. semiel.	(Ninguno)	AL, FR, GB, USA, ESP CAT)	AL, FR, GB, USA, ESP CAT)	AL, FR, GB, USA, ESP CAT)	ESP (CAT), POR (Norte)
	Países export. de manufacturas	ESP (CAT)	ESP (CAT)	ESP (CAT)	ESP (CAT), POR (Norte)	ESP (CAT), POR (Norte)
	Países import. de manufacturas	AL, FR, GB	AL, FR, GB, USA	AL, FR, GB, USA	AL, FR, GB, USA, Vinícolas	AL, FR, GB, USA, ESP, Vinícolas
	Consumo del mercado interior de ESP	Insignificante	Insignificante	1 % exportaciones productos corcheros	1 % exportaciones productos corcheros	50 % exportaciones productos corcheros

(a) Abreviaturas utilizadas: aisl. = aislantes; AL = Alemania; AND = Andalucía; c. = corcho; CAT = Cataluña; ESP = España; export. = exportadores; EXT = Extremadura; FR = Francia; GB = Gran Bretaña; import. = importadores; ind. manuf. = industria manufacturera; ind. prepar. = industria preparadora; POR (Norte) = Norte de Portugal (distrito de Aveiro); POR (Sur) = Sur de Portugal (distritos de Alentejo, Setúbal y Algarve); prod. semiel. = productos semielaborados (corcho crudo y planchas); recubr. = recubrimientos; USA = Estados Unidos; Vinícolas = Argentina, Chile, Australia y otros nuevos países productores de vino.

Fuente: Elaboración propia.

Los encabezamientos de las columnas del cuadro 2 ofrecen una ordenación temporal, dividiendo en tres fases y seis etapas el largo periodo comprendido desde el comienzo de la industria taponera, en una fecha no determinada del siglo XVIII (o antes, si se quiere, con la invención del champán por Dom Perignon), hasta la actualidad.

A su vez, los encabezamientos de las filas del cuadro 2 clasifican los temas que se quieren considerar. Por un lado, está la industria y, por otro, el comercio. En la parte de la industria, una primera fila resalta la innovación «radical» (considerada en un sentido amplio) que, desde el punto de vista técnico y tecnológico, caracteriza a cada una de las fases¹⁸, repartiéndose las demás filas entre las dos ramas que conviene distinguir en la industria corchera: la preparadora y la transformadora¹⁹. Y, de forma análoga, se informa por separado del comercio de materias primas y productos semielaborados (procedentes de las explotaciones forestales y de la industria preparadora) y del comercio de productos manufacturados.

Culminación y superación de la fase de la industria artesana (segunda mitad del siglo XIX)

Como este trabajo se refiere al siglo XX, me voy a situar en la segunda mitad del siglo XIX (cuadro 2, 1ª fase, 2ª etapa), cuyas dos últimas décadas fueron calificadas por Medir como la «edad de oro del taponero» en Cataluña²⁰. Pero este fulgurante esplendor no debe ocultar las amenazas que ya se cernían sobre la tradicional industria artesana y que precipitarían su caída y marginación poco después, en el primer tercio del siglo XX.

En la segunda mitad del siglo XIX, el uso del corcho seguía restringido a su utilización como tapamento, de modo que las manufacturas corcheras continuaban siendo una industria monoproducto. El vigoroso incremento de las exportaciones españolas pone claramente de manifiesto la expansión del negocio²¹. En el caso de España, dicha expansión llevó consigo la incorporación de Andalucía

18. Entiendo la innovación «radical» como lo hace Vegara (1989): «Una innovación-producto se califica de radical si no puede producirse efectivamente mediante el proceso de producción existente. Una innovación incremental, por el contrario, utiliza la configuración de medios existente. Las expresiones radical e incremental se refieren no al propio cambio, sino a su impacto en el proceso de producción [...] desde esta óptica, las innovaciones de tipo radical destruyen el capital existente y son, también, generalmente, altamente arriesgadas en términos técnicos y de mercado, insertándose pues en el marco teórico schumpeteriano de la ‘destrucción creadora’» (p. 22). Y, como hace el autor citado, distinguiré «tecnología» («conjuntos de conocimientos») de «técnica» («los sistemas físicos que hacen operacionales [a los conocimientos tecnológicos]») (Vegara (1989), p. 16).

19. La industria preparadora es la que realiza las operaciones de la preparación del corcho (cocido, raspado, calibrado, escogido, enfardado, etc.); propiamente, es una industria auxiliar de la transformadora, a la que abastece de todo tipo de corcho preparado. Y la transformadora es la industria manufacturera del corcho, por excelencia, en la cual se transforma el corcho preparado en los diversos artículos de corcho manufacturado.

20. Medir (1953), pp. 111-219.

21. Zapata (1986).

y Extremadura, primero, como regiones productoras de materia prima y, más tarde, como nuevas localizaciones de las industrias preparadora y manufacturera, que muchas veces fueron movimientos de expansión de empresas catalanas o extranjeras. Y en Portugal, la onda expansiva del negocio favoreció el asentamiento de la industria (principalmente, preparadora) en las regiones meridionales del Alentejo y el Algarve.

Mientras tanto, la mayor demanda de taponos en los países desarrollados (en particular, en Francia, Alemania, Gran Bretaña y Estados Unidos) tuvo dos efectos simultáneos: por un lado, esos países aumentaron sus importaciones de manufacturas y, por otro, comenzaron a crear su propia industria corchera (moderna, naturalmente, y no tradicional, como la catalana), con lo que crecieron también sus importaciones de materia prima y productos semielaborados.

Así fue perfilándose una distribución espacial del negocio, como la representada en la figura 1, que estuvo vigente, más o menos, durante las tres últimas décadas del siglo XIX y las tres primeras del siglo XX, y en la cual la Península Ibérica cumplía, al propio tiempo, las funciones de productora y abastecedora de materia prima, artículos semielaborados y manufacturas, destinados mayoritariamente a los países extranjeros más desarrollados, dado el bajo nivel del consumo interno de España y Portugal.

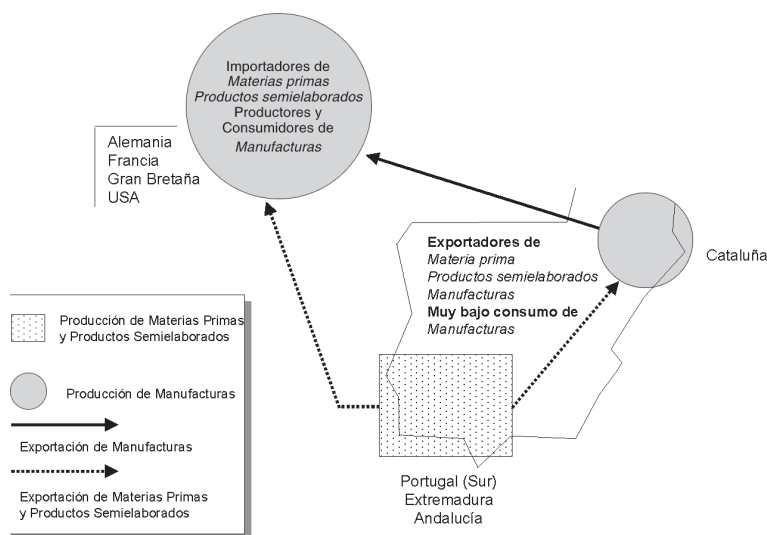
Sin embargo, las mencionadas funciones estaban claramente divididas y jerarquizadas en el espacio. El sudoeste peninsular formaba la zona eminentemente forestal, con escasa actividad industrial (especializada en las labores preparatorias) y que dirigía la mayor parte de su producción de materia prima y artículos semielaborados a Cataluña (en el caso de Extremadura y Andalucía) o a los países desarrollados (en el caso del Alentejo y el Algarve). Al contrario, Cataluña destacaba por su carácter netamente transformador. Tal vez la provincia de Girona (donde se asentaba casi toda la industria corchera catalana) presentara la mayor concentración de la industria de manufacturas corcheras de todo el mundo.

