



asociación española de historia económica

DOCUMENTOS DE TRABAJO

**LA MARAÑA INTERVENCIONISTA FRANQUISTA EN EL FOMENTO DE LA EXPORTACIÓN.
EL « DUMPING CORCHERO»**

Francisco M. Parejo Moruno [∞]

DT-AEHE N°1105
www.aehe.net



asociación española de historia económica

Junio 2011

[∞]



Este trabajo está protegido por una licencia de Creative Commons:
Reconocimiento - NoComercial -SinObraDerivada. Para consultar los detalles de la licencia visite
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/deed.es>

**LA MARAÑA INTERVENCIONISTA FRANQUISTA EN EL FOMENTO DE LA EXPORTACIÓN.
EL « DUMPING CORCHERO»**

Francisco M. Parejo Moruno *

AEHE DT-1105, junio 2011

JEL: N00, N50, N70

ABSTRACT

The main objective of this work is to analyze the measures implemented during the Franco dictatorship over the period 1939-1959 to revive the exports of cork products, which had fallen sharply since the beginning of the crisis of 1929. The first measure, implemented in 1939 and 1940, was granting tax reliefs to exporters of several cork products; its impact on commercial traffic of cork was very low. The second measure was the establishment, between 1946 and 1950, of a subsidies system for cork exports, which allowed the recovery of the Spanish cork exports. Yet, these were classified as dumping by the United States and created a trade conflict, which forced its repeal. Immediately after this repeal, cork products were incorporated into the multiple exchange rates mechanism in force in Spain since 1948, a system of hidden subsidies that allowed an improvement in cork exports during the 1950's.

The work also examines whether the objective of protecting domestic industry, through the promotion of cork manufactures exports, was limited by the need of obtaining foreign exchange from exports. The incentives that the dictatorship applied for the export of raw cork that was in turn needed by the industry to work with, seems to point to such limit.

Keywords: Cork, Cork industry, Dumping, Export subsidies.

RESUMEN

El objetivo de este trabajo es analizar las medidas que puso en práctica la dictadura franquista durante el período 1939-1959 para reactivar las exportaciones de productos corcheros, que habían caído en picado desde el comienzo de la crisis de 1929. La primera de ellas, aplicada en 1939 y 1940, consistió en la concesión puntual de bonificaciones fiscales a los exportadores de determinados productos corcheros, y sus efectos sobre el tráfico comercial corchero fueron muy limitados. La segunda medida fue el establecimiento, entre 1946 y 1950, de un régimen de primas a la exportación de productos corcheros, el cual permitió la recuperación de las exportaciones corcheras españolas, pero su catalogación como «dumping» por parte de Estados Unidos generó un conflicto comercial que obligo a su derogación. Inmediatamente después los productos corcheros se incorporaron al mecanismo de cambios múltiples vigente en España desde 1948, un sistema de subsidios encubiertos que permitió una mejora de las ventas corcheras al exterior durante la década de 1950.

En el trabajo también se analizará en qué medida el objetivo de proteger a la industria nacional, mediante el fomento de las exportaciones de manufacturas corcheras, se vio supeditado a la necesidad imperiosa de obtener divisas, a la vista de los incentivos que la dictadura también aplicó para la exportación de la materia prima que aquella necesitaba para trabajar

Palabras clave: Corcho, Industria corchera, Dumping, Primas a la exportación

* Facultad.de.Ciencias.Económicas.y.Empresariales,.Universidad.de.Extremadura,.Avda..de.Elvas.s/n,.06071;. Telef..924289300.(ext..89127).Fax.924272509;.E-mail.fmparejo@unex.es.

LA MARAÑA INTERVENCIONISTA FRANQUISTA EN EL FOMENTO DE LA EXPORTACIÓN. EL « DUMPING CORCHERO»[•]

1. Introducción

Es conocida la delicada situación en materia de divisas que afrontaron los primeros gobiernos de la dictadura franquista, la cual habría restringido enormemente las posibilidades de importar maquinaria, tecnología y materias primas necesarias para la fabricación en España¹. Ello habría retrasado la recuperación de la industria en nuestro país y, en concreto, habría frustrado el desarrollo de algunos sectores, como el corchero, que, hasta entonces, habían representado un papel principal en la esfera económica internacional². El rechazo del régimen franquista a la ayuda americana, inicialmente, el aislamiento diplomático internacional de España decretado por Naciones Unidas en 1945, después, y en general la legislación franquista sobre inversión extranjera hasta 1959, hicieron que la entrada de capital exterior fuese insuficiente, por lo que el fomento de las exportación se convirtió en uno de los grandes caballos de batalla de la dictadura, al ser ésta la única vía para allegar los dólares que el país necesitaba para poder importar.

A pesar de que esta reflexión impregna la bibliografía existente al respecto³, son poco conocidas las medidas concretas adoptadas por la dictadura para el fomento exportador. Al menos son muy pocos los trabajos que han señalado, específicamente, tales medidas, o los que han valorado siquiera sus efectos sobre el flujo de exportaciones de la economía española en su conjunto o de un sector en particular. Este trabajo pretende avanzar en este conocimiento, realizando un análisis de las medidas interventoras que la dictadura franquista puso en práctica para el fomento de las exportaciones corcheras entre julio de 1939 —fecha de la primera intervención en este sentido de que tengo conocimiento— y 1959, año en que, con el Plan de Estabilización de la economía española, se abre un período de mayor liberalización, flexibilizándose el empleo de los mecanismos interventores del comercio exterior.

El hecho de que el estudio aborde exclusivamente las medidas adoptadas sobre las exportaciones de la rama corchera obliga a contemplar la investigación como un

• Una primera versión de este trabajo fue presentada en el *XXIX Encontro da Associação Portuguesa de História Económica e Social* celebrada en Oporto en noviembre de 2009. Agradezco los comentarios allí recibidos, en particular los realizados por la profesora Amélia Branco Dias. Esta nueva versión también se ha beneficiado de los comentarios realizados por los profesores Santiago Zapata Blanco y Ángel María Ruiz Gálvez. Obviamente, los errores que persisten en el texto se deben solo al autor.

¹ Catalan (1992); Martínez Ruiz (2000, 2001 y 2003a).

² Zapata (2002); Parejo (2006 y 2009b).

³ Entre otros trabajos, véase Clavera y otros (1973); Viñas y otros (1979); Catalan (1992, 1995 y 2003); y Martínez Ruiz (2000, 2003a y 2003b).

estudio de caso —la intervención franquista sobre la exportación del corcho, manufacturado y sin manufacturar—, con las restricciones propias de este tipo de estudios. De esta forma, no se pretende en ningún caso extrapolar los resultados de la investigación al conjunto de los sectores exportadores españoles, en los que la dictadura pudo haber aplicado iguales o diferentes medidas a las que se comentarán, o no haber aplicado ninguna.

