

REVISTA DE ESTUDIOS REGIONALES

I.S.S.N.: 0213-7585

2ª EPOCA Mayo-Agosto 2016



106

SUMARIO

Artículos

Antonio Rafael Peña Sánchez, Mercedes Jiménez García y José Ruiz Chico. Capital humano, inversión educativa y crecimiento económico: Revisión y actualización de la asimetría económica regional en España (1980-2012)

Amélia Branco, Francisco Manuel Parejo Moruno, João Carlos Lopes, Jose Francisco Rangel Preciado. Cambios en la localización de la industria corchera mundial. Una perspectiva histórica

Ernest Reig Martínez. Ciudades y calidad de vida en el Área Metropolitana de Valencia

María del Carmen Pérez González y Miguel Blanco Canto. Evaluación de los programas de intermediación al empleo desarrollados en la Comunidad Autónoma de Andalucía durante el período 2005-2011. Una propuesta metodológica de análisis de eficiencia y productividad ligado al territorio

Álvaro Francisco Morote Seguido. La disminución del consumo de agua urbano-turística en la costa de Alicante (España): Una amalgama de causas múltiples e interrelacionadas

Rubén Garrido Yserte, María Teresa Gallo Rivera y Daniel Martínez Gautier. La crisis económica y la geografía del tejido empresarial español: 2000-2013

José David Cisneros-Martínez y Antonio Fernández-Morales. Concentración estacional de la demanda hotelera en Argentina

Cambios en la localización de la industria corchera mundial. Una perspectiva histórica

Changes in world cork industry location. An historical perspective

Amélia Branco¹

ISEG-Universidad de Lisboa

Francisco Manuel Parejo Moruno

Universidad de Extremadura

João Carlos Lopes

ISEG-Universidad de Lisboa

Jose Francisco Rangel Preciado

Universidad de Extremadura

Recibido, Enero de 2015; Versión final aceptada, Diciembre de 2015.

PALABRAS CLAVE: Corcho; Industria corchera; Localización industrial; Portugal; España.

KEYWORDS: Cork; Cork Industry; Industrial Location, Portugal, Spain.

Clasificación JEL: L6, N6, R3.

RESUMEN

Este trabajo aborda, de una forma descriptiva, los cambios de localización de la industria corchera desde mediados del siglo XVIII hasta la actualidad, proponiéndose los factores que, en nuestro criterio, están detrás de ellos. Lejos de procurar un análisis cuantitativo de las distintas facetas del negocio o de plantear una metodología novedosa, el artículo se presenta como un ensayo de historia económica que, a partir del conocimiento ya existente sobre la evolución del negocio en el último siglo, puede servir para entender mejor los cambios que se están produciendo en la actualidad en el mismo, y de esta forma ser útil para percibir mejor los factores de localización que pueden estar detrás de ellos.

1 Francisco Manuel Parejo quiere agradecer la financiación recibida de la Junta de Extremadura y los Fondos FEDER para realizar esta investigación (Ref. GR15182). Amélia Branco también agradece el soporte financiero de la investigación de la FCT (Fundação para a Ciência e a Tecnologia) en el marco de los Strategic Projects Pest (OE/HIS/UI0431/2011). Finalmente, João Carlos Lopes agradece la financiación de la FCT a la investigación realizada a través del Proyecto Estratégico UID/ECO/00436/2013.

ABSTRACT

This work stems from the conviction that knowledge of history can serve to propose solutions to the problems facing today. It may even be useful to anticipate these problems, and thus to take proactive decisions that minimize the negative effects of them. It discusses, in a descriptive way, changes in location of the cork industry since the mid-eighteenth century to the present, proposing the factors that, in our opinion, are behind them. Far from attempting a quantitative analysis of the various facets of the business or raise a new methodology, the paper is presented as an economic history essay from the existing knowledge on the evolution of business in the last century. It can serve to better understand the changes that are occurring today in it, and thus be useful to better perceive the location factors that may be behind them.

As said, besides being a study of regional economics, this research is presented as an economic history study because of its long-term perspective, since it is analyzed the extended period of time between the birth of modern cork industry, in the mid-seventeenth century, and today, fragmenting this chronological analysis in 4 homogeneous stages in terms of cork manufacturing location. These stages correspond to the initial development of the cork industry in France until the first third of the eighteenth century, the first one; with the expansion of manufacturing to Catalonia and other parts of Europe between the 1730s and late nineteenth century, the second stage, in which there was an indisputable absolute hegemony of Catalonia in the world cork business, despite the high degree of internationalization acquired for this one in this period; with the rise of cork manufacturing (especially of agglomerated cork) in the not cork-producing developed countries in the first third of the twentieth century, the third one, in which the Catalan hegemony in the business ceased to be absolute to pass to be relative; and finally, with the rapid rise of Portugal to the position of cork industry leadership in the world since the 1930s until today, coinciding with the decline of manufacturing in Spain after the Spanish civil war, and with the abandonment of the manufacture of this commodity in the not cork-producing developed countries in the second half of the twentieth century.

From a methodological point of view, this research has an emphasized qualitative character based, on the one hand, on the extensive literature that has analyzed in recent years the secular trends of world cork business from its birth until today, and on the other one, in the fruitful theoretical framework of industrial location. This is the reason why in the paper we part from a review of the contributions existing from the classical theory of industrial location up to the most recent developments concerning to the processes of industrial relocation, passing through the contributions derived from the new economic geography. With this framework we aim to give a theoretical support, but also empirical, to the explanation of the changes occurred in the location of the world cork industry, which are presented using the known push-pull method, consisting in highlighting the push and pull factors associated with the different locations, which finally determine the location decisions of firms.

With regard to the above, and in addition to give a great explanatory importance to the classic location factors (especially to the proximity to raw materials and major centers of consumption, as a way to minimize transport costs, and also to the existence of low wages), they are also consider other factors such as the existence of an industrial or commercial tradition in the region; the availability of know how; the institutional framework associated with each location; the economic and political situation existing at any time and place; the existence of industrial clusters or DI able to attract industries and boost manufacturing; the availability of cheap and abundant workforce compared to other regions; the existence of leading companies in the sector; the access to technology; and the casual choice.

Related to the access to technology, we find that, in a business traditionally characterized by low technological intensity, as cork one, the few radical innovations that have occurred eventually always have led to a new stage from the point of view of industrial location. It was what happened, for example, with the discovery of agglomerated cork in the early twentieth century (which expanded production worldwide), or with the expansion of synthetic substitutes for cork that occurred from the second world war onwards (which shook the world cork geography restricting it, again, to the old continent).

Thus, the recent emergence of so-called “technical corks”, on one hand, and the higher qualitative requirements associated with manufacturing traceability and cork certification (increasingly demanded by the markets), on the other one, are implying new ways of organizing production in the cork industry that are leading to a new stage in the international location of it, which has not yet been profiled. A new stage, where some locations (as the center regions of Portugal or the Maghreb countries) are better situated to be the new industrial centers, to the detriment of other areas with a long cork industrial tradition as Extremadura and Andalusia, in Spain, the latter where the cork manufacturing is on the verge of the disappearance.

1. INTRODUCCIÓN

La industria del corcho es un interesante estudio de caso de economía regional, en tanto que aglutina (o ha aglutinado) muchos de los rasgos que son habitualmente analizados por esta disciplina. Así, se ha caracterizado, por ejemplo, por una marcada concentración en los países del sur de Europa, especialmente en la Península Ibérica, donde se han mantenido los principales centros manufactureros, coincidiendo, prácticamente, con la ubicación exclusiva de las masas de alcornoque del planeta. Además, esta concentración ha ido creciendo, puesto que, incluso dentro de estos países, las actividades industriales corcheras han tendido a localizarse solo en algunas regiones, donde se han desarrollado formando aglomeraciones industriales en el sentido marshalliano (Marshall, 1890; Branco y Parejo, 2011).

Otro rasgo interesante es que la transformación del corcho ha sido siempre una industria intensiva en mano de obra y poco capitalizada, registrando tradicionalmente una estructura dual basada en el predominio de pequeños y medianos establecimientos (Sala, 1998), aunque con una apreciable presencia en diferentes etapas de su historia de grandes grupos empresariales, cuyas estrategias y decisiones han condicionado la evolución y localización de esta industria (Sala, 2003; Zapata, 2002). Lo demuestra la información que aporta el informe APCOR (2015), que advierte de que en la Península Ibérica un 55 por 100 de las industrias corcheras tenían menos de 5 trabajadores en 2013; un 27 por 100, entre 5 y 20 trabajadores; un 14 por 100, entre 20 y 100 trabajadores; y solo un 4 por 100 por encima de 100 trabajadores.

