

**¿PROTECCIÓN O RECAUDACIÓN? LA POLÍTICA ADUANERA DE LAS DICTADURAS  
IBÉRICAS SOBRE EL SECTOR CORCHERO, 1930-1975**

**Francisco Manuel Parejo Moruno, Amélia Branco, José Francisco Rangel Preciado y  
Esteban Cruz Hidalgo<sup>∞</sup>**

DT-AEHE N° 2004  
www.aehe.net



asociación española de historia económica

March 2020



<sup>∞</sup> This paper is protected by a Creative Commons licence: Attribution-NonCommercial- NonDerivativeWork. The details of the licence can be consulted here: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/deed.en>

**PROTECTION OR TAXATION? THE CUSTOM POLICY OF THE IBERIAN DICTATORSHIPS ON THE CORK SECTOR, 1930-1975**

**Francisco Manuel Parejo Moruno<sup>†</sup>, Amélia Branco<sup>§</sup>, José Francisco Rangel Preciado<sup>\*\*</sup> y Esteban Cruz Hidalgo<sup>††</sup>**

DT- 2004, March 2020

JEL: No, N4, N8

**ABSTRACT**

The central decades of the twentieth century constituted a radical change in the global hegemony of the cork business, ending the Spanish leadership and starting a period of Portuguese cork hegemony that continues today. In this article, customs policy measures followed by the Iberian dictatorships are analyzed and their effects are also assessed in terms of development of cork manufacturing and productive and commercial specialization of Spain and Portugal in the cork business. It is concluded that the differential nature of these measures in both countries, the greater relevance of the business in Portugal, and consequently the greater attention received by the Estado Novo, and also the greater Portuguese success in customs matters, contributed to the achievement of the Portuguese leadership in the cork manufacturing business.

**Keywords:** Cork, Cork industry, New State, Francoism, Custom Policy.

**RESUMEN**

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

**Palabras clave:** Corcho, Industria corchera, Estado Novo, Franquismo, Política Aduanera.

---

<sup>†</sup> Universidad de Extremadura, Área de H<sup>a</sup> e Instituciones Económicas, Spain. E-mail: [fmparejo@unex.es](mailto:fmparejo@unex.es)

<sup>§</sup> GHES/ISEG-Universidade de Lisboa, Portugal. E-mail: [ameliab@iseg.ulisboa.pt](mailto:ameliab@iseg.ulisboa.pt)

<sup>\*\*</sup> Universidad de Extremadura, Área de H<sup>a</sup> e Instituciones Económicas, Spain. E-mail: [jfrangelp@unex.es](mailto:jfrangelp@unex.es)

<sup>††</sup> Universidad de Extremadura, Área de H<sup>a</sup> e Instituciones Económicas, Spain. E-mail: [ecruz@unex.es](mailto:ecruz@unex.es)

# **¿PROTECCIÓN O RECAUDACIÓN? LA POLÍTICA ADUANERA DE LAS DICTADURAS IBÉRICAS SOBRE EL SECTOR CORCHERO, 1930-1975**

“Tan lucrativa industria merece, pues, la más decidida protección por parte del gobierno y de todas las personas amantes del bienestar del país. Cuantas veces se ha tratado de la libre exportación del corcho en bruto o en panas de esta provincia, otras tantas se han alarmado no sólo los industriales sino los corcheros; y el Gobierno, oyendo sus justas y poderosas razones, ha prohibido la exportación, cuya medida debe sostenerse, puesto que precisamente han de ser los extranjeros tributarios nuestros”.

Luis de Prat (1933)

## **1.- Introducción**

Algunos trabajos recientes han puesto de manifiesto los cambios acontecidos en el negocio del corcho en las décadas centrales del siglo XX, haciendo énfasis en el que, presumiblemente, ha tenido mayor trascendencia: el ascenso de Portugal a primera potencia mundial en todas las facetas del negocio (Zapata 2002; Parejo 2006; Branco y otros 2016). Este hecho ha tenido múltiples implicaciones para el desarrollo de las actividades corcheras, siendo su contrapartida el desplazamiento de España a una posición secundaria, muy alejada de la portuguesa tanto en términos de producción forestal como de producción industrial y comercialización (Parejo 2010).

Desde sus orígenes, el negocio corchero tuvo en España y Portugal dos rasgos característicos fundamentales. Por un lado, ambos países gozaron de una clara ventaja comparativa resultante de la idoneidad de las condiciones edafo-climáticas peninsulares para el cultivo del alcornoque, que habían situado a la Península Ibérica como la responsable de más de la mitad de la producción mundial de esta materia prima. Por otra parte, desde el punto de vista de la demanda, Portugal y España se caracterizaron por tener un mercado interno de productos corcheros muy reducido,<sup>1</sup> lo que otorgaba al comercio exterior –y por tanto, a la demanda internacional– un papel fundamental en el desarrollo de las actividades corcheras de los dos países.

---

<sup>1</sup> La escasa importancia del consumo interno de productos corcheros en las dos naciones ibéricas ha sido cuantificada y apuntada en Almeida (1931, 8), Basto (1936, 242), Gomes y otros (1945, 84), INE (1965) y Sampaio (1977), para la nación lusa, y en Zapata (1986, 241) y Parejo (2009, 268-280), para España.

A pesar de las semejanzas originarias, las dos naciones adoptaron roles diferentes en el proceso de transformación del corcho, de manera que la especialización productiva de ambos países en el negocio corchero fue claramente diferenciada. En España, el rápido desarrollo de la industria taponera catalana desde mediados del siglo XVIII había permitido que las exportaciones corcheras españolas, en fuerte crecimiento a lo largo de todo el siglo XIX, se compusieran eminentemente de tapones, siendo el corcho sin elaborar minoritario en este comercio (Parejo, 2006, 244). Mientras, en Portugal, donde los establecimientos preparadores siempre fueron predominantes en el tejido industrial corchero, la plancha de corcho se había convertido en el producto de exportación más importante del sector, pudiéndose afirmar que, al menos hasta el primer cuarto del siglo XX, la demanda internacional de este producto semielaborado marcó el ritmo de expansión de las actividades corcheras del país. Se puede sostener, por tanto, que el comercio exterior de productos corcheros fue durante mucho tiempo favorable a España, que fue capaz de colocar en el mercado mundial mercancías con un mayor valor añadido, otorgándole ello el liderazgo en la producción y comercialización de la manufactura corchera.

El descubrimiento del aglomerado de corcho en los últimos años del siglo XIX hizo más compleja la industria, al exigir una mayor dimensión de los establecimientos y considerables inversiones de capital. La transición de la industria corchera española hacia la nueva situación se operó de forma algo tardía, aunque con éxito (Zapata 2002, 119-120), e inmediatamente ocuparon un lugar destacable en la producción y en el comercio las nacientes fábricas de aglomerado de corcho. Al tiempo, en Portugal, donde el desarrollo de la industria de aglomerados se produjo más tarde, se mantuvo como prioritaria la fabricación de tapones, si bien permaneciendo el mayoritario carácter preparador de la industria. En términos generales, la aparición del aglomerado de corcho dio lugar a un proceso de diversificación productiva en el sector –por las mayores posibilidades de manipulación industrial que permitía la nueva materia corchera– que incentivó notablemente el crecimiento de la demanda mundial, y que tuvo dos implicaciones fundamentales; primero, el incremento de la inversión en el sector en la Península Ibérica por parte de los países industrializados; y segundo, la considerable expansión del negocio en los propios países industrializados, destacando el alto nivel que alcanzó la fabricación del corcho en Estados Unidos.

A nuestro criterio, la década de 1930 marcó el comienzo del viraje sin retorno en términos del liderazgo mundial en el negocio de la manufactura corchera. Téngase en cuenta que, en la segunda mitad del decenio de 1920, el negocio del corcho alcanzaba en España uno de los momentos de mayor apogeo de su historia (Parejo 2006, 244). La relevancia del corcho en la economía española en estos años queda refrendada por el peso relativo de los productos corcheros en el comercio de exportación español, que hacia 1927 se situó en torno al 8 por 100 (Parejo 2004, 36), circunstancia que había hecho de la corchera una de las pocas industrias de reconocido interés para la nación por parte de la dictadura de Primo de Rivera. Sin embargo, la relevancia de los asuntos corcheros en la década de 1920 contrasta con la reducida presencia que tenía la industria corchera en el

tejido industrial español cincuenta años después. Hacia 1975, el corcho, y sus manufacturas, apenas representaban ya poco más del 0,5 por 100 de las exportaciones españolas, al margen del incremento que habían experimentado las partidas no elaboradas en las ventas españolas y de la perceptible pérdida de cuota de mercado de España en el mercado mundial de manufacturas corcheras (Branco y Parejo 2006, 20 y 34-37)<sup>2</sup>.

¿Qué pudo ocasionar tal hundimiento de la fabricación del corcho en España? La evolución positiva del negocio en Portugal durante el mismo periodo hace poco creíble cualquier justificación de lo ocurrido en España basada exclusivamente en la hipotética caída estructural de la demanda mundial de productos corcheros. Sin duda, ésta pudo haberse estancado o haber caído levemente a lo largo del período analizado, básicamente por la aparición y proliferación de los sustitutivos sintéticos del corcho, que con precios mucho más reducidos y aplicaciones concurrentes debieron de desplazar al corcho en determinados mercados. Ello podría explicar el estancamiento de las exportaciones corcheras ibéricas en las décadas de 1960 y 1970, pero no es suficiente para entender el pésimo comportamiento de las ventas corcheras españolas en el período 1930-1950, habida cuenta de los excelentes registros alcanzados en Portugal en el mismo período. Ello sirvió para poner fin a la hegemonía española en la producción y comercio de manufacturas corcheras, asumiendo Portugal la posición de liderazgo mundial que en la actualidad ostenta (Zapata 2002).

Tras la exposición de los hechos, se antoja crucial buscar las causas explicativas de lo acontecido. El objeto de este trabajo abunda en esta búsqueda, y tiene una doble vertiente. Primero, testar la contribución del Estado en el desarrollo de las actividades corcheras en España y Portugal. Y segundo, constatar la responsabilidad de dicha intervención en el tipo de especialización adquirida por las industrias corcheras de uno y otro país. Conviene precisar que no nos proponemos analizar la intervención estatal sobre el sector corchero en términos generales,<sup>3</sup> sino estudiar la protección otorgada por el Estado a la industria del corcho en términos de política comercial. Para ello, hemos decidido enfocar el estudio en la política aduanera y en la política cambiaria aplicadas por las autoridades españolas y portuguesas durante sus respectivos períodos dictatoriales.