Aglomerado, mecanización y diversificación productiva (primera mitad del siglo XX)

La 2ª Fase del Cuadro 2 corresponde a la primera mitad del siglo XX, en la que ocurrieron cambios técnicos y organizativos de mucha trascendencia. En estos años, la adopción y difusión del corcho aglomerado fue una auténtica innovación «radical», que obligó a modificar procesos y equipo capital en la faceta industrial del negocio y que afectó directamente a la marcha de las explotaciones forestales²².

22. Cuando no existía el aglomerado, la industria taponera desperdiciaba «cerca del 60 por 100» de la materia prima: Velaz y Ugarte (1922), p. 211. Después del aglomerado, todos los desperdicios y el corcho de mala calidad, que antes se dejaba en el campo, se convirtieron en materia prima.

FIGURA 1
EL NEGOCIO DEL CORCHO HACIA 1930



La fabricación del aglomerado, mucho más intensiva en capital que la de tapones, aceleró la mecanización de la industria corchera, que ya se había iniciado en los países desarrollados en el último tercio del siglo XIX. Pero la mayor ventaja del aglomerado fue que hizo posible que el corcho adquiriese formas y volúmenes muy variados, con lo cual se multiplicaron los productos corcheros y sus aplicaciones, entre las que sobresalían algunos nuevos tapamentos (como los discos de las «chapas» de botellas de cervezas y refrescos) y, sobre todo, multitud de empleos en funciones de aislamiento y revestimiento tanto para fines domésticos como industriales, precisamente cuando maduraba el crecimiento económico en las naciones más avanzadas y amplias capas de población, por el incremento de su poder adquisitivo, podían derivar una parte de sus ingresos a la compra de una vivienda y al equipamiento de la misma.

Los cambios técnicos, impulsados por la adopción del aglomerado, acarrearón profundas transformaciones organizativas. Del tradicional taller artesano, se pasó a la fábrica. Y no se hizo suavemente. La conflictividad que trajo consigo esta reconversión industrial era el síntoma claro de que no todos salieron ganando con la favorable coyuntura del negocio.

a) *Expansión de la industria capitalista (primer tercio del siglo XX)*

Durante el primer tercio del siglo XX, que en el Cuadro 2 termina en la trágica fecha española de 1936, continuó el crecimiento de la industria manufacturera de los países más avanzados, donde aparecieron «empresas modernas» (en la terminología de Chandler), como la Armstrong Cork Company, de los Estados Unidos. La presencia de éste y otros gigantes, en un pequeño sector donde predominaban las empresas familiares, debió de poner en cuestión muchas de las reglas del juego²³.

Entretanto, la industria manufacturera española se vio envuelta en una reconversión que, por ser tardía, tuvo que realizarse deprisa. En muy pocos años, se llevó a cabo una masiva sustitución de trabajo por capital, con la consiguiente pérdida de empleos y dando lugar a un descontento social generalizado.

El crecimiento y la diversificación de las exportaciones indican que dicha reconversión se saldó con un claro éxito económico²⁴. Pero de este éxito se aprovecharon desigualmente las distintas zonas corcheras españolas, como se aprecia en el cuadro 3. Cataluña modernizó sus establecimientos industriales y aumentó su participación, que ya era muy alta, en las manufacturas corcheras. En cambio, las regiones del sudoeste perdieron peso relativo, no sólo porque disminuyera el número de empleados y de fábricas, sino porque muchas de éstas permanecieron ajenas a las innovaciones que traía consigo el aglomerado, con lo cual se acentuaba su especialización preparadora y su condición de industria auxiliar de las manufacturas gerundenses.

La evolución de Portugal fue muy diferente. De los datos relativos a las exportaciones y al número de trabajadores²⁵, cabe concluir que en la industria portuguesa no hubo una reconversión semejante a la que se produjo en España, aunque sí se incrementó su actividad industrial, manteniendo las características de la época anterior, con un marcado predominio de la industria preparadora, que, no obstante, iba cediendo poco a poco a favor de la industria manufacturera²⁶.

Un observador tan perspicaz como Pierre Vilar describió muy bien, en un artículo de su juventud, la situación del negocio corchero en la década de 1930:

«España está en el segundo y tercer lugar en la producción y en el consumo [mundial] de corcho, mientras que los países situados a la cabeza de la producción (como Portugal) consumen muy poca materia prima, y los que la consumen (como Estados Unidos o Alemania) no la producen. De esta manera, España se mantiene en realidad como el país más activo en el comercio general del corcho»²⁷.

23. En Grupo de Estudios de Historia Rural (1999) se trata de la influencia de la citada Armstrong en el mercado andaluz de materia prima.

24. Zapata (1986).

25. Zapata (1996), pp. 48-49; Mendes (2002), pp. 143-145.

26. Silva, Abreu y Víctor (1993); Mendes (2002), pp. 150-151.

27. Vilar (1934), p. 296.

CUADRO 3
CONTRIBUCIÓN PAGADA POR LA INDUSTRIA CORCHERA ESPAÑOLA, 1863-1930
 (Porcentajes sobre el total de España)

	1863	1879	1895-96	1910	1930
Cataluña	75	71	54	63	84
Extremadura	6	11	18	11	2
Andalucía	12	9	24	24	11
Resto España	7	9	4	2	3
España	100	100	100	100	100

Fuente: Zapata (1986), p. 260. (La fuente primaria es la *Estadística de la Contribución Industrial y de Comercio*).

En efecto, España, a pesar de las muchas transformaciones apuntadas y del retraso con que adoptó las innovaciones propias del aglomerado, mantuvo su primacía. Ahora bien, en cuestiones corcheras, España había sido y continuaba siendo, sobre todo, Cataluña. De ahí que el corcho hubiera sido y fuera, sobre todo, *suro*. Aún resistía Cataluña en su posición hegemónica, pero ya por poco tiempo.

b) *Dificultades y transformaciones (1936-1950)*

Muy poco se conoce de esta breve etapa, en la que se produjeron enormes convulsiones (guerra civil española, su posguerra y segunda guerra mundial) que debieron de afectar de forma muy negativa a una actividad netamente exportadora, como la corchera. Sólo cabe, en consecuencia, hacer algunas conjeturas, que puedan orientar futuras investigaciones.

No parece que se registraran variaciones apreciables en la industria de los países desarrollados²⁸. En la Península Ibérica, sin embargo, hubo trayectorias muy distintas: el retroceso y las dificultades de España coincidieron con una fuerte expansión en Portugal ¿No serían estas dos coyunturas contrapuestas la cara y la cruz de una misma moneda?

Los problemas españoles se derivaban de las negativas secuelas de la depresión de 1930, de los trastornos ocasionados por la contienda civil (con la separación, en bandos diferentes, de las comarcas productoras de corcho y de las industriales), de la penuria de la recuperación posbélica (especialmente, en materia de transporte) y del aislamiento y los estrangulamientos productivos a que condujo la política autárquica e intervencionista del primer franquismo²⁹. Es decir, que en

28. Esto es lo que se desprende de International Institute of Agriculture (1947), en particular, de los capítulos II y III.

29. International Institute of Agriculture (1947), pp. 42-43; Sala (1998); Salgado (2000), pp. 219-220.

España las dificultades llegaron por el lado de la demanda, pero también (y, quizás, sobre todo) por el lado de la oferta.