En otro orden, se trata de una industria de bienes intermedios, pues el tapón, su manufactura principal, es usado en las industrias de tapamentos, formando parte, por tanto, de una manufactura final (la botella de vino). Ni siquiera en sus etapas de mayor diversificación productiva (aquéllas en que el corcho se utilizó también para el revestimiento y el aislamiento en las industrias frigoríficas y de la construcción, fundamentalmente), las manufacturas corcheras perdieron este carácter de bien intermedio. Este proceso de diversificación, que apenas estuvo vigente con cierta intensidad en las décadas centrales del siglo XX (Parejo, 2010), implicó la división

formal de la industria corchera en dos secciones: una, la fabricación del corcho natural, caracterizada por una primera transformación del corcho llevada a cabo por la denominada industria preparadora, y por una segunda transformación ejecutada por la llamada industria transformadora; y otra, la industria de corcho aglomerado, que, a diferencia de la anterior, no usa como materia prima el corcho natural, sino el aglomerado de corcho obtenido a partir de la trituración de los desperdicios de la fabricación del corcho natural y de los corchos de mala calidad.

Es pertinente esta distinción, pues las características de estas actividades industriales son bastante diferentes, lo que condiciona su localización. De entrada, la industria de preparación es una actividad con un bajo valor añadido y mínimamente mecanizada, cuyo cometido es apenas preparar el corcho bruto natural para su posterior transformación. En ella, el precio de adquisición de la materia prima y el coste de la mano de obra son variables determinantes en la estructura de costes, de ahí que se ubique habitualmente en las proximidades de las masas de alcornoque. Por su parte, es en la transformación del corcho bruto en tapones de corcho natural donde está el mayor valor añadido, en tanto que éstos son la manufactura corchera más apreciada hoy en los mercados. Esta actividad industrial ha sido también tradicionalmente muy intensiva en mano de obra y poco mecanizada, aunque en ella el «saber hacer» en la fabricación de tapones y la cercanía a los centros de consumo de manufacturas han tenido una importancia elevada hasta fechas recientes (Parejo, 2010; Zapata, 2002).

Finalmente, la industria del aglomerado es la más intensiva en capital, y por tanto, la menos dependiente del «saber hacer» y de la mano de obra especializada. Su proceso de transformación es, por el tipo de materia prima que usa (corcho triturado y aglutinantes), susceptible de ser dividido y mecanizado, precisando, más que de la cercanía a la materia prima, de cuantiosas inversiones en capital y de una organización de la producción propia de la gran empresa moderna (Sala, 2003).

Ante esta situación, el objetivo de este trabajo es estudiar los cambios de localización que ha registrado la industria corchera en sentido amplio, desde sus orígenes modernos, en el siglo XVIII, hasta la actualidad, tratando de determinar los factores que han estado detrás de dichos cambios, que han ocasionado, en el último siglo, el traslado del liderazgo manufacturero desde Cataluña a Portugal.

Lejos de procurar un análisis cuantitativo de las distintas facetas del negocio o de plantear una metodología novedosa, el artículo se presenta como un ensayo de historia económica que, a partir del conocimiento ya existente sobre la evolución del negocio en el último siglo, puede servir para entender mejor los cambios que se están produciendo en la actualidad en el mismo, y de esta forma ser útil para percibir mejor los factores de localización que pueden estar detrás de ellos.

El trabajo se estructura en 4 partes. La primera de ellas es esta introducción. La segunda es una revisión de la literatura que ha abordado los determinantes de la localización industrial, la cual utilizaremos como marco teórico y como soporte empírico. En la tercera parte hacemos un análisis cronológico de la historia contemporánea de la industria corchera mundial distinguiendo las etapas por las que ésta ha atravesado desde el punto de vista de la localización industrial, así como de los factores que han provocado la sucesión de éstas. Finalmente, en la cuarta parte esbozamos a modo de conclusión algunas reflexiones que puedan ayudar a entender los cambios de localización y los movimientos empresariales que se están produciendo en la actualidad en la industria corchera mundial, ubicada ya, casi en exclusiva, en los países de Europa del sur.

2. FACTORES DE LOCALIZACIÓN INDUSTRIAL: UN MARCO TEÓRICO

Con este apartado pretendemos aglutinar las principales aportaciones que se han producido en el ámbito de la localización industrial desde un punto de vista teórico. Aunque se trata de un recorrido superficial, que incluye referencias básicas sobradamente conocidas, entendemos que este ejercicio teórico es necesario para reforzar los comentarios que realizaremos para explicar los cambios de localización que registró la fabricación del corcho en los siglos XIX y XX.

Tradicionalmente, la ubicación de las actividades económicas ha sido explicada a partir de la teoría clásica de localización industrial, enunciada por Alfred Weber a comienzos del siglo pasado (Weber, 1929). Esta teoría, que asume los supuestos neoclásicos de competencia perfecta, racionalidad económica de los agentes e información perfecta, establece que las decisiones de localización de las empresas responden normalmente al criterio de minimización de costes de producción, lo que explicaría que éstas tiendan a situarse cerca de las fuentes de abastecimiento de materias primas o de los mercados de manufacturas, ubicaciones donde reducen los costes de transporte. Es lo que ha ocurrido históricamente con la industria preparadora de corcho, donde el coste de adquisición de la materia prima ha representado siempre más del 50 por 100 de la estructura de costes (Sampaio, 1977).

Pero, las decisiones de localización de las empresas no sólo atienden a aspectos recogidos en el sistema de costes. De esta forma, las empresas están dispuestas a sacrificar las economías de transporte a cambio de gozar de otro tipo de economías o ventajas competitivas, como las derivadas de la aglomeración urbana e industrial. Fujita y Thisse (2002) han incidido en la importancia de estas economías de aglomeración como factor de localización industrial.

Por un lado, estos autores ahondaron en las ventajas que otorga la concentración urbana a las industrias, tal y como habían puesto de manifiesto décadas

atrás geógrafos como Hoover (1936 y 1948) y Jacobs (1969), para quienes las aglomeraciones urbanas proporcionaban un mercado amplio para las empresas, además de un rápido acceso a la mano de obra y una mayor proximidad a los centros de decisión, normalmente asociados a las grandes urbes. Por otro lado, las empresas también tienden a buscar economías mediante la aglomeración industrial formando distritos industriales o clústers (Marshall, 1890; Becatinni, 2004 y 2005; Porter, 1990). Estas economías se fundamentan en el establecimiento de relaciones de cooperación entre ellas y en el acceso a un conjunto de recursos compartidos que están asociados a la aglomeración, la cual, a su vez, está normalmente vinculada a un territorio y a un sector específicos (Pike, Becatinni y Sengenberger, 1990; Guenzi, 2006)².

Trabajos como el de Escribá y Murgui (2008) han incidido en la importancia de las aglomeraciones y del acceso a fuentes de capital humano a la hora de adoptar decisiones de localización de las industrias. Estos aspectos suelen estar más presentes en regiones con tradición industrial, de ahí que esta tradición (también la de carácter comercial) deba ser también un factor a tener en cuenta a la hora de decidir la ubicación de los establecimientos. De hecho, parece razonable pensar que regiones con una acusada tradición industrial o comercial ejercen una fuerza de atracción de empresas mayor que aquéllas que carecen de ella (Belussi y Sedita, 2009; Elola *et al.*, 2012).

En una línea crítica con las tesis clásicas de localización industrial han ido las aportaciones realizadas desde los ámbitos teóricos institucional y psicológico. Desde el marco analítico institucionalista, las críticas al análisis clásico y neoclásico de localización se han centrado en la refutación de la competencia perfecta en el mercado, de tal forma que las decisiones de localización no dependerían tanto de factores externos como de factores internos a la empresa, en particular de las relaciones que éstas son capaces de establecer con otras empresas e instituciones (Pred, 1967; Martin, 2000). Obviamente, este enfoque reproduce la importancia de las reglas y de las organizaciones en el desarrollo económico y social, y por tanto, la necesidad de incorporar los factores institucionales en las decisiones empresariales (Acemoglu, Johnson y Robinson, 2001), y en particular en las decisiones de localización industrial.