Antes de meternos en materia conviene tener en cuenta diversos aspectos. En primer lugar, hay que considerar el papel fundamental de la demanda exterior como principal determinante de la evolución del negocio corchero en la Península Ibérica, en especial su composición en términos de estructura de productos y de países compradores. En segundo lugar, aunque los dos países ibéricos disfrutaron de una ventaja natural en la producción de corcho, no hay dudas de que ambos evidenciaron diferentes capacidades de adaptación a los cambios en la demanda mundial; dicho de otro modo, la capacidad

---

<sup>2</sup> Evidentemente, la pérdida de peso relativo del corcho en el conjunto de las exportaciones españolas a partir de la década de 1930 responde también, y probablemente en mayor medida, al proceso de expansión y de diversificación de dichas exportaciones, especialmente a partir del Plan de Estabilización y liberalización de la economía española de 1959.

<sup>3</sup> Este propósito ha sido abordado en Branco y Parejo (2008), y también, en cierto modo, en las tesis doctorales de estos dos autores (Branco 2005 y Parejo 2009). Ver también Parejo (2017).

competitiva de ambos países difirió a lo largo del tiempo. Teniendo en cuenta que después de la invención del aglomerado la industria corchera no conoció ninguna otra innovación radical, se puede sostener que la capacidad del sector corchero para adaptarse a los cambios en la demanda internacional estuvo, en gran medida, condicionada por las respuestas institucionales dadas a dichos cambios o alteraciones, principalmente en materia de política comercial. En tercer lugar, y de acuerdo a la importancia que parecen adquirir en la explicación los factores institucionales, nos parece oportuno delimitar el horizonte temporal de la investigación en el marco de las dictaduras ibéricas, concretamente en el período 1930-1975, en el que se produjo tanto la pérdida del liderazgo español en el negocio como la consolidación de la posición portuguesa como exportador de productos transformados de corcho. En dicho período, además, la magnitud del cuadro institucional fue mucho mayor, por el hecho de caracterizarse ambos regímenes dictatoriales por la fuerte intervención estatal en la economía (Branco y Parejo 2008; Parejo 2017). El horizonte temporal también nos parece oportuno porque permite incluir en el análisis el impacto que tuvo sobre el negocio corchero la adhesión de Portugal a la European Free Trade Association (EFTA) en 1960, y los acuerdos preferenciales firmados por España y Portugal con la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1970 y 1972, respectivamente.

Un último aspecto incide en la importancia de los factores institucionales en esta investigación. Éste es que, aunque las dictaduras ibéricas presentaron objetivos económicos muy parecidos –por ejemplo, la protección de la producción industrial nacional–, los instrumentos de política económica utilizados por ambas para la consecución de éstos fueron, en muchas ocasiones, muy diferentes. Este es el caso de las medidas de política aduanera y cambiaria que los gobiernos de España y Portugal adoptaron en el ámbito del corcho, lo que supone un marco idóneo para testar si los instrumentos de intervención favorecieron la capacidad competitiva del sector en el mercado internacional, como parece haber ocurrido en Portugal, o si, por el contrario, la perjudicaron –o no beneficiaron–, como presumiblemente pudo pasar en España. En definitiva, la cuestión central de este artículo es analizar la contribución de la política comercial de los gobiernos de Franco y Salazar al desarrollo de los respectivos sectores corcheros; es decir, en qué medida ayudaron los gobiernos español y portugués a que se vendieran los productos correctos –aquéllos cuya demanda estaba creciendo– en los mercados correctos –aquéllos donde la demanda presentaba un mayor dinamismo–.

El artículo se estructura en tres partes. La primera es esta introducción. Seguidamente, se procede a la descripción cronológica y comparativa de las principales características de la política aduanera y cambiaria en los dos países ibéricos, tratando de poner de manifiesto los cambios en la política comercial corchera y su correspondencia con la evolución y con las modificaciones en la estructura de las exportaciones a lo largo del periodo analizado. Finalmente, se exponen las principales conclusiones de la investigación.

## **2.- Política aduanera sobre el sector corchero en España y Portugal**

La práctica habitual de protección estatal a una determinada industria consistió durante mucho tiempo en el levantamiento de aranceles a la importación de las manufacturas que ésta producía, como medida encaminada a encarecer la competencia extranjera en su llegada al mercado nacional. De hecho, el cálculo de los niveles de protección de una industria se suele realizar en los trabajos de historia económica a través del cociente entre los derechos de importación satisfechos y el valor de la importación de los productos elaborados por dicha industria (Tena 1992; Gallego 2003). En el caso concreto de la industria corchera, los aranceles a la importación existieron desde comienzos del siglo XIX, aunque su existencia siempre solió responder a criterios meramente fiscales, y en pocas ocasiones fueron utilizados como una herramienta protectora de la industria (Medir 1953, 88). De hecho, la verdadera protección arancelaria a la industria corchera se otorgó desde antaño mediante la imposición de aranceles a la exportación de la materia prima y de algunos productos semielaborados, y, de forma más restrictiva, a través de la prohibición decretada de exportar el corcho sin manufacturar. Este peculiar mecanismo de protección resultaba más eficaz que el gravamen sobre la importación de manufacturas, habida cuenta de que tres cuartas partes de la materia prima corchera mundial se obtenían –y se obtienen en la actualidad– de las dehesas y montados de la Península Ibérica (Natividade 1950). Por esta razón nuestro interés se concentra en el análisis de los derechos de exportación, lo que además está respaldado por el reducido volumen del comercio de entrada de productos corcheros en España y Portugal durante todo el periodo analizado.

En otro orden de cosas, es conveniente advertir de la complejidad inherente al análisis de la política arancelaria de un sector, el corchero, en el que existen y han existido históricamente intereses comerciales y productivos manifiestamente enfrentados. Nos referimos a la existencia en el sector de propietarios de alcornocal, industriales preparadores, industriales transformadores del corcho natural e industriales transformadores del corcho aglomerado, cada uno de ellos con un enfoque productivo del negocio diferente. En los dos primeros casos, sus producciones (el corcho en bruto, ya sea sin preparar en el caso de los propietarios forestales, o simplemente preparado en el de los industriales preparadores) constituye la materia prima con la que trabajan los industriales del corcho natural, de ahí que sus intereses en materia arancelaria sean diferentes respecto a estos últimos, especialmente en lo que respecta al tratamiento de la exportación de dicho producto. Y lo mismo ocurre con estos tres agentes y los industriales del corcho aglomerado, los cuales utilizan, como materia prima fundamental los llamados corchos de trituración (aquellos no taponables, como el bornizo, el refugo y los trozos de corcho) y los desperdicios de la fabricación del corcho natural, cuya exportación acostumbraba a ser más remuneradora que el mercado nacional para los primeros, aunque causaba mayores dificultades de aprovisionamiento para los últimos.

El lector percibirá el tratamiento más documentado y preciso que damos a la política aduanera portuguesa sobre los productos corcheros –que conocemos bien por el trabajo de Branco (2005) y por su abordaje en el reciente trabajo de Faísca (2019)–, frente

a la menos conocida política aduanera española sobre los mismos productos, cuyos objetivos no estuvieron, a nuestro criterio, tan claros y definidos como en el caso portugués. Para el análisis de dicha política aduanera hemos creído oportuno distinguir tres subetapas con características diferentes; la primera se corresponde con la década de 1930; la segunda queda encuadrada en los decenios de 1940 y 1950; y la tercera, el período posterior a 1959.

### **2.1.- Aranceles y regulación de los intercambios corcheros en la década de 1930**

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

La primera alteración aduanera en Portugal que nos interesa mencionar se produjo con la aprobación del decreto nº 17823 el 31 de diciembre de 1929, donde fueron establecidos nuevos aranceles de exportación e importación, que venían a sustituir a los que se encontraban vigentes desde 1923 (decreto nº 8471 de 17 de marzo de 1923). En el decreto nº 19185 de 31 de diciembre de 1930 -en adelante, pauta de 1929- se recogieron, en un solo diploma, las disposiciones arancelarias de exportación e importación aprobadas en 1929, con las respectivas alteraciones acontecidas hasta aquella fecha. Esta pauta vio la luz en un contexto definido por la crisis de los años 30 y por importantes alteraciones políticas en el ámbito nacional que marcaron el inicio del Estado Novo en Portugal, avanzándose en términos de política exterior hacia una creciente autarquía y nacionalismo económico. No fue casualidad, por tanto, el carácter más proteccionista del nuevo régimen arancelario (Rosas 1986, 127), que además se vio reforzado poco después con el decreto nº 20935 de 26 de febrero de 1932.<sup>4</sup>

En lo relativo a los productos corcheros –seguiremos la argumentación a partir del Cuadro 1 del apéndice estadístico–, la pauta de 1929 incrementó los derechos que gravaban la exportación de corcho en bruto, así como la de otros productos como los discos y cuadrados (productos semielaborados de la industria). Constituyó una interesante novedad la imposición de un gravamen sobre la exportación del corcho transformado –tapones, aglomerados y corcho en obra no especificado–, y lo ocurrido con la

---

<sup>4</sup> El decreto en cuestión estableció un gravamen adicional del 20 por 100 sobre los derechos de importación, el cual fue continuamente alterado al alza hasta 1959, altura en que fue suprimido por decreto-ley nº 42656 de 18 noviembre.



exportación del corcho crudo (aquél que no ha sufrido la más mínima transformación). Esta última había estado prohibida desde 1910 por medio de un despacho de 7 de noviembre –que había dado fin provisional a la polémica “Questão corticeira” en Portugal (Branco 2005, 171-173)–, que se vio reforzada por el decreto n° 7875 de 6 de diciembre de 1921 y por la disposición 3128 de 24 de marzo de 1922, que extendieron la prohibición al corcho refugio; hasta que poco después, tras haberse levantado la prohibición durante un corto periodo de tiempo,<sup>5</sup> fue nuevamente decretada en la pauta de 1929.<sup>6</sup>

Puede entenderse la vuelta al prohibicionismo de exportar el corcho bruto como un apoyo del Estado a la industria corchera –preparadora y transformadora–, en su intento de conseguir la exportación de mercancías con un mayor valor añadido. No obstante, la pauta de 1929 se entiende mejor, principalmente en lo que respecta a la imposición de derechos a la exportación del corcho transformado (Cuadro 1), si se analizan algunas de las consideraciones hechas en la época en materia de industrialización del corcho. En este sentido, Calheiros (1934, 161) apelaba a la necesidad de tener conciencia de la dimensión de la industria taponera portuguesa, que, en su criterio, era todavía incapaz de absorber la totalidad del corcho extraído en el país. La colocación de la materia prima y del corcho semielaborado en los mercados exteriores era, pues, esencial para evitar excedentes en la producción corchera, al tiempo que constituía una importante contribución en términos de ingresos y divisas para el país. El mismo autor reforzó esta posición al defender, por un lado, el desarrollo de la producción de corcho en plancha, y, por el otro, la limitación de la producción de tapones a aquellos tipos y calidades que demandaba el mercado mundial (Calheiros, 1937, 1-2). En la misma línea que Calheiros, Costa (1935, 26-40) enfatizó la incapacidad de la industria lusa para procesar la totalidad del corcho producido por el país. Para este autor, ello habría ocasionado que las autoridades portuguesas optaran, en materia de política aduanera, por un régimen de exportación más liberal, basado en derechos específicos (menos onerosos estos que los derechos *ad valorem*), que, además, eran más bajos para los productos transformados que para las mercancías semielaboradas. Precisamente, este diferencial entre los derechos específicos establecidos sobre los productos corcheros demostraría, a criterio de Costa (1935, 32), que el propósito del Estado fue firmemente el de auxiliar a la industria.