En cambio, la posición de Portugal en la segunda guerra mundial y sus antiguos vínculos con Gran Bretaña fueron una eficaz protección para sus relaciones comerciales con el exterior. Esta notable ventaja, con respecto a la situación española, debió de ser bien aprovechada por los intereses corcheros del otro lado de la raya (el Estado portugués, incluido), por los claros indicios que hay de un incremento absoluto y relativo de la industria manufacturera (superior al de la preparadora) y del comienzo de la reconversión del sector y de la modernización de los establecimientos industriales³⁰.

Cambios de localización (segunda mitad del siglo XX)

Los últimos cincuenta años del siglo XX (3ª Fase del Cuadro 2) han sido testigos de profundas mutaciones en el negocio corchero. Una innovación «radical», como la de los materiales sintéticos (especialmente, los plásticos), ha desplazado al corcho de casi todos los empleos que tenía con funciones de aislamiento y revestimiento y de no pocos en los que se utilizaba como tapamento.

La adopción y difusión de los plásticos y de otros nuevos materiales, en las décadas de 1950 y 1960, han frustrado casi por completo la diversificación de los productos corcheros que trajo consigo el aglomerado. Hoy, en este punto, parece que se ha retrocedido al siglo XIX, porque la industria corchera ha vuelto a ser principalmente (aunque no exclusivamente) taponera. E, incluso, cabría añadir que con el agravante de un uso cada vez más restringido del tapón de corcho, que sólo se utiliza actualmente en las botellas de vino de calidad.

Aquella innovación revolucionaria que fue el aglomerado y que hizo interesarse por el corcho y por los bosques del sudoeste de la Península Ibérica a grandes multinacionales de los países más desarrollados, se destina ahora, principalmente, a fabricar tapones de vino. Los otros productos corcheros, que no son tapones (de corcho natural o de aglomerado), ocupan una posición secundaria en el conjunto de la producción de esta rama industrial³¹.

La multiplicación de usos del corcho, que tuvo lugar en el primer tercio del siglo XX, ha pasado definitivamente a mejor vida y actualmente sólo se puede contemplar en los museos³². Y menos mal que ha sido así, porque la superficie de alcornocal, que tanto tarda en expandirse, nunca hubiera podido soportar la presión (con crecimiento exponencial) de las necesidades de aislamiento y revesti-

30. Sala (1998); Salgado (2000), pp. 219-220.

31. López Quero (dir.) (1995), p. 149; Agro.Ges (1997), pp. 53-54.

32. Los dos museos corcheros más importantes se encuentran en Palafrugell (Girona) y Silves (Algarve).

miento de los países desarrollados. Los plásticos, que empezaron siendo sustitutos, se han convertido ya en productos complementarios del corcho.

Es probable que este cercenamiento de las posibilidades del corcho, unido a la rigidez de la oferta de materia prima, hayan sido las principales causas del cierre de muchas plantas industriales corcheras en los países desarrollados y de los demás cambios que se han producido en la localización de la industria, puesto que ha tenido lugar una «iberización» de la industria corchera (en particular, de la transformadora), pero trastocándose la antigua distribución espacial en el interior de la Península Ibérica, al coincidir un rápido y potente desarrollo de Portugal con el declive de la industria y el comercio corcheros en España (sobre todo, en Cataluña).

a) *«Iberización» de la industria manufacturera (1950-1985)*

Fue en esta etapa, cuyos límites cronológicos sólo deben tomarse a título orientativo, cuando se produjo el rápido descenso de la actividad industrial en los países desarrollados no productores de materia prima, a la que se refiere el párrafo anterior. Pero se ignora casi todo lo relativo a este capítulo de la reciente historia corchera.

No está cuantificada la dimensión de este cese de actividades. En el caso de Francia (donde cabe suponer una mayor resistencia a la desaparición de la industria corchera, por su tradición transformadora y por la gran importancia de su producción vinícola) las 550 empresas y más de 8.000 trabajadores, de 1945, eran menos de 100 empresas y de 1.800 trabajadores en 1978³³. Para mediados de la década de 1980, Ferreirinha y Sampaio y Leite, sin citar la fuente de sus datos, estiman que en la Península Ibérica ya se transformaban cerca de las dos terceras partes de la cosecha suberícola del mundo, que una cuarta o quinta parte de ésta se destinaba a las fábricas de los otros países productores de materia prima (Francia, Italia y norte de África) y que el resto de la cosecha (alrededor del 15 por 100) era lo único que se continuaba transformando por la industria de los países no productores de corcho, que en los años de 1950 recibían cerca de la mitad de la producción corchera mundial³⁴.

Tampoco se conocen los motivos de este abandono de la industria corchera por parte de los países más desarrollados (o, mejor, no-ibéricos). Los citados Sampaio y Leite se refieren al «insostenible aumento de los salarios» y a la «constante subida de los fletes marítimos»³⁵. Pero estas circunstancias afectaban,

33. Normandin (1980), p. 87. La autora comenta las cifras de 1978 del modo siguiente: «Actualmente, se puede estimar entre 75 y 100 el número de empresas que tienen una actividad de transformación y/o de comercio del corcho [...] Es difícil distinguir las empresas que tienen una actividad de transformación industrial de las que sólo se dedican al negocio de importación [...] De hecho, no existen en Francia más que 25 a 30 fábricas que transformen el corcho bruto» (pp. 86-87). También, Goumand y Rousse (1988).

34. Ferreirinha (1982); Sampaio y Leite (1987), pp. 266-267.

35. Sampaio y Leite (1987), p. 266.

igualmente, a otras industrias de dichos países, cuya materia prima había de importarse y que, no por ello, han desaparecido.

La historia de la Armstrong Cork Company apunta a razones más simples y expeditivas: el corcho se dejó de utilizar, porque aparecieron otros materiales que lo sustituyeron con muchas ventajas funcionales y de coste³⁶. Las antiguas empresas corcheras dejaron de ser corcheras (la Armstrong cambió su nombre por el de «Armstrong World Industries, Inc.») no porque quisieran abandonar el negocio de los aislantes y los revestimientos, sino porque querían permanecer en el mismo, pero con ventajas competitivas renovadas; y, para ello, tenían que desprenderse del lastre que representaba una materia prima como el corcho.

Con la aparición de los plásticos y otros materiales sintéticos, el corcho perdió definitivamente la partida de su utilización en las industrias de aislantes y revestimientos. Por este motivo, la industria corchera se ha visto obligada a ser principalmente taponera y, además, a fabricar tapones destinados casi exclusivamente a botellas de vino. Así se entiende mejor el proceso de «iberización» de la industria manufacturera, pues tanto España como Portugal forman parte de la mayor zona vinícola del mundo, donde se ha incrementado notablemente la demanda de vino embotellado en las últimas décadas³⁷. Y a esto hay que añadir que España y Portugal sean los productores por excelencia de la materia prima y que cuenten con costes salariales y de transporte más bajos que aquellos países desarrollados, que antaño transformaban una elevada proporción del corcho que salía de los alcornocales del sudoeste de la Península.

Pero el citado proceso de «iberización» (que es otro de los temas que merece una investigación detallada) no avanzó de forma pareja en los dos países peninsulares. Parece que las manufacturas españolas fueron recuperándose de la aciaga coyuntura del primer franquismo, y parece, asimismo, que en esta recuperación continuó acentuándose la especialización preparadora de la industria extremeña y andaluza y, en consecuencia, su papel de auxiliar de la catalana.