Dicho lo anterior, sí que pienso que el negocio corchero constituye una buena elección para valorar el éxito o el fracaso de las medidas del fomento exportador. Primero, porque fue uno de los sectores en que tales medidas fueron más explícitas. Y segundo, porque hablamos de un negocio que fue eminentemente exportador hasta las últimas décadas del siglo XX⁴, y que aún hoy sigue enviando al exterior la mayor parte de su producción⁵. De este carácter exportador da fe la participación del capítulo corchero en las exportaciones españolas, que se mantuvo de forma constante por encima del 2 por 100 en la segunda mitad del siglo XIX, incrementándose progresivamente en el primer cuarto del siglo XX hasta situarse por encima del 7 por 100 a finales de la década de 1920⁶. Hasta esas fechas, el corcho siempre había ocupado uno de los primeros lugares en la exportación de productos agrarios, junto con el vino y aguardientes, aceite de oliva, agrios, lana, harinas y frutos secos⁷; y también en la exportación de productos forestales, donde, manufacturado o sin transformar, representó constantemente más de las dos terceras partes, marcando la pauta de la evolución seguida por aquélla y siendo responsable también de la elevada participación de los productos elaborados en su estructura⁸.

Dado el declive exportador del negocio corchero durante las décadas de 1930, 1940 y 1950⁹, y la pérdida de peso del corcho en el comercio de exportación española a lo largo de ellas¹⁰, el propósito de este trabajo es analizar las medidas aplicadas por la dictadura franquista para el fomento de las exportaciones corcheras y valorar sus efectos sobre la evolución de aquéllas durante el período 1939-1959. En todo momento me preguntaré sobre los objetivos reales de la dictadura al poner en funcionamiento las medidas del fomento exportador. Éstos fueron definidos desde las instancias oficiales como la defensa de las industrias exportadoras, entre ellas la del corcho, las cuales acababan de vivir una década para olvidar —la de 1930—, como consecuencia de la crisis

⁴ El consumo nacional de manufacturas corcheras no iba más allá del 8 o 10 por 100 de las exportaciones hacia 1930 (Zapata (1986, p. 241)). Todavía hacia 1950, poco más del 20 por 100 de la producción de la industria corchera española iba a parar al mercado interior (Parejo (2002, p. 103)). Ver también Parejo (2009a, pp. 272-279).

⁵ La dimensión internacional del negocio corchero se resalta en Zapata (2002), Sala (2003), Parejo (2006, 2009a y 2009b), Branco y Parejo (2008) y, especialmente, en Zapata y otros (2009).

⁶ Parejo (2004, p. 36).

⁷ Gallego y Pinilla (1996, pp. 630-639).

⁸ Iriarte (2005, p. 30).

⁹ Para apreciar y valorar adecuadamente este declive recomiendo la lectura de Parejo (2009b).

¹⁰ Hacia 1960 el corcho representaba ya menos del 2 por 100 de las exportaciones españolas.

iniciada en 1929 y la posterior guerra civil. Sin embargo, como se verá, el fin último de las medidas no fue tanto la protección de la industria ni el relanzamiento de la exportación de manufacturas como la urgencia de conseguir divisas para paliar la dramática escasez de éstas.

Para valorar el comentario anterior, el lector debe conocer una peculiaridad que ha acompañado históricamente a la fabricación del corcho en España. Me refiero a su dualidad geográfica, recogida magistralmente por Santiago Zapata en el título de uno de sus mejores artículos —“Corcho extremeño y andaluz, tapones gerundenses” (Zapata, 1996)—. Esta dualidad geográfica ha separado históricamente los intereses de los agentes corcheros españoles en dos frentes antagónicos. El primero de estos frentes se ubica en el suroeste, allí donde estuvieron siempre las regiones productoras de corcho —Extremadura y Andalucía, principalmente—, las mismas donde desde mediados del siglo XIX comenzó a establecerse la industria preparadora, aquélla que se encarga de realizar sobre el corcho crudo —el corcho sacado del árbol, sin más— las labores preparatorias previas a su transformación en tapones, discos u otras manufacturas. La industria transformadora es el otro frente geográfico del negocio en España. Ésta surgió en Cataluña —en las comarcas gerundenses del Ampurdam y La Selva— en el primer tercio del siglo XVIII¹¹, y allí se ha mantenido concentrada hasta fechas muy recientes, habiendo gozado de una posición de liderazgo en el mercado mundial de manufacturas corcheras hasta los años de la guerra civil española, cuando cedió su posición de privilegio a la industria portuguesa¹².

A modo de síntesis, el primero de estos frentes —los propietarios forestales y los industriales preparadores, se podría decir— ha intentado tradicionalmente colocar su producción —el corcho bruto sin preparar o el simplemente preparado— allí donde fuera mejor remunerada. Y como esto ha ocurrido normalmente en el mercado internacional, ha sido frecuente el recurso a la exportación del corcho sin transformar, en detrimento del mercado nacional, especialmente en años como los de la autarquía franquista o la guerra civil, en que fue muy difícil transportar el corcho desde el suroeste hasta las fábricas catalanas¹³. Ante esta situación, los industriales catalanes siempre han reclamado a la administración medidas de protección comercial frente a la salida al exterior del corcho español, medidas que fueron concedidas y aplicadas de forma discontinua entre 1787 —año en que se sancionó por primera vez el Arancel de Aduanas en España— y el Arancel Cambó de 1922, en lo que se ha conocido como la “cuestión arancelaria del corcho”¹⁴. No es materia de este artículo analizar los entresijos de esta cuestión, pero conviene que el lector retenga este enfrentamiento de intereses,

¹¹ El primer taller taponero en España se ha datado en 1738 (Alvarado (2002)).

¹² Zapata (2002); Sala (2003); Branco y Parejo (2008); Parejo (2006 y 2009b).

¹³ Sobre los problemas del transporte de corcho desde las regiones del suroeste hasta las fábricas catalanas, ver Parejo (2009a, pp. 218-231).

¹⁴ Medir (1953); Sala (1998); Alvarado (2002).

pues en mi opinión es determinante a la hora de concluir si las medidas del fomento exportador aplicadas por la dictadura fueron en el sentido de proteger a la industria nacional del corcho, o en caso contrario si este objetivo estuvo supeditado a otros de rango superior como la mera obtención de divisas, provinieran éstas de la venta de manufacturas o de corcho sin manufacturar.

Para alcanzar los objetivos descritos, el trabajo se divide en 5 epígrafes, seguidos de un apartado final con la bibliografía citada. El primero de ellos es esta introducción. En el segundo se presenta la evolución de las exportaciones corcheras españolas entre 1929 y 1959, tomándose como patrón de comparación la evolución del conjunto de las exportaciones españolas. También se exponen las primeras voces de los corcheros solicitando protección por parte de la dictadura y las concesiones otorgadas por ésta, en respuesta a aquéllas, en forma de bonificaciones fiscales. En el tercer epígrafe se desgrana lo que voy a denominar el «dumping corchero». Me refiero al régimen de subsidios directos a la exportación de productos corcheros que estuvo vigente en España entre 1946 y 1950, y que ocasionó no pocos quebrantos en las relaciones con algunos de nuestros principales socios comerciales. Este régimen desapareció en 1950, justo cuando los productos corcheros se incorporaron al mecanismo de tipos de cambios múltiples que la dictadura aplicó entre noviembre de 1948 y abril de 1957. Este mecanismo acabó siendo un sistema de subsidios encubiertos que trató de primar determinadas operaciones comerciales frente a otras mediante la asignación de tipos de cambio diferenciales. El tratamiento del corcho dentro de este sistema será analizado en el cuarto epígrafe. Finalmente, el quinto epígrafe recogerá las principales conclusiones de la investigación.