De acuerdo a lo anterior, se puede defender que las tasas de exportación impuestas sobre el corcho manufacturado no debieron de atender sólo a criterios fiscales, sino que también supusieron un intento de la Administración de penalizar la producción de tapones

---

<sup>5</sup> El decreto n° 16544 de 23 de febrero de 1929 levantó la prohibición de exportar corcho en bruto, imponiendo un gravamen específico de 20 escudos por tonelada, el mismo que gravaba la salida del corcho en plancha, al tiempo que declaró libre la salida del corcho bornizo. En este mismo año, el Decreto n° 16638 de 21 de marzo revocó las prohibiciones de importar y exportar en el ámbito corchero, aunque las presiones de los industriales consiguieron que se restaurara la prohibición de exportar corcho bruto por decreto n° 17823 (Godinho y Bernardo 1946).

<sup>6</sup> Del lado de las importaciones, la pauta de 1929 fijó para el corcho un incremento de las tarifas arancelarias, siendo las relativas al corcho manufacturado más elevadas que las establecidas sobre la materia prima. Sin embargo, no se hizo ninguna diferenciación por productos en estas dos categorías. Los aranceles a la importación de productos corcheros establecidos en Portugal durante el período de estudio se encuentran en el Cuadro 2 del apéndice estadístico.

frente a la de aglomerados y corcho en plancha.<sup>7</sup> De otro modo, la imposición de tasas a la exportación de las manufacturas corcheras no tendría sentido en términos estrictamente fiscales, sobre todo en unos años, como los vividos desde 1929, en los que la industria corchera en general, y la taponera en particular, atravesaba por una importante crisis. De hecho, a criterio de Miranda (1987, 211-213), la devaluación del escudo constituyó uno de los pocos alientos que recibió la industria corchera lusa en estos años de dificultades, en claro contraste con una política aduanera nefasta que fiscalizaba la exportación de los productos de la industria.

Las cosas en España discurrieron por cauces bien diferentes –síganse los comentarios observando el Cuadro 3 del apéndice estadístico–.<sup>8</sup> Con carácter previo al comienzo de la dictadura de Primo de Rivera, se había promulgado el Arancel de 1922, concebido para paliar los tres problemas graves que sacudían a la economía española de la primera posguerra mundial; la crisis industrial, las dificultades fiscales y el fuerte desequilibrio de la balanza exterior. En lo que respecta al corcho, el Arancel de 1922 estableció un derecho de 25 pesetas por tonelada métrica sobre la exportación del corcho en plancha, justo la mitad del gravamen que se mantenía vigente desde 1906, y que había quedado ya fuertemente depreciado. Por su parte, se impuso un gravamen de 5 pesetas por tonelada sobre la salida de los desperdicios, virutas y aserrín de corcho (materia prima para la industria de aglomerados), con lo que las autoridades se mostraban sensibles con la situación de la nueva rama industrial que había surgido en el negocio tras la invención del aglomerado, merecedora también, a criterio del Estado, de la debida protección arancelaria. A criterio de Medir (1953, 324), en ambos casos se trató de derechos meramente fiscales, que para nada pretendían defender los intereses de la industria. Téngase en cuenta, además, que la ley de autorizaciones que acompañaba a la legislación arancelaria otorgaba al Estado la facultad de conceder rebajas sobre las tarifas establecidas –ya de por sí bajas– en la negociación de tratados comerciales.

La desidia del Gobierno para con los intereses de la industria corchera se volvió a hacer patente en los años de la dictadura militar, en la que se revisaron las tarifas arancelarias de un gran número de mercancías. De nuevo, debieron de prevalecer las ansias fiscales y de divisas frente al apoyo a la industria, ya que, por decreto de 23 de diciembre de 1923, se suprimieron los derechos establecidos en 1922 sobre la exportación del corcho en plancha, aludiendo el Gobierno la necesidad de estudiar mejor el problema y de encontrar un entendimiento o postura aduanera común con Portugal. Lo cierto es que el decreto de suspensión arancelaria se dictó, pero el compromiso público de estudiar la situación no pasó más allá de ser una promesa incumplida. Probablemente pesaron más en la decisión de la Dictadura las presiones ejercidas desde el agro corchero (Medir 1953),

---

<sup>7</sup> El propio Costa argumentaba que, ante las elevadas barreras arancelarias que se estaban levantando en el mercado internacional en los años treinta, sólo los aglomerados podrían ser importantes para el futuro de la industria corchera portuguesa (Costa 1935, 37).

<sup>8</sup> No se ha elaborado para España el cuadro de aranceles a la importación de productos corcheros debido al reducido volumen de estos flujos durante el periodo analizado, los cuales además eran regulados a través de un régimen de licencias en los que poco importaba el arancel establecido.

las cuales, lejos de ceder con la supresión de los derechos arancelarios, se debieron de mantener vivas, tal y como se refleja en este extracto del número 380 de la publicación de la época *Corcho y Tapones*:

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

Poco después, una real orden de 2 de agosto de 1927 suprimió los derechos que gravaban la exportación de corcho en desperdicios, aserrín y virutas, cerrándose así un largo período de luchas entre propietarios e industriales sobre la exportación de la materia prima. Se puede decir, también, que quedaba clausurada, aunque temporalmente, la “era del arancel” en las exportaciones corcheras españolas, iniciándose casi paralelamente una etapa de regulación e intervención administrativa de los intercambios.

La Dictadura de Primo de Rivera, inspirada en el modelo totalitario corporativista emergente en la Europa de entreguerras, desplegó políticas de protección administrativa de las empresas autóctonas apoyadas en un fuerte despliegue del gasto público (Palafox 1986). Al margen de las medidas orientadas a favorecer la creación y desarrollo de las industrias nacionales, instauradas por decreto de abril de 1924, la intervención de la dictadura se orientó a la creación de innumerables organismos reguladores de la producción y del comercio nacional, que en el ámbito corchero se concretaron –aunque ya en época republicana– en la creación de la Comisión Mixta del Corcho<sup>9</sup>. A este organismo le fueron atribuidas, entre otras, las funciones de conservación de las masas de alcornocal, la ordenación de la industria y la ampliación del comercio interior y exterior de los productos corcheros (Medir 1953, 354), por lo que rápidamente se convirtió en el órgano a través de la cual el Estado pasó a ejercer un estricto control de la economía corchera.

Al hilo de lo anterior, los productores de corcho portugueses habían defendido en el I Congreso de la Unión Nacional (1934) la creación de un organismo regulador de similares características al español, cuyos deseos se vieron cumplidos con la creación de la Junta Nacional da Cortiça (JNC) en 1936 (Branco 2005, 164). Desde este momento, la JNC se hizo con el control del negocio corchero en Portugal, teniendo como uno de sus objetivos principales el de contribuir al incremento del comercio exterior promoviendo acuerdos comerciales con los países consumidores de productos del corcho. Se trataba, por tanto, de un organismo que podemos asemejar a la Comisión Mixta del Corcho, creada en España, cuyas contribuciones al desarrollo de las actividades corcheras aun no han sido suficientemente analizadas.

---

<sup>9</sup> Decreto de 13 de mayo de 1932 del Ministerio de Agricultura, Industria y Comercio.

Lo más relevante para el asunto que nos ocupa se produjo en el ámbito de la regulación del movimiento de divisas. Ésta, que hasta entonces se había desempeñado vía arancelaria, pasó en 1930 a ser una función del Centro Oficial de Contratación de Moneda –creado por Real Decreto de 6 de septiembre de 1930–. Este organismo debía encargarse de lograr el equilibrio entre la demanda y la oferta de divisas en el país, para lo que en mayo de 1931 propuso el establecimiento de un régimen de autorización previa o licencias para importar y exportar. Para su puesta en funcionamiento se crearon diversos organismos que incrementaron la intervención reguladora; así, el 2 de octubre de 1931 se creó el Registro Oficial de Importadores y el 1 de enero de 1933 el Registro Oficial de Exportadores. Inmediatamente después entraron en funcionamiento –y como tal comenzaron a ser exigidas– las licencias o autorizaciones para importar y exportar, frente a la oposición de los agentes corcheros, que asumieron la nueva situación con resignación (Medir 1953, 382) <sup>10</sup>.

De todo lo dicho, la valoración que podemos hacer de la política arancelaria en materia de protección de la industria corchera a lo largo de la década de 1930 es negativa tanto en España como en Portugal. En este último país, a pesar del gravamen establecido sobre la salida del corcho manufacturado en la pauta de 1929, ésta creció en términos relativos por encima de la exportación de corcho sin elaborar, sin alterarse la estructura de las exportaciones de forma apreciable (Branco y Parejo 2006, 34). En España, se daban al menos dos circunstancias, diferenciales con respecto a Portugal, que inevitablemente apuntaban hacia una mayor depresión del comercio corchero. Por un lado, las exportaciones corcheras españolas se componían en más de sus cuatro quintas partes de productos manufacturados, que fueron los que más se vieron afectados por el levantamiento de las barreras arancelarias y por la caída de la demanda internacional que devino con la crisis. Por otra parte, se daba el caso de que las naciones que más protegieron sus respectivos mercados habían sido los principales destinos de las manufacturas corcheras españolas en la década previa a la crisis –sobre todo Estados Unidos– (Parejo, 2010), por lo que la negativa coyuntura sacudió directa e inmediatamente a los industriales y exportadores españoles. En este contexto, las medidas arancelarias sobre el corcho en España durante el paréntesis republicano (1931-1936) brillaron por su ausencia, al menos en lo que respecta a la salida de la materia prima corchera, que permaneció libre de derechos hasta el intervalo de la guerra civil española.