En Portugal, mientras tanto, se produjeron transformaciones de gran alcance, que superaron con creces lo negativo de algunos acontecimientos, como las alteraciones en los derechos de propiedad (que introdujo durante algunos años la revolución de 1974) o los problemas que arrastró la gran empresa Mundet, que cerró por quiebra en 1989. La actividad industrial se incrementó y se modernizó con mucha rapidez; nació y se consolidó, en pocos años, el distrito industrial de Aveiro, al norte del país, cuya industria corchera había tenido hasta entonces muy escasa importancia; y aparecieron unas pocas grandes empresas (entre las que

36. Mehler (1987); Grupo de Estudios de Historia Rural (1999).

37. Considerando los promedios de 1979-1981, 1986-1988 y 1990-1991, resulta que las cuatro quintas partes de la cosecha mundial de vino se obtienen en Europa, especialmente en los países mediterráneos, entre los cuales destacan Francia, Italia y España, que, juntos, aportan del 50 al 60 por 100 de la producción vinícola del mundo (Lleonart (1993), p. 118).

destaca el grupo Amorim), que se han establecido, según Mendes, como «empresas dominantes con una orla competitiva» de pequeños establecimientos a su alrededor³⁸.

Las cifras que he conseguido reunir, relativas al número de trabajadores de la industria y a las exportaciones de productos corcheros³⁹, indican con claridad que fue en estos años cuando Portugal desplazó a España del primer puesto del negocio corchero, que todavía conservaba al comienzo de la guerra civil de 1936-1939.

Como consecuencia de los cambios apuntados en los párrafos anteriores, se modificó la distribución espacial del negocio del corcho, de tal manera que la mayor parte de las características de la localización de dicho negocio en la actualidad, representadas esquemáticamente en la Figura 2 (que se comentará en el siguiente subepígrafe), ya estaban presentes o se gestaron en las décadas de 1960, 1970 o 1980.

b) *La primacía portuguesa y el declive de Cataluña (desde 1985)*

Durante los últimos quince o veinte años (2ª Etapa de la 3ª Fase del Cuadro 2), se han fortalecido algunos de los rasgos que aparecieron en la etapa anterior. Y quizás lo más destacable sea la consolidación de la primacía portuguesa y el continuo declive de las manufacturas catalanas. Se trata de hechos que, como se verá a continuación, los confirman las cifras disponibles, aunque, como en otras ocasiones, sólo se puedan dar explicaciones hipotéticas de los mismos.

El Cuadro 4 ofrece una comparación de la situación actual (contemplada con cierta perspectiva histórica) del negocio corchero en España y Portugal. Los datos son bien elocuentes. Portugal tiene un presente formidable y España ha perdido la primacía y el esplendor de épocas pasadas.

Portugal es la gran productora de materia prima, y su cosecha media duplica a la española, que ocupa el segundo lugar en la producción mundial de corcho. Y esta ventaja de Portugal se debe a que cuenta con una superficie de alcornocal más extensa y con un rendimiento medio más alto⁴⁰.

Si tomamos, como un indicador de la producción industrial, el número de trabajadores, el siglo XX (desde 1913) ha representado un permanente ascenso para Portugal (de 7.000 a 18.000) y, en contraste, una continua disminución para España (de cerca de 22.000 a 2.400).

38. Mendes (1998).

39. Zapata (1996), pp. 48-49.

40. Ya me referí, en el primer epígrafe, a los defectos de las cifras españolas de superficie de alcornocal. Ahora debo añadir que el cálculo de los rendimientos sólo puede hacerse de una forma burda y aproximativa cuando se trata de terrenos forestales, en los que no existe plantación regular y en los que, como sucede a menudo con los alcornocales, suelen presentarse las masas, no puras, sino mezcladas con otras especies y con densidades muy diferentes de un lugar a otro.

CUADRO 4
DATOS COMPARATIVOS DEL NEGOCIO CORCHERO EN PORTUGAL Y ESPAÑA

	Portugal	España
Superficie actual aproximada de alcornocal (Miles Has.)	700	500
Producción media actual de corcho (Miles Tms.)	176	79
Rendimientos actuales del alcornocal (Qms./Ha.)	2,5	1,6
Porcentaje sobre superficie actual del alcornocal en el mundo	33	22
Porcentaje sobre producción mundial actual de corcho en el mundo	51	23
Número de trabajadores de la industria corchera (Miles)		
1881	1,6	11,5
1913	7,1	21,6
1970-74	15,5	5,1
1990-92 (a)	17,8	2,4
Valor medio anual de exportaciones corcheras en 1995-99 (Miles mill. pts. de 2000)	112	30
Exportaciones corcheras sobre total exportaciones de bienes en 1995-99 (Valor) (%)	3,0	0,2
Corcho bruto y productos semielaborados en exportaciones corcheras (Valor) (%)		
Hacia 1900	76	10
1995-99	6	37
Manufacturas de corcho en exportaciones corcheras (Valor) (%)		
Hacia 1900	24	90
1995-99	94	63
Tasa de cobertura en 1995-99 (Valor) (%)	927	268

(a) Las estadísticas industriales españolas posteriores a la *Encuesta Industrial* no facilitan el número de empleados de la industria corchera.

Fuentes: Cuadro 1; López Quero (dir.) (1995), pp. 53 y 62; Instituto Nacional de Estadística (1995), p. 247; Zapata (1996), pp. 48-49; Mendes (2002), pp. 136, 146 y 149; Parejo (2002), pp. 437-438 del Apéndice Estadístico. (Tipo de cambio del escudo en 1995-99: 1 escudo = 0,83 pts.).

Pero, tal vez, los datos más llamativos (y los más veraces) sean los relativos al comercio exterior. El valor de las exportaciones portuguesas es el cuádruplo de las españolas y supone una destacada aportación al total de sus exportaciones de bienes (el 3 por 100), muy superior al correspondiente porcentaje de España, que es insignificante (un 0,2 por 100). Ahora bien, tan importante o más que estas diferencias de cantidad son las dispares evoluciones del contenido de las exportaciones, cuando se distingue corcho bruto y productos semielaborados, por una parte, y manufacturas, por otra. Entonces, resulta (cotejando las situaciones del principio y fin del siglo XX) que Portugal ha pasado de ser un país exportador de materia prima (con predominio de la industria preparadora) a ser un exportador casi exclusivo de manufacturas (94 por 100). España, en cambio, que hacia 1900 estaba claramente especializada en la exportación de manufacturas, tiene hoy unas exportaciones divididas entre materias primas (37 por 100) y productos manufacturados (63 por 100). Finalmente, llama la atención la notable diferencia de las tasas de cobertura: la de Portugal tiene el nivel propio de un país de marcada vocación exportadora, algo que no se puede afirmar de la tasa española.

CUADRO 5

PROMEDIOS QUINQUENALES DEL VALOR DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES ESPAÑOLAS DE PRODUCTOS CORCHEROS, 1970-1999 (PTS. DE 2000)
(Números índices –Base 100 en 1970-74– y porcentajes de importaciones sobre exportaciones)

	Números índices		Importaciones sobre exportaciones (%)		
	Export. (a)	Import. (b)	Totales	Bruto (c)	Obrado (d)
1970-1974	100	100	2,5	4,4	1,6
1975-1979	87	67	2,0	3,3	1,4
1980-1984	97	144	3,8	1,6	5,1
1985-1989	107	833	19,9	4,5	29,6
1990-1994	143	1.833	32,5	10,1	46,2
1995-1999	211	3.083	37,1	27,1	43,1

(a) Valor total de las exportaciones corcheras.

(b) Valor total de las importaciones corcheras.

(c) Materia prima y productos semielaborados.

(d) Manufacturas de corcho natural y de corcho aglomerado.

Fuente: Parejo (2002), pp. 437-438 del Apéndice Estadístico.