En lo que respecta al enfoque psicológico o comportamental las aportaciones han incidido más en la cuestionable racionalidad de los agentes económicos a la hora de afrontar sus decisiones, entre ellas las de localización (Simon, 1965; Cyert y March, 1963). Este enfoque fundamenta las decisiones en la percepción subjetiva que tienen las empresas en aspectos como la potencialidad de ventas de una

2 Sobre la heterogeneidad de los distritos industriales, ver Molina, Tomás y Expósito (2012).

determinada ubicación o la valoración de las condiciones físicas y económicas del entorno³. Aydalot (1985), por ejemplo, divide el proceso de decisión en varias etapas donde la empresa, de forma subjetiva, va desechando posibles localizaciones en función de factores como las características de la mano de obra, condiciones ambientales, disponibilidad de infraestructuras u otros criterios puramente económicos, teniendo la decisión final un componente subjetivo importante.

Un nuevo impulso a la teoría de la localización ha sido la aparición de la denominada "Nueva Geografía Económica" (NGE) a comienzos de la década de 1990 (Krugman, 1991; Fujita, Krugman y Venables, 2000; Fujita y Thisse, 2002). Utilizando un marco de competencia monopolística, la NGE construye un modelo que vincula las disparidades geográficas con las disparidades económicas, según el cual la distribución espacial de la actividad económica (su aglomeración o su dispersión) resultaría de un equilibrio de fuerzas centrípetas y centrífugas (que son, al fin y al cabo, factores de atracción y expulsión de industrias). Las primeras, que favorecen la aglomeración de empresas, actúan en regiones desarrolladas, con un tamaño de mercado grande, y lo hacen en ellas porque son capaces de ofrecer un salario mayor, spillovers tecnológicas o mayores posibilidades para la integración de procesos.

Por su parte, las fuerzas centrífugas son las responsables de las disparidades económicas, y por tanto, las causantes de la localización de empresas en zonas periféricas (menos desarrolladas). Actúan, por ejemplo, debido al encarecimiento del suelo en las regiones desarrolladas, o porque la mano de obra tiende a ser más barata en las regiones menos desarrolladas, lo que puede ser un factor de atracción de industrias en ellas, especialmente en aquellas ramas de actividad intensivas en trabajo como la corchera, donde el coste salarial tiene un peso importante en la estructura de costes (Sampaio, 1977).

Con un enfoque completamente diferente Wheeler y Moody (1992) encuadran las decisiones de localización de las empresas dentro del marco más amplio que supone la decisión global de invertir. Ello implica contemplar como factores de localización aspectos como la incertidumbre asociada a la ubicación a elegir; el marco político, social e institucional existente en las diferentes alternativas de localización; la tradición y otros aspectos culturales como el idioma; o la seguridad jurídica asociada a la localización. También la casualidad, cada vez más señalada como factor explicativo de localizaciones de actividad industrial en muchos estudios empíricos (Gómez y García, 2001). Sin obviar aspectos de estructura empresarial como la intensidad tecnológica o el ciclo de vida de la industria en cuestión (Menzel y Fornahl, 2009).

3 Redondo y Cerdá (2010) aluden también a las características geodemográficas de los consumidores como factor de localización a tener en cuenta por las grandes superficies comerciales.

Por último, entendemos que el estudio de las decisiones de localización de las empresas se ve enriquecido con el análisis de las decisiones de movilidad de las empresas (Pellenbarg, van Wissen y van Dijk, 2002). Desde esta óptica de “migración de industrias”, para dar una explicación completa a los procesos de deslocalización industrial se puede recurrir a las teorías push-pull, ampliamente usadas para explicar la movilidad internacional de la mano de obra.

A partir de ellas se puede argumentar que las decisiones de localización industrial responderían a la existencia de factores «pull», que actuarían (atrayendo empresas) en una localización determinada frente al resto de alternativas. De igual modo, las decisiones de deslocalización de las empresas estarían primeramente motivadas por factores «push», que les empujarían a abandonar su actual ubicación, además de por los referidos factores «pull», que acabarían por determinar su nueva localización.

De acuerdo a este enfoque, en nuestro intento de determinar los factores que han condicionado los cambios de localización del negocio corchero mundial, vamos a optar por contemplar un cuadro holístico que incluya como factores de atracción-expulsión de inversiones, además de los factores clásicos de localización industrial y de los apuntados por la NGE, los aspectos legislativos asociados a las posibles localizaciones (legislación laboral, comercial, etc.); el marco político económico vigente (política aduanera, política industrial, política de tipo de cambio, etc.); y la estabilidad económica, política, social y laboral inherente a cada ubicación, además de otros aspectos subjetivables que afectan de forma diferencial a las decisiones de localización de las industrias, entre los que están la percepción subjetiva del entorno o la propia casualidad.

3. CAMBIOS DE UBICACIÓN DE LA INDUSTRIA CORCHERA: ETAPAS Y FACTORES DE LOCALIZACIÓN

Desde su origen moderno, en Francia a mediados del siglo XVII, la transformación industrial del corcho ha estado condicionada por dos hechos que permanecen intactos en la actualidad: por un lado, la extremada concentración de la materia prima en unos cuantos países de la cuenca mediterránea, único enclave del mundo donde crece el alcornoque; y por el otro, la gran dispersión geográfica de la demanda de productos manufacturados, vinculada, en gran medida, a la también dispersa producción mundial de vino y otras bebidas espirituosas, cerradas tradicionalmente con corcho (Medir, 1953; Zapata, 2002).

Ello ha supuesto que el negocio corchero haya tenido siempre un acusado carácter internacional, fundamentado, por una parte, en la importancia creciente de los flujos de importación de materia prima, realizados por los países no produc-

tores de la misma que se lanzaron a la fabricación corchera a finales del siglo XIX, y por otra parte, en el aumento, también importante, del comercio internacional de manufacturas corcheras, en el que se vieron implicados, como exportadores e importadores, multitud de países de los cinco continentes (Zapata *et al.*, 2009; Parejo, 2010).

Lo anterior otorga a los costes de transporte una importancia notable dentro de la estructura de costes de la industria, junto al coste de adquisición de la materia prima y a los costes laborales, de tal forma que algunos factores clásicos de localización industrial como la cercanía a la materia prima y la proximidad a los mercados de consumo de las manufacturas parecen determinantes en la evolución histórica de esta rama industrial⁴.

De modo que, no es casual que la industria corchera mundial se encuentre en la actualidad concentrada en algunos países de la cuenca mediterránea, especialmente en la Península Ibérica, muy cerca de las grandes manchas de alcornocal del planeta⁵. Ni tampoco que sean estos mismos países hoy los que controlan el mercado mundial de manufacturas corcheras⁶.

Pero la localización de la industria corchera no ha sido la misma siempre, sino que ha habido grandes cambios a lo largo de los dos últimos siglos (Zapata, 2002). Lo que pretendemos en este trabajo es, partiendo del conocimiento ya existente, proponer una división cronológica por etapas de estos cambios de localización de la industria corchera mundial, tratando de determinar los factores que pudieron estar detrás de los mismos, entre los cuales proponemos una lista cerrada de once, que desglosamos en los Cuadros 1, 2 y 3, y cuya incidencia en las distintas regiones o países valoraremos en las páginas siguientes. Entendemos que este ejercicio puede servir para explicar la concentración de establecimientos que se está produciendo en los últimos años en el centro de Portugal, en detrimento de otros asentamientos tradicionales de la industria corchera en España o en el país luso.

- 4 La estructura de costes de la industria corchera tradicional se aproxima a la siguiente: un 60 por 100 de ésta corresponde a los gastos de adquisición de materia prima; un 20 por 100, a los costes laborales; un 10 por 100, a los costes de transporte del corcho; y el 10 por 100 restante, a costes de energía y combustible, gastos generales de administración, etc. (Sampaio, 1977; Mira, 1998).
- 5 Según los datos de APCOR (2015), de las más de dos millones de hectáreas de alcornocal existentes en la superficie terrestre, el 34 por 100 se encuentra en Portugal, el 27 por 100 en España, el 17 por 100 en Marruecos, y el 11 por 100 en Argelia, quedando la superficie restante concentrada mayoritariamente en Túnez, Francia e Italia. Esta situación es similar a la de finales del siglo XIX (Medir, 1953) y también a la de mediados del siglo XX (Natividade, 1950).
- 6 En el quinquenio 2010-2014, la cuota de Portugal en el mercado mundial de manufacturas corcheras fue del 66 por 100; del 14 por 100, la de España; del 4 por 100, respectivamente, la de Francia e Italia; y del 3 por 100, también respectivamente, la de Estados Unidos y Alemania (<http://comtrade.un.org/>). Estas cuotas no eran muy diferentes de las de mediados del siglo XX (Parejo, 2010).

