Corcho extremeño y andaluz, tapones gerundenses*

● SANTIAGO ZAPATA BLANCO*
Universidad de Extremadura

La dimensión espacial del crecimiento continúa siendo una asignatura pendiente del análisis económico. Por eso, no conocemos bien las causas de que unas partes del mundo, unas naciones o unas regiones se desarrollen y otras permanezcan atrasadas.

Quizás los capítulos más importantes de dicha asignatura sean los relativos a la localización industrial, por la especial capacidad dinamizadora del conjunto de la economía que se le supone a las actividades industriales (en particular, a la industria manufacturera), de forma que suele identificarse industrialización con desarrollo y carencia de industria con atraso económico. Un diagnóstico simple, desde luego, pero que es un reflejo de la realidad, pues, salvo excepciones que confirman la regla, no hay país o región en el grupo de los adelantados que no destaque por la dimensión y la productividad de su sector industrial.

En su famoso libro, *Geografía y comercio*, Krugman afirma que los postulados de rendimientos constantes de escala y de competencia perfecta (tan difundi-

*. La primera versión de este artículo fue una parte de la ponencia que presenté, en el verano de 1996, en el Seminario sobre *La desindustrialización a partir de la industrialización*, organizado por la Fundación Duques de Soria. El Prof. Jordi Nadal, director del Seminario, y los demás asistentes al mismo comentaron la ponencia, y lo propio hicieron mis compañeros del Grupo de Estudios de Historia Rural y Pablo Campos, Juan J. Cendal, Georgina Cortés, Enrique Llopis y Francisco Zarandieta. A todos agradezco sus observaciones, y a Emilio Salgado y Julio Salgado, industriales corcheros de San Vicente de Alcántara, la generosa atención que me prestaron. Y también ha estado a mi favor el pertenecer al equipo del proyecto de la DGICYT nº PB93-0451. Tanta ayuda me ha facilitado mucho la tarea de redactar este trabajo, pero deseo dejar claro que yo soy el único responsable de las páginas que siguen, en particular, de sus defectos.

dos y aceptados durante tanto tiempo) han impedido que pudiera decirse «algo útil o interesante (...) (sobre) la localización de la actividad económica en el espacio»[1], ya que dichos postulados, implícitamente, sólo aceptan que los desequilibrios económicos territoriales tengan un carácter secundario y pasajero.

Sin embargo, la historia del sistema capitalista ha venido a demostrar, en contra de los anteriores postulados, que el envés del desarrollo, del incesante incremento de la renta per cápita, es la desigualdad. Desigualdad social y desigualdad espacial, que tienen su más lacerante expresión en la escandalosa miseria del Tercer Mundo, y que también se manifiestan (de forma bastante benigna, todo hay que decirlo) en los países más avanzados por medio de la marginación de ciertos grupos sociales y de la persistencia de los citados desequilibrios económicos territoriales.

La constatación de esta cruda realidad (especialmente, la de la pobreza en que se encuentra sumida gran parte de la humanidad) y la presunción de que el porvenir del capitalismo pudiera verse comprometido por los conflictos que provocara la desigualdad extrema (sobre todo, cuando el mundo estaba dividido en dos bloques) crearon unas circunstancias favorables para que los especialistas buscaran explicaciones a la disparidad del crecimiento y para que los gobiernos de los países más ricos destinaran partidas del gasto público a corregir o, al menos, a evitar un mayor deterioro de las situaciones de atraso económico.

Es en el amplio contexto descrito donde cobra sentido preguntarse por la localización de una actividad industrial concreta, con el fin de aportar un poco de luz a las marcadas diferencias regionales que han caracterizado al desarrollo histórico del capitalismo en España.

Las páginas que siguen están divididas en cuatro epígrafes: en el primero, se trata de la localización actual de la industria corchera y de sus vicisitudes en el pasado; en el segundo, se exponen de forma sucinta las transformaciones experimentadas por el negocio corchero; en el tercero, se plantean algunas hipótesis explicativas de la localización de la industria corchera; y, en el último, se recogen las principales conclusiones de los epígrafes anteriores.

Los cambios en la localización de la industria corchera

Comencemos por la localización de la industria corchera en la actualidad, que es la situación a que se ha llegado después de las muchas transformaciones acaecidas en una larga historia casi trisecular, y cuyas principales características

1. Krugman (1992), p. 10.

cuantificables figuran en los cuadros 1 y 2, cuyas cifras deben tomarse como una aproximación a la verdad[2].

Del Cuadro 1 se desprende una elevadísima concentración espacial de la industria corchera, que sólo está presente en 6 de las 17 comunidades autónomas españolas: las tres que figuran con su nombre en el cuadro y las tres incluidas en «Resto España» (Castilla-La Mancha, Comunidad Valenciana y Madrid). Sin embargo, este dato deforma la auténtica realidad de dicha concentración, ya que la industria corchera no existe más que en las siguientes provincias de las seis comunidades mencionadas: Gerona y Barcelona, en Cataluña; Badajoz y Cáceres; Cádiz, Huelva y Sevilla, en Andalucía; Ciudad Real y Toledo, en Castilla-La Mancha; Madrid; y Alicante y Castellón, en la Comunidad Valenciana.

CUADRO 1
LA INDUSTRIA CORCHERA ESPAÑOLA HACIA 1990
(INDICADORES GENERALES)

	(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)	(g)	(d)/(a)
Cataluña	8	48	60	63	15	92	6,1	7,9
Extremadura	30	24	21	18	11	53	4,8	0,6
Andalucía	50	19	15	17	9	62	6,5	0,3
Resto España	12	8	4	2	5	21	4,1	0,2
ESPAÑA	**100**	**100**	**100**	**100**	**12**	**71**	**5,8**	**1,0**

(a) Superficie de alcornocal (Porcentaje sobre España).
(b) Número de establecimientos (Porcentaje sobre España).
(c) Número de empleos (Porcentaje sobre España).
(d) Valor de la producción (Porcentaje sobre España).
(e) Número de empleados por establecimiento.
(f) Producto por establecimiento (Millones de pts.).
(g) Producto por empleado (Millones de pts.).

Fuente: López Quero (dir.) (1995), pp. 56, 71 y 99-100.

Pero tampoco esta docena de provincias indican con claridad el grado de concentración de la industria corchera, ya que cuatro de ellas sobresalen claramente del resto, al representar, juntas, más del 90 por 100 del valor de la producción. Se

2. Por desgracia, casi todas las estadísticas corcheras españolas (actuales y antiguas, forestales, industriales y comerciales) tienen muchas deficiencias y su corrección (e, incluso, su mera constrastación) se hace imposible la mayoría de las veces, por motivos que ahora no vienen al caso (véanse, por ejemplo, Borrallo (1910), pp. 25-26, Velasco (1986) y Zapata (1986a)). Para la elaboración de los cuadros 1 y 2, me he servido de López Quero (dir.) (1995), la monografía más reciente y amplia que conozco, tras comprobar que muchas de las cifras que proporciona son idénticas o muy similares a las que se encuentran, por ejemplo, en el citado Velasco (1986), en Juanola (1990) o en Solís y Velasco (1992).

trata, por orden de importancia, de Gerona (con el 63 por 100), de Badajoz (con el 16 por 100), de Cádiz (con el 9 por 100) y de Sevilla (con el 6 por 100)[3].

Que cerca de dos tercios de la producción industrial corchera proceda de Gerona es un dato bien elocuente del grado de concentración espacial de esta actividad. No obstante, este grado de concentración es aún mucho mayor, cuando se tiene en cuenta que no se trata de una industria dispersa por toda la provincia gerundense, sino de establecimientos que se aglutinan en unas pocas localidades de las comarcas del Ampurdán y de La Selva, entre las cuales cabe destacar a Cassà de la Selva, Palafrugell y Sant Feliu de Guíxols.

Y algo semejante a lo de Gerona sucede en la provincia de Badajoz con Jerez de los Caballeros y, sobre todo, con San Vicente de Alcántara, de manera que, sin exagerar, puede afirmarse que la mayor parte de la industria corchera española (en una proporción que rondaría el 75 por 100) se encuentra localizada en ocho o diez municipios, situados (la mayoría y los más importantes de éstos) en el nordeste de la península y el resto en el sudoeste.

Asimismo, para tener una idea más completa de la localización de la industria corchera, conviene tener presente que la explotación forestal del alcornoque se lleva a cabo en algunas provincias donde no existe actualmente industria corchera, como es el caso de Málaga y Córdoba, especialmente, y también, aunque con superficies muy reducidas, de Jaén, Granada, Salamanca, Zamora y Valladolid[4].

La concentración de la industria en Cataluña (es decir, en Gerona) se refuerza cuando, del número de establecimientos, se pasa al de empleos y al valor de la producción (columnas (b), (c) y (d) del Cuadro 1). Y la hegemonía catalana vuelve a quedar de manifiesto por tener empresas más grandes, como lo indican los promedios de sus plantillas y del producto (columnas (e) y (f)).

Sin embargo, Cataluña se queda por detrás de Andalucía en la «productividad aparente» del factor trabajo (columna (g)), aunque lo más notable de estas cifras es la escasa diferencia existente entre las empresas catalanas y las del sudoeste. Y si a esta circunstancia se añade el reducido número de empleados por establecimiento (columna (e)) y la también escasa diferencia entre las tres regiones más industriales, habrá que concluir que estamos ante un sector dominado, en todas partes, por la pequeña empresa, generalmente de tipo familiar[5], de lo cual parece deducirse que las ventajas por economías de escala no han debido de ser la causa fundamental de la preferente localización gerundense de la industria.

3. López Quero (dir.) (1995), pp. 99-100.

4. Recuerde bien el lector lo dicho en estos párrafos, para no malinterpretar el significado de inevitables expresiones generalizadoras (como «industria corchera catalana», o «extremeña», o «del sudoeste»,...), que se utilizarán con frecuencia en lo sucesivo.

5. Véanse Federación Nacional de Madera y Corcho (1981), pp. 61 y 67, y Velasco (1986), pp. 12-13.

La última columna del Cuadro 1 relaciona la potencia industrial de cada región (columna (d)) con las posibilidades industriales que, en principio, podrían derivarse de la correspondiente superficie de alcornocal (columna (a)). La altísima cifra de Cataluña confirma algo que ya sabíamos: la inexistencia de correlación entre disponibilidad de materia prima y actividad industrial. Y las cifras de Extremadura y Andalucía descubren que esta última ha perdido posiciones relativas (o Extremadura las ha ganado) respecto de la situación del primer tercio del siglo XX, que se comentará después.