## **2.2.- Proteccionismo y prohibicionismo en las décadas de 1940 y 1950**

Con el comienzo de la segunda guerra mundial tuvieron lugar nuevos cambios en la pauta aduanera de exportación e importación en Portugal (decreto-ley nº 30252 de 30 de diciembre de 1939). La nueva legislación arancelaria elevó sustancialmente los derechos específicos que gravaban las exportaciones, al tiempo que fijó una tasa ad

---

<sup>10</sup> En el editorial del número de febrero de 1936 del boletín “Industria Corchera”, queda patente la resignación de los corcheros frente al viraje experimentado por la política comercial española (citado en Medir (1953)).

valorem del 2,5 por 100 para aquellas operaciones en las que no fuesen aplicables tasas superiores en la pauta. No obstante, los aglomerados, discos, tapones y las demás manufacturas de corcho no especificadas se mantuvieron al margen de esta dinámica arancelaria creciente. Para los corchos de trituración –trozos, bornizo, aserrín, cuadradillos y refugo– y el corcho en plancha se previeron tasas especiales más elevadas que las fijadas en la pauta de 1929. Se puede decir que, en conjunto, las modificaciones en los gravámenes fueron al encuentro del aumento de los precios de exportación verificados en algunos productos, al ser éstos los que se vieron más penalizados. Por otra parte, hay indicios para pensar en el carácter fiscal de las nuevas medidas, al tiempo que debieron de constituir un incentivo para la industria<sup>11</sup>. No debe de ser casualidad, por tanto, que la entrada en vigor de los nuevos derechos arancelarios coincidió con una significativa alteración de la estructura de las exportaciones corcheras portuguesas, en la que las manufacturas alcanzaron el 50 por 100 del valor de las mismas (Branco y Parejo 2006, 34).

Terminada la segunda guerra mundial, en España y Portugal se instauró un modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones y en el fomento de exportaciones (Moura 1973, 32). En la nación lusa, el carácter proteccionista de la política aduanera sobre los productos industriales aumentó considerablemente; no obstante, las modificaciones que trajo consigo la Conferencia de Bretton Woods (1944) en el orden económico internacional acabaron por producir una mayor liberalización de los intercambios comerciales. Con todo, la aprobación de la pauta aduanera de 1950 (decreto-ley nº 37977 de 21 de septiembre), en la que sólo se modificaron los derechos de importación, no apuntó hacia una reducción del proteccionismo, como lo demuestra el hecho de haberse incrementado sustancialmente el gravamen de entrada del corcho manufacturado, sin discriminación de producto; o el hecho de haberse incorporado nuevas partidas al cuadro arancelario del capítulo corchero<sup>12</sup>.

En la coyuntura de la guerra de Corea (1950-1953), caracterizada por el fuerte crecimiento de la demanda de importaciones de Estados Unidos, el decreto-ley nº 38405 de 25 de agosto de 1951 fijó un impuesto adicional sobre aquellas exportaciones que habían experimentado un incremento en sus cotizaciones. Así, en la disposición nº 13666

---

<sup>11</sup> En el editorial del *Boletim da Junta Nacional da Cortiça* nº 15, correspondiente al año 1940, se aportan las razones que fundamentaron el aumento de los derechos de exportación recurriendo a un informe presupuestario previo al decreto de 1939. De acuerdo al mismo, el motivo principal de esta revisión arancelaria al alza era la necesidad de compensar la disminución de los ingresos procedentes de la importación, como consecuencia de la segunda guerra.

<sup>12</sup> En la pauta de 1950, tal y como ocurrirá en la de 1959, sólo se contemplaron derechos de importación, manteniéndose sin cambios los derechos de exportación establecidos en 1929. Las tasas que gravaban la entrada del corcho bruto se mantuvieron, aunque fue incorporado un nuevo artículo al cuadro arancelario, el corcho triturado o granulado. El establecimiento de derechos sobre este último producto pudo estar relacionado con el interés de la administración de incentivar el consumo de los trozos y desperdicios resultantes de la fabricación de tapones, que tras su trituración eran empleados para la elaboración del aglomerado de corcho. La valorización de este subproducto debió de representar en las décadas centrales del siglo XX una fuente de ingresos nada despreciable para los industriales, habida cuenta de que los desperdicios representaban en la fabricación de tapones un porcentaje superior al 60 por 100 de la materia prima consumida (Saraiva y Soares 1980; Velaz de Medrano y Ugarte 1922).

de 6 de septiembre del mismo año fueron fijadas sobretasas sobre la exportación de corcho en plancha –la más elevada–, refugo y los trozos; diferenciales, que poco después, el 22 de diciembre de 1951, fueron reducidos para los distintos productos corcheros. Finalmente, en 1954 (disposición arancelaria nº 14920 de 7 de junio) se estableció una nueva tasa adicional para el corcho en plancha, dificultando la prosperidad de su comercio en la primera mitad de la década de 1950.

Los pasos dados por las autoridades lusas tuvieron, en opinión de José Pequito Rebello –expresada en la *Lavoura Portuguesa* de 1959–, la rotunda intención de canalizar el corcho en plancha hacia la industria nacional, de ahí que este autor, sensibilizado con los intereses de los productores nacionales de corcho, fuera crítico con la imposición de sobretasas sobre la salida de la materia prima. Obviamente, eran medidas que contaban con la aprobación de la Junta Nacional da Cortiça y de los gremios industriales. Quiere esto decir que, al margen de los objetivos estatales fiscales –éstos parecen evidentes, al imponerse las sobretasas sobre los productos corcheros que más se habían sobrevalorado en esta coyuntura de demanda exterior creciente–, la penalización de la exportación del corcho en plancha fue vista con buenos ojos por el sector transformador, en la medida que suponía un aumento de la oferta interna de materia prima para la fabricación de tapones<sup>13</sup>. En definitiva, en los años cincuenta, nos encontramos en Portugal con una pauta de exportación cuyo esqueleto era el mismo, a grandes rasgos, que el establecido en 1929, y una pauta de importación que sólo dejaba de penalizar la materia prima para la industria de aglomerados. Con todo, a pesar de las medidas referidas para estos años, los productos semielaborados mantuvieron, si no incrementaron, su relevante posición en términos de peso relativo sobre las exportaciones portuguesas de productos corcheros, apreciándose en las mismas un leve retroceso de las manufacturas (Branco 2005, 223-225; Branco y Parejo 2006, 34).

En España, la política aduanera corchera de las décadas de 1940 y 1950 se caracterizó por el prohibicionismo y por la falta de un criterio sostenido y regular, al tiempo que estuvo condicionada por la penosa situación española en tenencia de divisas (Martínez 2003). Todavía en período de contienda civil, una orden de 7 de agosto de 1937 emitida por la Presidencia de la Junta Técnica del Estado declaró, en su artículo 2º, la prohibición de exportar corcho en bruto. Aunque la redacción del artículo resulta confusa, se puede entender que la normativa establecía la prohibición de exportar el corcho que no había sufrido las más mínimas labores de preparación. En definitiva, se iniciaba en España –o reiniciaba, si miramos lo que había ocurrido a lo largo del siglo XIX (Sala 1998)– una era de prohibiciones que, por lo menos inicialmente, tenía dos claras implicaciones; primero, un perjuicio para los productores agrarios, que eran condenados a vender sus corchos en el mercado nacional, tradicionalmente menos remunerador que el internacional; y segundo, un respiro por la difícil situación que envolvía a la industria del corcho– para los industriales transformadores, que, a priori, volvían a contar con la

---

<sup>13</sup> Todavía en 1954 (decreto-ley nº 39897 de 9 de diciembre), quedó exenta de derechos la importación de corcho bornizo y refugo, dadas las grandes dificultades en el suministro de materia prima por parte de la industria autóctona de aglomerados, como se justificaba en el Preámbulo del decreto-ley nº 39897.

cosecha completa para su suministro. Y decimos “a priori”, porque las estadísticas españolas no dejan lugar a la duda de que el corcho que no pudo salir de esta forma lo hizo semielaborado, esto es, en forma de corcho en plancha (Parejo 2006, 248).

Con la llegada al poder de Francisco Franco, se intensificó el control centralizado de la producción y del comercio exterior, con los objetivos generales de incrementar la producción de bienes estratégicos y de alcanzar la autosuficiencia frente al exterior. Las dificultades de la industria corchera y la tardía recuperación de sus niveles óptimos de producción y exportación debieron de estar en estos años vinculados a la crisis de divisas por la que atravesó España, que había obligado a las autoridades a reforzar la intervención reguladora sobre los intercambios con el exterior. Este es el origen de las prohibiciones de importar/exportar y del régimen de autorización previa o de licencias ejercido por los primeros gobiernos del régimen franquista<sup>14</sup>.

La intervención franquista en los diferentes sectores productivos se concretó inicialmente en la creación de una red de sindicatos verticales que debían servir para articular el control estatal de las diferentes ramas de actividad económica. En el caso que nos ocupa, se constituyó el Sindicato Nacional de la Madera y el Corcho (SNMC), que desde su formación actuó como intermediario entre los agentes corcheros y las autoridades ministeriales de industria y comercio. El Sindicato contó desde su origen con dos oficinas delegadas o ramas económicas; una en el nordeste, en Palafrugell, al lado de la industria; y otra en el suroeste, en Sevilla, al lado de los propietarios de alcornocal y de los industriales preparadores de la materia prima.

En una circular de 27 de noviembre de 1940 emitida por la Rama Económica del Corcho de Sevilla se informó a los corcheros de la prohibición de exportar corcho a un precio inferior a 41 dólares por Tm. FOB cualquier puerto español, puerto de Lisboa o frontera francesa, cualquiera que fuera su clase, tamaño y fase de preparación. La misma circular se hacía eco de la prohibición de exportar corchos refugos, bornizos y desperdicios cualquiera que fuera el precio de transacción, así como de la supresión de las primas y desgravaciones fiscales que venían incentivando la exportación de materia prima y de cuadradillos de corcho<sup>15</sup>. Como se ve, estas medidas iban en la misma línea que la orden de agosto de 1937, citada más arriba, en la medida en que eran redundantes en el prohibicionismo sobre la salida del corcho sin manufacturar; si bien, introducían un elemento divergente, como es la supresión de las primas a la exportación del corcho bruto y en cuadradillos. Cabe preguntarse si hasta entonces se había estado incentivando en España, con subvenciones o bonificaciones fiscales, la exportación de materia prima y de productos semielaborados; la respuesta es claramente afirmativa, si otorgamos

---

<sup>14</sup> Sobre las dificultades de la industria española para importar los *inputs* necesarios para fabricar, inherentes a este nuevo régimen, véase Martínez Ruiz (2003) y Catalan (1995). Para el caso concreto de la industria corchera, Parejo (2009, 244-250).