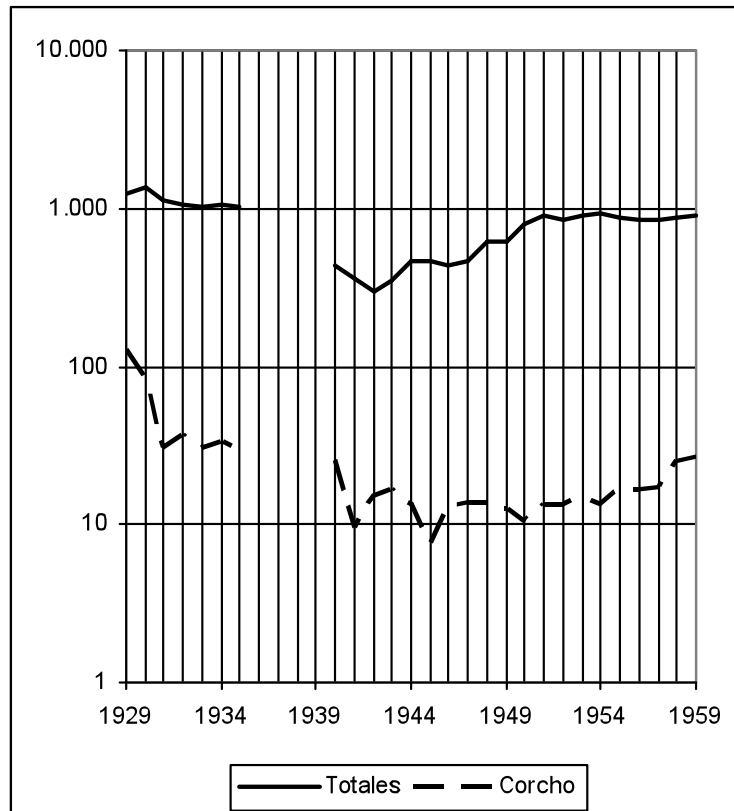
2. La hecatombe de las exportaciones corcheras españolas y las primeras medidas de apoyo a la exportación

En el Gráfico 1 se presenta la evolución de las exportaciones españolas en su conjunto y las de la rama corchera en particular entre 1929 y 1959, valoradas en millones de pesetas constantes de 1913. Dando por buenas las cifras que han servido de base para elaborar el gráfico¹⁵, se puede sostener que la serie de exportaciones totales de España experimentó una intensa y continuada caída entre 1929 y 1942 fruto de la crisis de los años treinta y los efectos de las guerras civil y mundial. Téngase en cuenta que 1929 fue el punto de inflexión entre el auge exportador de los años veinte y la

¹⁵ Sobre los problemas valorativos que presentan las estadísticas oficiales españolas del comercio exterior existe una vasta bibliografía que viene bien resumida en Tena (2005, pp. 590-593). Para el período que nos interesa ahora recomiendo la lectura de Tena (1992) y Martínez Ruiz (2003b). En lo que respecta a las estadísticas comerciales del capítulo corchero, véase Parejo (2009a, pp. 34-42).

hecatombe de los treinta que dibuja el Gráfico 1, lo que hace más visible la caída de la serie. Desde 1942 el comercio de exportación se recuperó vigorosamente hasta 1951, en que se entró en una senda de estancamiento que todavía permanecía al final del período analizado, acabándose éste sin que se recuperasen los niveles de exportación de 1929.

GRÁFICO 1
 EXPORTACIONES TOTALES Y DE LA RAMA CORCHERA DE ESPAÑA, 1929-1959
 (Millones de pesetas constantes de 1913)



FUENTE: Para las exportaciones totales Tena (2005, pp. 604-605; serie 1833 del cuadro 8.4), y para las corcheras Parejo (en prensa) y el “deflactor sintético corchero” de Zapata (2006).

Por su parte, el comportamiento de las exportaciones corcheras fue considerablemente peor. De entrada, su caída fue mucho más vertical e intensa que la de las exportaciones totales. En apenas dos años (entre 1929 y 1931) el total de productos corcheros enviados al exterior ya se había reducido prácticamente a la mitad por los motivos expuestos en Parejo (2009a, pp. 168-171), vinculados a la crisis económica internacional iniciada en 1929. De la misma forma, la caída de las exportaciones corcheras fue más prolongada en el tiempo, pues no tocaron suelo hasta 1945, momento en que iniciaron una senda creciente que, con altibajos, se mantuvo hasta 1959. Para entonces el valor del corcho enviado al exterior no alcanzaba el 50 por 100 del valor exportado en 1929.

Las razones de este declive exportador en España son conocidas. Al margen de los aspectos coyunturales ya aludidos —la gran depresión de los años treinta y las guerras civil y mundial—, creo interesante resaltar tres circunstancias que confluyeron desde 1939 y que afectaron negativamente a los sectores exportadores. La primera de ellas es la orientación autárquica de la dictadura franquista, que resultó muy negativa para aquellos sectores que vivían por y para el mercado internacional¹⁶. En segundo lugar hay que considerar el mantenimiento artificial de una peseta fuerte por parte de las autoridades franquistas, con la fijación de un tipo de cambio oficial tremendamente sobrevaluado de la Peseta con respecto al Dólar USA. Este tipo de cambio, fijado en 1941 en 10,95 pesetas /Dólar USA, permaneció invariable hasta 1957, completamente ajeno a la evolución de la cotización de la Peseta en el mercado internacional de divisas. Volveré sobre ello en el epígrafe 4, pero se trató sin duda, de uno de los factores que más lastró la competitividad internacional de los productos españoles en los mercados exteriores. Por último, no se deben despreciar las consecuencias competitivas que debió de tener la imposibilidad de importar maquinaria y tecnología para la renovación técnica de los establecimientos industriales, o incluso las materias primas necesarias para la fabricación. Ello debió influir notablemente en la calidad y el precio de los productos españoles, como se ha demostrado para las manufacturas corcheras¹⁷. Además, en el caso que nos ocupa habría que añadir la circunstancias específicas que afectaban a la ya maltrecha industria corchera española al término de la guerra civil, que le había hecho perder sus principales mercados frente a la industria lusa, que asumía por entonces el liderazgo en el negocio mundial después de más de ciento cincuenta años de dominio catalán¹⁸.

En este contexto es donde se deben situar los tres tipos de medidas de fomento a la exportación de productos corcheros que voy a analizar. A las primeras, decretadas desde abril de 1939, me referiré en lo que resta de epígrafe, para tratar los otros dos tipos en los epígrafes 3 y 4. Que se aplicaran desde 1939 no quiere decir que hasta entonces no se hubieran necesitado o solicitado. De hecho, las primeras voces de que tengo conocimiento solicitando medidas de apoyo a la exportación de productos corcheros son de comienzos del siglo XX y pertenecen a los industriales catalanes, que veían en estas medidas la única salida a la crisis de la taponería tradicional en que estaban inmersos. Ilustres personajes del mundo corchero de la época como Primitivo Artigas se opusieron frontalmente:

¹⁶ Véase el primer volumen de Viñas y otros (1979).