CUADRO 2
LA INDUSTRIA CORCHERA ESPAÑOLA HACIA 1990
(VALOR DE LA PRODUCCIÓN, POR RAMAS)

	% sobre España				% sobre región y España				
	(a)	(b)	(c)	(d)	(a)	(b)	(c)	(d)	(e)
Cataluña	19	89	87	38	11	52	35	2	100
Extremadura	38	1	11	37	75	3	17	5	100
Andalucía	40	6	2	19	82	12	3	3	100
Resto España	3	4	—	6	40	60	—	—	100
ESPAÑA	**100**	**100**	**100**	**100**	**35**	**37**	**26**	**2**	**100**

(a) «Semimanufacturas de corcho natural», que, según la fuente, resultan de sumar el corcho natural granulado, triturado o pulverizado, los cuadradillos de corcho natural, los discos de corcho natural y el corcho natural en plancha.
(b) «Artículos de corcho natural», que, según la fuente, resultan de sumar tapones de corcho natural, juntas, arandelas y manguitos, salvavidas, flotadores y similares y otros artículos de corcho natural.
(c) «Corcho aglomerado», que, según la fuente, resulta de sumar corcho aglomerado blanco semimanufacturado, corcho aglomerado negro semimanufacturado, artículos de aglomerado blanco y artículos de aglomerado negro.
(d) «Residuos», que, según la fuente, resultan de sumar desperdicios y residuos de corcho natural y desperdicios y residuos de corcho aglomerado.
(e) Suma de las cuatro columnas precedentes.

Fuente: López Quero (dir.) (1995), pp. 99-102.

El Cuadro 2 proporciona una interesante información complementaria, que realza más aún la posición de Gerona en la industria corchera. Se comprueba, en efecto, que mientras la industria del sudoeste se «especializa» (entre comillas) en la preparación de la materia prima y en la obtención de productos semielaborados (lo que, en la jerga corchera, suele denominarse «industria preparadora») (columna (a) del Cuadro 2), la industria gerundense aparece especializada (sin comillas) en las ramas propiamente manufactureras, que constituyen la llamada «industria transformadora» (columnas (b) y (c)). Tan palpables son las diferencias apuntadas que cabe afirmar que las industrias andaluza y extremeña actúan, en gran medida, como auxiliares de la industria corchera catalana.

En consecuencia, puede concluirse que actualmente existe una distribución espacial muy desequilibrada de la industria corchera española, resultando que en Cataluña, donde en términos relativos existe una menor superficie de alcornocal, se concentra la mayor parte de los establecimientos, que, además, son los de mayor tamaño y los dedicados a las operaciones propiamente manufactureras. Al propio tiempo, en la otra esquina de España (en particular, en las provincias de Badajoz, Sevilla y Cádiz), que cuenta con una superficie alcornocal mucho más extensa que la catalana, la actividad industrial tiene mucha menos entidad y se dedica, preferentemente, a las labores preparatorias.

Pero esta desigual situación no es algo reciente, sino un rasgo distintivo de la industria corchera desde su nacimiento, en el primer tercio del XVIII, puesto que durante un siglo bien largo, sólo se fabricaron tapones en Gerona, que, además de ser la pionera en esta actividad transformadora, tuvo el privilegio de beneficiarse de una prolongada hegemonía absoluta dentro de nuestras fronteras[6].

Fue a mediados del siglo XIX, con la apertura de algunas fábricas en las regiones del sudoeste, cuando la hegemonía absoluta de Cataluña se convirtió en hegemonía relativa, circunstancia que se ha mantenido, con algunas variaciones, hasta el día de hoy.

Los cuadros 3 y 4 cuantifican de forma aproximada el grado de la hegemonía de Cataluña y el de la importancia relativa que fueron adquiriendo los establecimientos extremeños y andaluces en la segunda mitad del siglo pasado y primer tercio del XX. La fuente de ambos cuadros es la *Estadística Administrativa de la Contribución Industrial y de Comercio*, cuyas virtudes y defectos ya han sido expuestos en otros trabajos, a los cuales me remito[7]. Basta, ahora, con recordar la desaparición de algunas sociedades de la *Estadística*, a partir de 1907, y (lo que, en particular, afecta al Cuadro 4) la escasa sensibilidad, para representar el progreso técnico en una industria (como sucede en el caso de la corchera), de los elementos técnicos elegidos para el cálculo de la base imponible.

En el periodo contemplado en el Cuadro 3, se aprecian dos partes, separadas por 1900, año más o menos. En el último tercio del siglo XIX (la «edad de oro del taponero», como la llama Medir), la participación de Cataluña disminuyó por el simple efecto aritmético de las nuevas fábricas que se abrían en Extremadura y Andalucía, pero también porque éstas (propiedad, en muchas ocasiones, de catalanes o extranjeros) debieron de ser capaces de competir con las instaladas en Gerona.

Sin embargo, Cataluña volvió a recuperar una clara posición dominante durante el primer tercio del presente siglo, en el que la industria corchera atravesó

6. El primer taller de tapones del que se tiene noticia se abrió en Tossa de Mar, en 1738. (Tomo esta información de un documentado comentario a Zapata (1986) que hizo Josep Espadalé, a quien agradezco su interés y cortesía).

7. Véanse Nadal y Tafunell (1992), pp. 253-260, y Equipo Investigador (1996), pp. 40-53.

CUADRO 3
CONTRIBUCIÓN PAGADA POR LA INDUSTRIA CORCHERA, 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 Administrativa de la Contribución Industrial y de Comercio*).

CUADRO 4
ELEMENTOS TÉCNICOS DE LA INDUSTRIA CORCHERA EN 1900 Y 1930, UTILIZADOS PARA CALCULAR LA CUOTA DE LA CONTRIBUCIÓN INDUSTRIAL
(PORCENTAJES SOBRE EL TOTAL DE ESPAÑA)

	(a)		(b)		(c)		(d)	
	1900	1930	1900	1930	1900	1930	1900	1930
Cataluña	57	72	45	72	23	97	71	67
Extremadura	10	2	12	(e)	—	(f)	4	—
Andalucía	30	16	43	22	76	1	25	33
Resto España	3	10	(f)	6	1	2	—	—
ESPAÑA	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

(a) Número de «mesas para fabricar tapones que contengan hasta 4 asientos para operarios».
(b) Número de «máquinas para redondear tapones».
(c) Número de «máquinas para fabricar cuadradillos». La fuente comenzó a facilitar información de este concepto en 1905, que es el año al que corresponde la cifra de 1900.
(d) Número de «máquinas movidas mecánicamente en las fábricas de aserrín de corcho».
(e) Dato que parece erróneo, porque, según la fuente, existen 14 contribuyentes y ninguna máquina.
(f) Cifra mayor que 0 pero menor que 0,5.

Fuente: *Estadística Administrativa de la Contribución Industrial y de Comercio.*

por una larga coyuntura, llena de dificultades y conflictos, pero profundamente renovadora en algunos aspectos, como consecuencia de la mecanización de muchas tareas, de la innovación productiva del aglomerado y de la proletarización del artesanado. A juzgar por las cifras del Cuadro 3, Gerona modernizó su industria mientras disminuían los porcentajes del sudoeste, donde cabe hablar, incluso, del hundimiento (temporal, afortunadamente, como ya sabemos por los cuadros 1 y 2) de la industria corchera extremeña.

El Cuadro 4, pese a tratarse de una medición muy tosca de la capacidad técnica de cada industria regional (en modo alguno puede establecerse aquí ninguna relación entre industria preparadora e industria transformadora), también deja ver el avance catalán y el retroceso del sudoeste, que se producen en las tres primeras décadas del siglo actual.

Cotejando la información de los cuadros 3 y 4 con la de los cuadros 1 y 2 (y dejando bien claro que se trata de cuantificaciones que no admiten una comparación directa), cabe hablar del éxito catalán, por haber concentrado el grueso de la industria transformadora, aunque sólo contara con una pequeña extensión de alcornoques, y, a la vez, del fracaso relativo de extremeños y andaluces, que no han podido (o querido) transformar en sus territorios la mayor parte de la abundante materia prima que producían.

Conviene matizar, no obstante, que existen diferencias entre las dos regiones del sudoeste. Por ejemplo, la industria andaluza ha tenido mayor entidad que la extremeña durante mucho tiempo, pero hoy se han vuelto las tornas, porque la segunda iguala o supera a la primera en casi todos los parámetros. Este cambio tiene especial importancia para la industria extremeña que, según el Cuadro 3, debió de encontrarse en una situación crítica (mucho más desfavorable que la andaluza) al término de la compleja y conflictiva reconversión técnica y social que tuvo lugar en el primer tercio del siglo XX.

Rasgos generales de la evolución del negocio corchero

Una vez que se han determinado la localización de la industria corchera y los principales cambios registrados desde su comienzo, resulta imprescindible alzar un poco la vista y situar estas cuestiones dentro de la problemática más amplia de la evolución del negocio corchero, buscando elementos que ayuden a entender la localización descrita en el epígrafe anterior.

Los dos siglos y medio largos de actividades corcheras (forestales, industriales y comerciales) en nuestro país han sido testigos de tres grandes fases, cuyos límites cronológicos aproximados serían los siguientes: para la primera fase, desde el inicio de la taponería gerundense (hacia 1738, como se indicó antes) hasta finales del siglo XIX; la segunda fase abarcaría la primera mitad del siglo XX (o, quizás, sólo el primer tercio, si la guerra civil y la postguerra fueron un paréntesis en la evolución de los asuntos corcheros); y la tercera fase iría desde la década de 1950 a la actualidad[8].

8. De las dos primeras fases, ya me ocupé en Zapata (1986), texto que sigo suscribiendo en su totalidad, entre otras razones porque se apoya continuamente (tal vez, de forma abusiva) en la valiosísima información que facilita la extraordinaria investigación de Medir (1953). Por este motivo, haré una breve síntesis de estas dos primeras fases y expondré con más detalle las que

La primera fase puede definirse como la del predominio absoluto del tapón, por ser éste el principal y casi exclusivo producto de una industria que, además, se llevaba a cabo por medio de procesos productivos tradicionales, con muy escasa aportación de capital fijo y basados en la utilización intensiva de un factor trabajo muy especializado.

Los principales acontecimientos de esta fase de la industria corchera fueron: nacimiento y desarrollo en la provincia de Gerona, entre el primer tercio del siglo XVIII y mediados del XIX; a partir de estas fechas, incorporación del sur y sudoeste español como productores de la materia prima, dada la insuficiencia del corcho gerundense; y poco después, durante la segunda mitad del XIX, instalación en el sudoeste de diversas fábricas taponeras, que restaron protagonismo industrial a Gerona.

La segunda fase representó un brusco cambio con respecto a la primera, tanto en los productos de la industria, como en las técnicas y organización aplicadas, así como en la cantidad y combinación de los factores trabajo y capital empleados.

Poco antes de 1900, fueron adoptadas, en países más industrializados que España, importantes modificaciones en el proceso productivo por la mecanización de las tareas y la obtención de nuevos productos, como el aglomerado. La industria corchera española tardó en asimilar las nuevas circunstancias de una actividad que abandonaba su condición de industria semiartesanal, exigiendo inversiones muy superiores en capital fijo. A pesar de ello, durante el primer tercio del siglo XX, tuvo lugar un proceso de sustitución de trabajo por capital, que fue rápido en la industria gerundense y muy lento o inexistente en la industria del sudoeste, lo que hizo que ésta perdiera posiciones en el contexto nacional, en términos cuantitativos y en términos de competitividad.