<sup>15</sup> De todo lo establecido en la circular se excluían aquellas operaciones de exportación que ya estuvieran autorizadas con fecha anterior al citado 27 de noviembre de 1940; Archivo del Museu del Suro de Palafrugell (AMSP), Sindicato Nacional de la Madera y el Corcho (SNMC), Estadísticas e Informes, Caja 13, *Circular n° 32 del Sindicato Nacional de la Madera y del Corcho, Delegación del Nordeste*.

credibilidad al contenido de esta circular. Por otra parte, el hecho de que se especifiquen los artículos para los que se suprimieron las ayudas nos invita a pensar que éstas debieron de permanecer intactas para otros productos corcheros.

Las disposiciones de 1940 se debieron de mantener vigentes hasta 1945, al menos no hemos encontrado información para este intervalo de tiempo. Una circular de julio de este último año de la oficina delegada de Palafrugell informaba sobre la vigencia de la prohibición de exportar corcho bornizo y refugo, destinados a la fabricación de aglomerado, si bien circunscrita a la zona nordeste. Sabemos que un año después, en mayo de 1946, la Dirección General de Comercio y Política Arancelaria resolvió autorizar, por tiempo indefinido, las solicitudes de exportación de corcho en plancha y cuadradillos; incluso las de aquellos corchos que resultaban más aptos para la fabricación de tapones champán, cuya exportación había sido expresamente prohibida por orden de 15 de diciembre de 1945<sup>16</sup>. Probablemente, las autoridades franquistas decidieron levantar momentáneamente las prohibiciones a la exportación por la necesidad imperiosa de obtener divisas. De esta forma, las necesidades del Estado habrían impedido que se respetara la prohibición de exportar corcho en plancha decretada en 1945, y, por tanto, que se cumpliera el objetivo de proteger a la industria. No se olvide que las posibilidades de importar lo que el país necesitaba pasaban por incrementar las reservas de medios de pago internacionales, y esto, en el marco de marginación internacional en el que se encontraba España, sólo podía conseguirse a través de la exportación (Catalan 1995).

Por otra parte, la prohibición de exportar el corcho en bruto servía de poco si no existía un entendimiento con Portugal, semejante a la unión aduanera hispano-portuguesa que el catalán Marcial de Trincería había propuesto a finales del siglo XIX (Alvarado 2005). En este marco se produjeron algunos acuerdos entre las administraciones de las dos naciones ibéricas que se concretaron, básicamente, en la fijación de precios mínimos de exportación de determinados artículos corcheros<sup>17</sup>. Destacamos entre ellos la intervención sobre la exportación del corcho bornizo, que estuvo vigente, con algunas interrupciones, desde el 21 julio de 1949 hasta 1959, y que aquí no analizaremos por razones de espacio.

El 9 abril de 1951 se extendió a toda España la prohibición de exportar el corcho bornizo, refugo y los desperdicios, al tiempo que quedaron suspendidos los envíos al exterior de corcho en plancha en sus mejores calidades<sup>18</sup>. Los efectos de estas medidas volvieron a ser positivos para unos y negativos para otros. En primera instancia, los beneficiados fueron los aglomeristas, que garantizaban su suministro de materia prima; mientras los grandes perjudicados debieron de ser los productores forestales, a los que se les privaba de un mercado más rentable como era el exterior. Por las mismas razones

---

<sup>16</sup> AMSP, SNMC, nº 149, “Circular nº 27 (mayo de 1946): Exportación de corcho en plancha y cuadradillos”.

<sup>17</sup> AMSP, SNMC, nº 338, “Acuerdos de Cooperación Económica entre España y Portugal”.

<sup>18</sup> AMSP, Sindicato Nacional de la Madera y el Corcho, Estadísticas e Informes, Caja 352, *Exportación de corcho en plancha 3ª arriba*. AMSP, SNMC, nº 149, “Prohibiciones de exportar primeras materias”.



aludidas para los fabricantes autóctonos de aglomerado, se puede pensar que los industriales españoles del tapón de corcho se debieron de sentir aliviados. Nada más lejos de la realidad, pues la medida respondía a una cuestión meramente coyuntural –la escasez momentánea del corcho en plancha de calidad en el mercado nacional–, que la hacía poco sostenible en el tiempo por las presiones agraristas. De hecho, sólo dos días después se matizó la prohibición, autorizándose la exportación del corcho en plancha hasta el límite del 50 por 100 de las existencias declaradas de estos mismos productos en la nación. No debe obviarse, además, que las nuevas disposiciones privaban a los industriales de una de sus fuentes de ingresos, la venta al exterior de los desperdicios de la fabricación, los cuales fueron reservados, con su prohibición de exportar, para la industria nacional de aglomerados.

En definitiva, la industria que trabajaba el corcho en plancha, eminentemente taponera, no se vio favorecida por las decisiones de política aduanera adoptadas durante el período autárquico. A diferencia de ello, hay indicios suficientes para pensar que la industria española de aglomerados se vio más respaldada y protegida por las autoridades comerciales, como lo refleja el hecho de que se les reservó la materia prima nacional durante gran parte del período autárquico. De hecho, a pesar de decretarse en julio de 1952 la libre exportación desde la zona nordeste (Cataluña) de los corchos de trituración en todas sus clases, la prohibición fue retomada en ese mismo año para el corcho refugo, en 1954 para los desperdicios de perforación<sup>19</sup>, y poco tiempo después, en 1957, para el bornizo. La era de las prohibiciones para los productos corcheros sólo llegará a su fin con el Plan de Estabilización de la economía española de 1959, más concretamente con el arancel liberalizador de 30 de mayo de 1960.

A grandes rasgos, se puede decir que las modificaciones aduaneras introducidas en Portugal a lo largo de esta etapa fueron en el sentido de convertir al arancel en un instrumento eficaz de protección a la industria, muy por encima del uso de restricciones cuantitativas –cuotas de importación, concesión de licencias, etc.– y de la manipulación del tipo de cambio, yendo ello al encuentro de los compromisos adquiridos por Portugal en el ámbito de la OCDE (Lopes 1999, 114-115). Lejos de ello, las autoridades españolas ejercieron una fuerte intervención sobre los intercambios corcheros que hace difícil definir los objetivos de la política aduanera de estos años. Así, en ocasiones, situaron por delante de la defensa de las industrias exportadoras el objetivo de obtener divisas, autorizando la exportación libre de derechos de algunas materias primas. En otras, el prohibicionismo debió de provocar importantes distorsiones en el mercado interno, habida cuenta de la existencia de los grupos de presión agraristas, que apelaban por la libre salida del corcho. Y finalmente, en otras ocasiones, los criterios protectores debieron de resultar discriminatorios, favoreciendo a una parte de la industria corchera y perjudicando a otra.

---

<sup>19</sup> AMSP, Sindicato Nacional de la Madera y el Corcho, Estadísticas e Informes, Caja 352, *Exportación de corcho en plancha 3ª arriba*. AMSP, SNMC, nº 149, “Prohibiciones de exportar primeras materias”.

### **2.3.- Aranceles transitorios, liberalización de los intercambios y acuerdos comerciales, 1960-1975**

Tanto en España como en Portugal se puede iniciar el análisis de esta última etapa con sendas disposiciones arancelarias dictadas en 1959. La pauta arancelaria dictada en Portugal en 1959 (decreto-ley nº 42656 de 18 de noviembre) no estableció una situación muy diferente en términos de objetivos de la política aduanera (Valério 2006, 142). No obstante, a pesar de mantenerse la línea proteccionista en algunas rúbricas –relacionadas con la maquinaria y equipamientos (Porto 1982, 221-222)–, la nueva legislación arancelaria respondió ya a un intento de hacer la política aduanera más liberal y eficaz, a través de la adopción de la Nomenclatura Común de Bruselas y de la fijación de los derechos en moneda corriente. Esta pauta, que sólo se refiere al tráfico de importación, destacó por la introducción de importantes modificaciones de carácter técnico en la estructura arancelaria, que, en el caso que nos incumbe, se concretaron en una mayor desagregación por partidas del capítulo corchero, parcelándose éste en cuatro grandes partidas; la materia prima, productos semitransformados, manufacturas de corcho natural y manufacturas de corcho aglomerado. Al margen de lo anterior, sólo nos parece oportuno señalar la disminución de los derechos de importación establecidos sobre el corcho triturado, sensible a las dificultades de suministro de la industria lusa de aglomerados, que aun se mantenían presentes.

La concretización del modelo de industrialización basado en la autarquía económica se volvió todavía más difícil frente a los procesos de integración económica que comenzaron a tener lugar en Europa, contribuyendo éstos a una alteración profunda de la industrialización (Moura 1973, 73). En este marco, la creación de la CEE –Tratado de Roma de 1957– y de la EFTA –Convención de Estocolmo de 3 de mayo de 1960– constituyó desde 1960 el nuevo contexto externo de la economía portuguesa. Portugal, manteniéndose al margen de la CEE, firmó en 1960 la adhesión a la EFTA –junto a Austria, Dinamarca, Noruega, Reino Unido, Suecia y Suiza<sup>20</sup>, y en 1962 hizo lo propio con el Protocolo de Adhesión al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) (Macedo y otros 1988), lo que supuso un giro radical hacia la liberalización de sus intercambios con el exterior. Como consecuencia de todo lo anterior, la política aduanera lusa se encaminó hacia una progresiva disminución de las restricciones cuantitativas a las exportaciones que culminó en 1965 con la exención de los derechos de exportación de todas las mercancías que constaban en la pauta (decreto nº 46494 de 18 de agosto).

Volviendo a la EFTA, la constitución de esta zona de libre comercio pretendía la liberalización de los intercambios entre los países miembros, principalmente de productos industriales, previéndose en el artículo 3º del Tratado de Estocolmo la abolición de los

---

<sup>20</sup> Las causas que hicieron a Portugal optar por la adhesión a la EFTA se manifiestan institucionalmente en el parecer de la Cámara Corporativa sobre la Convención que instituyó esta asociación de libre comercio; Actas da la Cámara Corporativa nº 92 de 13 de abril de 1960. Para una mayor discusión, Ferrão y otros (1983, 47); Mateus (1998, 82); y Lopes (1999, 116).

derechos aduaneros, en el seno del proceso de integración, en un período de diez años, que posteriormente quedaron reducidos a seis, hasta 1966. La mayoría de los productos agrarios y pesqueros no fueron contemplados en el acuerdo –así aparece en los anexos D y E de la Convención de Estocolmo–; no obstante, por la destacada exportación de determinados productos primarios por parte de alguno de los socios fundadores, fue posible incluir en el tratado algunos productos objeto de una primera transformación y con origen agrícola como las conservas de tomate, el corcho, la resina y determinados tipos de madera.