En este sentido, nuestra propuesta contempla 4 etapas, que podemos denominar de la siguiente forma: (1) Etapa originaria y de desarrollo industrial de la fabricación (1680s-1730s); (2) Etapa de hegemonía absoluta de Cataluña en la fabricación (1730s-1900); (3) Etapa de hegemonía relativa de Cataluña en la fabricación (1900-1936); (4) Etapa de hegemonía portuguesa en la fabricación (1936-2010s).

Nuestro recorrido descriptivo comenzará relacionando los factores que en nuestro criterio dieron lugar a la etapa originaria (epígrafe 3.1), para después analizar las razones que estuvieron detrás del paso de la primera a la segunda etapa (epígrafe 3.2), de la segunda a la tercera (epígrafe 3.3) y de la tercera a la cuarta (epígrafe 3.4). En todos los casos nos limitaremos a mencionar los factores que consideramos más relevantes, teniendo en cuenta que a veces estos responden más a un planteamiento hipotético que a resultados empíricos.

3.1 ¿Qué factores explican el desarrollo inicial de la industria corchera?

Los orígenes modernos de la industria corchera se encuentran en Francia, vinculados al descubrimiento del vino espumoso en la región de la Champaña, en el segundo tercio del siglo XVII. Su descubridor, el monje benedictino Dom Pierre Perignon, conoció el corcho en sus continuos viajes por España, percibiendo rápidamente que la mejor forma de conservar el champán era en una botella de cristal sellada con un tapón de este material, al tener este una serie de propiedades físicas y orgánicas que permitían la oxigenación del vino y su óptima preservación (Medir, 1953).

Dada la presencia de alcornoques en el país galo, la difusión del vino espumoso indujo el nacimiento de una incipiente industria corchera en el sur de Francia, donde estos eran más abundantes, en concreto, en algunas comarcas de Aquitania y de la Provenza, y en algunos puntos de los Pirineos Orientales. De esta forma, los clásicos factores de localización actuaron en los orígenes del negocio, en tanto que la industria gala se desarrolló inicialmente: (a) allí donde había alcornoques, en el sur del país, esto es cerca de la materia prima; (b) y próxima a los grandes mercados de tapones de la época, como era el caso del de Beaucaire, localidad francesa situada en el Languedoc, muy cerca de la ubicación de la industria corchera de la región de Provenza (Medir, 1953; Ros, 2002).

3.2 ¿Qué factores propiciaron el viraje desde los orígenes franceses hacia la «hegemonía absoluta» de la industria corchera catalana?

Debido a la expansión del consumo de vino por toda Europa, la demanda de tapones de corcho creció rápidamente. Los alcornoques franceses pronto dejaron de ser suficientes para atender a la fabricación. Es por ello, que la fabricación dio el salto al exterior de Francia, llevada por operarios franceses (que actuaron como

transmisores del *know how* de la fabricación artesanal de tapones), iniciándose en Cataluña a finales de la década de 1730 (Julià, 1983), donde había ya una importante mancha de alcornoque⁷. También en esa altura, hay indicios de fabricación corchera en Alemania (Voth, 2009), y en Inglaterra (Alvarado, 2002), habida cuenta de las importaciones de corcho bruto que ambos países ya tenían en fechas cercanas a 1730.

CUADRO 1
**FACTORES DE ATRACCIÓN Y EXPULSIÓN DE LA INDUSTRIA CORCHERA
(PASO DE LA “ETAPA ORIGINARIA” A LA “ETAPA DE HEGEMONÍA
ABSOLUTA CATALANA”)**

Factor	<i>Push</i>	<i>Pull</i>
	País / Región	País / Región
Cercanía de la materia prima	Francia	Cataluña (ESP)
Cercanía a los mercados de manufacturas		Alemania, Cataluña (ESP), Inglaterra
Tradicón industrial, comercial, financiera		Alemania, Cataluña (ESP), Inglaterra
Disponibilidad de <i>know how</i>		¿Alemania?, Cataluña (ESP), Inglaterra
Marco institucional	¿Francia?	¿Alemania?, ¿Cataluña (ESP)?, ¿Inglaterra?
Coyuntura económica, política y social	¿Francia?	¿Alemania?, ¿Cataluña (ESP)?, ¿Inglaterra?
Aglomeración industrial		Alemania, Cataluña (ESP)
Disponibilidad de mano de obra barata y abundante	No relevante	No relevante
Acceso a la técnica	No relevante	No relevante
Existencia de empresa(s) líder(es)	No relevante	No relevante
Casualidad	No relevante	No relevante

Nota: La interrogación expresa posibilidad, no certeza. Representa, por tanto, la hipótesis de que dicho factor actuara como atrayente o expulsor de industrias en la localización referida. En aquellos factores en que aparece la expresión “No relevante”, debe interpretarse que, a criterio de los autores, no fue determinante dicho factor en esta etapa como atrayente o expulsor de industrias.

Fuente: Elaboración propia de los autores a partir de Medir (1953), Sampaio (1977), Zapata (1996 y 2002), Salas (1998), Ros (2002) y Parejo (2010).

En el Cuadro 1 hemos tratado de sintetizar los factores que, en nuestro criterio, pudieron propiciar los cambios de localización de la industria que llevaron al paso

7 En Cataluña se encuentra aproximadamente el 10 por 100 de la superficie de alcornoque española, siendo la tercera región del país con mayor masa de alcornoques, por detrás de Andalucía y Extremadura, que cuentan con el 48 y el 35 por 100, respectivamente (Rangel, 2013).

de la primera a la segunda de las etapas referidas más arriba. Utilizamos, para ello, un esquema push-pull, tratando de recoger de forma simple, por un lado, los factores de expulsión de industrias que actuaron en las localizaciones originarias de la industria, y por el otro, los factores de atracción, que presumiblemente intervinieron en las nuevas localizaciones, atrayendo hacia ellas nuevas inversiones en el sector, dando lugar a una nueva etapa⁸.

A grandes rasgos, pensamos que el principal factor de expulsión de empresas que actuó en Francia fue la incapacidad de sus alcornoques de atender las necesidades de la fabricación, mayores a medida que crecía la demanda de manufacturas de corcho. La escasez relativa de corcho debió de causar problemas a la fabricación gala, lo que llevó al cierre de establecimientos y a que muchos operarios tuvieran que emigrar para emprender la fabricación en otras regiones suberícolas.

Este sería, precisamente, uno de los factores de atracción de la fabricación que actuó en Cataluña, donde había alcornoques para explotar. Cataluña, además, al igual que Alemania e Inglaterra, gozaba de una tradición industrial y comercial indiscutible, al igual que contaba con importantes puertos de acceso a los mercados de Europa Central y del Norte, aspectos que, sin duda, actuaron como impulsores de la fabricación corchera (Ros, 2002).

Por lo que sabemos, además, los orígenes de la industria del corcho en Cataluña se nutrieron del *know how* de operarios franceses, aunque el capital de los primeros emprendimientos fue autóctono (Sala, 1998; Medir, 1953). Muy probablemente, debieron de intervenir como factores de expulsión (en Francia) y de atracción (en Cataluña, Alemania e Inglaterra) cuestiones de carácter institucional (políticas económicas, marco jurídico, etc.) y de coyuntura económica y social. Entre ellos, el auge mercantil que vivió Cataluña a lo largo del siglo XVIII (Feliu, 2012), que debió de contribuir al rápido ascenso catalán a la posición hegemónica en el negocio. También parece constatado que la tradición gremial y la aglomeración de industrias corcheras actuó como un atractivo para la incorporación de nuevos establecimientos en el enclave de Delmenhorst en Alemania (Voth, 2009) y en las comarcas corcheras del Ampurdán gerundense, como ha puesto de manifiesto Sala (1998).

Además, el control marítimo de Inglaterra, todavía en el siglo XVIII, debió de actuar como un factor de atracción de industrias en este país. De hecho, son nume-

8 A la hora de interpretar los Cuadros 1, 2 y 3, sugerimos al lector que interprete los factores no solo atendiendo a su existencia en una determinada región, sino en función de su fortalecimiento o debilitamiento, esto es relativizando la presencia de éstos en la región en cuestión con respecto a otras regiones. A modo de ejemplo, en el Cuadro 1 contemplamos como factor de expulsión en Francia la proximidad a la materia prima debido a que la cercanía al corcho y su disponibilidad comenzaba a ser mayor ya en otras regiones, como Cataluña, con independencia de que en Francia siguieran en explotación los alcornoques galos.

rosos los registros que existen de familias inglesas que desde finales del XVIII y de forma más clara en el siglo XIX acaparaban el corcho de las regiones del suroeste peninsular para trabajarlo en las fábricas del Reino Unido. Bucknalls, Reynolds y Robinson son solo algunas de las sagas que participaron activamente en este negocio (Parejo, Faisca y Rangel, 2013).