Sin duda, esta segunda fase fue conflictiva y trajo consigo el cierre de no pocos establecimientos y el despido de numerosos trabajadores. Esta fue una parte de la realidad (probablemente, la que más se sintiera en el sudoeste), pero no la única[9].

Considerando el conjunto de la industria corchera española, es evidente que tuvo lugar, en estas primeras décadas del siglo XX, una profunda (lo que no quiere decir armoniosa ni equitativa) renovación de la actividad industrial, en Gerona, sobre todo, y, en mucha menor medida y más lentamente (¡pero también!) en Andalucía y Extremadura. De no haberse producido esta reconversión general, la

me parecen características del negocio corchero en la segunda mitad del siglo XX, en la medida que he podido reconstruirlas.

9. La impresión que transmite la lectura de Arenas (1995), pp. 145-156, es la de unas primeras décadas del siglo XX en que la industria se fue tambaleando de crisis en crisis. Me parece un diagnóstico parcial, que no comparto, porque se extiende a toda la industria española la difícil coyuntura de las fábricas sevillanas y porque se utiliza algún argumento que choca contra la evidencia empírica, al afirmar, por ejemplo, que «España se identificaría a partir de entonces (principios del siglo XX) en los mercados mundiales como país básicamente exportador de materia prima» (Arenas (1995), p. 147), cuando esto de ningún modo está respaldado por las estadísticas del comercio exterior (véase Zapata (1986), pp. 269-278).

industria española habría sucumbido ante los menores costes de producción que se obtenían en países no corcheros que ya contaban con fábricas modernas (como Gran Bretaña, Alemania o Estados Unidos) o ante la expansión de la industria portuguesa, que disponía de una materia prima más abundante y de mejor calidad y de una mano de obra algo más barata.

Asimismo, debe relativizarse la crisis industrial de esta segunda fase, teniendo en cuenta otras dos circunstancias básicamente positivas. La primera fue la tendencia creciente de las exportaciones y la diversificación de sus componentes, una muestra de la vitalidad de la industria, a pesar de los altibajos de un periodo convulsionado por una guerra mundial[10]. Y, la segunda, la renta suplementaria que recibieron los propietarios de alcornocales, cuando el aglomerado dio al bornizo y a los desperdicios de la pela un valor que antes no tenían.

De la tercera fase antes mencionada, que se corresponde con la segunda mitad del siglo XX, no existe, que yo sepa, ningún análisis general, por lo que me limitaré a señalar, hilvanándolas como pueda, las novedades (de mucha trascendencia, algunas de ellas) que se han registrado en el negocio corchero a partir de la década de 1950.

Una primera novedad fue, sin duda, la irrupción de los plásticos, que (sobre todo, por su menor precio y mayor moldeabilidad) harían una creciente y eficaz competencia a las manufacturas de corcho en casi todas sus funciones[11].

Otro importante cambio ha sido la ampliación de la demanda interior, por el aumento de las necesidades de la construcción y, sobre todo, por el rápido crecimiento del embotellado de vino en un país, como España, cuya cosecha es una de las mayores del mundo. Actualmente, dicha demanda interior equivale a la mitad del total de las exportaciones corcheras, cuando a principios de siglo esa proporción era el 1 por 100 y, hacia 1930, no pasaba del 10 por 100[12].

La posición del sudoeste dentro de la industria corchera española también ha variado. Por un lado, parece que después de la guerra civil, continuando con la tendencia iniciada en la segunda fase antes comentada, las fábricas extremeñas y andaluzas han acentuado su «especialización» en la preparación de la materia prima y en la obtención de productos semielaborados y, con ello, su carácter de auxi-

10. Véanse Zapata (1986), pp. 261-272; Gallego y Pinilla (1996a), pp. 402-403; y Gallego y Pinilla (1996b), pp. 637-639.

11. Fue después de la segunda guerra mundial, cuando comenzó a generalizarse el uso de los plásticos (véase Williams (1987), pp. 203-217). Sobre la competencia de los plásticos al corcho, véase «Un producto...» (1959), pero téngase en cuenta, asimismo, que algunos de estos productos, que comenzaron siendo sustitutivos, se han convertido ya en complementarios, al hacerse imprescindible su utilización por el incremento del consumo y por la manifiesta insuficiencia de la oferta mundial de corcho para cubrir las necesidades actuales de tapamento, aislamiento y revestimiento (véase Sampaio y Leite (1987), p. 267).

12. Véanse Federación Nacional de Madera y Corcho (1981), p. 58; Zapata (1986), p. 241; Velasco (1986), p. 16; y Lleonart (1993), pp. 120-121.

liares de la industria catalana. Y por otro, se aprecia una sensible recuperación de la industria extremeña, que, además de superar las desfavorables condiciones en que se encontraba en los años 1920-30, ha llegado a tener (lo que no había sucedido hasta ahora) una dimensión equiparable a la de la industria andaluza (recuérdense los cuadros 3 y 4).

Ahora bien, las modificaciones de mayor alcance han sido las relativas a la división internacional del trabajo propia de las actividades corcheras. Conforme han escrito Sampaio y Leite,

> *«la industria corchera en el mundo (...) se concentraba (...) tradicionalemnte en los grandes países consumidores y no productores suberícolas, especialmente en los Estados Unidos de América, que en los años cincuenta todavía trasformaba casi la mitad de la producción corchera mundial (...) El insoportable aumento de los salarios en esos países, junto a la constante subida de los fletes marítimos, hizo que la industria corchera se desplazara preferentemente a los países productores, en particular a Portugal y también a España (...) Este viraje puede situarse hacia 1960 y parece irreversible (...) En términos aproximados, puede afirmarse que, actualmente, el conjunto formado por los países no productores suberícolas transforma un 15 por 100 del corcho producido en el mundo, correspondiendo a la Península Ibérica un 62 por 100 y a los otros países productores (Francia, Italia y Norte de Africa) el 23 por 100 restante»*[13].

Sin duda, el país más beneficiado con estos cambios ha sido Portugal, porque, en un plazo muy breve, ha pasado de estar en una posición secundaria y de atraso a poseer la principal industria corchera del mundo[14]. España, por el contrario, ha registrado una considerable pérdida relativa, al quedar su industria en un segundo lugar, muy alejado de las dimensiones y capacidades de la portuguesa y, asimismo, por haber aumentado la proporción de la actividad preparadora en detrimento de la transformadora. Las cifras disponibles (aunque sean escasas y merezcan poca confianza) ponen claramente de manifiesto esta dispar evolución de las dos naciones ibéricas[15].

13. Sampaio y Leite (1987), pp. 266-267. Y véanse, asimismo, Ferreirinha (1982), pp. 322-324; García Méndez (1982), p. 460; y Rodríguez Gómez (1982), p. 206. La citada localización tradicional se habría basado en los «fuertes niveles de protección arancelaria fijados por los países transformadores (....) contra las importaciones de elaborados del corcho y (en) la promoción de la extracción y exportación de materia prima mediante precios inicialmente remuneradores, suficientes para quebrar, como ocurrió en España, la fidelidad del cosechero con la industria del sector» (Arenas (1995), p. 146).

14. Sobre el retraso de la industria corchera portuguesa antes de 1950, con respecto a la española, véase Silva, Abreu y Victor (1993), donde se menciona la tardanza en adoptar ciertas innovaciones mecánicas en el siglo XIX, junto al hecho muy elocuente de que Portugal haya sido «uno de los últimos (si no el último) de los países suberícolas» en comenzar la fabricación del aglomerado (pp. 38 y 40).

15. Aprovecho para romper una lanza a favor de las estadísticas corcheras portuguesas de las últimas décadas, mucho más numerosas y veraces que las españolas.

CUADRO 5
NÚMERO DE TRABAJADORES DE LA INDUSTRIA CORCHERA DE PORTUGAL Y ESPAÑA, 1852-1988 (A)

	Portugal	España	(b)
1852	48	6.500	1
1881	1.612	11.500	14
1890	2.539 (c)	16.000	16
1913	7.120	21.553	33
1930	8.840	?	
1940	20.116	?	
1960	17.000	?	
1970-74	15.546	5.097	305
1980	15.193	?	
1988	11.054	3.474	318

(a) Los años que figuran en el cuadro son los correspondientes a los datos portugueses. Los datos españoles se refieren a años muy próximos a los anteriores.
(b) Porcentaje de Portugal sobre España.
(c) 3.616 trabajadores, según Fonseca (1996), p. 63.

Fuentes: Silva, Abreu y Victor (1993), p. 37; Portela (1993), p. 98; Velasco (1986), p. 12; Borrallo (1910), p. 10; Zapata (1986), p. 259; y López Quero (dir.) (1995), p. 71.

CUADRO 6
EXPORTACIONES DE CORCHO DE ESPAÑA Y PORTUGAL, 1865-1984 (PROMEDIOS ANUALES)

	España (a)		*Portugal (a)*		*Porcentaje (b)*	
	(c)	*(d)*	*(c)*	*(d)*	*(c)*	*(d)*
1865-1869	9	89	109	4	8	2.225
1870-1879	17	84	140	11	12	764
1880-1889	26	113	211	16	12	706
1890-1896	25	176	242	24	10	733
1937-1939	(e)	(e)	1.375	174		
1948-1950	(e)	(e)	1.392	340		
1983-1984	226	145	455	703	50	21

(a) Miles de Qms
(b) Porcentaje de España sobre Portugal.
(c) Corcho no obrado.
(d) Corcho obrado.
(e) Dato no disponible.

Fuentes: Pereira (1971), p. 276; Zapata (1986), pp. 269-272; Meneses (1952), p. 15; y Velasco (1986), p. 17.

CUADRO 7
EXPORTACIONES DE CORCHO DE ESPAÑA Y PORTUGAL, 1865-1984
(PROMEDIOS ANUALES)
(MILES QMS. DE CORCHO BRUTO EQUIVALENTE) (A)

	España	Portugal	(b)
1865-1869	454	129	352
1870-1879	437	195	224
1880-1889	591	291	203
1890-1896	905	362	250
1937-1939	(c)	2.245	
1948-1950	(c)	3.092	
1983-1984	951	3.970	24

(a) 1 Qm. de corcho no obrado = 1 Qm. de corcho bruto; y 1 Qm. de corcho obrado = 5 Qm. de corcho bruto (véase Serrat (1898), p. 73).
(b) Porcentaje de España sobre Portugal.
(c) Dato no disponible.

Fuentes: Las mismas del Cuadro 6.