¹⁷ Parejo (2009a, pp. 244-251).

¹⁸ Importantes mercados tradicionalmente españoles como Estados Unidos, Francia, Reino Unido, Argentina y Alemania pasaron entre 1929 y 1959 a ser abastecidos por Portugal, quedando la posición española muy debilitada (Parejo (2009a, p. 163)). Y la especialización española en el negocio, que siempre había estado en la producción y comercialización de manufacturas, se matizó sensiblemente al ganar la materia prima y los productos semielaborados un mayor peso en la estructura de las exportaciones corcheras, justo lo contrario de lo ocurrido en Portugal (Branco y Parejo (2008, p. 25)).

«Algunos proponen como medio de remediar la crisis de la industria taponera conceder primas de exportación a los tapones, pero tal sistema debe, a nuestro juicio, emplearse en casos rarísimos y extremados, y tan sólo por corto tiempo, pues (...) serían muchas las industrias que, in continente, y con justicia (...) pedirían se les concediese parecido beneficio. Además, las primas sólo pueden establecerse en naciones ricas, por lo general, no en naciones pobres, como la nuestra»¹⁹.

A pesar de esta evidencia, en 1931 los corcheros españoles seguían jactándose de no haber tenido nunca que recurrir a los subsidios del Estado²⁰. Pero, como afirma Ramiro Medir —y como se aprecia en el Gráfico 1—, la crisis de los años treinta hizo mella en el sector, y «aquella industria que siempre se había vanagloriado de no reclamar del Poder Público ayuda económica de ninguna clase (...) [tuvo que] modificar su actitud pidiendo primas a la exportación»²¹. La petición la formalizó el Fomento del Trabajo de la Industria Corcho-Taponera de Palafrugell (Gerona), y consistía en lograr del Estado un subsidio del 18 por 100 del valor de las exportaciones de tapones y demás corchos manufacturados. Es interesante señalar que la solicitud sólo se realizaba para la venta al exterior de productos manufacturados, pues esto constituye un hecho diferencial con respecto a lo que ocurrirá después. También es interesante mencionar que el objetivo de tales primas debía ser el de cerrar la brecha existente entre los precios españoles y portugueses, a favor de estos últimos, fruto de la desvalorización del Escudo frente a la Peseta, fundamentalmente. No obstante, se desestimó la petición.

Tras el paréntesis de la guerra civil el marco político e institucional cambió drásticamente, pero no los deseos de protección pública de los corcheros. La Ley de Protección a las Industrias de Interés Nacional de 24 de octubre de 1939 estableció la posibilidad de obtener beneficios fiscales, durante un periodo de tiempo determinado, para aquellos ramos industriales que, por las razones que fueran, hubieran sido declarados de interés para la nación. Desconozco si la industria corchera recibió tal consideración, pero lo cierto es que al terminar la guerra civil los corcheros españoles comenzaron a beneficiarse de un régimen de bonificaciones fiscales. La medida la hizo pública la Comisión Arbitral del Corcho —por entonces, el organismo público encargado de los asuntos corcheros— en abril de 1939, aunque sus efectos se retrotraían hasta el 1 de enero anterior y se extendían hasta el 1 de agosto del mismo año (Cuadro 1). Se trataba de devolver a la industria (esto es, a los exportadores) una parte de las cargas interiores soportadas en el ejercicio de sus actividades. Las bonificaciones resultaban de la aplicación de un porcentaje sobre el valor de las mercancías exportadas, por lo que el mecanismo tenía la utilidad adicional para la administración de imprimir un

¹⁹ Medir (1953, p. 245).

²⁰ Medir (1953, p. 291).

²¹ Medir (1953, pp. 348-349).

estímulo mayor o menor al comercio de unos productos frente a otros con la mera modificación de los porcentajes de bonificación.

CUADRO 1
BONIFICACIONES FISCALES A LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS CORCHEROS
(% a aplicar sobre el valor FOB de la mercancía exportada)

Periodo de vigencia	Corchos de trituración	Corcho aglomerado	Manufacturas de corcho natural	Cuadradillos, láminas y plantillas	Corcho en plancha (4ª y 5ª)	Corcho en plancha (1ª, 2ª y 3ª)
1-1-1939 / 1-8-1939	25	15	10	10	10	5
2-8-1939 / 9-8-1940	¿?	¿?	¿?	¿?	¿?	¿?
10-7-1940 / 10-10-1940	18	17	20 (a)	10	10	0
11-10-1940 / 31-7-1946	¿?	¿?	¿?	¿?	¿?	¿?

(a) Tapones y discos.

FUENTES: AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 13, “Circular nº 28 de la Delegación Nordeste de la Rama Económica del Corcho”.

Las razones que llevaron a la concesión de estas bonificaciones iniciales se exponen en un escrito de 18 de agosto de 1939 remitido por el presidente de la Rama Económica del Corcho (REC) —heredera de la CAC en la gestión pública de los asuntos corcheros— al Ministro de Industria y Comercio, en el cual se solicitaba una revisión al alza de los porcentajes de bonificación²². En primer lugar, las bonificaciones sobre la exportación del corcho en plancha se justificaban por la necesidad de realizar el stock sobrante de 1937, año en que la industria española trabajó a un nivel de actividad muy bajo. Por su parte, con la elevada bonificación que se otorgó a los corchos de trituración (25 por 100) se trataba de compensar parcialmente las diferencias (en coste) existentes entre España y Portugal en las labores propias de la saca y en el transporte de los corchos hasta las aduanas para su venta exterior. Y con razones similares se justificaba el 15 por 100 de bonificación aplicable a las exportaciones de aglomerado²³.

Llama la atención que la bonificación más reducida —si se excluye el corcho en plancha de calidad— se otorgaba a la exportación de tapones y discos (manufacturas de corcho natural), a pesar de ser éste uno de los ramos que estaba teniendo más problemas para subsistir en el mercado internacional. Según el ingeniero Salvador Robles Trueba, dado que «los retornos fueron concedidos antes de liberarse Cataluña,

²² Archivo del Museu del Suro de Palafrugell (AMSP), Fondo del Sindicato Nacional de la Madera y el Corcho (SNMC), Sector Corcho, Delegación Nordeste, Palafrugell, caja 148.

²³ Dentro de la industria transformadora del corcho se distinguen la industria del corcho natural y la del corcho aglomerado. La primera emplea el corcho en plancha preparado (corcho de calidad media y alta con ciertas dimensiones) para fabricar tapones, discos y otras manufacturas de corcho natural. Y la segunda, el corcho de mala calidad (el llamado refugio y el corcho bornizo, procedente este último del primer descorche del árbol) y los trozos y desperdicios de corcho, que, una vez triturados, son utilizados para fabricar diversas manufacturas de aglomerado.

se atendía (con ellos) sólo al desahogo de las industrias andaluzas»²⁴, por lo que se puede concluir que, en este reparto inicial de bonificaciones, la industria transformadora se vio perjudicada por el mero hecho de encontrarse concentrada en “territorio enemigo” (en Cataluña) hasta los instantes finales de la guerra. En suma, la administración franquista priorizó en este régimen inicial de bonificaciones los intereses corcheros de las regiones del suroeste (en bando nacional), ligados a la producción forestal y a la industria preparadora, y por tanto, a la exportación del corcho sin manufacturar.