Sin embargo, a pesar de los avances en la fabricación germana e inglesa, la industria corchera catalana alcanzó el liderazgo mundial, pasando a disfrutar de una posición hegemónica absoluta hasta finales del siglo XIX (Zapata, 1996; Zapata, 2002).

3.3 ¿Qué factores propiciaron el paso de la «hegemonía absoluta» a la «hegemonía relativa» catalana en la fabricación corchera?

A pesar de que el liderazgo catalán en el negocio corchero fue absoluto e indiscutible hasta finales del siglo XIX (Zapata, 2002), el panorama económico e industrial corchero mundial ya había comenzado a cambiar desde mucho antes. Por razones similares a las comentadas en el epígrafe anterior, el crecimiento de la demanda mundial de manufacturas corcheras hizo que la despensa catalana de corcho fuera insuficiente para atender a la fabricación ya hacia la década de 1830 (Medir, 1953). En esas fechas, las fábricas catalanas tuvieron problemas para trabajar todos los días de la semana, al no disponer de suficiente materia prima. Es entonces cuando los catalanes comenzaron a emigrar hacia el suroeste peninsular, en busca del corcho extremeño, andaluz y portugués; primero, acaparando las compras de corcho para su envío y transformación en las fábricas catalanas; y después, empezando a transformarlo en el suroeste, dando origen a la fabricación en estas regiones (Parejo, Faisca y Rangel, 2013).

Este proceso migratorio tuvo varias oleadas. La primera de ellas iniciada en los años 30 del siglo XIX, con varias rutas. Una relativa a la emigración de taponeros catalanes a varias zonas de Andalucía, principalmente a Sevilla, donde solos o asociados con el capital andaluz, los catalanes abrieron los primeros talleres corcheros andaluces en fechas cercanas a 1840 (Serrano, 2008). Otra referente a la llegada de catalanes a Extremadura, donde, con frecuencia, se asociaron con el capital inglés, que en 1838 había puesto en funcionamiento la fabricación del corcho en la localidad de Alburquerque (Parejo, Faisca y Rangel, 2013). Y una última, de catalanes hacia el sur de Portugal, primero ocupando algunas zonas del Algarve, y después en zonas del Alentejo, donde el catalán Andreu Camps inició la fabricación corchera en la localidad de Azaruja (Évora), hacia 1845 (Sala y Nadal, 2010).

Se puede percibir una segunda oleada de catalanes que emigraron buscando un mejor porvenir a finales del siglo XIX. En esta oleada destacaron Lorenzo Mundet y sus hijos, creadores de la histórica empresa portuguesa (aunque de capital y origen catalán) Mundet & Sons, cuya expansión internacional se inició en esta etapa con

la emigración de uno de los hijos a Nueva York (abriendo paso a los productos corcheros en el mercado norteamericano) y con la deslocalización de sus actividades industriales en 1906 desde Cataluña a Seixal, localidad del distrito portugués de Setúbal (Filipe y Afonso, 2010).

CUADRO 2
**FACTORES DE ATRACCIÓN Y EXPULSIÓN DE LA INDUSTRIA
CORCHERA(DE LA “HEGEMONÍA ABSOLUTA CATALANA” A LA
“HEGEMONÍA RELATIVA CATALANA”)**

Factor	Push	Pull
	País / Región	País / Región
Cercanía de la materia prima	Cataluña (ESP) Francia	Alentejo (PORT), Algarve (PORT), Andalucía (ESP), Extremadura (PORT), Extremadura (ESP), Italia, ¿Magreb?
Cercanía a los mercados de manufacturas		Estados Unidos, Extremadura (PORT), Otros países
Tradicón industrial, comercial, financiera		Estados Unidos, Italia, Cataluña (ESP), Alemania, Inglaterra, Francia, Otros países
Disponibilidad de <i>know how</i>		Alentejo (PORT), Algarve (PORT), Andalucía (ESP), Extremadura (PORT), Extremadura (ESP), Italia, ¿Magreb?
Marco institucional	¿Cataluña (ESP)?	¿Alentejo (PORT)?, ¿Algarve (PORT)?, ¿Extremadura (PORT)?, ¿Italia?, ¿Magreb?
Coyuntura económica, política y social	¿Cataluña (ESP)?	¿Alentejo (PORT)?, ¿Algarve (PORT)?, ¿Extremadura (PORT)?, ¿Italia?
Aglomeración industrial		Alentejo (PORT), Algarve (PORT), Extremadura (PORT), Italia
Disponibilidad de mano de obra barata y abundante	No relevante	No relevante
Acceso a la técnica	¿Cataluña (ESP)?	Estados Unidos, ¿Extremadura (PORT)?, Italia, Otros países
Existencia de empresa(s) líder(es)		Estados Unidos, ¿Extremadura (PORT)?
Casualidad		¿Extremadura (PORT)?

Nota: La interrogación expresa posibilidad, no certeza. Representa, por tanto, la hipótesis de que dicho factor actuara como atrayente o expulsor de industrias en la localización referida. En aquellos factores en que aparece la expresión “No relevante”, debe interpretarse que, a criterio de los autores, no fue determinante dicho factor en esta etapa como atrayente o expulsor de industrias.

Fuente: Elaboración propia de los autores a partir de Medir (1953), Sampaio (1977), Zapata (1996 y 2002), Salas (1998) y Parejo (2010).

En el momento de iniciarse la expansión corchera catalana por el suroeste ibérico, la fabricación corchera ya existía en muchos otros países. A modo de ejemplo, Sandro Ruju sitúa el comienzo de la industria corchera italiana hacia 1830, muy cercano al del suroeste ibérico, con la participación de operarios franceses (Ruju, 2000). Además, desde mediados del siglo XIX el negocio ya se había extendido por todo el mundo, especialmente a partir de la década de 1880, de modo que hacia 1900 había una industria corchera significativa también en Estados Unidos, Rusia, Argentina o Brasil (Parejo, 2010).

En el Cuadro 2 hemos sintetizado los factores de expulsión y atracción que, en nuestro criterio, explican los cambios de localización de la industria corchera registrados en esta etapa. Los principales factores de expulsión que actuaron en Cataluña en la segunda mitad del siglo XIX fueron básicamente tres. El primero de ellos, que había sido un factor de atracción un siglo antes, fue la disponibilidad de materia prima. Como se ha dicho, hacia 1830 la despensa de corcho catalana se agotó. Los alcornoques de esta región no eran capaces de atender las necesidades de la fabricación, de ahí que comenzaran a ser explotados las grandes dehesas y montados del suroeste peninsular. Este fue, por tanto, un factor de atracción de la industria en regiones como Extremadura y Andalucía, en España, y en Algarve y Alentejo, en Portugal. Pero también en Italia, que contaba con una importante presencia de alcornoques en Cerdeña, y en los países del Magreb, cuyo corcho empezó a ser explotado por la industria Francesa (Puyó, 2009).

El segundo factor que actuó como expulsor de industrias en Cataluña en esta etapa fue la crisis de la taponería tradicional, puesta de manifiesto a finales del siglo XIX y primeros años del XX, como consecuencia de la aparición del aglomerado de corcho y de otros cierres como los discos de corcho (Medir, 1953; Sala, 1998; Parejo, 2010). Nos referimos al declive de la fabricación artesanal de tapones de corcho natural, donde la industria catalana era especialmente competitiva, habiendo sido capaz de mantener una posición hegemónica en el mercado mundial.

Con el aglomerado de corcho cambiaron drásticamente las características de la industria corchera, y por extensión, del negocio. Disponer del «saber hacer» pasó a un segundo plano, en beneficio de la capacidad técnica y la tradición industrial, en tanto que la fabricación de manufacturas de aglomerado era mucho más intensiva en capital que la vieja taponería artesanal. Países como Estados Unidos, Alemania o Inglaterra, capaces de montar grandes empresas en la terminología de Chandler (1996), ampliaron su posición como transformadores de corcho, siendo los primeros en incorporar las mejoras técnicas que implicaba la producción de aglomerados. Cataluña, como ha sido documentado (Sala, 2003), fue de los últimos enclaves corcheros en acceder a este cambio técnico, aunque cuando accedió, lo hizo con rapidez y solvencia, pudiendo mantener, al menos, la hegemonía relativa del negocio mundial (Sala, 2003; Zapata, 1996; Medir, 1953).