CUADRO 8
EXPORTACIONES DE CORCHO DE ESPAÑA Y PORTUGAL, 1843-1989
(PORCENTAJES DE LOS PROMEDIOS ANUALES DE LOS VALORES)

	España		Portugal	
	(a)	(b)	(a)	(b)
1843-1848	(c)	(c)	94	6
1850-1859	9	91	95	5
1860-1869	10	90	93	7
1870-1879	8	92	84	16
1880-1889	8	92	80	20
1890-1899	10	90	76	24
1983-1984	33	67	11	89
1985-1989	38	62	(c)	(c)

(a) Corcho no obrado.
(b) Corcho obrado.
(c) Dato no disponible.

Fuentes: Fonseca (1996), p. 59; Zapata (1986), p. 253; Velasco (1986), p. 17; y Juanola (1990), p. 107.

De los cuadros 5, 6 y 7 se desprende que la industria corchera española tuvo más envergadura y capacidad exportadora que la portuguesa hasta las décadas de 1920 o 1930. Pero, a partir de estas fechas, Portugal comenzó a superar a España, de modo que, en la actualidad, la industria corchera portuguesa en número de trabajadores y en exportaciones de corcho bruto equivalente representa, respectivamente y en comparación con la española, más del triple y más del cuádruplo, cuando a principios del presente siglo, en los dos conceptos citados, no era más que un tercio de la española (véanse los cuadros 5 y 7)[16].

Pero el Cuadro 6 muestra que en Portugal, además de un incremento cuantitativo muy superior al español[17], se produjo una transformación cualitativa de su industria, porque, en las ventas al exterior, cada vez subía más la proporción del corcho manufacturado respecto del no obrado, siguiendo una tendencia contraria a la española, donde las exportaciones de corcho no obrado se aproximan hoy al 40 por 100 del valor total de los productos corcheros exportados (véase el Cuadro 8)[18]. Y dos datos más, bien ilustrativos: la mitad de nuestras exportaciones actuales de corcho en plancha van a Portugal, mientras que la mitad de los tapones de vino que se consumen en España (y que comercializan, en su mayor parte, industriales gerundenses) proceden de las fábricas portuguesas[19].

Los cambios descritos en los párrafos anteriores han trastocado la localización de la industria corchera en el mundo, concentrándola en la Península Ibérica y poniendo a Portugal, de forma indiscutida, a la cabeza de esta actividad transformadora, seguida muy de lejos por la industria española, que, a juzgar por las cifras más recientes que se han comentado, tiende a convertirse parcialmente

16. En el Cuadro 7, se emplea la equivalencia de 1 Qm. de corcho obrado = 5 Qm. de corcho bruto, relativa a los tapones, que he tomado de Serrat (1898), p. 73, y de Roger (1915), p. 279. A mi entender, esta equivalencia (que no pasa de ser una burda aproximación) tiene sentido mientras el tapón, por la gran cantidad de desperdicios que deja sin utilización económica, predomine entre las diversas manufacturas del corcho obrado: hasta principios del siglo XX, para España, y hasta la década de 1940, para Portugal. Con posterioridad, la citada equivalencia va haciéndose más defectuosa, a medida que la industria del aglomerado sea capaz de absorber una parte de los desperdicios de la taponería.

17. Actualmente, las exportaciones españolas (más que las portuguesas) minusvaloran la dimensión de la propia producción industrial por el notable incremento del mercado interior, ya aludido. No obstante, y pese al mayor consumo interno español, las diferencias entre las exportaciones son tan grandes que siguen siendo un indicador aproximativo de la capacidad industrial de las dos naciones ibéricas (véanse Ferreirinha (1982), pp. 316-317; Velasco (1986), p. 13; y Juanola (1990), pp. 109-111).

18. De la información que se proporciona en el magnífico trabajo de Sampaio (1977), pp. 169, 172 y 179-186, parece deducirse que este cambio de orientación de la industria corchera portuguesa, que ya se notaba en la década de 1950, se hizo mucho más activo en los años sesenta. Quizás, la guerra civil española y el largo periodo de postguerra (muy negativos para la industria corchera, según Salgado (1994), pp. 113-119), fueron una oportunidad para que Portugal aumentara su presencia en los mercados exteriores (véanse Silva, Abreu y Victor (1993), p. 38, y Lleonart (1993), pp. 139-140).

19. Velasco (1986), pp. 14 y 16, y Lleonart (1993), pp. 120 y 129.

en una industria auxiliar de las manufacturas portuguesas, que, al parecer, cuentan con no pocas ventajas respecto a las españolas[20].

Debe considerarse, por último, en esta tercera fase de la industria, la faceta forestal del negocio corchero, en la que también parece haber salido mejor parada Portugal que España, en un periodo de leve crecimiento e, incluso, de estancamiento de la cosecha mundial de corcho, muy distintos al persistente ritmo alcista que la caracterizó desde el comienzo de la fabricación de tapones[21].

Algunas hipótesis sobre la localización de la industria corchera

El objeto de este epígrafe es exponer algunas hipótesis que ayuden a explicar el modo concreto de localización de la industria corchera desde su nacimiento a la actualidad, cuyos principales resultados podrían resumirse así: éxito catalán, por haber concentrado la mayor y mejor parte de la industrtia transformadora; fracaso relativo de Andalucía y Extremadura, por su escasa participación en la actividad industrial y, además, por haberse «especializado» en labores auxiliares de la catalana mediante la preparación de la materia prima y la obtención de productos semielaborados; y, finalmente, una situación actual en que la industria española se encuentra muy condicionada por el indiscutido liderazgo de Portugal[22].

No me propongo, con los párrafos siguientes, elaborar ninguna «teoría» de la localización de la industria corchera. Mi intención es más pedestre. Sólo pretendo defender algunas explicaciones hipotéticas sobre la mencionada localización, pero empleando las herramientas de la historia económica. Por eso, para evitar en lo posible abstractas suposiciones (muchas veces, hueras), reflexionaré sobre la localización de la industria corchera española en tres momentos concretos: el primer tercio del siglo XIX, los primeros años del siglo XX y la situación actual.

20. Parece que la principal de dichas ventajas es el menor coste de la mano de obra, pero también actuarían a favor de Portugal una productividad más elevada, menores barreras arancelarias en otros países antes de 1986 y una mayor atención del Estado a los asuntos corcheros, por el alto porcentaje que éstos suponen en el comercio exterior portugués (véanse Federación Nacional de Madera y Corcho (1981), pp. 58, 64 y 67; García Méndez (1982), pp. 461-470; Velasco (1986), pp. 14-16; y López Quero (dir.) (1995), p. 133). Y a lo anterior habría que añadir la presencia, desde hace unos años, de Amorim, un grupo empresarial gigantesco en un mundo de enanos, donde ejerce un férreo «liderazgo en costos» (Lleonart (1993), pp. 129, 134-136 y 159).

21. Véanse algunas cifras sobre el particular, para 1947-1969, en Sampaio (1977), p. 89, y, para «los últimos años», en López Quero (dir.) (1995), p. 62.

22. En todo el artículo y, en particular, en este epígrafe, se razona con la unidad espacial de la provincia española o, su equivalente, el distrito portugués. Los cambios de localización dentro de una provincia o de un distrito, a pesar de su mucho interés e importancia, no se tienen en cuenta porque las fuentes utilizadas (acordes con el fin del trabajo) son muy generales y no informan de la situación de comarcas y pueblos más que ocasionalmente.

Para el primer tercio del siglo XIX, me valdré de unos documentos, que son una parte de la consulta realizada en 1835 por la Dirección General de Aduanas sobre la posibilidad de autorizar la libre exportación de corcho, que había sido planteada por el administrador de la aduana hispano-portuguesa de Alcántara, en la provincia de Cáceres[23]. Estos breves y enjundiosos textos muestran al negocio corchero en sus comienzos contemplado desde dos posiciones muy diferentes: la catalana y la extremeña.

La fecha de los documentos, 1835, corresponde a la infancia o adolescencia de la industria corchera. Y es de notar que la Junta de Comercio de Cataluña se ponga en contacto con la Sociedad Económica de Amigos del País de Badajoz poco antes de que ésta reciba el encargo del Intendente de Extremadura de contestar al cuestionario de la Dirección General de Aduanas. ¿Qué decían los de la Junta catalana a los Amigos del País de Badajoz y por qué querían que su opinión fuera conocida antes de que la Sociedad pacense respondiera al cuestionario de Aduanas?

En su escrito, la Junta de Comercio de Cataluña, después de recordar que «(en este Principado) la elaboración de tapones de corcho forma objeto de consideración», afirmaba (en 1835, no se olvide) que

> *«Cataluña no produce la cantidad suficiente de corcho para el consumo de sus numerosas fábricas de tapones, las cuales deben recurrir al de otros puntos del Reino. Las elaboraciones de dichas fábricas retienen en circulación productiva en el país el cuantioso valor de la mano de obra y este valor pasaría con la libre extracción de aquella primera materia, al extranjero»,*

por lo cual se oponía a la libre exportación solicitada por el administrador de la aduana cacereña. Pero la Junta catalana no se conformaba con manifestar su negativa y pretendía atrarse la opinión de la Económica pacense. Y así, tras declarar la superior calidad del corcho extremeño, aseguraba que

> *«convendría promover mayor introducción en este Principado del (corcho) de aquella Provincia; y al mismo tiempo que se adoptase este medio podría*

23. Los documentos utilizados han sido: un oficio (con fecha 16-11-1835) del Intendente de Extremadura solicitando a la Sociedad Económica de Amigos del País de Badajoz que responda al cuestionario enviado por la Dirección General de Aduanas; dos respuestas al mencionado cuestionario de la Sociedad Económica, con distinta redacción pero de contenido casi idéntico (ambas del 28-11-1835); y un escrito (del 21-10-1835) previo a los tres anteriores, de la Real Junta de Comercio de Cataluña y dirigido a la Económica de Badajoz, sobre el problema planteado en el cuestionario de la Dirección General. Los cuatro documentos pertenecen al Archivo de la Sociedad Económica citada (que se está ordenando) y me fueron facilitados amablemente por el secretario de la misma, Joaquín Suárez. Véase Medir (1953), pp. 59-61, donde se trata de la consulta en cuestión y se afirma que, «entre 1830 y 1835, (los catalanes) comenzaron a contratar montes alcornocales en Andalucía y Extremadura» (p. 59).

recurrirse a otro no menos nacional. No se conoce en Extremadura (...) la industria de fabricar tapones de corcho y en consecuencia es evidente la gran ventaja de introducirla allí, pues aumentaría Extremadura su riqueza con un nuevo ramo de industria en que emplearía un apreciable producto de su suelo».

Veamos ahora la respuesta de los Amigos del País de Badajoz al cuestionario de Aduanas y, a la vez, sin decirlo, al escrito de la Junta de Comercio de Cataluña.