A raíz del escrito de 18 de agosto de 1939 antes aludido, los porcentajes de bonificación se modificaron en julio de 1940 (Cuadro 1). Las nuevas bonificaciones debían estar vigentes durante el trimestre entre el 10 de julio el 10 de octubre de 1940, y su interés para esta investigación radica solamente en que se restringió su aplicación a aquellas exportaciones realizadas en dólares USA, es decir, se trataba de una intervención claramente orientada a la captación de divisas.

No tengo información de que existieran bonificaciones a la exportación corchera entre octubre de 1940 y julio de 1946, lo que me lleva a pensar que estas primeras intervenciones para el fomento de la exportación corchera fueron puntuales. No quiere ello decir que no se solicitaran continuamente desde las esferas corcheras nuevas intervenciones de apoyo a la exportación, como se demuestra en las “memorias corcheras” de Medir (Medir (1993)) y en los numerosos telegramas que, en este sentido, se pueden encontrar en la documentación del SNMC. En uno de ellos, remitido al Director General de Montes por la oficina delegada que el Sector Corcho del SNMC tenía en Palafrugell y datado el 26 de mayo de 1946, se exponía con crudeza la urgencia de nuevas bonificaciones:

«(...) ante la imposibilidad exportación debido precios elevados rogamos encarecidamente V. I. gestione presentación Consejo Ministros próximo viernes aprobación retornos punto caso contrario nos veremos obligados semana próxima visitar Gobernador Civil Gerona para solicitar cierre fábricas mayor parte industriales que no pueden sostener más esta situación»²⁵

En definitiva, la situación de la industria corchera hacia 1945 debió de ser crítica. A la vista del Gráfico 1, no parece que las primeras medidas de impulso de las exportaciones corcheras hubieran sido efectivas. La provisionalidad de las mismas y, seguramente también, la insuficiencia de los porcentajes de bonificación aplicados impidieron que las exportaciones del sector remontaran, de ahí que la dictadura tuvo que poner en funcionamiento un segundo bloque de medidas, esta vez más contundente y regular, consistente en la concesión de subsidios directos a la exportación de productos corcheros.

²⁴ AMSP, SNMC, Sector Corcho, Delegación Nordeste, Palafrugell, caja 148.

²⁵ AMSP, SNMC, Sector Corcho, Delegación Nordeste, Palafrugell, caja 148.

3. La reactivación exportadora: el «*dumping corchero*» y las represalias norteamericanas (1946-1950)

Una orden del Ministerio de Industria y Comercio de 31 de julio de 1946 instauró un nuevo régimen de primas a la exportación para diferentes productos corcheros (Cuadro 2). Este régimen consistió en la concesión de subsidios permanentes y crecientes en el tiempo, que estuvo vigente desde la entrada en vigor de la orden ministerial (el 1 de agosto de 1946) hasta, al menos, marzo de 1950. Tal y como se informaba desde el Ministerio de Industria y Comercio²⁶, la finalidad de las primas era «aumentar la exportación, especialmente en manufacturas y materia prima de buena calidad, hasta un volumen de ventas totales de 130.000.000 de pesetas, como mínimo, en nueve meses». La prima a la exportación debía ser concebida por los corcheros «como la diferencia entre costes y beneficios normales, por una parte, y el precio exterior, por otra²⁷. No [podía] consistir, por tanto, en un superprecio que se abon[ara] al exportador de artículos suficientemente valorizados en el exterior», como ocurría, por entonces, con los corchos de trituración y con el aglomerado para aislamiento.

A semejanza de las bonificaciones concedidas en 1939 y 1940, el importe de las primas se calculaba aplicando el porcentaje correspondiente a los valores consignados en factura de las mercancías a exportar colocadas FOB en cualquier puerto español, en Lisboa o en la frontera hispano-francesa. Los porcentajes asignados debían ser revisados trimestralmente por una comisión presidida por el Director General de Comercio, la cual debía deliberar sobre la exportación de los diferentes productos del corcho y su situación en el mercado internacional, para, con criterio, fijar las nuevas primas a aplicar en el trimestre siguiente. Aunque, a la vista del Cuadro 2, parece que los trimestres se alargaron considerablemente.

No me referiré a los penosos trámites burocráticos para solicitar los subsidios ni al lento y farragoso proceso para el cobro de los mismos²⁸. Lo interesante es analizar en qué medida sirvieron para mejorar la comercialización de los diferentes productos corcheros españoles, y si fomentaron el comercio de unos productos frente a otros, pues ello sería indicativo de la mayor o menor protección de los intereses de unos agentes frente a otros por parte de la administración franquista. Sobre esto último, la orden de 31 de julio de 1946 otorgó los porcentajes de primas más elevados a la exportación de tapones y discos de corcho natural, seguido del resto de manufacturas de corcho natural y de las de aglomerado —no todo el aglomerado, pues el aglomerado negro para

²⁶ AMSP, SNMC, Madrid, caja 7, “Asunto: Bonificaciones a la exportación de corcho”.

²⁷ Según el Ministerio de Industria y Comercio, salvo excepción autorizada, el precio exterior debía ser el precio vigente en el mercado internacional; «No inferior, porque ello representaría (...) [la] exportación de capitales en beneficio del comprador extranjero. Y tampoco superior, porque ello contraería las ventas» (AMSP, SNMC, Madrid, caja 7, “Asunto: Bonificaciones a la exportación de corcho”).

²⁸ Los detalles al respecto en Parejo (2009, pp. 251-261).

aislamiento no se subsidió—. A priori, ello denota un apoyo decidido a la industria transformadora por parte de las autoridades franquistas. No obstante, parece que no fue así por dos motivos; primero, porque se otorgó una importante prima a la exportación de cuadradillos (de menos de 50 mm), producto semielaborado a partir del cual se obtienen algunas clases de tapones; y segundo, porque también se primó la salida al exterior del corcho en plancha, incluso el de mejor calidad, lo que iba en detrimento de los intereses de la industria nacional.

CUADRO 2
SUBSIDIOS DIRECTOS A LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS CORCHEROS, 1946-1950
 (% a aplicar sobre el valor FOB de la mercancía exportada)

	1-8-1946 / 31-3-1947	1-4-1947 / 30-11-1947	1-12-1947 / 30-6-1948	1-7-1948 / 14-5-1949	15-5-1949 / 8-10-1949	9-10-1949 / Nov. 1950
<i>Corchos de trituración</i>						
- Refugo	0	0	0	16	35	40
- Bornizo	0	0	0	0	35	40
- Desperdicios	0	0	0	16	35	60
<i>Semimanufacturas</i>						
- Plancha (cal. 1ª, 2ª y 3ª)	15(a)	12,5	12,5	16	35	50
- Plancha (cal. 4ª y 5ª)	10 (b)	12,5	12,5	16	35	50
- Cuadradillos (>50 mm)	0	0	0	0	50	80
- Cuadradillos (<50 mm)	24	24	24	25	50	80
- Serrín, granulados	0	0	0	0	50	60
<i>Manuf. Corcho natural</i>						
- Tapones corrientes	40	45	55	60	80	120
- Tapones champán	28	28	40	50	80	120
- Discos	40	45	55	60	80	120
- Flotadores	40	45	55	55	80	120
- Láminas, plantillas	24	24	40	40	70	100
- Papel de corcho	28	28	55	55	80	120
- Otras especialidades (c)	28 (e)	28 (e)	28 (e) (d)	30 (e)	50 (f)	80 (g)
<i>Manuf. Corcho aglomerado</i>						
- Discos	13	13	13	20	50	80
- Juntas	13	13	13	20	50	80
- Aglomerado negro	0	0	0	50	70	100