A pesar de ello, consideramos que este fue un factor de expulsión que actuó en Cataluña, pues evidenció una desventaja técnica de esta región frente a nuevas localizaciones de la industria en los países desarrollados no productores de corcho, en particular frente a Estados Unidos, que en las tres primeras décadas del siglo XX fue capaz de montar una potentísima industria de aglomerado de corcho (Jiménez Blanco, 2009).

Con la expansión de las manufacturas de aglomerado y sus múltiples aplicaciones, desde comienzos del siglo XX, el negocio se diversificó, y el mercado mundial de manufacturas corcheras se expandió. Países como Estados Unidos, Inglaterra o Alemania, y otros países de alta renta por habitante, se convirtieron en los mercados de manufacturas corcheras más importantes, circunstancia que fue bien aprovechada por sus respectivas industrias autóctonas, gracias a las políticas proteccionistas aplicadas en el ámbito corchero por estos países desde finales del siglo XIX (Parejo, 2010). Y también por regiones como la Estremadura portuguesa (en concreto, el margen sur del río Tajo, a la altura de Lisboa), que era una localización idónea por su cercanía a la materia prima y por su orientación privilegiada para el transporte marítimo hacia el mercado estadounidense.

No entraremos a valorar la actuación del resto de factores de coyuntura económica o de índole institucional, aunque diversos trabajos han constatado que durante la primera guerra mundial aquellas industrias con una marcada orientación hacia el mercado europeo (como la taponería catalana) sufrieron duramente los efectos del conflicto (Alvarado, 2008), frente a aquellas otras que habían sabido diversificar su producción (accediendo a la producción de aglomerados) y orientar su output a mercados de Ultramar como el estadounidense (Sala, 2003; Parejo, 2010).

Esta fue una de las razones del rápido avance de L. Mundet and Sons, empresa originaria de Cataluña, que se instaló en Seixal (Portugal) en 1906, donde disponía de una salida por mar hacia el mercado americano, convirtiéndose en la mayor empresa industrial corchera del mundo (Parejo *et al.*, 2013).

3.4 ¿Qué factores propiciaron el ascenso de Portugal a primera potencia industrial en el negocio corchero?

El primer tercio del siglo XX, de hegemonía relativa catalana, fue muy conculso en el negocio mundial corchero. También muy próspero. El negocio alcanzó dimensiones sin precedentes en los países con industria corchera, especialmente en España, donde las exportaciones del sector llegaron a alcanzar cifras por encima del 6 por 100 de las exportaciones del país (Parejo, 2010; Sala, 2003). La primera guerra mundial, primero, la lucha de las grandes empresas corcheras mundiales por el control de la materia prima, segundo, y la gran depresión iniciada en 1929, finalmente, provocaron cambios en el negocio que acabaron dando fin a los treinta

años más prósperos de la fabricación corchera contemporánea (Alvarado, 2008; Sala, 2003). La guerra civil española de 1936 fue la gota de agua que colmó el vaso, y la desencadenante del ascenso de Portugal a primera potencia mundial del negocio (Zapata, 2002).

CUADRO 3
**FACTORES DE ATRACCIÓN Y EXPULSIÓN DE LA INDUSTRIA
 CORCHERA (DE LA “HEGEMONÍA RELATIVA CATALANA” AL
 “LIDERAZGO PORTUGUÉS”)**

Factor	Push	Pull
	Pais / Región	Pais / Región
Cercanía de la materia prima	Cataluña, Alemania, Estados Unidos, Inglaterra, Otros países	España, ¿Francia? ¿Italia?, Portugal ¿Magreb?
Cercanía a los mercados de manufacturas	No relevante	No relevante
Tradicón industrial, comercial, financiera	No relevante	No relevante
Disponibilidad de <i>know how</i>	No relevante	No relevante
Marco institucional		Portugal
Coyuntura económica, política y social	No relevante	No relevante
Aglomeración industrial		Aveiro (PORT) ¿Extremadura (ESP)?
Disponibilidad de mano de obra abundante y barata	Cataluña, Alemania, Estados Unidos, Inglaterra, Otros países	Portugal
Acceso a la técnica	No relevante	No relevante
Existencia de empresa(s) líder(es)		Aveiro (PORT)
Casualidad		¿Aveiro (PORT)?

Nota: La interrogación expresa posibilidad, no certeza. Representa, por tanto, la hipótesis de que dicho factor actuara como atrayente o expulsor de industrias en la localización referida. En aquellos factores en que aparece la expresión “No relevante”, debe interpretarse que, a criterio de los autores, no fue determinante dicho factor en esta etapa como atrayente o expulsor de industrias.

Fuente: Elaboración propia de los autores a partir de Sampaio (1977), Zapata (1996 y 2002), Parejo (2010) y Branco y Parejo (2011).

Desde entonces, por factores que intentaremos sintetizar en el Cuadro 3, y explicar a partir de él, la industria corchera de los países no productores de corcho empezó a desaparecer, en un proceso que fue explicado por Sampaio (1977) y que

Zapata (2002) denominó la “iberización de la industria corchera mundial”. Este proceso, como su nombre indica, ha supuesto la concentración en la Península Ibérica de la industria corchera mundial, aunque cambiándose las tornas con respecto a lo ocurrido anteriormente. Ahora es Portugal la que ejerce el liderazgo en el negocio (en concreto la industria lusa ubicada en el distrito administrativo de Aveiro), y España, tradicionalmente especializada en la producción de manufacturas, ha matizado su especialización, siendo ahora, en gran medida, subsidiaria de la industria lusa, al abastecerle de materia prima o de semimanufacturas para trabajar (Zapata, 2002; Branco y Parejo, 2008; Parejo, 2010).

La coyuntura que se ha narrado es insoluble con el rápido ascenso de la empresa portuguesa Amorim & Irmãos (en la actualidad, Corticeira Amorim), que se convirtió en la segunda mitad del siglo XX en la mayor empresa industrial del mundo en el sector, posición que ostenta hoy, varias décadas después (Branco y Lopes, 2013; Parejo *et al.*, 2013). Pero ¿cuáles fueron, entonces, los factores que expulsaron a la industria de los países no productores de corcho? ¿Y los factores de atracción de la misma en la Península Ibérica, esto es en Portugal?

A priori, aunque es un proceso que requiere de un estudio pormenorizado, los principales factores de expulsión que debieron de actuar en los países no productores de corcho fueron tres. Sampaio (1977) señala el primero de ellos aludiendo a un encarecimiento relativo del coste de transporte del corcho tras la segunda guerra mundial, el cual habría aconsejado una localización más próxima a la materia prima (Sampaio, 1977). Ciertamente, en un entorno más competitivo, de estrechez de márgenes, este factor ayudaría a explicar el abandono de la fabricación corchera en los países no productores de materia prima, especialmente fuera de Europa.

El segundo factor fue el fuerte crecimiento de los salarios reales que hubo en muchos de estos países durante la edad dorada del capitalismo, que hizo que la fabricación corchera en ellos dejara de ser competitiva, especialmente porque en Portugal las medidas implementadas por el Estado Novo fueron en el sentido contrario. Es decir, las autoridades lusas procuraron la contención salarial en el norte del país para facilitar la localización de industrias, siendo el corchero uno de los ramos de la industria que mejor aprovecharon este recurso institucional (Branco y Parejo, 2011).

Sin duda, este factor podría también esgrimirse para explicar el deterioro relativo de la fabricación corchera en Cataluña en la segunda mitad del siglo XX frente a otros enclaves ibéricos, como Extremadura, Andalucía o las regiones industriales corcheras portuguesas, donde el coste salario era más reducido.

El tercer factor fue la proliferación de sustitutivos del corcho en muchas de las aplicaciones que hasta entonces había tenido el corcho aglomerado (téngase en cuenta que la industria corchera de los países no productores de corcho era, en gran medida, de manufacturas de aglomerado). Este último factor, además, incitó a que

muchas fábricas de estos países dejaron de utilizar el corcho como materia prima y se lanzaron a fabricar sustitutivos de éste, sin necesidad de abandonar el mercado al que atendían, ya fuera este el de tapamentos, aislamientos, revestimientos...

Como apunta Zapata (2002: 123), este fue el caso de la mítica empresa Armstrong Cork Company, que, lejos de abandonar la fabricación en los sectores de mercado en que trabajaba, optó por cambiar la materia prima natural por la sintética.