De la citada respuesta se deduce que en 1835 apenas era aprovechado el corcho extremeño como una materia prima industrial. Al no existir la fabricación de tapones y al estar prohibida su exportación a Portugal, los alcornoques se hallaban «en el mayor abandono (...) siendo pequeño el número de árboles que se benefician», ya que tampoco se enviaba el corcho a Cataluña por los elevados costes de transporte que ello suponía:

«Por de pronto es imposible prohibir la extracción de la corcha al inmediato Reino de Portugal sin exponer a los propietarios (de los alcornocales) a graves perjuicios, pues, no habiendo fábrica alguna en esta Provincia, no podría conseguirse su enajenación sin transportarla a Cataluña y, como la distancia que hay entre uno y otro punto es bastante grande y este artículo por su pequeño valor no admite el gran recargo que precisamente debería sufrir en sus portes, resulta pues que, para enajenarla a los fabricantes (catalanes), sería preciso fijarla a precios ínfimos y tales que no cubriesen los desembolsos que, para el cultivo de los árboles en el modo necesario a aumentar este género, sería preciso hacer».

Y en cuanto a la iniciativa catalana (¿sería sincera?) de que se instalaran fábricas de tapones en Extremadura, dicen los de la Económica en un párrafo que no tiene desperdicio:

«Sería muy útil establecer fábricas de corcha en esta provincia, pero para elaborar tapones, a pesar de lo sencillo de la operación, se requiere grande agilidad y práctica, de que no se encuentra adornado ninguno de estos habitantes. Sólo en Cataluña se encuentran hombres instruidos en la materia y éstos, cuando se les invita a venir a Extremadura, exigen salarios más crecidos de los que ganan en su país, de que se sigue que un millar de tapones vendría a salir por un precio mayor que en Cataluña, y agregando a este costo el excesivo de su conducción vendría por de pronto a perder dinero cualquiera que se dedicase a su elaboración. Por esta razón tan poderosa y estos resultados tan tristes, se vieron precisados a abandonar sus fábricas los que hace más de seis años las establecieron en esta provincia, pues, siendo prohibida la introducción de la corcha elaborada en Inglaterra y no teniendo salida más que para algunos puertos del norte, tuvieron que abandonar el

inmediato de Lisboa y conducirla a Cádiz, en cuyo largo transporte hicieron desembolsos que, al fin, produjeron su ruina».[24]

Resumiendo. Parece que, hacia 1835, la industria taponera gerundense estaba llegando al límite de la utilización de su propia materia prima. En Extremadura, sin embargo, la explotación forestal del corcho estaba dando los primeros pasos. Los intereses de los propietarios de los alcornocales ya se manifestaban muy distintos a los de los fabricantes. Y, tal vez, la lección más importante que proporcionan estos documentos: carecía de sentido instalar fábricas de tapones en Extremadura, porque, como había demostrado la experiencia (¡porque había experiencia!), no eran rentables. Falta de rentabilidad que se achaca, principalmente, a los excesivos costes de transporte de la industria de una región aislada y situada a trasmano (lo que, asimismo, dificultaba en gran manera la venta de materia prima a los industriales de Gerona) y a la falta de una mano de obra debidamente cualificada.

Por el contrario, en Gerona, que ejercía una absoluta hegemonía en la fabricación de tapones desde hacía un siglo (lo que, sin duda, representaba una importantísima ventaja), concurrían las circunstancias más favorables para que allí se desarrollara la industria corchotaponera.

Los dos factores clásicos de la localización de una actividad industrial (proximidad de la materia prima y proximidad del consumo final), que suponían una considerable reducción de los costes de transporte (siendo éste tan escaso e ineficiente), se daban en Gerona, con la ventaja adicional de que los alcornocales estuvieran muy cerca de la costa, por donde habrían de salir los tapones con destino a Francia, en la mayoría de las ocasiones.

Pero un siglo exportando tapones salidos de establecimientos artesanales seguro que había aportado a las comarcas corcheras gerundenses dos activos indispensables para el mantenimiento de la industria, de los que se carecía por completo en Extremadura[25]. Uno, señalado por la Económica de Badajoz, era el factor trabajo muy especializado para una industria (como lo fue la taponera hasta finales del siglo XIX) dependiente en grado sumo de la habilidad manual de sus operarios. Y el otro fue el conocimiento de los vericuetos del negocio de la exportación, una difícil y arriesgada actividad donde sólo los muy experimentados se moverían con soltura, minimizando los correspondientes costes de transacción.

24. La otra versión de la respuesta de la Económica dice lo mismo que ésta, pero con un lenguaje más enrevesado. Tan sólo existe un pequeño e interesante complemento en las primeras líneas, donde se lee: «Sin embargo de ser tan sencillas las operaciones de convertir el corcho en tapones y poco costosas las máquinas e instrumentos necesarios para ello...»

25. La aprobación de las ordenanzas del gremio de taponeros de Sant Feliu de Guíxols, en una fecha tan tardía como 1803, es una buena prueba del carácter tradicional de la industria y del reducido ámbito local del que procedían los factores trabajo y capital empleados en la misma. El texto de las citadas ordenanzas está reproducido en Medir (1953), pp. 507-514.

Pasamos, ahora, a principios del siglo XX. Ha terminado la «edad de oro del taponero» y se está en un momento de transición entre la etapa semi-artesanal y la moderna de la industria corchera. Un texto de la época, escrito por Martín Roger (a la sazón, presidente de la Cámara de Comercio de Palamós) ayuda a comparar las circunstancias de estos años con las descritas por los documentos de 1835 y aporta interesantes noticias y reflexiones sobre la localización de la industria[26].

El transporte había mejorado (en particular, desde que pudo utilizarse el ferrocarril), pero seguía siendo un motivo de especial incremento de los costes, de tal manera que, según Roger,

> *«parecía más ventajoso el instalar la industria de fabricación en Extremadura que exportar el corcho a Cataluña, teniendo además la facilidad de transportar los tapones, dada la cercanía del puerto de Lisboa. Lo mismo podría decirse de Sevilla, de Algeciras, de Cádiz y de Huelva (...) Por esto, un gran número de personas profetizaron, hace algunos años, la completa desaparición de la industria catalana; pero el tiempo no les ha dado la razón. La industria del corcho está pujante en Cataluña, mientras que en las comarcas donde se produce el corcho está en decadencia»*[27].

En efecto, las transformaciones que estaba experimentando la industria corchera, a las que me referido en el anterior epígrafe[28], aumentaron el peso relativo de las fábricas gerundenses en detrimento de las del sudoeste, que habían comen-

26. Véase Roger (1915). En este artículo se hace el análisis más completo y certero que conozco de la ambivalente coyuntura que se estaba viviendo en todas las facetas del negocio corchero a principios del siglo XX.

27. Roger (1915), p. 279. La envergadura del problema del transporte del corcho y de su coste, especialmente desde las zonas productoras de Extremadura y del norte de la provincia de Huelva a las fábricas gerundenses, queda patente en el siguiente párrafo del citado trabajo de Roger (1915): «El comercio de corcho de estas regiones (las mencionadas) con Cataluña se desarrolla extraordinariamente, a pesar de las grandes dificultades de los transportes. Incluso cuando las redes ferroviarias eran insignificantes y los servicios marítimos fijos casi nulos, la cantidad de corcho de Andalucía y Extremadura fabricado en Cataluña era muy importante. Hoy la dificultad principal es el transporte del corcho a la estación o al puerto (...) La combinación del ferrocarril de Alicante con los vapores dio algunas facilidades, sobre todo, desde que se establecieron servicios fijos de navegación, con escala semanal, a San Feliú y a Palamós. En estos puertos se descargaba el corcho de Extremadura, transportado por ferrocarril hasta Alicante, y el de Andalucía, cargado en Sevilla o en Algeciras; y los mismos barcos de vapor cargaban los tapones, que eran expedidos al destinatario por los agentes de Cette o de Marsella. Algún tiempo después, los corchos de Extremadura llegaban directamente por ferrocarril. Los servicios marítimos también aumentaron; y además en Sevilla y Algeciras se embarcaba el corcho de Cádiz y Huelva» (p. 278).

28. Estas transformaciones también acrecentaban el predominio de la gran industria sobre las pequeñas y medianas fábricas e iban relegando a los numerosos intermediarios que, tanto para relacionar a los propietarios con los industriales y a éstos con los mercados extranjeros, se habían convertido en una pieza maestra del funcionamiento del negocio corchero (véase Roger (1915), pp. 280 y 282).

zado su andadura unas décadas antes y que constituían una importante novedad con respecto a la situación de 1835, aunque es de notar, asimismo, que la mayoría de ellas fueran propiedad de catalanes[29].

Quiere esto decir que los obstáculos derivados de la «mala» situación en el mapa, de una comarca o de una región, y el encarecimiento de los transportes que ello acarreaba no parecen haber sido un factor determinante de la localización de la industria corchera española. Y, al propio tiempo, parece claro que los extremeños y andaluces (la pequeña minoría de ellos que tenía capacidad de elegir) prefirieron ocuparse de la explotación forestal de sus alcornocales y dejar a otros la transformación de la materia prima, debido, probablemente, al alto nivel de las rentas que se habían obtenido, que se obtenían y que se esperaba seguir obteniendo de sus dehesas[30].

Creo que el caso de la industria corchera ilustra bien la situación de una renuncia expresa a la industrialización por parte de las elites económicas, y no por absentismo, sino por el elevado coste de oportunidad que representaban otras alternativas de inversión agrarias y, sobre todo, industriales[31].

Lo que se va conociendo del comportamiento económico de las elites extremeñas y andaluzas concuerda con las conclusiones del modélico estudio del que ha sido objeto Eugénio de Almeida, un gran capitalista portugués del siglo XIX, avencidado en Évora[32]. A uno y otro lado de la raya, parece que estos grupos minoritarios persiguieron análogos objetivos: acrecentar su patrimonio, obteniendo el máximo beneficio y minimizando, en lo posible, el riesgo de las actividades que se llevaran a cabo, lo cual, en muchas ocasiones, significó una marcada incli-

29. Y también de algún extranjero, pero, sobre todo, de catalanes. Véanse los apellidos de los primeros industriales corcheros de Extremadura y Andalucía, que figuran en Borrallo (1910), p. 9; y, asimismo, Arenas (1995), p. 154, donde se dice que «a los industriales y obreros andaluces y extremeños del corcho se les conocía genéricamente como 'los catalanes'».

30. De las rentas de los alcornocales no existen series disponibles ni cosa por el estilo, aunque en Zapata (1986), pp. 254-257 y 266-268, y Sánchez Marroyo (1993), pp. 265-266, se dan algunas noticias sueltas que ponen de manifiesto, sin excepción, la tendencia alcista que debió de presidir la coyuntura depresiva (de precios bajos y a la baja) de la crisis agropecuaria del último cuarto del siglo XIX, y que dan a entender que el primer tercio del siglo XX, en su conjunto, fue favorable para los propietarios de los alcornocales, entre otros motivos, por la renta suplementaria que, como ya se indicó, trajo consigo la creciente producción de corcho aglomerado. Pero esto no significa ausencia de años malos, que sí existieron, como pudieron ser algunos de principios de este siglo, a juzgar por las cotizaciones del corcho en dehesa que se facilitan en Borrallo (1910), p. 15, y en Roger (1915), pp. 270-271.