Reflejando los acontecimientos que se han venido narrando, el decreto-ley nº 43769 de 30 de junio de 1961 definió los productos sobre los que se aplicaría el régimen general de la EFTA<sup>21</sup>, colocando definitivamente en evidencia el proteccionismo todavía latente de la pauta de 1959 (Gaspar 1966, 4-5). Los productos corcheros, sometidos al régimen general establecido en el citado artículo 3º, debían ver suprimidas las tasas de importación en los seis años estipulados, tal y como sucedió. En lo que respecta a las restricciones cuantitativas a la exportación, que debían también ser suprimidas, destaca la publicación del decreto nº 47088 de 9 de julio de 1966, donde se preveía la modificación de otro vigente desde 1921 –que estableció la prohibición de exportar corcho crudo, es decir sin ningún tipo de manipulación–. El decreto nº 47088 introdujo, como excepción a esta prohibición, la exportación de refugo delgado a cualquier país de la EFTA, a la que poco después, por un despacho de la Secretaría de Estado para el Comercio, se unió otra, la exportación de bornizo y de las demás calidades de refugo, en bruto, también hacia los países de la EFTA. Lo cierto es que, en la década de 1960, los productos manufacturados de corcho consolidaron su relevancia en el comercio de exportación en Portugal, relegando a las mercancías semielaboradas a un segundo lugar. Se podría concluir, por tanto, que la liberalización de los intercambios llevada a cabo en estos años pudo ser el empuje definitivo hacia el cambio de especialización productiva y comercial del sector corchero portugués.

Coincidiendo con la pauta aduanera portuguesa de 1959, en julio del mismo año se puso en marcha en España el Plan de Estabilización y liberalización de la economía, consistente en la ejecución de serie de medidas que debían servir para corregir los principales desequilibrios macroeconómicos que sacudían a la economía española; la inflación y el déficit exterior. Estas medidas debían de garantizar, a su vez, la liberalización de la economía tanto en el interior como en el exterior, lo que iba a tener importantes implicaciones en materia de política comercial.

El proceso de liberalización comercial en España fue gradual y progresivo, respondiendo a las mismas claves que se han explicado para Portugal. De esta forma, la regulación y asignación discrecional de los intercambios comerciales dejó pasar al arancel

---

<sup>21</sup> Portugal había negociado un tratamiento especial en el seno de la EFTA (anexo G del Tratado de Estocolmo), en el que quedó definido un conjunto de disposiciones especiales relativas a los derechos de importación y a las restricciones cuantitativas a la exportación (Fernández y Álvares 1972, 49-60), que debían permitir un desarme arancelario más lento, con la posibilidad de reintroducir derechos nuevos para la protección de las industrias nacientes.

y otros instrumentos, como mecanismo de control de las importaciones. La política comercial se hizo más flexible y menos perturbadora para el desarrollo de la industria, en la medida que se dejaba en manos de los agentes la decisión de qué importar y en qué cantidades. Concretando, la instrumentación de esta nueva política comercial se hizo a partir de un nuevo arancel y del establecimiento de diversos regímenes de comercio de importación. En lo que respecta a estos últimos, las autoridades comerciales designaron un régimen de comercio liberalizado y diferentes grupos o grados de comercio intervenido, consistiendo la liberalización comercial en el trasvase de artículos desde éstos al grupo de comercio liberalizado o no intervenido. No obstante, para nuestro trabajo no resulta interesante analizar el transcurrir de los productos corcheros por estos regímenes o grupos de importación, que, por otra parte, desconocemos. Lo realmente importante, de acuerdo a la secuencia analítica que se está siguiendo, es conocer cual fue el tratamiento que otorgó el nuevo arancel de 30 de mayo de 1960 a la exportación de la materia prima corchera (Cuadro 3) <sup>22</sup>.

A la vista del Cuadro 3 se puede intuir que las autoridades comerciales españolas, en consonancia con los objetivos liberalizadores del Plan de Estabilización, planificaron el desarme arancelario progresivo en lo que respecta a la salida del corcho bruto por las fronteras españolas. Oídos los pareceres de los agentes corcheros, el Ministerio de Comercio decretó en 1959 un gravamen de 1.000 pesetas por tonelada métrica sobre la exportación de refugo, bornizo, desperdicios y granulados, y de 2.000 pesetas sobre la de corcho en plancha, sin especificar calidades –al menos nosotros no tenemos constancia de esta especificación–. En el mismo decreto, de 21 de julio de 1959, se informaba del carácter transitorio de estos derechos, que debían quedar completamente suprimidos en el plazo de tres años. Y así debió de ocurrir, a la vista del tratamiento arancelario dado a la exportación del corcho en los decretos de 22 de julio de 1960 y de 20 de julio de 1961, pues no hemos conseguido obtener información sobre la legislación publicada el 14 de julio de 1962, donde el gravamen sobre la exportación de los diferentes productos corcheros debía desaparecer<sup>23</sup>. En virtud de lo anterior, existen suficientes elementos de

---

<sup>22</sup> El Arancel de 1960 desmontó el mecanismo de cupos y licencias que había otorgado a los gobiernos franquistas el poder de regular las importaciones, bajo la fachada de proteger a la industria autóctona frente a la competencia exterior. Al margen de las mejoras en eficiencia para el comercio exterior español, su publicación también supuso mejoras desde el punto de vista técnico, similares a las explicadas para el caso de la pauta aduanera portuguesa de 1959.

<sup>23</sup> Una resolución de la Dirección General de Comercio Exterior (29-6-1962) hizo pública la relación de mercancías sometidas al régimen de libre importación, entre las que figuraba el corcho en diferentes formas. Sólo unos días después, por decreto de 12 de julio de 1962, se modificó el capítulo 45 “Corcho y sus manufacturas”, procediéndose a una nueva redacción de la partida 45.01 e imponiéndose a la misma un gravamen de importación *ad valorem* del 2 por 100. Esta tarifa reducida, que era la misma que se consignó en el Arancel de Aduanas de 1960, permitía la posibilidad de importar con facilidad el corcho primera materia extranjero, caso de escasear en España.

Posteriormente, un decreto de 19 de noviembre de 1964 establecía nuevos derechos transitorios de importación para los diferentes artículos corcheros. De acuerdo al mismo, la partida 45.01, relativa a los artículos del corcho-materia prima, quedó gravada con un derecho *ad valorem* del 1 por 100; la partida 45.02, en la que se recogían los productos semielaborados, quedaron sometidos a derechos del 10,5 o del 11,5 por 100, según el artículo en cuestión; las manufacturas de corcho natural, ubicadas en el Arancel en la partida 45.03, debían pagar un derecho del 20,5 o 21,5 por 100 a su entrada en el país; y finalmente, las manufacturas de corcho aglomerado, ubicadas en la partida 45.04, a las que se les debía aplicar un gravamen

juicio para concluir que la política aduanera no otorgó la protección que demandaba la industria corchera en España. El apoyo a la industria, de haber sido producido por parte de las autoridades franquistas, debió de efectuarse a través de otras políticas o instrumentos distintos a las disposiciones aduaneras.

Antes de cerrar el apartado, nos parece oportuno hacer una breve alusión a los acuerdos preferenciales firmados por España y Portugal con la CEE en 1970 y 1972, respectivamente<sup>24</sup>. El acuerdo preferencial firmado por España con la CEE tuvo gran trascendencia para el comercio español, al suponer una supresión –total en el caso de la CEE y parcial por parte de España– de las restricciones cuantitativas que subsistían sobre la importación de productos industriales. De hecho, como señalan Carreras y Tafunell (2003), el acuerdo supuso una rebaja media del 70 por 100 –escalonada entre 1970 y 1976– en las tarifas que la CEE aplicaba a los productos industriales españoles, de la que lamentablemente no se beneficiaron las manufacturas de corcho, que habían quedado fuera de las negociaciones. A diferencia de los manufacturados, el tratado supuso una rebaja sustancial de los derechos que pagaba el corcho sin transformar español a su entrada en la Comunidad, derechos que, por su carácter transitorio, debían de desaparecer en los años siguientes (Lleonart 1993). Ello nos llevaría a pensar que los intereses de la industria corchera no quedaron salvaguardados en el acuerdo, de gran importancia si nos atenemos a que la CEE era el principal mercado para los corchos españoles (Parejo 2004, 39-40).

La información que tenemos del acuerdo portugués en lo que respecta al corcho es más detallada. En este acuerdo, el corcho manufacturado fue considerado un “producto sensible” y, como tal, quedó sujeto a un régimen más restrictivo basado en límites cuantitativos. En esta situación se encontraban el corcho en cuadradillos, las hojas o tiras de corcho, las manufacturas de corcho no especificadas y los aglomerados, quedando establecido que los límites impuestos sobre estos productos crecerían del orden del 3 por 100 al año. De hecho, se sabe que en la lista de artículos libres de derechos de importación publicada en 1972, que debía entrar en vigor en enero de 1973, no se encontraba el corcho transformado (decreto-ley nº 600/72 de 30 de diciembre). El desmantelamiento arancelario a aplicar al corcho se debía ajustar al régimen general, de carácter progresivo, que además preveía la creación de un área de libre comercio para los productos industriales a partir de julio de 1977. Por otra parte, y también en contraste con lo ocurrido en el acuerdo preferencial español, el corcho bruto fue excluido del acuerdo debido a las presiones proteccionistas ejercidas desde Italia. Al margen de lo anterior, la aplicación del Arancel Externo Común supuso un aumento de las tarifas que gravaban la entrada del corcho portugués en países como Bélgica y Alemania –cuyos derechos de importación

---

de importación del 20,5 por 100. Estos derechos fueron revisados –a la baja– año tras año, al menos hasta 1972, último año del período analizado para el que hemos encontrado información arancelaria sobre los productos del corcho (decretos de 1 de julio de 1968, 1970, 1971 y 1972); AMSP, SNMC, nº 340, “Derechos aplicables al capítulo 45 Corcho y sus manufacturas”.