Notas:

- (a) Corcho en plancha de buena calidad, de 5.000 pesetas o más por tonelada.
- (b) Corcho en plancha de baja calidad, de entre 2.500 y 4.999 pesetas por tonelada.
- (c) Aplicable a las exportaciones de lana, corcho artístico, cajas, mangos, bolas, cartuchería, esterillas, carretes y demás especialidades no especificadas en los otros apartados.
- (d) A las losetas y zócalos de corcho se les asigna una prima del 24 por 100.
- (e) La exportación de baldosas de corcho recibía una prima del 30 por 100.
- (f) La exportación de baldosas, cascotes tropicales y lana de corcho recibía una prima del 70 por 100.
- (g) La exportación de baldosas, cascotes tropicales y lana de corcho recibía una prima del 100 por 100.

FUENTE: Elaboración propia a partir de AMSP, SNMC, Sector Corcho, Delegación Nordeste, Palafrugell, caja 148, "Comercio de Corcho".

De lo que no cabe duda, a la vista del Gráfico 1, es de que la exportación corchera reaccionó con los nuevos subsidios, pudiéndose reconquistar algunos de los

mercados que habían sido arrebatados por la competencia portuguesa en los años de la guerra civil y de la segunda guerra mundial. Así se aprecia también en la serie de exportaciones de tapones elaborada por Parejo (2002), que toca suelo en 1946 después de 4 décadas de caída. Lo justifica además la reflexión de un gran conocedor de los asuntos corcheros en la época, que a finales de 1946 expresaba: «Comienzan a reaccionar los negocios del corcho y a vencer la crisis, gracias a las primas (...). No hay mal que cien años dure (...)»²⁹.

La posición competitiva de la industria taponera española se vio reforzada con la entrada en vigor de nuevas primas el 1 de abril de 1947 (Cuadro 2). En esta revisión apenas se vieron afectadas las exportaciones de las principales manufacturas de corcho natural, que vieron incrementadas sus respectivas primas en cinco puntos porcentuales. La situación pintaba muy bien para la industria corchera española hasta que, a finales de este año, Estados Unidos —uno de los principales mercados de las manufacturas corcheras españolas, y el primero de nuestro corcho sin transformar³⁰— reprobó el régimen de primas español al considerarlo inadmisibles y contrario a la libertad de mercado. La reprobación se concretó en el alza de los derechos arancelarios que pagaban los productos corcheros españoles a su entrada al país norteamericano. Sin duda, algo muy negativo para la industria corchera española.

El 18 de noviembre de 1947, Lorenzo Puértolas, por entonces jefe del Sector Corcho del SNMC, comunicaba a los corcheros españoles que «las gestiones realizadas (...) al objeto de procurar la anulación del impuesto aduanero norteamericano no ha[bía]n alcanzado (...) ningún resultado positivo»³¹. Este nuevo arancel, según las autoridades norteamericanas, surgía de una previsión antidumping contenida en las leyes aduaneras estadounidenses, de aplicación inmediata en cuanto se tuviera conocimiento de que una mercancía importada en EEUU gozaba de prima en el país de origen. Sin embargo, la impresión de las autoridades comerciales españolas era diferente, y así lo denunciaba Puértolas: « (...) se trata de una medida cuya verdadera intención es más política que comercial y dimana del ambiente antiespañol que parece predominar en la Secretaría de Comercio Norteamericana». De la misma forma, Puértolas veía detrás de todo «la indudable participación de Portugal en la medida restrictiva adoptada por los EEUU»³². Y, probablemente, no le faltaba razón. Por un lado, a nadie se le escapa que este contencioso se produjo en plena condena moral del régimen franquista por parte de los organismos internacionales, pudiendo ser ésta una más de las múltiples consecuencias negativas que ello tuvo para la economía española.

²⁹ Medir (1993, p. 51).

³⁰ Parejo (2009a, pp. 439-441). Ver también Jiménez Blanco (2009).

³¹ AMSP, SNMC, Madrid, caja 7, “Comunicado de Lorenzo Puértolas, Jefe del SCSNMC sobre las gestiones realizadas al respecto del arancel decretado por Estados Unidos sobre los productos corcheros españoles”.

³² AMSP, SNMC, Madrid, caja 7, “Comunicado de Lorenzo Puértolas, Jefe del Sector Corcho del SNMC sobre las gestiones realizadas al respecto del arancel decretado por Estados Unidos sobre los productos corcheros españoles”.

Por otra parte, también resta credibilidad a la justificación dada por las autoridades estadounidenses el hecho de mantenerse los aranceles incluso después de haber cesado el régimen de primas a la exportación hacia este país.

Al hilo de esto último, las represalias arancelarias de Estados Unidos sobre los corchos españoles habían llevado a la Asamblea Nacional Corchera a solicitar al Ministerio de Industria y Comercio, en noviembre de 1947, el cese definitivo de las primas hacia este mercado. Estas peticiones fueron atendidas por las autoridades españolas, que mediante una orden ministerial de 31 de enero de 1948 extinguieron el régimen de subsidios para las exportaciones realizadas a Estados Unidos³³. Sin embargo, las medidas de represalia adoptadas por el gobierno estadounidense no cesaron de inmediato, por lo que los aranceles enfatizaron la desventaja competitiva española frente a la portuguesa en este mercado, la cual ya se había puesto de manifiesto con la mera supresión de los subsidios.

CUADRO 3
EXPORTACIONES CORCHERAS ESPAÑOLAS HACIA EEUU
(Números índice con base 100 = 1947)

	1947	1948	1949	1950	1951	1952
<i>Totales</i>	100 (26)	48 (12)	49 (13)	37 (9)	64 (9)	176 (21)
- <i>Mat. primas y semimanufacturas</i>	100 (50)	65 (23)	64 (21)	51 (18)	69 (18)	217 (47)
+ Tablas y plancha	100 (45)	58 (18)	65 (18)	47 (14)	78 (17)	180 (40)
- <i>Manufacturas</i>	100 (16)	25 (5)	30 (6)	18 (3)	57 (5)	121 (9)
+ Tapones corcho natural	100 (19)	35 (6)	65 (10)	38 (6)	49 (3)	237 (11)

NOTAS:

- Cálculos realizados en pesetas corrientes.
- En paréntesis, peso relativo (en %) de EEUU (como destino) en las exportaciones corcheras españolas (en las diferentes categorías consideradas en el cuadro).

FUENTES: Parejo (en prensa).