31. Del alto riesgo que entrañaba el «comercio de tapones» se trata (quizás, con exageración) en Serrat (1898), pp. 75-77. En el caso de la industria preparadora, sin embargo, los costes de oportunidad y de transacción debían de ser menores, por el pequeño número de clientes y por el hecho de que la mayor parte de éstos fueran fabricantes nacionales, no extranjeros. Esto explicaría, en parte, que algunos propietarios preparasen el corcho en sus fincas, aunque se ignora la dimensión de esta actividad que, por tratarse de la transformación de la propia cosecha, estaba exenta de contribución industrial y no figuraba en la correspondiente Estadística.

32. Véanse Florencio (1994), pp. 192-201; García Pérez (1996), pp. 287-332; y Fonseca y Reis (1987). Y para Castilla la Vieja, véase García Sanz (1991).

nación por la inversión agraria en detrimento de la industrial, que quedó relegada a un puesto muy secundario[33].

Ahora bien, si la industria «catalana del sudoeste» (permítaseme la expresión) era un síntoma del escaso interés que la transformación del corcho suscitaba entre los terratenientes del mediodía, cabe preguntarse qué buscaban estos catalanes que «emigraban» para instalarse cerca de la producción de materia prima. ¿Querían, en verdad, rebajar el coste del transporte para hacer una ventajosa competencia a la industria gerundense?

No dispongo de información para responder a esta pregunta, pero intuyo que la tupida red de relaciones de parentesco y de fidelidad, sobre la que se asentaban unas manufacturas todavía apegadas a ciertas prácticas gremiales, pudo motivar una selecta emigración al sur de fabricantes buscando la competencia, pero también la complementariedad, sobre todo para asegurar y abaratar el abastecimiento de materia prima[34]. Una hipótesis que concuerda bien con la necesidad, a que se refiere el excelente artículo de Roger, de convertir el corcho bruto en corcho en plancha, para homogeneizar el producto semielaborado (salido de la industria preparadora con destino a la transformadora) a fin de ponerle un precio más ajustado a sus calidades y de reducir el coste del transporte[35]. Pero estas circunstancias, que bien pudieron ser una de las causas de la existencia (al menos, del nacimiento) de las fábricas «catalanas del sudoeste», fueron, sin duda, un argumento de peso para que la industria preparadora se situara cerca de los alcornocales ¿Comenzó así, en una coyuntura adversa, la especialización de Extremadura y Andalucía en la producción de plancha y productos semielaborados de corcho? Otra pregunta para la que no tengo respuesta.

33. Vale la pena decir algo de San Vicente de Alcántara, que podría considerarse como la excepción de la regla del desinterés extremeño por la industrialización del corcho. Este pueblo, que hoy tiene 48 fábricas corcheras (preparadoras casi todas ellas, claro está) que dan empleo a cerca de 600 trabajadores (lo que representa el 60 por 100 de toda la industria regional del ramo). (Macorra, Mora, Prudencio y Salgado (1994), pp. 306-309), se encuentra en la esquina noroeste de la provincia de Badajoz, a muy pocos kilómetros de la frontera portuguesa. Una ventaja de situación que se complementaba con otras no menos importantes, derivadas de que San Vicente estuviera muy próximo a la más extensa mancha de alcornocal de Extremadura (véase Alvarado (1983), p. 276), y, asimismo, con una aparente desventaja: la reducida dimensión del término municipal y la consiguiente escasez de tierras, por lo que «San Vicente no tuvo más remedio que industrializarse para sobrevivir» (Salgado (1994), p. 104). Se comprende, entonces, que haya muchos apellidos de la localidad entre la numerosa lista de las fábricas corcheras de San Vicente, abiertas desde finales del siglo pasado, aunque también ha sido abundante la «inmigración industrial», compuesta mayoritariamente por catalanes y extranjeros (Salgado (1994), p. 187).

34. Sobre las prácticas gremiales aludidas, véase Medir (1953), pp. 413-418.

35. En palabras textuales: «Lo que caracteriza el comercio de corcho es la naturaleza intrínseca de esta materia prima (...) (que) no se puede cotizar porque cada pieza tiene un valor individual, el cual es más fácil de determinar después del raspado y del recortado. Por esta razón, los negociantes venden el corcho ya cocido, raspado y clasificado. Hay otra razón que justifica este hábito: el corcho, después de ser raspado, pierde parte de su peso y, si está un poco clasificado, se puede dejar en la propiedad las clases más inferiores y así el transporte resultará menos costoso» (Roger (1915), p. 279).

Sin embargo, pese a que la aparición de las manufacturas del sudoeste (más o menos catalanas) le hubieran restado protagonismo, nunca se quebró la hegemonía gerundense, sino que, por el contrario, fue aumentando a medida que la industria corchera, con la mecanización y el aglomerado, adoptaba prácticas puramente capitalistas. Semejante evolución fue, sin duda, un producto de las ventajas de la industria gerundense, antiguas ventajas algunas de ellas y otras más recientes. Enumeraré las que me parecen más importantes.

Las circunstancias favorables ya mencionadas, al comentar los documentos de 1835 de la Sociedad Económica de Badajoz, se mantuvieron, con las inevitables modificaciones impuestas por el curso de los años y la diferente coyutura del negocio corchero a principios del siglo XX. La hegemonía absoluta gerundense pasó a ser hegemonía relativa; las facilidades que daba la cercanía de la materia prima y de la demanda final no se perdieron, aunque sí disminuyeron, porque la mayor parte del corcho había que buscarlo en el sur de la península y porque el destino de las exportaciones se había diversificado; pero siguió contando la industria gerundense con la mano de obra más experta y especializada[36] y, asimismo, con los mínimos costes de transacción que se derivaban de lo que podría denominarse un exhaustivo «control catalán de la comercialización del corcho» dentro de España.

Y a las antiguas se añadieron nuevas ventajas, como las siguientes. Un aumento de las barreras de entrada en la industria (al irse superando la etapa artesanal, adoptando procesos productivos que requerían una mayor inversión en capital fijo), que reforzó la hegemonía relativa de Gerona, algo erosionada por los establecimientos abiertos en el sudoeste durante la segunda mitad del siglo XIX (recuérdense los cuadros 3 y 4)[37]. En segundo lugar, la baja elasticidad con respecto al precio que cabe suponer a la demanda de tapones, por la pequeña proporción que éstos representaban en el coste del producto final, por ejemplo, de una botella de vino, de lo cual se deduce que no sería decisiva la ventaja de quien fabricara los tapones cerca de los alcornocales con respecto al fabricante alejado de los mismos[38]. Y por último, la actuación de economías externas, difíciles de precisar y de

36. Estas ventajas de la mano de obra gerundense debían de ser suficientes para superar la dificultad de unos salarios más altos que los de los trabajadores extremeños y andaluces (véase Borrallo (1910), p. 10).

37. Y, asimismo, se mantendría o incrementaría la que, en opinión de Lleonart (1993), pp. 158-159, es hoy la principal barrera de entrada de una industria corchera, caracterizada por la sencillez de sus técnicas y de su proceso productivo: «el aprendizaje del empresario».

38. En verdad, esta demanda inelástica, que también pudiera ser una característica de otros productos corcheros y que resta ventajas a la proximidad de la materia prima, habrá actuado durante toda la historia de la industria corchera, especialmente en los periodos de predominio de la taponería. Sobre la parte que corresponde al tapón en el coste de una botella de vino, he recogido algunos datos coincidentes en dos bodegas de Tierra de Barros, según los cuales el coste de producción de una botella de 3/4 de litro (con precio de venta al público de 250-300 pesetas en un hipermercado) estaría alrededor de las 150 pesetas, de las que sólo 8 o 10 corres-

diverso origen: uno de ellos sería el hecho de que la industria corchera gerundense constituyera una especie de «distrito industrial»[39]; otro, el hallarse tan cerca (o, mejor, ser una parte) de la «fábrica de España»; y otro, la cosecha catalana de vino y cava, que se vendía embotellada en una creciente proporción[40].

Finalmente, se tratará de la localización actual de la industria corchera, mirándonos en el espejo portugués, ya que aparecerán analogías y diferencias con el caso español de las que pueden extraerse interesantes enseñanzas.

CUADRO 9
LA INDUSTRIA CORCHERA PORTUGUESA EN 1988
(INDICADORES GENERALES)

	(a)	(b)	(c)	(d)
Alentejo (e)	71	34	28	30
Resto Portugal	29	66	72	39
PORTUGAL	**100**	**100**	**100**	**36**

(a) Producción media de corcho segundero y de reproducción en 1976-1984 (Porcentaje sobre Portugal).
(b) Número de establecimientos activos (Porcentaje sobre Portugal).
(c) Número de empleos (Porcentaje sobre Portugal).
(d) Número de empleados por establecimiento.
(e) Suma de los distritos de Beja, Évora, Portalegre y Setúbal.

Fuentes: Sampaio y Leite (1987), p. 276, y Portela (1993), p. 98.

Los cuadros 9 y 10 resumen la situación actual de la industria corchera portuguesa, utilizando variables que, con precaución, pueden compararse a los cuadros 1 y 2, de la industria española[41].

ponderían al tapón: un 6 por 100, aproximadamente, en el tipo de vino de clase inferior de los que suelen llevar tapón de corcho natural (porque sólo a este tapón me refiero). A medida que el vino de que se trate sea de mejor calidad y, consiguientemente, suba el precio de la botella, irá descendiendo el porcentaje del tapón en el coste final, porque la gradación de la calidad del vino es mucho más amplia que la del corcho.

39. La industria corchera gerundense sólo cumplía y cumple algunos de los requisitos de los distritos industriales, pero me atrevo a sugerir que se tengan en cuenta estas interesantes proposiciones teóricas en aquellas investigaciones que, por las fuentes empleadas, puedan descender al nivel local y microeconómico de la citada industria (véanse Piore y Sabel (1990), pp. 43-55, y Costa (1988)).

40. Actualmente, Cataluña (con más de la cuarta parte) y La Rioja (con una quinta parte) representan cerca de la mitad del consumo de tapones de corcho natural de toda España (Lleonart (1993), p. 121).

41. Adviértase que en el Cuadro 9, a diferencia de lo que sucede en el Cuadro 1, no figura el valor de la producción industrial corchera, por lo cual la entidad de las ramas industriales se mide en el Cuadro 10, no por dicho valor, sino de manera más burda, por el respectivo número de establecimientos.

CUADRO 10
LA INDUSTRIA CORCHERA PORTUGUESA EN 1983
(NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS EN ACTIVO, POR RAMAS)

	% sobre Portugal				% sobre región y Portugal				
	(a)	(b)	(c)	(d)	(a)	(b)	(c)	(d)	(e)
Alentejo (f)	82	16	44	61	46	43	2	9	100
Resto Portugal	18	84	56	39	4	93	1	2	100
PORTUGAL	**100**	**100**	**100**	**100**	**16**	**78**	**2**	**4**	**100**

(a) «Industria preparadora».
(b) «Industria transformadora simple y mixta».
(c) «Industria de granulados».
(d) «Industria de aglomerados».
(e) Suma de las cuatro columnas precedentes.
(f) Suma de los distritos de Beja, Évora, Portalegre y Setúbal.