El cuadro 5 pone de manifiesto otra cara del grave deterioro sufrido por el comercio exterior español de productos corcheros desde mediados de la década de 1980. Las exportaciones, después de un prolongado estancamiento, recuperan la tendencia alcista, pero ésta tiene mucho menos vigor que el incremento de las importaciones, cuya magnitud, en unos pocos años, pasó de ser despreciable a representar una cuarta parte de las exportaciones de corcho no obrado y (lo que es mucho más representativo del deterioro aludido) cerca de la mitad de las manufacturas exportadas.

La mayor parte (más del 80 por 100) de estas importaciones de manufacturas proceden de Portugal, adonde España envía casi exclusivamente corcho bruto y productos semielaborados (ver cuadro 6), de manera que las relaciones comerciales dejan bien clara la superioridad de la industria portuguesa con respecto a la española, que aún sigue siendo mayoritariamente catalana⁴¹. Pero el citado cuadro 6, en el que se ve que el país vecino ya es el destino de un tercio de nuestras exportaciones y el origen de más de las cuatro quintas partes de nuestras importaciones, también permite afirmar que el ascenso de Portugal al puesto de primera potencia corchera del mundo ha ocasionado una «portuguesización» del negocio en España.

Y, por si quedaran dudas sobre la hegemonía portuguesa, ahí está el cuadro 7. Portugal atiende a más de las cuatro quintas partes de la demanda mundial de tapones de vino (el producto corchero por antonomasia, actualmente) y sólo ve

41. Lleonart (1993).

CUADRO 6

COMERCIO HISPANO-PORTUGUÉS DE PRODUCTOS CORCHEROS.
VALOR MEDIO ANUAL Y COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES
ESPAÑOLAS, POR DECENIOS, 1970-1999 (Pts. de 2000)

	Miles mill. pts. 2000		Composición Exp. (a)		Composición Imp. (b)		Porcentaje sobre total (c)	
	Export.	Import.	Bruto	Obrado	Bruto	Obrado	Export.	Import.
1970-1979	0,3	0,2	88	12	65	35	2	60
1980-1989	3,2	1,5	97	3	8	92	22	84
1990-1999	7,9	7,2	93	7	22	78	32	82

(a) Porcentajes del corcho bruto (materia prima y productos semielaborados) y del corcho obrado (manufacturas de corcho natural y de corcho aglomerado) sobre el valor total de las exportaciones corcheras con destino a Portugal.

(b) Porcentajes del corcho bruto (materia prima y productos semielaborados) y del corcho obrado (manufacturas de corcho natural y de corcho aglomerado) sobre el valor total de las importaciones corcheras procedentes de Portugal.

(c) Proporción del comercio hispano-portugués con respecto al valor total de las exportaciones e importaciones españolas de productos corcheros.

(d) Manufacturas de corcho natural y de corcho aglomerado.

Fuente: Parejo (2002), pp. 154-155, 384-385 y 437-438 del Apéndice Estadístico.

discutido este abrumador dominio en el tapón de champán, que todavía sigue siendo una especialización de Cataluña (o sea, de Girona)⁴².

Las causas de las divergentes trayectorias de España y Portugal no han sido objeto de estudio, aunque se han señalado algunos motivos que pueden dar pistas para futuras investigaciones. Así, parece que la principal ventaja portuguesa sería el menor coste de la mano de obra, que estaría reforzado por una productividad más elevada, menores barreras arancelarias en otros países antes de 1986 y una mayor atención del Estado a los asuntos corcheros⁴³, a lo cual habría que añadir la presencia de Amorim, un grupo gigantesco, en el Liliput de las empresas corcheras, que ejerce un férreo «liderazgo en costos» desde hace quince o veinte años⁴⁴.

El declive catalán es un hecho incontestable: lo ponen de manifiesto las modificaciones del paisaje industrial de las comarcas corcheras gerundenses y las cifras disponibles (pese a la dudosa veracidad de éstas) relativas al número de empresas y de trabajadores o al volumen de la producción⁴⁵. Sin embargo, las

42. Juanola (1990).

43. Federación Nacional de Madera y Corcho (1981); García Méndez (1982); Velasco (1986); López Quero (dir.) (1995), p. 133.

44. Lleonart (1993), pp. 129, 134-136 y 159.

45. Lleonart (1993), pp. 139 y 141; Salgado (2000), p. 262. Las cifras de este último autor ofrecen otra interesante información, de la que, al menos, conviene dejar constancia: mientras que el número de empresas disminuyó, en Cataluña, de 160, en 1941, a 51, en 1998, las empresas de Extremadura y Huelva (con el distrito de San Vicente de Alcántara a la cabeza) crecieron, entre ambas fechas, de 44 a 95.

CUADRO 7
DISTRIBUCIÓN APROXIMADA DEL MERCADO MUNDIAL DE TAPONES DE CORCHO
HACIA 1990 (Porcentajes sobre el respectivo número de tapones)

	T. de vino (a)	T. de champán	Suma (b)
Portugal	92	20	86
Cataluña	5	54	9
Resto (c)	3	26	5
Total	100	100	100

(a) Tapones de corcho natural y de corcho aglomerado.

(b) Tapones de vino más tapones de champán.

(c) Otras regiones españolas y otros países productores de tapones de corcho.

Fuente: Leonart (1993), p. 120.

causas de este declive no han sido analizadas, y sólo se cuenta con unas ideas sueltas que achacan los problemas de la industria catalana a las dificultades de abastecimiento de materia prima (por la supresión del arancel a la exportación de corcho bruto, después del plan de estabilización de 1959), a la disminución de la demanda (por el incremento de la competencia por parte de Portugal e Italia y por la aparición de los plásticos) y a las alteraciones introducidas por el turismo en la economía de algunas zonas de tradición corchera, situadas en plena Costa Brava⁴⁶.

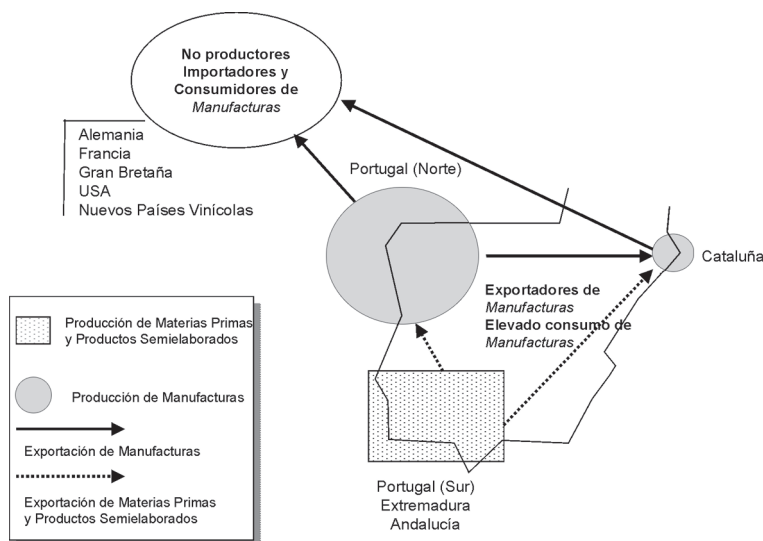
Las transformaciones descritas en éste y en el anterior subepígrafe han variado notablemente la tradicional distribución espacial del negocio del corcho, que en la actualidad responde al esquema representado en la figura 2, cuyas importantes novedades se valorarán mejor comparándolas con la figura 1, ya comentada.

En la Figura 2, la Península Ibérica ha dejado de exportar materias primas y productos semielaborados (que siguen saliendo, mayoritariamente, de los alcornoques y de la industria preparadora del sudoeste), porque ahora la totalidad o casi la totalidad de unas y otros se transforma en España y Portugal, por dos motivos. Primero, porque ha desaparecido casi por completo la industria corchera de los países importadores y consumidores de manufacturas, cuyo número ha aumentado con la incorporación de los «nuevos países vinícolas» (Argentina, Chile, Australia, etc.). Y, segundo, porque España y Portugal han pasado a ser importantes consumidores de tapones, dada la creciente proporción de su cosecha vinícola que se comercializa embotellada.