<sup>24</sup> Sobre el acuerdo portugués, Fernández y Álvares (1972).

previos a la CEE eran bastante reducidos—, compensado, eso sí, por la reducción de los derechos en otros mercados como Francia e Italia.

### **3.- Conclusiones**

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

La situación dibujada arriba se mantuvo hasta los años de la segunda guerra mundial, en los que se produjo la paralización de la industria corchera de los principales países productores de corcho manufacturado, especialmente de España, cuya producción industrial había caído drásticamente tras haberse enfrentado a una guerra civil. Ahora sí, se dieron las condiciones para que la inserción en la economía internacional de la industria del corcho portuguesa accediera a un grado más elevado en términos de valor añadido, situándose el mayor productor mundial de corcho al frente del liderazgo internacional de la exportación de manufacturas. Cabe aquí responder a la cuestión que se plantea este trabajo; ¿contribuyó la política comercial de los dos países ibéricos a precipitar los cambios que sucedieron en el negocio en las décadas centrales del siglo XX?; dicho de otro modo, ¿intervino dicha política en los cambios de la especialización internacional lusa en el negocio? En el texto hemos ligado la respuesta a una serie de consideraciones. En primer lugar, la organización de las relaciones existentes entre los agentes económicos ligados a la transformación del corcho obedece a una cierta complejidad, tanto por el elevado número de los mismos, como por su diferente dimensión y por los intereses antagónicos que defienden. El producto final de unos constituye la materia prima de otros, por lo que el precio de la materia prima ocupa un lugar estratégico en la determinación de la capacidad competitiva de la industria. En segundo lugar, y debido a que en este trabajo se dio un fuerte poder explicativo a los factores institucionales, no se debe olvidar que en Portugal el corcho perteneció al latifundio del sur del país, donde se encontraba un frente de apoyo significativo de la dictadura salazarista. Finalmente, la exportación de productos corcheros siempre fue importante a la hora de mejorar el saldo de una balanza comercial crónicamente desequilibrada, como era el caso de la balanza portuguesa.

Teniendo estas consideraciones en cuenta, se ha estimado la contribución de la política comercial –en su vertiente aduanera, fundamentalmente– en la progresión observada en el negocio corchero portugués. Dicha contribución se nos antoja ambigua, o difícil de determinar, al menos hasta la segunda guerra mundial; para el periodo posterior, la aportación de la política comercial al desempeño de las actividades corcheras en la Península Ibérica está más clara. De esta manera, en la década de 1930 –en la que huelga cualquier comentario a la política aduanera española sobre los productos del corcho, al ser inexistente–, la pauta aprobada en Portugal prohibió la exportación de corcho bruto, operación que se encontraba libre de derechos en España desde 1923. Sin embargo, dicha pauta arancelaria, lejos de favorecer la fabricación lusa, la dificultó, ya que también se penalizó con la imposición de derechos la exportación de tapones. De la misma manera, tampoco impidió la salida de la materia prima esencial para la industria de aglomerados, el corcho de trituración, y con relación a los discos y a los cuadrados, el tratamiento que recibieron fue idéntico al aplicado a los productos transformados, cuya exportación había quedado gravada con mayores derechos que la del corcho en plancha. No es ociosa esta información, si tenemos en cuenta que los discos participaban de los cierres sintéticos –al adherirse a las chapas metálicas que cerraban determinadas bebidas de consumo rápido–, y que el corcho en plancha era la materia prima para la producción de tapones.

A nuestro criterio, resulta inocua la imposición de una tasa sobre las exportaciones de corcho en plancha, habida cuenta de que Portugal ostentaba el liderazgo indiscutible en la exportación de estas mercancías. Por el contrario, en un mercado tan competitivo como era el de las manufacturas corcheras en los años treinta –crisis económica, caída de la demanda mundial e intensificación del proteccionismo–, no tenía sentido la imposición de una tasa sobre la exportación de los elaborados lusos, aunque fuera “meramente estadística”, al lesionar la capacidad competitiva de la industria portuguesa. Consecuentemente, las mejoras relativas experimentadas por el negocio en Portugal deben ser achacadas a otros factores distintos a la política aduanera, ya que ésta, cuanto menos, no favoreció el desarrollo de la industria del tapón. Probablemente, la industria taponera lusa pudo aprovechar los momentos de mayor demanda a nivel mundial, que coincidieron con los años de la guerra civil en el país vecino, en el que la industria española no pudo atender sus mercados. Sólo de esta forma los efectos del impuesto pudieron ser menos perjudiciales.

Durante la segunda guerra mundial y en el período de la guerra de Corea, las autoridades portuguesas optaron por penalizar la exportación del corcho en plancha, opción que debemos achacar no sólo a razones fiscales, sino también a un decidido apoyo público a la industrialización lusa del corcho, al abaratar el precio interior de este producto semielaborado, materia prima esencial para la fabricación de tapones. En España, se adoptaron medidas prohibitivas de la exportación de la materia prima que, no obstante, no siguieron un criterio firme, al ser levantadas dichas prohibiciones normalmente al poco tiempo de ser decretadas. Las medidas anteriores coincidieron en el tiempo con el triunfo en el mercado internacional de los transformados portugueses. Sólo en la fabricación de

aglomerados se aprecia un apoyo, más o menos constante y sostenido en el tiempo, de la política arancelaria española a la industria, ayuda concretada en la prohibición de exportar el corcho de trituración y/o triturado a lo largo de casi toda la etapa autárquica (1940-1959). De lo expuesto, se puede concluir que la política aduanera de los años cuarenta no fue marginal en relación a la especialización corchera portuguesa, en la medida que permitió la orientación del negocio hacia la manufactura taponera. Por el contrario, en España, se puede sostener que tanto los grupos de presión –ligados a los intereses de los productores agrarios– como las necesidades urgentes de obtener divisas por parte de la dictadura franquista, restaron eficacia a las prohibiciones decretadas de exportar el corcho bruto, las cuales tuvieron que ser levantadas continuamente para atender a dichas circunstancias. Dicho de otro modo, la política aduanera no fue eficaz, a nuestro criterio, para proteger a la industria taponera española, al estar supeditado el objetivo de protección a otros más urgentes como la generación de divisas. En el caso portugués, el aumento de los derechos impuestos a la exportación del corcho en plancha en los años cincuenta corroboró la apuesta de la dictadura de Salazar por la industrialización del corcho en suelo nacional, no dejando de ser ésta una de las llaves para la continuación de la explotación del alcornoque en el latifundio.

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

### **Referencias citadas**

- Almeida, A. M. (1931). “O Sobreiro Português”. *Separata do Boletim do Ministério da Agricultura*, 1, año XIII, pp. 4-14.
- Basto, E. A. (1936). *Inquérito Económico-Agrícola. Alguns Aspectos Económicos da Agricultura em Portugal*. Lisboa.



- Branco, A. (2005). *O Impacto das Florestas no Crescimento Económico Moderno durante o Estado novo (1930-1974)*. Lisboa: ISEG-Universidade de Lisboa (Tesis Doctoral).
- Branco, A.; Parejo, F.M. (2006). “O Comércio Externo Corticeiro na Península Ibérica no período de 1930 a 1974. Uma Perspectiva Comparada”. *Série Documentos de Trabalho do GHES*, 28, Lisboa: ISEG-Universidade de Lisboa.
- Branco, A.; Parejo, F.M. (2008). “Incentives or obstacles? institutional aspects of the cork business in the Iberian Peninsula (1930-1975)”, *Revista de Historia Económica- Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 26(1), pp. 27-43.
- Branco, A.; Parejo, F.; Lopes, J.; y Rangel, J. F. (2016). “Cambios en la localización de la industria corchera mundial: Una perspectiva histórica”. *Revista de estudios regionales*, 106, pp. 55-78.
- Calheiros, J. (1934). “As cortiças em Portugal”. *I Congresso da União Nacional – Discursos, Teses e Comunicações*. Lisboa: União Nacional, vol. V.
- Calheiros, J. (1937). “A indústria Rolheira”. *Portugal Corticeiro*, 77, pp. 1-2.
- Carreras, A.; Tafunell, X. (2003). *Historia económica en la España contemporánea*. Barcelona: Crítica.
- Catalán, J. (1995). “Sector exterior y crecimiento industrial. España y Europa”. *Revista de Historia Industrial*, 8, pp. 99-146.
- Costa, J. A. F. (1935). “A cortiça em Portugal”. *Anais do ISCEF*, 3, pp.5-40.
- Faísca, C. M. (2019): *El negocio corchero en Alentejo: Explotación forestal, industria y política económica, 1848-1914*. Badajoz: Universidad de Extremadura (Tesis doctoral).
- Fernandes, C. R.; Álvares, P. (1972). *Portugal e o Mercado Comum*. Lisboa: Moraes Editores.
- Ferrão, M. J. y otros (1983). *Economia Portuguesa*. Lisboa: Porto Editora.
- Gallego, D. (2003). “Los aranceles, la política de comercio exterior y la estabilidad de la agricultura española” (1870-1914)” *Revista española de estudios agrosociales y pesqueros*, 198, pp. 9-74.
- Gaspar, V. M. (1966). “Relatório sobre a Indústria Portuguesa e o Desarmamento Aduaneiro da EFTA”. *III Plano de Fomento (1968-1973)*. Lisboa: Instituto Nacional de Investimento Industrial.
- Godinho, A. M.; Bernardo, H. B. (1946). *Colectânea de Legislação Corticeira*. Lisboa: Separata del Boletim da Junta Nacional da Cortiça.