En cuanto a los factores que ayudaron a que la industria se concentrara, de nuevo, en la Península Ibérica (y en un nivel más global, en el sur de Europa), cabría distinguir varios aspectos. El primero, ya comentado, la cercanía a la materia prima, debido al encarecimiento relativo de los transportes. El segundo, que podemos considerar dentro del marco institucional, está vinculado con las numerosas evidencias que existen de que las políticas económicas adoptadas por el Estado Novo portugués favorecieron la fabricación corchera; en concreto, su instalación en el norte del país, en el concejo de Feira (Aveiro) (García Pereda, 2009; Branco y Parejo, 2008 y 2011). Allí se había instalado Amorim & Irmãos a comienzos del siglo XX, por razones que deben ser estudiadas, entre ellas, la casualidad (Parejo *et al.*, 2013). Allí también desarrolló su estrategia empresarial que le ha llevado a ser la empresa que controla el mercado mundial de manufacturas corcheras, arrastrando a Portugal a primera potencia mundial en el negocio de hacer manufacturas de corcho.

4. CONCLUSIONES

Este trabajo surge del convencimiento de que el conocimiento de la historia puede servir para proponer soluciones a los problemas que se plantean en la actualidad. Incluso puede ser útil para anticipar dichos problemas, y con ello poder adoptar decisiones proactivas que minimicen los efectos negativos de estos. Desde esta perspectiva, se ha constatado que la industria corchera se ha caracterizado, a lo largo de sus casi tres siglos de historia, por sus continuos cambios de localización, algo que ha ocurrido por sus peculiares rasgos tradicionales: bajo contenido tecnológico, intensiva en mano de obra, y un elevado peso de la materia prima (el corcho) en la estructura de costes. Este último aspecto es determinante para entender los cambios de localización que registró tanto en el primer tercio del siglo XIX como desde mediados del siglo XX. Si bien, fue la aparición de innovaciones técnicas y organizativas en el negocio la que propició los mayores cambios en la geografía industrial corchera mundial, acontecidos en el primer tercio del siglo XX.

En este sentido, la invención del aglomerado de corcho, a finales del siglo XIX, derivó en una transformación corchera mucho más intensiva en capital. A diferencia de la industria taponera (de corcho natural), la producción de corcho aglomerado era susceptible de una mayor mecanización y de la aplicación de formas de organizar la

producción más eficientes, asociadas a la gran empresa chadleriana. El “saber hacer” del taponero, propio de la industria tradicional corchera, pasó a un plano secundario, dejando paso a la máquina y a la técnica, reduciendo ello las barreras de entrada a la fabricación a aquellos países no productores de corcho, los cuales no contaban con el *know how* taponero, pero sí disponían de economías de aprendizaje en las nuevas formas de organización científica de la producción. Esta es la razón por la que la industria corchera conoció los cinco continentes, expandiéndose de forma enorme por Estados Unidos, Europa occidental y América Latina, en un proceso que se alargó hasta mediados del siglo XX, en que los sustitutos sintéticos empezaron a desplazar del mercado a las manufacturas de corcho aglomerado en sus aplicaciones de aislamiento y revestimiento. Solo entonces, la industria corchera retornó al tapón, y a la Península Ibérica (o a Europa del Sur, si se prefiere, si consideramos la presencia significativa de la industria en Francia e Italia), donde subsiste hoy.

Los cambios que se están produciendo en los últimos años en el negocio corchero mundial auguran una nueva etapa en la localización de esta industria. Nos referimos, en particular, a la fuerte irrupción en el mercado internacional de tapamentos de los denominados tapones técnicos, que ya fabrican masivamente las principales empresas corcheras del mundo. Se trata de tapones elaborados con granulado de corcho, y con otros aglutinantes, que, tras ser sometidos a un minucioso proceso cromatográfico, altamente complejo y tecnificado, proporcionan a la bodega una solución extremadamente competitiva (mucho más barata que el tapón de corcho natural) y eficaz (en tanto que el citado proceso erradica, prácticamente, toda posible contaminación en los caldos).

Lo interesante de esta nueva innovación aparecida en el negocio en la última década radica en dos puntos. Por un lado, y positivo para el negocio, en que ha constituido una solución muy eficaz en la lucha con los cierres sintéticos, que habían amenazado a la industria corchera desde la década de 1990, pues ofrece a bajo coste un cierre aparentemente natural y sostenible (en tanto que es visiblemente de corcho). Y por el otro, menos positivo para la industria, en que también representa una solución mucho más competitiva que los tradicionales cierres de corcho natural y aglomerado, pues, además de contener una menor cantidad de corcho que éstos, éste puede ser de menor calidad por el tipo de procesos a que es sometido, procediendo a veces de los desperdicios de la fabricación de aquéllos, y siendo, por tanto, mucho más barato con respecto a las cierres de corcho tradicionales.

Este último aspecto no es baladí, pues constituye un riesgo importante para la desaparición de la industria en regiones tradicionalmente corcheras como Extremadura y Andalucía, y en un futuro no muy lejano. Hacemos este llamamiento por dos motivos. Primero, porque, a diferencia de la industria corchera tradicional, la fabricación de estos tapones técnicos es una actividad industrial que no requiere de la cercanía a la materia prima, pudiendo establecerse lejos de las regiones

productoras de corcho. Y segundo, y más importante, porque los requerimientos técnicos, de cualificación de la mano de obra y de eficiencia productiva, bien podrían ser conseguidos en países en vías de crecimiento, por ejemplo, en los países del Magreb, en que existen cientos de hectáreas de alcornocal pendientes de ser explotados y a un coste menor que en la Península Ibérica, algo que debe ser considerado como una posibilidad de desarrollo futuro del negocio, ahora que las exigencias cualitativas del corcho (como materia prima) pueden ser minorizadas por la industria de los taponés técnicos.

BIBLIOGRAFÍA

- ACEMOGLU, D.; JOHNSON, S.; ROBINSON, J. A. (2001): "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation", *The American Economic Review*, 91 (5), 1369-1401.
- ALVARADO, J. (2002): *El negoci del suro a l'Alt Empordà (S. XVIII y XIX)*, Museu del Suro, Palafrugell.
- ALVARADO, J. (2008): "La crisi de la gran guerra al sector surer català. El cas del bisbalenc Narcís Nadal i Puig", *Estudis del Baix Empordà*, 27, 249-264.
- APCOR (2015): *APCOR Yearbook 2014*, Lisboa, APCOR.
- AYDALOT, P. (1985): *Economic regional et Urbaine*, Paris, Economica.
- BECATTINI, G. (2004): *Industrial districts. A new approach to the industrial change*, Cheltenham, Edward Elgar.
- BECATTINI, G. (2005): *La oruga y la mariposa. Un caso ejemplar de desarrollo en la Italia de los distritos industriales: Prato (1954- 1993)*, (Traducción de Juan José Juste Carrión), Valladolid, Secretariado de Publicaciones e Intercambio Editorial.
- BELUSSI, F; y SEDITA, S. R. (2009): "Life Cycle vs. Multiple Path Dependency in Industrial Districts", *European Planning Studies*, 4 (vol. 17), 505-528.
- BRANCO, A.; y LOPES, J. C. (2013): "Vantagens da concentração geográfica da produção: o caso da indústria corticeira de Santa Maria da Feira", J. L. Lopes; J. Santos; M. St. Aubyn; y S. Santos (coords), *Estudos de Homenagem a João Ferreira do Amaral*, Coimbra, Edições Almedina, 129-154.
- BRANCO, A.; y PAREJO, F. M. (2008): "Incentives or obstacles? The institutional aspects of the cork business in the Iberian Peninsula (1930-1975)", *Revista de Historia Económica – Journal of Iberian and Latin America Economic History*, 1, 17-44.
- BRANCO, A.; y PAREJO, F. M. (2011): "Distritos industrial y competitividad en el mercado internacional: la industria corchera de Feira en Portugal", J. Catalan, J. A. Miranda y R. Ramón-Muñoz (eds.), *Distritos y Clusters en la Europa del Sur*, Madrid, LID Editorial, 123-142.
- CHANDLER, A. (1996): *Escala y diversificación. La dinámica del capitalismo industrial*, Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza (2 vols.).
- CYERT, R. M.; y MARCH, J. G. (1963): *A behavioral theory of the firm*, Nueva York, Prentice Hall.
- ELOLA, A.; VALDALISO, J. M.; LÓPEZ, S. M.; y ARANGUREN, M. J. (2012): "Cluster Life Cycles, Path Dependency and Regional Economic Development: Insights from a Meta-Study on Basque Clusters", *European Planning Studies*, 2 (Vol. 20), 257-279.
- ESCRIBÁ, J.; y MURGUI, M. J. (2008): "Factores de localización regional en las inversiones industriales", *Revista de Economía Aplicada*, 47 (vol XVI), 101-125.
- FELIU, G. (2012): *Historia económica de Catalunya*, Barcelona, Editorial Base.
- FERNÁNDEZ GASCÓN, J. M; FONTRDONA, J.; PEZZI, A. (2005): *Mapa de los sistemas productivos locales industriales en Cataluña*, Barcelona, Generalitat de Catalunya.
- FILIPE, G.; y AFONSO, F. (2010) *Quem diz cortiça, diz Mundet*, Seixal, Ecomuseu Municipal do Seixal.
- FUJITA, M.; KRUGMAN, P.; y VENEABLES, A. J. (2000): *Economía espacial: Las ciudades, las regiones y el comercio internacional*, Barcelona, Ariel.
- FUJITA, M.; y THISSE, J. F. (2002): *Economics of agglomerations. Cities, industrial location and regional growth*, Cambridge, Cambridge University Press.
- GARCÍA PEREDA, I. (2009): *Junta nacional da Cortiça (Cork National Board) (1936-1972)*, Lisboa, Euronatura.
- GÓMEZ, J. S.; GARCÍA, J.M. (2001): "Los criterios de localización en la industria auxiliar de automóvil de Galicia", *Revista Galega de Economía*, 2 (Vol. 10), 1-21.
- GUENZI, A. (2006): "El distrito industrial y su impacto en la historia económica", *Economía Industrial*, 359, 29-36.
- HOOVER, E. M. (1936): "The measurement of industrial localization", *Review of Economics and Statistics*, 18, 162-171.
- HOOVER, E. M. (1948): *The Location of Economic Activity*, Nueva York, Mc Graw-Hill.
- JACOBS, J. (1969): *The economy of cities*, Nueva York, Vintage.
- JIMÉNEZ BLANCO, J. I. (2009): "El comercio corchero en los Estados Unidos (1900-1966): los países proveedores", en S. Zapata (ed.), *Alcornocales e industria corchera: hoy, ayer y mañana. Cork oak woodlands and cork industry: present, past and future*, Gerona, Museu del Suro de Palafrugell, 728-738.