Los efectos del conflicto diplomático con Estados Unidos son visibles en el Cuadro 3, que en mi opinión es suficientemente explícito. Éste muestra la drástica reducción de las exportaciones corcheras españolas hacia este destino entre 1947 y 1950, como consecuencia de la supresión de las primas hacia este mercado y de la aplicación de los nuevos aranceles en este país sobre los corchos españoles. De un índice 100 en 1947 se pasó a otro de 37 en 1950, perdiendo el mercado estadounidense más de 15 puntos porcentuales entre los destinos exteriores de los corchos españoles. Las relaciones comerciales con Estados Unidos, en lo que respecta al corcho, se resintieron tanto que Juan Antonio Suanzes se vio obligado a intervenir a finales de este 1948 autorizando la realización de exportaciones corcheras hacia el país americano

³³ Parejo (2009a, p. 469).

a través de la cuenta de compensación que con el mismo tenía abierta el INI³⁴. Sólo después de 1950, cuando los productos corcheros fueron incluidos en el sistema de cambios múltiples (al que me referiré en el epígrafe 4), pudieron éstos recuperar parte de las posiciones perdidas en el mercado norteamericano.

Dada la importancia del mercado estadounidense y la penosa situación en que habían quedado los productos españoles en dicho mercado, la administración franquista contempló la revisión del régimen de subsidios, que permanecía intacto para el resto de destinos. La revisión prevista tenía una doble vertiente: la primera, aumentar las primas de exportación hacia el resto de mercados en el porcentaje suficiente como para compensar la pérdida del mercado norteamericano; y la segunda, establecer un sistema de distribución de las primas que permitiera abonar (indirectamente o de forma oculta) las primas a los exportadores hacia Estados Unidos. De esta forma, los exportadores corcheros, sin necesidad de recibir subsidios directamente, podrían seguir compitiendo en precios en el mercado norteamericano con los productos portugueses³⁵.

Las intenciones anteriores concluyeron en una nueva revisión del régimen de primas que entró en vigor en diciembre de 1947, que apenas afectaba a los productos manufacturados, y del que ya no se beneficiaron —no directamente, y no sé si de forma indirecta— las exportaciones hacia Estados Unidos. Por tanto, parece que, a la par del objetivo de obtención de divisas, la dictadura sí optó por apoyar a la industria corchera en la comercialización de sus productos, al menos hasta junio de 1948, en que el régimen de primas a la exportación volvió a ser revisado.

Las posteriores revisiones de las primas a la exportación, entre julio de 1948 y noviembre de 1950, tienen distintas lecturas, en mi opinión (Cuadro 2). En primer lugar, esconden una rotunda y continua falta de competitividad del sector en los mercados exteriores ¿Qué industria, mínimamente competitiva, podía requerir de subsidios tan cuantiosos, y crecientes, para mantenerse viva en el mercado internacional? En segundo lugar, se constata que el principal objetivo perseguido con estas primas no era el fomento de las exportaciones manufacturadas (o no sólo), o el apoyo a la industria corchera en particular, a pesar de duplicarse los porcentajes otorgados a la exportación de las diferentes manufacturas. Dicho objetivo prioritario no fue otro que la captación masiva de divisas, y al menos dos circunstancias lo atestiguan. Una de ellas es el mayor crecimiento relativo de las bonificaciones aplicadas a la salida del corcho en plancha que a la de los tapones y discos³⁶. Y otra, los fuertes incentivos

³⁴ Medir (1993, p. 58).

³⁵ AMSP, SNMC, Madrid, caja 7, “Comunicado de Lorenzo Puertolas, Jefe del SCSNMC sobre las gestiones realizadas al respecto del arancel decretado por Estados Unidos sobre los productos corcheros españoles”.

³⁶ Entre julio de 1948 y noviembre de 1950, el porcentaje de prima que recibía la exportación de tapones aumentó el 100 por 100, mientras que el relativo a la exportación del corcho en plancha lo hizo más del 200 por 100.

aplicados a la exportación de los corchos de trituración —materia prima de la industria de aglomerados—, que hasta junio de 1948 no habían recibido prima alguna.

Con todo, la prueba documental definitiva de cuál fue el objetivo principal del régimen de primas se encuentra en los apéndices AE.41 y AE.42 de mi tesis doctoral³⁷. En ellos se pone de manifiesto la oposición del IEME a realizar el pago de la prima a aquellas operaciones de exportación efectuadas en pesetas. Es decir, a aquellas ventas al exterior que no produjeran divisas para el Tesoro español. De esta forma, parece claro que el objetivo de fomentar las ventas de la industria estaba supeditado a otro superior, la obtención de divisas, procedieran éstas de manufacturas o de mercancías sin elaborar.

En noviembre de 1950, el régimen de primas a la exportación de productos corcheros fue suprimido. En compensación, los productos corcheros se incorporaron a un mecanismo de cambios múltiples o especiales que la dictadura había puesto en funcionamiento en 1948, mediante el cual se reservaban porcentajes de divisa para su negociación en bolsa en las diferentes operaciones comerciales. Éste es el tercer bloque de medidas de fomento a la exportación corchera, el cual paso a analizar.

4. El corcho en el mecanismo de cambios múltiples (1950-1957)

La mayoría de los trabajos que han estudiado la economía española durante el Primer Franquismo coinciden en señalar a la política cambiaria como el principal factor explicativo del estancamiento exportador³⁸. El argumento adquiere sentido desde 1941, año en que las autoridades franquistas optaron por establecer un cambio oficial de 10,95 pesetas /Dólar USA, el cual se mantuvo firme hasta 1948, en que comenzó a funcionar en España un sistema de cambios múltiples³⁹. La escasez de divisas precipitó el establecimiento de una política cambiaria restrictiva (Martínez Ruiz (2000)). Sin embargo, ajena a la inflación que sufrió la economía española en los años cuarenta, la dictadura española optó por mantener inalterable el valor de la Peseta, asociando la fortaleza de ésta a la ganancia de prestigio internacional⁴⁰. El resultado fue una pérdida de competitividad de los productos españoles, a pesar de los estímulos (en forma de primas a la exportación) que se concedieron a algunos sectores exportadores como el corchero, analizados en los epígrafes anteriores.

³⁷ Parejo (2009a, pp. 469-470).

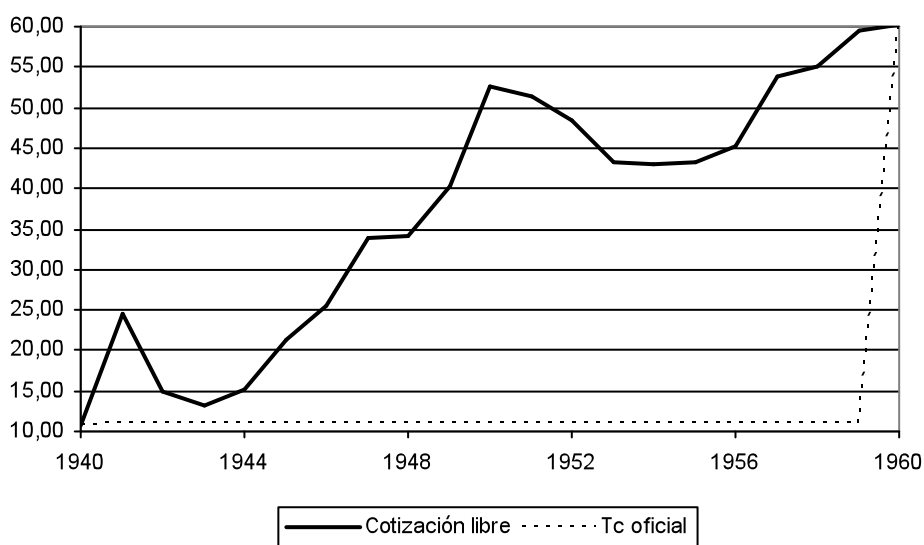
³⁸ Asensio (1995); Serrano y Asensio (1997); Serrano (2000); Martínez Ruiz (2000).