Asimismo, se observa en la Figura 2 que la producción de manufacturas ha experimentado, dentro de la Península Ibérica, un cambio espectacular. En

46. Barbaza (1986), pp. 224-228 y 234.

FIGURA 2
EL NEGOCIO DEL CORCHO EN LA ACTUALIDAD



Portugal, ha surgido el distrito de Aveiro, antes inexistente, que se ha convertido en el principal centro manufacturero del mundo y que, por su propia pujanza, ha dejado en un segundo plano a la industria gerundense, que, incluso, ha llegado a ser importadora de manufacturas portuguesas.

España y, en particular, Cataluña no son, hoy, ni la sombra de lo que fueron en el negocio del corcho. Durante el siglo XIX y el primer tercio del XX, habían estado a la cabeza del negocio corchero en el mundo, sobre todo por la potencia y la capacidad exportadora de su industria manufacturera. Figuradamente, cabe decir que, en esa larga época, el corcho fue, ante todo, el *suro* (como se llama en catalán); hoy, sin embargo, se han vuelto las tornas de tal modo que el corcho debe recibir el nombre universal de *cortiça*, porque así se llama en la lengua portuguesa.

Unas reflexiones finales (mirando al futuro con perspectiva histórica)

Quizás, la conclusión más importante de las páginas anteriores sea la constatación del escaso conocimiento que se tiene hoy de muchas cuestiones importantes, relativas a la evolución del negocio corchero durante el siglo XX y, especialmente, de los hechos acaecidos después de la guerra civil española. Son demasiados los acontecimientos relevantes para los que falta una explicación

convinciente, y así es imposible acertar en el diagnóstico del presente y tomar las medidas adecuadas para el futuro. Por ello, debe recomendarse que las investigaciones de los próximos años presten una atención preferente al periodo posterior a 1930.

No obstante, creo que este trabajo proporciona información para reflexionar sobre la influencia que puedan ejercer en la futura marcha del negocio corchero dos de las circunstancias analizadas en los anteriores epígrafes: la insuficiencia de materia prima y la «iberización» de la actividad industrial.

Las cosechas estancadas y con tendencia a la baja de las últimas décadas, así como el envejecimiento de los alcornocales por la falta de regeneración natural (o artificial), auguran una mayor escasez de corcho. No hay ninguna razón para pensar que esta creciente rigidez de la oferta vaya a disminuir, por lo menos, hasta que produzcan corcho segundero los primeros alcornoques plantados al amparo de las recientes subvenciones-repoblaciones promovidas por la Unión Europea. ¡Y esto sólo sucederá dentro de 35 o 40 años! Para entonces, ¿quién sabe cuál será el porcentaje de estos alcornoques recién plantados que llegue a la edad adulta y cuántos propietarios habrán decidido continuar invirtiendo en la conservación y regeneración del arbolado?

En este asunto, el insalvable problema de fondo (dada la mayoritaria propiedad privada de los alcornocales) es la contradicción que existe entre una limitación impuesta por la naturaleza (el muy largo turno de crecimiento del alcornoque) y la aspiración (o necesidad) de los propietarios de obtener rentabilidad y liquidez inmediata de su explotación forestal. Y esta contradicción se agrava en la mayoría de las ocasiones, porque la extracción de corcho no es más que uno de los múltiples usos (simultáneos, unas veces; alternativos, otras) de los montados y dehesas.

El progresivo encarecimiento de la materia prima puede desatar movimientos especulativos de consecuencias imprevisibles, en un mercado muy poco transparente y con una oferta muy dispersa. Algunas grandes empresas manufactureras están absorbiendo la actividad preparadora del corcho (no su producción forestal), llevándola a cabo generalmente en las proximidades de los alcornocales del sudoeste ibérico o de Marruecos⁴⁷. No es ninguna novedad esta integración vertical hacia atrás. Ya la puso en práctica, por ejemplo, la Armstrong Cork Company hace más de un siglo y le proporcionó ciertas ventajas (no exentas de inconvenientes) hasta la guerra civil española.

La entrada de grandes empresas manufactureras en la preparación del corcho puede cambiar radicalmente la situación de la industria preparadora, compuesta por establecimientos muy pequeños (situados en su mayor parte en el sudoeste ibérico), que todavía se sirven de técnicas tradicionales, muy intensivas en el uso

47. Mendes (2000).

del factor trabajo. Esto quiere decir que en la industria preparadora aún hay mucho terreno libre para que aparezcan y puedan aprovecharse economías de escala, algo que, en principio, resultará más fácil a las empresas grandes que a las pequeñas.

La escasez de materia prima y el consiguiente encarecimiento de sus precios también estimularán la búsqueda de sustitutos del tapón de corcho, por lo que no hay que descartar que el principal campo de aplicación del corcho siga estrechándose⁴⁸. Ciertamente, el tapón de corcho es todavía un artículo exclusivo que aporta a la botella de vino una garantía de calidad muy apreciada por el consumidor⁴⁹. Pero estos gustos no son eternos, y los actuales métodos de comercialización pueden modificarlos con relativa facilidad, en cuanto exista un sustituto eficaz del tapón de corcho y el coste de éste se incremente en demasía.

Asimismo, la escasez de corcho favorecerá la búsqueda de procedimientos de fabricación más eficientes en el uso de la materia prima, como ya está sucediendo con los nuevos tapones «técnicos»⁵⁰. Pero estos procedimientos, comparados con los tradicionales, serán mucho más intensivos en el empleo del capital y no estarán al alcance de la mayoría de los pequeños establecimientos, que se verán negativamente discriminados con respecto al reducido grupo de las grandes y medianas empresas de la industria transformadora.

La segunda circunstancia, mencionada más arriba, es la de la «iberización» de la industria corchera. Sin duda, esta «iberización» (con traslado de los polos hegemónicos, desde España a Portugal) tiene razones de peso, puesto que debe suponerse que esta reciente localización de la industria corchera (en particular, de la manufacturera) se debe, tal vez principalmente, a la cercanía de la materia prima que sirve de base a la actividad transformadora. De ser cierta esta suposición, cabe concluir que la «iberización» se mantendrá y consolidará en el futuro. Pero ¡cuidado! la historia de la localización de la industria corchera nos advierte de que esta previsión no tiene que cumplirse necesariamente.

Dicha historia enseña que la industria preparadora y la transformadora obedecen a diferentes pautas de localización⁵¹. La primera suele situarse en las proximidades de los alcornocales. En cambio, la segunda se ha instalado en los centros de consumo de los productos finales (países extranjeros desarrollados) o en sus proximidades (Girona, Aveiro) y, en todo caso, donde se controlaban las intrincadas redes comerciales de un negocio con una decisiva dimensión internacional.

48. Mendes (2000).

49. Es lo que se desprende de los resultados de una encuesta realizada en enero y junio de 2002 a «consumidores regulares de vino» de Estados Unidos, Australia y Reino Unido (<http://www.apcor.pt/industria/pesquisa.stm>) (Información obtenida en enero de 2003).

50. Mendes (2000).

51. Zapata (1996).

Dado que la industria transformadora se ha visto obligada, en las últimas décadas, a ser básicamente taponera (y a fabricar tapones de vino, casi en exclusiva), cabe afirmar que la «iberización» es una consecuencia directa de la reciente evolución del negocio, ya que dicha industria se ha mudado a las cercanías de los nuevos centros de consumo, que ahora son los países vinícolas, situados, la mayoría de ellos, en la Europa mediterránea y entre los cuales están, precisamente, Portugal y España.