Fuente: Sampaio y Leite (1987), p. 281.

También se concentra allí la actividad industrial en unos pocos distritos (Aveiro, Évora, Setúbal y Faro), cuya importancia manufacturera no guarda proporción con la correspondiente capacidad suberícola (véase el Cuadro 9)[42]. Pero este desequilibrio es más reciente que el español.

A finales del siglo pasado, la industria corchera se distribuía casi mitad por mitad entre el Alentejo (donde se obtenía la mayor parte de la materia prima), que tenía una cierta especialización en la producción de corcho en plancha, y el resto del país, de cuyas fábricas salían las dos terceras partes de los tapones[43]. Ha sido en las últimas décadas, coincidiendo con los cambios ya descritos que tuvieron lugar en la tercera fase, cuando el distrito de Aveiro (situado en el litoral, al norte de Coimbra y al sur de Porto), que apenas tiene superficie alcornocal, se ha convertido en la gran fábrica corchera portuguesa, al concentrar en 1988 el 66 por 100 de los establecimientos industriales y el 72 por 100 de los trabajadores, concentración que, como es obvio, ha representado un descenso relativo de

42. Soy consciente de que las dos zonas en que se han agrupado los 18 distritos portugueses, en el Cuadro 9, ocultan algunos de los aspectos más importantes de la desigual distribución espacial de la industria corchera al otro lado de la raya, pero la fuente de los datos (Sampaio y Leite (1987), un interesante y documentado artículo, dicho sea de paso) no da mucho más de sí. Con la presentación dicotómica (Alentejo y resto), los dos distritos donde se concentra la mayor parte de la industria corchera en la actualidad, Setúbal y Aveiro, quedan ocultos detrás del total de su zona, Alentejo y resto de Portugal, respectivamente. Asimismo, quiero hacer notar que en el país vecino, como en el nuestro, la industria corchera se concentra, propiamente, no en los cuatro distritos mencionados en el texto, sino en unas diez o doce localidades de esos distritos.

43. Véase Fonseca (1996), p. 63.

la proporción atribuible al Alentejo y, en particular, a su distrito más industrial, Setúbal[44].

Llama la atención la columna (d) del Cuadro 9, relativa al número de trabajadores por establecimiento, porque su magnitud es actualmente el triplo de las correspondientes cifras españolas (Cuadro 1, columna (e)), y más llamativo resulta, todavía, que este indicador ya tuviera niveles altos, de 30 empleados, hace un siglo[45], de lo cual se deduce una dimensión media mayor de la empresa corchera portuguesa y la consiguiente posiblidad de aprovechar algunas economías de escala.

Por último, lo más destacable del Cuadro 10 es la similitud con la situación española (pero no se pierdan de vista las distintas variables consideradas en cada caso): la mayor parte de la industria preparadora junto al alcornocal, y lo más importante de las actividades propiamente manufactureras en los demás distritos, que, como ya sabemos, son Aveiro y, en mucha menor medida, Faro.

Para explicar el ascenso de Aveiro y la simultánea pérdida de importancia de la industria del sur (del Alentejo y Faro), Sampaio, uno de los grandes especialistas portugueses en temas corcheros, acude a los salarios más bajos del distrito norteño y al encarecimiento de la mano de obra que, en particular, se produjo en Faro como consecuencia del aumento del turismo en el Algarve[46]. Sin embargo, en España los salarios más altos se pagan, precisamente, en la industria transformadora gerundense[47], que, en esto sí parece haber coincidencia, se ha visto significativamente afectada por encontrarse en plena Costa Brava.

Asimismo, observa Sampaio que las fábricas portuguesas de granulados y aglomerados portuguesas (como las españolas) suelen estar próximas a las de tapones, porque así es más fácil para las primeras la utilización de los desechos que dejan las últimas, de lo cual resulta una poderosa tendencia a la concentración espacial de todas las ramas de la industria transformadora en detrimento de las zonas con actividades preparatorias, cuya situación vendrá fijada por la cercanía de los alcornocales, como se expone a continuación[48].

El propio Sampaio afirma, en efecto, que la industria preparadora se encuentra «muy cerca de la producción forestal, algo muy natural, aunque la correspondencia no sea perfecta»[49]. La situación es semejante a la española y, quizás, en

44. Portela (1993), p. 98. La escalada de Aveiro y la disminución relativa de Setúbal se aprecian con claridad en Sampaio (1977), p. 137, y en Sampaio y Leite (1987), p. 279. Y en Aveiro es donde, también, se encuentra la mayor parte de los establecimientos del grupo Amorim, aludido en la nota 20.

45. Véase Fonseca (1996), p. 63.

46. Sampaio (1977), p. 156.

47. Véase López Quero (dir.) (1995), p. 133.

48. Véase Sampaio (1977), p. 159. El distrito de Setúbal no se ajusta bien a esta norma, pues, aunque está especializado en las actividades preparadoras, también tiene una importante industria taponera y de aglomerados.

49. Sampaio (1977), p. 149.

ambos casos, actúen como principales motivos de la instalación de la industria preparadora en las proximidades del alcornocal la disminución del coste de transporte, mencionada antes por Roger[50].

Si esta vinculación espacial entre producción corchera e industria preparadora es tan «natural» e inevitable como parece desprenderse de las opiniones de los citados Roger y Sampaio y de la evidencia histórica, entonces cabe suponer que, en la actualidad (con dos tercios de la industria corchera mundial en la Península Ibérica), la localización idónea de la industria preparadora estará junto a los alcornocales, en las regiones del sudoeste (Alentejo, Extremadura y Andalucía), que es donde se encuentra desde hace mucho tiempo.

Sin embargo, la reciente concentración de la industria en España y Portugal ha creado unas nuevas circunstancias, de manera que la mayor parte de las manufacturas corcheras mundiales están localizadas en un triángulo, cuyos vértices son Aveiro, Gerona y el sudoeste peninsular. Aveiro y Gerona tienen una alta especialización en la industria transformadora, mientras que casi toda la industria preparadora pertenece al sudoeste.

Cualquiera de los vértices habría de tener en cuenta a los otros dos, por la reducida distancia que existe entre ellos (comparada con las dimensiones del mercado mundial) y porque la frontera entre España y Portugal está llamada a desaparecer en breve. De este modo, resulta muy clara la función principal (no exclusiva) que le corresponde al sudoeste: convertir el corcho bruto en planchas, para su posterior envío a Gerona y Aveiro.

De hecho, Extremadura, que debe aprovechar intensamente las ventajas de localización de que dispone su industria preparadora, está actuando así en los últimos años. La industria corchera extremeña sigue siendo una auxiliar de la gerundense, pero ahora, como lo demuestran los datos del comercio exterior, también es una auxiliar de la industria transformadora portuguesa[51].

No es ningún desdoro tener una industria auxiliar. La industria preparadora es muy sencilla, mas no por ello deja de ser una actividad manufacturera, en la que cabe una auténtica especialización incrementando la productividad mediante eco-

50. En España, la correspondencia entre la industria preparadora y el alcornocal es patente, como lo demuestran los índices de Gini de las producciones de «Semimanufacturas de corcho natural», «Artículos de corcho natural» y «Corcho aglomerado» (columnas (a), (b) y (c) del Cuadro 2), con respecto a la «Superficie de alcornocal» (columna (a) del Cuadro 1), que alcanzan, respectivamente, los valores de 0,23 (que es el relativo a la industria preparadora), 0,51 y 0,53.

51. En el quinquenio 1991-1995, la principal partida de las exportaciones corcheras extremeñas (equivalentes a una cuarta parte de las españolas) ha sido, con un 60 por 100, las «Semimanufacturas de corcho natural», de las cuales se han enviado a Portugal el 80 por 100. En el mismo quinquenio, la cuantía de las importaciones extremeñas de corcho y sus manufacturas se ha mantenido en niveles muy bajos, pero es de notar que en su mayor parte hayan sido productos de la industria transformadora portuguesa. (Agradezco a Raquel González que me facilitara estos datos, sacados de las estadísticas oficiales de la Dirección General de Aduanas).

nomías de escala e innovaciones técnicas u organizativas. Ésta es la senda por la que, a mi juicio, debería caminar decididamente la industria corchera del sudoeste de la Península Ibérica, sin desechar, por supuesto, producciones alternativas con un mayor valor añadido[52].

Y la industria gerundense tendrá que espabilar, y aprisa, para no perder, a medio plazo, la escasa cuota de mercado que todavía le permite la mayor competitividad de las manufacturas portuguesas[53].

Conclusiones

La historia de la localización de la industria corchera en España ha tenido dos etapas diferentes, pero con el denominador común de la hegemonía catalana.

La primera fue la de la hegemonía absoluta de Cataluña. Se extendió desde el primer tercio del siglo XVIII a mediados del siglo XIX, y en ella la industria gerundense aprovechó a fondo las ventajas de ser la pionera y tuvo el privilegio de la exclusividad, puesto que en todo ese tiempo no hubo manufacturas corcheras en ningún otro lugar de España.

Y la segunda etapa, que se ha caracterizado por la hegemonía relativa de Cataluña, comenzó en la segunda mitad del siglo XIX y llega al día de hoy. Gerona perdió el citado privilegio de la exclusividad, al instalarse una parte de la industria en Andalucía y Extremadura (y en alguna otra región española), pero mantuvo siempre una posición dominante, firmemente asentada en una actividad que ha contado con el mayor número de establecimientos y empleados y con una especialización transformadora tan nítidamente definida que cabe considerar a la industria del sudoeste (mayormente preparadora) como auxiliar de las fábricas catalanas.

En la etapa de hegemonía absoluta, todo estaba a favor de Gerona. Quizás, entonces, los clásicos factores de la proximidad a la materia prima y a los consumidores finales fueran decisivos para que la industria arraigara profundamente en aquellas tierras. Pero también, en esos años, se crearon otras dos circunstancias que, en lo sucesivo, darían a Gerona una clara ventaja sobre la industria de otras regiones: la especialización de la mano de obra y la rebaja de los costes de transacción.

52. No se olvide, sin embargo, que la finalidad de la empresa es la obtención del máximo beneficio, y no la multiplicación de las rentas de los factores mediante la elección de los procesos productivos con valores añadidos más altos.

53. Véase Lleonart (1993), pp. 120, 129, 131-133, 144 y 147. Todos los proyectos de unir los intereses corcheros de España y Portugal han fracasado. Quizás, hoy, al concentrarse en la Península Ibérica la mayor parte del negocio suberícola (forestal, industrial y comercial), fuera posible la asociación de dichos intereses, aunque ésta tendría que llevarse a cabo dentro del marco de la Unión Europea y sería muy diferente a esa especie de «OPEP del corcho», de la que se ha hablado en ocasiones.