- JULIÀ, B. (1983): "La comarca de la Selva i els primers tapers catalans", *Quaderns de la Selva*, 1, 179-182.
- KRUGMAN, P. (1991): "Increasing Returns and Economic Geography", *Journal of Political Economy*, 31 (Vol 99), 483-499.
- MARSHALL, A. (1890): *Principles of Economics*, Londres, Macmillan and Co.
- MARTIN, R. (2000): "Institutional approaches in Economic Geography", en E. Sheppard y T. J. Barnes (eds.), *A companion to economic geography*, Oxford, Blackwell Publisher.
- MEDIR, R. (1953): *Historia del gremio Corchero*, Madrid, Alambra.
- MENZEL, M. P.; Fornahl, D. (2009): "Cluster life cycles-dimensions and rationales of cluster evolution", *Industrial and Corporate Change*, 1 (Vol. 19), 205-238.
- MIRA, N. G. (1998): "Evolução da posição portuguesa ao nível do comércio internacional da cortiça. Alguns factores condicionantes", *Economia e Sociologia*, 65, 65-80.
- MOLINA, F. X.; TOMÁS, J. V.; y EXPÓSITO, M. (2012): "La heterogeneidad dimensional de los distritos industriales. Un estudio longitudinal del caso español", *Revista de Estudios Regionales*, 93, 43-63.
- NATIVIDADE, J. V. (1950): *Subercultura*, Oporto, Ministério de Economia.
- PAREJO, F. M. (2010): "El negocio del corcho en España durante el siglo XX", *Estudios de historia económica del Banco de España*, Nº 57.
- PAREJO, F. M.; BRANCO, A.; LOPES, J. C.; y RANGEL, J. F. (2013): *Regional Integration and Firm Location Choices: A Long Run Approach to the Cork Industry in the Iberian Peninsula*. Working Papers Department of Economics 2013/18, Lisboa, ISEG-School of Economics and Management, Universidad de Lisboa.
- PAREJO, F. M.; FAÍSCA, C. M.; y RANGEL, J. F. (2013): "Los orígenes de las actividades corchera en Extremadura: El corcho extremeño entre catalanes e ingleses", *Revista de Estudios Extremeños*, LXIX (I), 455-484.
- PELLENBARG, P. H.; VAN WISSEN, L. J.; y VAN DIJK, J. (2002): "Firm migration", en P. McCann (ed.), *Industrial location economics*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing, 110-148.
- PIKE, F.; BECATTINI, G.; y SENGENBERGER, W. (1990): *Industrial Districts and Inter-Firm Cooperation in Italy*, Ginebra, ILO.
- PORTER, M. (1991): *La ventaja competitiva de las naciones*, Barcelona, Plaza y Janés.
- PRED, A. R. (1967): *Behavioral and location: foundation for a Geographica and dynamic theory*, Lund, Lund Studies in Geography.
- PUYÓ, J. Y. (2009): "L'opposition entre liège métropolitain et liège colonial: le "paradoxe français (1860-1940)", en S. Zapata (ed.), *Suredes i indústria surera: avui, ahir i demà. Alcornocales e indústria corchera: Ayer, hoy y mañana. Cork oak woodlands and cork industry: present, past and future*, Gerona, Museu del Suro de Palafrugell, 712-727.
- RANGEL, J. F. (2013): *La industria corchera extremeña en las últimas décadas. Un análisis desde la óptica de los distritos industriales*, Don Benito, Asociación Torre Isunza.
- REDONDO, I.; CERDÁ, L. M. (2010): "Un método para evaluar la localización de nuevos centros comerciales en función de las características geodemográficas de los consumidores", *Revista de Estudios Regionales*, 89, 67-89.
- ROS, R. (2002): "La comercialización de productos corcheros a inicios del siglo XIX. El ejemplo de la empresa Rafael Arxer, Hijo y Compañía (1817-1820)", *Revista de Historia Industrial*, 24, 163-189.
- RUJU, S. (2000): *Il peso del sughero. Storia e memorie dell'industria sugherira in Sardegna (1830-2000)*, Sassari, Banco di Sardegna.
- SALA, P. (1998): "Obrador, industria i aranzels al districte surer català (1830-1930)", *Recerques*, 37, 109-136.
- SALA, P. (2003): *Manufacturas del corcho S.A. (antiga Miquel & Vincke). Líder de l'exportació industrial española (1900-1930)*, Palafrugell, Museu del Suro.
- SALA, P.; y NADAL, J. (2010): *La contribución catalana al desenvolupament de la indústria surera portuguesa*, Barcelona, Generalitat de Cataluña.
- SAMPAIO, J. S. (1977): *À La Recherche d'une Politique Économique pour le Liège au Portugal*, Lisboa, Grafitécnica.
- SERRANO, A. (2008): *El corcho en la sierra norte sevillana: producción, comercialización y transformación industrial en los siglos XIX y XX*, Sevilla, Universidad de Sevilla (Tesis doctoral inédita).
- SIMON, H. A. (1955): "A behavioral model of rational choice", *The Quarterly Journal of Economics*, 69 (1), 99-118.

- VOTH, A. (2009): "Cambios en la geografía del corcho en Europa", en S. Zapata (ed.), *Suredes i indústria surera: avui, ahir i demà. Alcomocales e indústria corchera: Ayer, hoy y mañana. Cork oak woodlands and cork industry: present, past and future*, Gerona, Museu del Suro de Palafrugell, 570-591.
- WEBER, A. (1929): *Alfred Weber's theory of the location of industries*, Chicago, University of Chicago Press.
- WHEELER, D.; y MOODY, A. (1992): "International investment location decisions, the case of U.S. firms", *Journal of International Economics*, 33, 57-76.
- ZAPATA, S. (1996): "Corcho extremeño y andaluz, tapones gerundenses", *Revista de Historia Industrial*, 10, 37-67.
- ZAPATA, S. (2002): "Del suro a la cortiça. El ascenso de Portugal a la primera potencia del mundo", *Revista de Historia Industrial*, 22, 109-137.
- ZAPATA, S.; PAREJO, F.M.; BRANCO, A.; GUTIERREZ, M.; JIMÉNEZ, J.I.; PIAZZETTA, R.; y VOTH, A. (2009): "Manufacture and Trade of Cork Products: An Internacional Perspective", J. Aronson; J. S. Pereira; y F. Pausas (ed.), *Cork oak woodlands on the Edge. Ecology, Adaptive Management and Restoration*, Washington, Island Press, 189-200.