Ahora bien, los mismos argumentos que explican la «iberización» de la industria sirven para justificar otras localizaciones dentro del pequeño (pero diverso) «mundo suberícola». O sea, que las mismas causas que han llevado a la «iberización» de la industria corchera pueden conducir a su «magrebización», en cuanto el contexto político e institucional de Marruecos, Túnez y Argelia lo consienta. Un lapso, que aunque no se atisbe corto, es poca cosa medido con los criterios temporales de los alcornoques.

Dentro del conjunto de actividades del sector industrial, la industria corchera se encuentra entre las menos dinámicas, por su baja intensidad tecnológica, su elevada dependencia del empleo de recursos naturales, su reducida productividad del trabajo y la exigua dimensión del tamaño mínimo eficiente de sus establecimientos⁵². Se trata, por tanto, de una industria que se adapta bien a las limitaciones propias de países atrasados, como son los del norte de África, los cuales (eso sí) tienen la gran ventaja de unos costes laborales muy inferiores a los de los países europeos.

En consecuencia, parece razonable pronosticar una creciente «magrebización» de la industria corchera en un futuro no lejano. Ahora bien, si se mantienen (más o menos) las pautas de localización antes señaladas, cabe suponer que el grado de «magrebización» de la industria transformadora terminará siendo mayor que el de la industria preparadora.

No obstante, en una primera fase, cuando los alcornocales marroquíes, argelinos y tunecinos vuelvan a ser objeto de explotación comercial para la producción de corcho en condiciones análogas a las del sudoeste ibérico, se levantarán allí establecimientos preparadores con capital español y portugués, como hicieron los catalanes en Extremadura y Andalucía durante los últimos años del siglo XIX y primeros del XX. Pero adviértase que estas fábricas del norte de África sólo prepararían el corcho de sus alcornocales, y no el de los situados en el sudoeste ibérico, que, como sucede desde hace más de un siglo, se destinaría a la industria preparadora de esta zona.

52. Ramajo (1997), pp. 82-92. La dependencia del empleo de recursos naturales tiene, en el caso de la industria corchera, varios aspectos positivos (económicos y ambientales), ya que dicha dependencia contribuye al mantenimiento del bosque mediterráneo y a un aprovechamiento más equilibrado de los recursos que si, en ausencia del corcho, todas las aplicaciones del mismo tuvieran que realizarse con los actuales materiales sustitutivos o complementarios.

Cabe, así, pronosticar una larga vida a la industria preparadora del sudoeste ibérico. Pero en este horizonte, que parece despejado, no faltan los nubarrones. En primer lugar, el precio del corcho en el campo puede subir tan desmesuradamente que compense los costes de transporte de llevar la materia prima al norte de África y de expedir, desde allí, las planchas a los distintos emplazamientos de la industria manufacturera. Y, en segundo lugar, las pequeñísimas empresas preparadoras pueden verse relegadas a una posición marginal si entran de lleno en esta faceta del negocio las grandes empresas, que se verán muy favorecidas por sus economías de escala en un proceso productivo tan rudimentario como es el de la preparación del corcho.

Peor suerte que la preparadora correrá la industria manufacturera de la Península Ibérica, asentada hoy, principalmente, en los distritos de Aveiro y (en un segundo lugar, muy distanciado ya) del Baix Empordà, en Girona. Y ello por una razón elemental. Cualquier fábrica de productos corcheros (desde la más sencilla, de tapón de corcho natural, a la más compleja, de producción de linóleo, por ejemplo) puede funcionar perfectamente en un país del norte de África, en cuanto éstos entren en vías de «normalización» política y social y se estrechen sus relaciones con la Unión Europea. Entonces (sólo entonces, habría que decir) podrán aprovecharse (sobre todo, por las empresas españolas y portuguesas) las notables ventajas que ofrece esta vasta región, perteneciente al «mundo suberícola», tan próxima a la mayor zona vinícola del planeta y con unos bajísimos costes laborales.

En el siglo XX, se ha pasado, en el negocio del corcho, de la primacía catalana a la primacía portuguesa: del *suro* a la *cortiça*. ¿Tardará mucho en comenzar la época del *fallyn*?⁵³

BIBLIOGRAFÍA

- AGRO.GES (1997), *O montado de sobro e cortiça (Estratégia para a sua defesa e desenvolvimento)*, Lisboa, (Inédito).
- ÁVILA FERNÁNDEZ, Domingo (1988), *Las explotaciones agropecuarias en Sierra Morena occidental. Un estudio geográfico de la estructura productiva del espacio serrano*, Sevilla, Instituto de Desarrollo Regional.
- BARBAZA, Yvette (1986), *El paisatge humà de la Costa Brava*, Barcelona, Edicions 62, 2 vols.
- CAMPOS PALACÍN, Pablo (1991), «Nota sobre economía y conservación del alcornocal», en Natividade, J. Vieira, *Subericultura*, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, pp. XXXI-LIV.

53. *Fallyn* es el nombre del corcho en árabe.

- (1999a), «Alcornocales del suroeste ibérico», en MARÍN PAGEO, F.; Domingo Santos, J.; y Calzado Carretero, A. (eds.), *Los montes y su historia. Una perspectiva política, económica y social*, Huelva, Universidad de Huelva, pp. 245-285.
- (1999b), «Economía del uso múltiple del monte alcornocal. Montes Propios de Jerez de la Frontera (1991-1993)», *II Jornadas de Economía y Empresa Forestal*, Huelva.
- CAMPOS, P., MONTERO, G., MARTÍN, D., CAPARRÓS A., RODRÍGUEZ, Y., y CAÑELLAS, I. (1999), «Informe: El Alcornocal. ¿Puede el negocio de las subvenciones favorecer la renovación y expansión del alcornocal extremeño?», *Caudal de Extremadura*, 13, pp. 62-66.
- FEDERACIÓN NACIONAL DE MADERA Y CORCHO (1981), «Problemática del sector corcho ante el posible ingreso de España en la CEE», *Economía Industrial*, 208, pp. 58-69.
- FERREIRINHA, Manuel Pinheiro (1982), «A procura mundial de produtos corticeiros», en *Convención Mundial del Corcho. Madrid, del 20 al 25 de octubre de 1980*, Madrid, Servicio de Publicaciones Agrarias, pp. 309-342.
- GARCÍA MÉNDEZ, Pedro (1982), «El corcho de cara al Mercado Común y otros países», en *Convención Mundial del Corcho. Madrid, del 20 al 25 de octubre de 1980*, Madrid, Servicio de Publicaciones Agrarias, pp. 453-477.
- GOUMAND, Bruno y ROUSSE, Alexandre (1988), «Transformation et consommation de liège en France», *Forêt Méditerranéenne*, 1, pp. 172-177.
- GRUPO DE ESTUDIOS DE HISTORIA RURAL (1999), «Armstrong Cork Company, Pittsburg-Sevilla, 1878-1915», en Gutiérrez, M. (coord.), *Doctor Jordi Nadal. La industrialización y el desarrollo económico de España*, Barcelona, Universitat de Barcelona, vol. II, pp. 1.308-1.329.
- (2003), «Bosques y crisis de la agricultura tradicional. Producción y gestión de los montes españoles durante el franquismo (1946-1979)», en Sebastián Amarilla, J. A. y Uriarte Ayo, R. (eds.), *El bosque en la Europa del sur*, Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza, (En prensa).
- <http://www.apcor.pt> (Sitio web de la Associação Portuguesa da Cortiça (APCOR))
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (1995), *Encuesta Industrial. Años 1989 a 1992*, Madrid.
- INTERNATIONAL INSTITUTE OF AGRICULTURE (1947), *Cork Production and International Cork Trade*, Roma.
- JIMÉNEZ BLANCO, J. Ignacio (1999), «La oferta de corcho en los montes públicos españoles, 1900-1933», en Parejo Barranco, A. y Sánchez Picón, A. (eds.), *Economía andaluza e historia industrial. Estudios en homenaje a Jordi Nadal*, Granada, Asukaria Mediterránea, pp. 375-394.