Durante las primeras décadas de la hegemonía relativa de Gerona, se añadieron, de forma directa o indirecta, otras ventajas a las ya adquiridas. La existencia de economías externas de diverso tipo debieron de asegurar más aún la localización gerundense de las manufacturas, que, asimismo, se veía reforzada por otras situaciones que entorpecían o favorecían poco el desarrollo de la industria de las regiones del sudoeste, como el incremento de las barreras de entrada (impuesto por la transformación de la industria corchera), la baja elasticidad de la demanda de tapones con respecto al precio de los mismos y el escaso interés que mostraban por las actividades industriales las elites económicas de Andalucía y Extremadura, que percibían sustanciosas rentas de sus alcornocales.

Además, es probable que la imprescindible conversión del corcho bruto en corcho en plancha, que es la auténtica materia prima de la industria transformadora, y la conveniencia de realizar estas operaciones junto a los alcornocales, para disminuir los costes de transporte, hayan sido factores favorables a la especialización preparadora de la industria del sudoeste, creada, en gran medida, por inversores catalanes.

Durante los últimos cuarenta o cincuenta años, se han producido cambios de gran trascendencia en el panorama de la economía internacional del corcho, que han traído consigo una elevada concentración de la industria en la Península Ibérica (con un fulgurante avance de Portugal, que ha dejado a España en un plano secundario), de manera que la mayor parte de la industria corchera del mundo se encuentra hoy en el triángulo formado por Aveiro, Gerona y las regiones del sudoeste.

Los dos primeros emplazamientos están especializados en las actividades manufactureras, a las que sirven de auxiliares las industrias del Alentejo, Extremadura y Andalucía, que, sin ningún complejo, tendrían que buscar el máximo incremento de la productividad de su industria preparadora, localizada hoy en un sitio óptimo para abastecer a los principales establecimientos transformadores del mundo, de Aveiro y Gerona, aunque esta última tendría que preocuparse más de su futuro, si no quiere seguir cediendo terreno a sus competidores portugueses.

Si los argumentos expuestos en las páginas anteriores ayudan a entender los motivos por los que la industria corchera se ha situado preferentemente en la provincia de Gerona y por los que su implantación en el sudoeste (junto a la materia prima) ha sido mucho más débil y con una especialización menos manufacturera, habría que concluir, primero, que el análisis histórico debe tener en los estudios de localización industrial un papel relevante y, segundo, que los desequilibrios territoriales del proceso de industrialización español pueden y deben explicarse mediante el análisis de ramas de actividad y espacios bien determinados. Después, sólo después, será factible elaborar modelos que no sean una simple retahíla de tópicos.

BIBLIOGRAFÍA

ALVARADO CORRALES, Eduardo (1983), *El sector forestal en Extremadura. Ecología y economía*, Diputación Provincial de Cáceres, Cáceres.

ARENAS POSADAS, Carlos (1995), *Sevilla y el Estado, 1892-1923. Una perspectiva local de la formación del capitalismo en España*, Universidad de Sevilla y Focus, Sevilla.

BORRALLO, José A. (1910), *La industria corcho-taponera española ¿Medios de mejorarla?*, Sevilla.

COSTA CAMPI, Mª Teresa (1988), «Descentramiento productivo y difusión industrial. El modelo de especialización flexible», *Papeles de Economía Española*, 35, pp. 251-276.

EQUIPO INVESTIGADOR (1996), «Principales fuentes utilizadas», en ZAPATA BLANCO, Santiago (ed.), *La industria de una región no industrializada: Extremadura, 1750-1990*, Universidad de Extremadura, Cáceres, pp. 23-68.

Estadística Administrativa de la Contribución Industrial y de Comercio, de 1863 a 1930.

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*, Servicio de Publicaciones Agrarias, Madrid, pp. 309-342.

FLORENCIO PUNTAS, Antonio (1994), *Empresariado agrícola y cambio económico, 1880-1936. (Organización y estrategia de la patronal sevillana en los inicios de la modernización)*, Diputación Provincial de Sevilla, Sevilla.

FONSECA, Helder Adegar (1996), *O Alentejo no século XIX. Economia e attitudes económicas*, Imprensa Nacional Casa da Moeda, Lisboa.

FONSECA, Helder Adegar y REIS, Jaime (1987), «José Maria Eugénio de Almeida, um capitalista da Regeneração», *Análise Social*, 99, pp. 865-904.

GALLEGO MARTÍNEZ, Domingo y PINILLA NAVARRO, Vicente (1996a), «Del librecambio matizado al proteccionismo selectivo. El comercio exterior de productos agrarios y alimentos en España entre 1849 y 1935», *Revista de Historia Económica*, 2, pp. 371-420.

GALLEGO MARTÍNEZ, Domingo y PINILLA NAVARRO, Vicente (1996b), «Del librecambio matizado al proteccionismo selectivo. El comercio exterior de productos agrarios y alimentos en España». (Segunda Parte: Apéndice), *Revista de Historia Económica*, 3, pp. 619-639.

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*, Servicio de Publicaciones Agrarias, Madrid, pp. 453-477.

GARCÍA PÉREZ, Juan (1996), *Entre la manufactura tradicional y el desierto fabril. El estancamiento del sector industrial en la Extremadura contemporánea (1840-1930)*, Cámara Oficial de Comercio e Industria de Cáceres, Cáceres.

GARCÍA SANZ, Angel (1991), «Desarrollo del capitalismo agrario en Castilla y León en el siglo XIX. Algunos testimonios, algunas reflexiones y un epílogo», en YUN CASALILLA,

Bartolomé (coord.), *Estudios sobre capitalismo agrario, crédito e industria en Castilla (siglos XIX y XX)*, Junta de Castilla y León, Salamanca, pp. 19-46.

JUANOLA I BOERA, Albert (1990), «El sector surer: anàlisi de la situació actual», *L'Estoig*, 2, pp. 95-112.

KRUGMAN, Paul (1992), *Geografía y comercio*, Antoni Bosch, Barcelona.

LLEONART, Pere (1993), «La indústria surera gironina», en *La indústria a Catalunya. Fusta, mobles i suro*, Generalitat de Catalunya, Barcelona, pp. 109-198.

LÓPEZ QUERO, Manuel (dir.) (1995), *Análisis estratégico del sector del corcho. Especial referencia a la industria del corcho en España*, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid.

MACORRA Y CANO, Luis F. de la; MORA LÓPEZ, Pedro; PRUDENCIO ALONSO, Claudio A.; y SALGADO MANSO, Antonia (1994), «La industria corchera en Extremadura», en *La agricultura y la ganadería extremeñas en 1993*, Caja de Badajoz, Badajoz, pp. 305-314.

MEDIR JOFRA, Ramiro (1953), *Historia del gremio corchero*, Alhambra, Madrid.

MENESES, J. L. Calheiros (1952), «La industria del corcho en Portugal», *Unasylva*, pp. 13-16.

NADAL, Jordi y TAFUNELL, Xavier (1992), *Sant Martí de Provençals, pulmó industrial de Barcelona (1847-1992)*, Columna, Barcelona.

PEREIRA, Miriam Halpern (1971), *Livre câmbio e desenvolvimento económico. Portugal na segunda metade do século XIX*, Cosmos, Lisboa.

PIORE, Michael P. y SABEL, Charles, F. (1990), *La segunda ruptura industrial*, Alianza, Madrid.

PORTELA, Joao L. (1993), *Florestas e indústrias da fileira florestal*, Caixa Geral de Depósitos, Lisboa.

«Un producto: el corcho» (1959), *Suber*, pp. 297-299.

ROGER, Martín (1915), «La production et l'industrie du liège», en *Lecciones del VIII Curso Internacional de Expansión Comercial*, Barcelona, pp. 265-289.

RODRÍGUEZ GÓMEZ, F. (1982), «La industria corchera. Actualidad y perspectivas», en *Convención Mundial del Corcho. Madrid, del 20 al 25 de octubre de 1980*, Servicio de Publicaciones Agrarias, Madrid, pp. 205-221.

SALGADO SÁNCHEZ, Emilio (1994), *Historia del devenir corchero y su industrialización en San Vicente de Alcántara (Badajoz)*, Badajoz.

SAMPAIO, J. S. (1977), *A la recherche d'une politique économique pour le liège au Portugal*, École Pratique des Hautes Études, Lisboa.

SAMPAIO, Jaime Salazar y LEITE, Antonio J. F. (1987), «Nota sobre a produção suberícola e a indústria corticeira no Alentejo», en CAMPOS PALACÍN, Pablo y MARTÍN BELLIDO, Manuel (coords.), *Conservación y desarrollo de las dehesas portuguesa y española. I Jornadas Técnicas. Badajoz: 27, 28, 29 de enero de 1986*, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid, pp. 261-282.

SÁNCHEZ MARROYO, Fernando (1993), *Dehesas y terratenientes en Extremadura. La propiedad de la tierra en la provincia de Cáceres en los siglos XIX y XX*, Asamblea de Extremadura, Badajoz.

SERRAT BLANQUELLS, Emilio (1898), «La industria corcho-taponera en la provincia de Gerona», en ASOCIACIÓN LITERARIA DE GERONA, *Certamen de 1897. Año vigésimosexto de su institución*, Gerona, pp. 63-90.

SILVA, Eduarda Moreira; ABREU, Ilda Mª Soares de; y VICTOR, Isabel (1993), «Contributos para o estudo da história da indústria corticeira em Portugal», *Arqueologia Industrial*, 1-2, pp. 35-54.

SOLÍS, Witerico y VELASCO, Luis (1992), «El corcho en el marco de la Comunidad Económica Europea», *Montes*, 27, pp. 21-26.

VELASCO FERNÁNDEZ, Luis (1986), «El sector corchero ante la integración de España en la Comunidad Económica Europea», *Montes*, 10, pp. 8-21.

WILLIAMS, Trevor I. (1987), *Historia de la tecnología. 4. Desde 1900 hasta 1950 (I)*, Siglo XXI, Madrid.

ZAPATA BLANCO, Santiago (1986), «El alcornoque y el corcho en España, 1850-1935», en GARRABOU, Ramón; BARCIELA LÓPEZ, Carlos; y JIMÉNEZ BLANCO, José Ignacio (eds.), *Historia agraria de la España contemporánea. 3. El fin de la agricultura tradicional (1900-1960)*, Crítica, Barcelona, pp. 230-279.

■

Extremadura and Andalusia's Cork, Gerona's Stoppers

ABSTRACT

This article analyzes one of the aspects of the spatial inequality of Spanish industrialization, using, as an exemple, the cork industry. First of all, the location of the industry in question from its birth, in the middle of the 18th century, until now is described. Then, some hypoteses are shown to explain on the one hand the reasons for the concentration of most of the cork factories en Gerona, far away from the raw material, and, on the other hand, the fact that only a small number of those factories are situated en Estremadura and Andalusia, where the cork oaks are found. Most of them are specialised in obtaining semifactured products for industrial use in Catalonia or more recently in Portugal.

■