- Gomes, M. A.; Bernardo, H. B.; Caldas, E. C. (1945). “Evolução da agricultura portuguesa entre as duas guerras mundiais”. *Revista do Centro de Estudos Económicos*, 1.
- Guerreiro, J.; Magalhães, A.; Miranda, D.; Ramalheite, M.; Simões, M. (1983). “Modelo Econométrico do Sector da Cortiça”. *Estudos de Economia*, 4 (III), pp. 465-496.
- INE (1965): “Estimativas do Produto Bruto Florestal no Continente (1938, 1947 a 1963)”, *Estudos*, 39, Lisboa: INE.
- Lleonart, P. (1993): “La indústria surera gironina”, en *La industria a Catalunya. Fusta, mobles i suro*. Barcelona: Generalitat de Catalunya, pp. 109-198.
- Lopes, J. S. (1999). *A Economia Portuguesa desde 1960*. Lisboa: Gradiva.
- Macedo, J. B.; Corado, C.; Porto, M. (1988). “The Timing and Sequence of Trade Liberalization Policies: Portugal 1948-1986”. *WP de la Facultad de Economía de la Universidad Nova de Lisboa*, 114.
- Martínez, E. (2003). “La distribución de divisas en el sector industrial: poder público y poder privado en lucha por las divisas”. *Historia y Política*, 9, pp. 95-122.
- Mateus, A. (1998). *A economia portuguesa desde 1910*. Lisboa: Editorial Verbo.
- Medir, R. (1953). *Historia del gremio corchero*. Madrid: Alambra.
- Miranda, S. (1987). *O declínio da Supremacia Britânica em Portugal (1890-1939)*. Lisboa: Universidade Nova de Lisboa (Tesis doctoral).
- Moura, F. P. (1973). *Por onde Vai a Economia Portuguesa?* Lisboa: Seara Nova.
- Palafox, J. (1986). “La política presupuestaria de la Dictadura de Primo de Rivera: ¿una reconsideración necesaria?”. *Revista de Historia Económica-Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 2, pp. 389-410.
- Parejo, F. M. (2004). “Siglo y medio de comercio exterior de productos corcheros en España, 1849-2000”. *Documentos de Trabajo de la Asociación Española de Historia Económica*, nº 0402.
- Parejo, F. M. (2006). “Cambios en el negocio mundial corchero: un análisis a largo plazo de las exportaciones españolas (1849-2000)”. *Historia Agraria*, 39, pp. 241-265.
- Parejo, F. M. (2009). *El negocio de exportación corchera en España y Portugal durante el siglo XX: cambios e intervención pública*. Badajoz: Universidad de Extremadura (Tesis doctoral).
- Parejo, F. M. (2010). “El negocio del corcho en España durante el siglo XX”. *Estudios de historia económica*, 57. Madrid: Banco de España.

- Parejo, F. M. (2017): “Intervencionismo en los sectores exportadores tradicionales durante el Primer Franquismo: El caso del corcho”. *Revista de Historia Autónoma*, 11, pp. 219-239.
- Porto, M. C. L. (1982). *Estrutura e Política Alfandegárias. O Caso Português*. Coímbra.
- Prat, L. (1933). “La crisis corchera”. *Montes e Industrias*, 31, pp. 168-170, y 33, pp. 218-219.
- Rosas, F. (1986). *O Estado Novo nos Anos Trinta, Elementos para o Estudo de Natureza Económica e Social do Salazarismo (1928-1938)*. Lisboa: Editorial Estampa.
- Sala, P. (1998). “Obrador, indústria i aranzels al districte surer català (1830-1930)”. *Recerques*, 37, pp. 109-136.
- Sampaio, J. S. (1977). *À La Recherche d'une Politique Économique pour le Liège au Portugal*. Lisboa: Grafitécnica.
- Saraiva, I. M. C.; Soares, J. M. A. (1980). “Desperdícios do sector corticeiro”. *Congresso Nacional do Aproveitamento de Desperdícios Agro-Industriais e Piscatórios*. Lisboa, vol. II, pp. 341-346.
- Tena, A. (1992). “Protección y competitividad en España e Italia, 1890-1960”, en Leandro Prados de la Escosura y Vera Zamagni (coords.), *El desarrollo económico en la Europa del Sur: España e Italia en perspectiva histórica*. Madrid: Alianza Editorial, pp. 321-355.
- Valério, N. (2006). “A Época do Estado Novo”, en Nuno Valério (coord.), *Os impostos no Parlamento Português: Sistemas Fiscais e Doutrinas Fiscais no Século XIX e XX*. Lisboa: Publicações Dom Quixote.
- Velaz de Medrano, L.; Ugarte, J. (1922). *El alcornoque y el corcho. Cultivo, aprovechamiento e industrias derivadas*. Madrid: Calpe.
- Zapata, S. (1986). “El alcornoque y el corcho en España, 1850-1935”, en Ramón Garrabou, Carlos Barciela y José I. Jiménez Blanco (Coords), *Historia agraria de la España contemporánea. 3. El fin de la agricultura tradicional (1900-1960)*. Barcelona: Crítica, pp. 230-279.
- Zapata, S. (2002): “Del suro a la cortiça. El ascenso de Portugal a primera potencia corchera del mundo”. *Revista de Historia Industrial*, 22, pp.109-137.

## ANEXO ESTADÍSTICO

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

	<i>Cortiça em Bruto</i>	<i>Aparas, virgem, cortiça em serradura</i>	<i>Prancha</i>	<i>Prancha e refugo</i>	<i>Enguiada</i>	<i>Aglomerados</i>	<i>Discos</i>	<i>Quadros</i>	<i>Rolhas</i>	<i>Em Obra n.e.</i>
Decreto n.º 17823 (31-12-1929)	PROH.	30 escudos (T)	20 escudos (T)	-	0,5 escudos (kg)	18 escudos (T)	45 escudos (T)	35 escudos (T)	45 escudos (T)	35 escudos (T)
Decreto n.º 19185 (31-12-1930)	PROH.	30 escudos (T)	20 escudos (T)	-	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios
Decreto-Lei n.º 30252 (30-12-1939) (a)	PROH.	45 escudos (T)	-	75 escudos (T)	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios	75 escudos (T)	Sin cambios	Sin cambios
Decreto n.º 37717 (31-12-1949)	PROH.	30 escudos (T)	20 escudos (T)	Sin cambios para refugo	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios	35 escudos (T)	Sin cambios	Sin cambios
Portaria n.º 13666 (6-9-1951)	PROH.	Sin cambios	6% (a. v.)	4% (a. v.) (sólo refugo)	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios
Portaria n.º 13778 (22-12-1951)	PROH.	Sin cambios	3% (a. v.)	1% (a. v.) (sólo refugo)	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios
Portaria n.º 14920 (7-6-1954) (b)	PROH.	Sin cambios	10% (a. v.)	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios

ABREVIATURAS: PROH. = Prohibido exportar; (T) = Por tonelada métrica; (a. v.) = Arancel ad valorem.  
(Se respeta la denominación en portugués de las categorías).

**NOTAS:**

- (a) Revocado por decreto n.º 37717 de 31 de diciembre de 1939.
- (b) Todas las tasas aduaneras aplicadas a la exportación fueron abolidas en 1965.

FUENTE: Branco (2005).

**Cuadro 2. Aranceles a la importación de productos corcheros en Portugal**

	<i>Cort. em bruto, limpa ou preparada</i>		<i>Cortiça triturada</i>		<i>Virgen, aparas e fragmentos</i>		<i>Cortiça em bruto n. e.</i>		<i>Cortiça em obra</i>		<i>Cortiça virgem</i>		<i>Nao especific. (n. e.)</i>		<i>Prancha</i>		<i>Cortiça n. e.</i>		<i>Obras de cortiça n. e.</i>		<i>Aglomerados</i>	
	Máx.	Mín.	Máx.	Mín.	Máx.	Mín.	Máx.	Mín.	Máx.	Mín.	Máx.	Mín.	Máx.	Mín.	Máx.	Mín.	Máx.	Mín.	Máx.	Mín.	Máx.	Mín.
Decreto n.º 8741 (21-3-1923)	0,0	0,0							20	10			20	10								
Decreto n.º 16544 (23-2-1929)	10 (a)	20 (a)							20	10												
Decreto n.º 16638 (21-3-1929)	0,0	0,0							20	10												
Decreto n.º 17823 (31-12-1929)	0,3	0,0							40	20												
Decreto n.º 19185 (31-12-1930)	0,3	0,0							40	20												
Decreto-Lei n.º 37977 (21-9-1950)	15	04	50	25					60	¿?												
Decreto-Lei n.º 38423 (26-9-1951)					10	0,2	15	0,4														
Decreto n.º 39897 (9-11-1954)					(b)																	
Decreto-Lei n.º 42656 (18-11-1959)			20	10							4	1	6	¿?	6	¿?	48	24	48	24	48	24

(Se respeta la denominación en portugués de las categorías).

NOTAS: Todos los aranceles son específicos, viniendo expresados en escudos por kilogramo importado, salvo las excepciones establecidas en estas notas.

(a) Escudos por cada 15 kilogramos importados.

(b) Se redujo el arancel en un 85 por 100.

FUENTE: Branco (2005).

**Cuadro 3. Política aduanera española sobre la exportación de productos corcheros**

	<i>Desperdicios, aserrín y granulado</i>	<i>Refugio y bornizo</i>	<i>Corcho en plancha (calidades 1ª a 4ª)</i>	<i>Corcho en plancha (calidades 5ª a 6ª)</i>	<i>Cuadradillos</i>
Decreto de 12 de febrero de 1922 (Arancel Cambó)	5 ptas. por Tm.	25 ptas. por Tm.	25 ptas. por Tm.	25 ptas. por Tm.	Libre
Decreto de 23 de diciembre de 1923	Sin cambios	Libre	Libre	Libre	
Real Orden de 2 de agosto de 1927	Libre	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios	Sin cambios
Orden de 7 de agosto de 1937	¿?	Prohibida	Prohibida (b)	Prohibida (b)	¿?
Circular de 27 de noviembre de 1940 (c)	Prohibida	Prohibida	Prohibida (d)	Prohibida (d)	¿?
Circular de julio de 1945	Prohibida (e)	Prohibida (e)	Sin cambios	Sin cambios	¿?
Orden de mayo de 1946 de Dir. Gral. Com. y Polít. Arancelaria	Libre (f)	Libre (f)	Libre (f)	Libre (f)	Libre (f)
Orden de 9 de abril de 1951	Prohibida	Prohibida	Suspensión (g)	Sin cambios	Sin cambios
Orden de 11 de abril de 1951	Sin cambios	Sin cambios	Libre (h)	Sin cambios	Sin cambios
Orden de julio de 1952	Sin cambios	Sin cambios	Suspensión (g)(e)		Sin cambios
Circular nº 85 de julio de 1952	Libre (e) (i)	Libre (e) (i)			Sin cambios
Decreto Ley de Ordenación Económica de 21 de julio de 1959	1.000 ptas. por Tm.	1.000 ptas. por Tm.	2.000 ptas. por Tm.	2.000 ptas. por Tm.	Sin cambios
Decreto de 22 de julio de 1960	0	700 ptas. por Tm.	1.800 ptas. por Tm.	1.800 ptas. por Tm.	Sin cambios
Decreto de 20 de julio de 1961	0	350 ptas. por Tm.	1.700 ptas. por Tm.	700 ptas. por Tm.	Sin cambios
Decreto de 14 de julio de 1962 (a)	-	-	-	-	-

NOTAS:

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

FUENTES: Fondo SNMC (véanse las referencias hechas a la legislación del Cuadro 3 en el texto); Medir (1953).