- JUANOLA I BOERA, Albert (1990), «El sector surer: anàlisi de la situació actual», *L'Estoig*, 2, pp. 95-112.
- LLEONART, Pere (1993), «La indústria surera gironina», en *La indústria a Catalunya. Fusta, mobles i suro*, Barcelona, Generalitat de Catalunya, pp. 109-198.
- LÓPEZ QUERO, Manuel (dir.) (1995), *Análisis estratégico del sector del corcho. Especial referencia a la industria del corcho en España*, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- MEDIR JOFRA, Ramiro (1953), *Historia del gremio corchero*, Madrid, Alhambra.
- MEHLER, William A. Jr. (1987), *Let the buyer have faith. The story of Armstrong*, Lancaster, Armstrong World Industries Inc..
- MENDES, Américo M. S. Carvalho (1998), «Tendências de evolução da economia do sector da cortiça em Portugal», en Pereira, H. (ed.), *Cork Oak and Cork. Sobreiro e Cortiça*, Lisboa, Centro de Estudos Florestais, pp. 469-492.
- (2000), «La forêt méditerranéenne et la trajectoire de la politique forestière portugaise du dernier quart du XIX^{ème}. jusqu'à la fin du XX^{ème}. siècle», *Seminario sobre La Forêt Méditerranéenne: Quel Héritage? Quel Avenir?*, Madrid.
- (2002), *A economia do sector da cortiça em Portugal. Evolução das actividades de produção e transformação ao longo dos séculos XIX e XX*, Porto, (Inédito).
- MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN (1996), *Anuario de Estadística Agraria. 1994*, Madrid.
- (2002), *Anuario de Estadística Agroalimentaria. 2000*, Madrid.
- MONTERO, G., TORRES, E., CAÑELLAS, I., y ORTEGA, C. (1994), «Aspectos selvícolas, económicos y sociales del alcornocal», *Agricultura y Sociedad*, 73, pp. 137-193.
- MONTERO, G., ZULUETA, J. de, y GONZÁLEZ-ADRADOS, J. R. (1989), «Alcornocales españoles. Conocimientos de su silvicultura y temas de necesaria investigación», *Scientia Gerundensis*, 15, pp. 63-84.
- NATIVIDADE, Joaquim Vieira (1950), *Subericultura*, Porto, Ministerio de Economía. (Existe traducción al español, coordinada por Pablo Campos y editada por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid, 1991)
- NORMANDIN, Dominique (1980), «L'économie du liège en France», *Revue Forestière Française*, pp. 79-90.
- PAREJO MORUNO, Franciso M. (2002), *El comercio exterior español de productos corcheros, 1849-2000*, Badajoz, Universidad de Extremadura, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, (Trabajo de Investigación de Doctorado).

- PUYO, Jean-Yves (1999), «Les suberais algériennes sous la domination française (1830-1962). 'Entre production et dévastation'», *Seminario sobre El Negocio del Corcho (Pasado, Presente y Futuro)*, Jarandilla de la Vera (Cáceres), (Inédito).
- (2002), «Les suberais marocaines sous le Protectorat français (1912-1956)», *XXII Encontro da Associação Portuguesa de História Económica e Social*, Aveiro.
- RAMAJO TEJEDA, Martín (1997), *Debilidad industrial y atraso económico de Extremadura*, Badajoz, Asamblea de Extremadura.
- ROGER, Martín (1915), «La production et l'industrie du liège», en *Lecciones del VIII Curso Internacional de Expansión Comercial*, Barcelona, pp. 265-289.
- SALA, Pere (1998), «Obrador, indústria i aranzels al districte surer català (1830-1930)», *Recerques*, 37, pp. 109-136.
- SALGADO SÁNCHEZ, Emilio (2000), *Vivencias corcheras desde San Vicente de Alcántara*, Badajoz.
- SAMPAIO, Jaime Salazar (1977), *À la recherche d'une politique économique pour le liège au Portugal*, Lisboa, École Pratique des Hautes Études.
- SAMPAIO, Jaime Salazar y LEITE, Antonio J. F. (1987), «Nota sobre a produção suberícola e a indústria corticeira no Alentejo», en Campos Palacín, P. y Martín Bellido, M. (coords.), *Conservación y Desarrollo de las Dehesas Portuguesa y Española. I Jornadas Técnicas*. Badajoz: 27, 28, 29 de enero de 1986, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, pp. 261-282.
- SILVA, Eduardo Moreira, ABREU, Ilda M^a Soares de; y VICTOR, Isabel (1993), «Contributos para o estudo da história da indústria corticeira em Portugal», *Arqueologia Industrial*, 1-2, pp. 35-54.
- VEGARA, Josep M^a (1989), *Ensayos económicos sobre innovación tecnológica*, Madrid, Alianza.
- VELASCO FERNÁNDEZ, Luis (1986), «El sector corchero ante la integración de España en la Comunidad Económica Europea», *Montes*, 10, pp. 8-21.
- VELAZ DE MEDRANO, Luis y UGARTE, Jesús (1922), *El alcornoque y el corcho. Cultivo, aprovechamiento e industrias derivadas*, Madrid, Calpe.
- VILAR, Pierre (1934), «L'Espagne et le commerce mondial de liège», *Annales de Géographie*, 43, pp. 282-298.
- ZAPATA BLANCO, Santiago (1986), «El alcornoque y el corcho en España, 1850-1935», en Garrabou, R.; Barciela López, 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.
- (1996), «Corcho extremeño y andaluz, tapones gerundenses», *Revista de Historia Industrial*, 10, pp. 37-68.



From cork to cortiça. The coming of Portugal to world leadership in the cork industry

ABSTRACT

This article analyzes changes in the cork business during the last five or six decades, though it takes into account the evolution of the sector since mid-XIXth century. Focus is placed on raw material scarcities and on the «Iberianization» process of the business (as Portugal now took the leading position Catalonia enjoyed in the sector since the XVIIIth century). A description of these themes is offered, and new lines of research are suggested. The final section indicates future developments of the sector, like pressure in world markets of its raw materials due to supply rigidities and also foreseen locational displacements in Mahgreb countries once the area achieves stability.

KEY WORDS: Cork, Cork Oak, Cork Industry, Trade of Cork Manufactures.



Del suro a la cortiça. El ascenso de Portugal a primera potencia corchera del mundo

RESUMEN

En este artículo se analizan los cambios que se han producido en el negocio corchero durante los últimos cincuenta o sesenta años, teniendo como referencia la evolución seguida desde mediados del siglo XIX. Se presta especial atención a la escasez de materia prima, por la falta de regeneración natural de los alcornoques, y a la «iberización» del negocio, en la que Portugal ha desplazado a Cataluña de la posición hegemónica que ésta tuvo desde el siglo XVIII. Se describen estos cambios y se proponen algunas interpretaciones y nuevos temas de investigación. Finalmente, se hacen unas reflexiones sobre el desarrollo de la economía corchera en el futuro y se pronostican crecientes presiones en los mercados de materia prima, por la imposibilidad de corregir a corto plazo la rigidez de la oferta mundial de corcho, así como cambios en la localización de la industria transformadora cuando los países del Magreb lleguen a una situación política y social más estable.

PALABRAS CLAVE: Corcho, Alcornocal, Industria corchera, Comercio de productos corcheros.