³⁹ Realmente, el cambio oficial de 10,95 pesetas /Dólar USA se mantuvo hasta 1957, si bien, durante el período 1948-1957 se vio eclipsado por un sinfín de cambios especiales de exportación e importación que rigieron la mayor parte de los intercambios españoles con el exterior.

⁴⁰ Catalan (1992, p. 368).

La sobrevaloración oficial de la Peseta es apreciable si se compara con su cotización libre en el mercado internacional, tal y como se ha hecho en el Gráfico 2⁴¹. A la vista del mismo, es evidente que el cambio oficial se mantuvo inalterable de forma artificial, sin recoger la fuerte depreciación de la moneda española en el mercado internacional desde 1943. Este sostenimiento a ultranza del tipo de cambio contrasta con lo ocurrido en otros países europeos, que tras la guerra mundial optaron por devaluar sus monedas para recuperar los niveles de exportación previos al conflicto.

GRÁFICO 2
TIPO DE CAMBIO OFICIAL DE LA PESETA CON EL DÓLAR USA
Y COTIZACIÓN LIBRE DE LA PESETA EN EL MERCADO DE TÁNGER
(Peseta /Dólar USA)



FUENTE: Martín Aceña y Pons (2005, pp. 703-706).

El sistema de cambios múltiples instaurado en diciembre de 1948 consistió en la aplicación de cambios diferenciales a las operaciones de exportación e importación de diferentes productos. El cambio oficial siguió vigente en aquellas operaciones a las que no se asignó ningún cambio especial. Por término medio, los cambios especiales aplicados de inicio supusieron una devaluación de la Peseta del 36 por 100, aunque aquéllos se fueron revisando continuamente a lo largo de la década de 1950, hasta el restablecimiento del cambio único a finales de la misma⁴². El interés para el exportador (su incentivo, se podría decir) radicaba en que se fijaron porcentajes de divisas que éste podía negociar en bolsa, lo que, en cierto modo, acababa representando una mejora adicional en el cambio especial asignado.

⁴¹ En 1940 ambas series coinciden en el cambio de 10,74 pesetas por Dólar USA, pues el tipo oficial de 10,95 pesetas fue establecido en 1941. De la misma forma, la convergencia de ambas series en 1960 se debe a que en 1959 fue designado un nuevo cambio oficial de 60 pesetas /Dólar USA, que trataba de corregir el fuerte desequilibrio monetario generado en las dos décadas anteriores.

⁴² Serrano y Asensio (1997).

La ejecución de este complejo instrumental cambiario se realizó estableciendo diversos grupos de mercancías de exportación e importación, en un número que fue modificándose con el tiempo⁴³. A cada uno de ellos la administración le asignó un cambio especial determinado —y el porcentaje de divisas negociable correspondiente—, más o menos remunerador, según el interés de aquélla en fomentar su exportación o importación. Los productos corcheros no fueron incluidos en ninguno de los grupos de importación, aunque esto es poco relevante para la investigación. Sí fueron considerados en los grupos de exportación, entre los que las distintas calidades del corcho se distribuyeron según su grado de transformación.

En el Cuadro 4 se presentan los tipos de cambio especiales y los porcentajes negociables de divisa que estuvieron vigentes para los productos corcheros durante el período de cambios múltiples. En primer lugar, debe advertirse que, en este cuadro, por tipo de cambio efectivo se entiende aquél que resultaba de aplicación real al exportador, teniendo en cuenta tanto el cambio especial asignado como el porcentaje de negociación en bolsa autorizado⁴⁴. Salta a la vista que los tipos de cambios iniciales fueron modificados en varias ocasiones hasta 1959, bien porque las autoridades decidieron abaratar la Peseta en algunos de los grupos establecidos o porque las mercancías corcheras saltaron a grupos con un mejor tratamiento cambiario. Tanto en los cambios establecidos como en los porcentajes de reserva de divisa para negociación en bolsa, se pone de manifiesto el intento de la dictadura por fomentar la exportación de los productos con mayor grado de transformación. De hecho, los cambios efectivos más altos son los relativos a la exportación de tapones y discos, que también había sido la más subvencionada por el viejo régimen de primas. Ello no impide que a todos los productos se asigne una Peseta más devaluada que la del cambio oficial, aunque, insisto, siempre más favorable para los productos industriales. El hecho de que la materia prima quedara excluida inicialmente de estos incentivos cambiarios incidiría en la orientación protectora de la industria nacional de este mecanismo.

Las modificaciones introducidas en noviembre de 1951 no fueron muy importantes, pero sí las que tuvieron lugar en julio de 1953. En ese momento, las autoridades comerciales españolas metieron en el mismo grupo (Grupo 3 de las exportaciones) a las manufacturas y semimanufacturas corcheras de todas clases, por lo que el grueso de la industria española (preparadora y transformadora) quedó sometida

⁴³ El desglose de estos grupos se encuentra en el apéndice estadístico de Asensio (1995).

⁴⁴ Por ejemplo, el cambio especial establecido para el corcho en plancha el 6 de noviembre de 1950 fue de 16,43 pesetas /Dólar USA, siendo negociable el 10 por 100 de las divisas obtenidas en la exportación. De esta forma, el cambio efectivo de la operación habría sido el obtenido de la suma del 90 por 100 del cambio especial (16,43 pesetas /Dólar USA) y el 10 por 100 de la cotización de la Peseta en el mercado de divisas (39,85 pesetas /Dólar USA, por entonces), resultando las 18,77 pesetas /Dólar USA que aparecen en el cuadro. Ésta es, al menos, la cuenta que hacían los corcheros (AMSP, SNMC, Sector Corcho, Delegación Nordeste, Palafrugell, caja 148, “Comercio de corcho”). Aunque algún error debe de haber en la misma, pues los cambios efectivos de algunos productos se mantuvieron invariables hasta 1957, a pesar de que la cotización de la Peseta en el mercado de divisas subió.

al cambio especial de 21,90 pesetas /Dólar USA y a la reserva del 50 por 100 de las divisas.

CUADRO 4
TIPOS DE CAMBIO APLICABLES A LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS CORCHEROS
Y PORCENTAJES DE DIVISA AUTORIZADOS PARA SU NEGOCIACIÓN EN BOLSA
(Peseta /Dólar USA)

	MERCANCIAS OBJETO DE COMERCIO	Tc X	% Divisa	Tc X (efectivo)	Tc libre
<i>De 1941 a 6-11-1950</i>	- Todas las calidades	10,95	0	10,95	24 - 52
<i>De 6-11-1950 a 31-10-1951</i>	- Corcho en plancha	16,43	10	18,77	51
	- Manufacturas y semimanufacturas no comprendidas en otros apartados (cuadradillos)	21,90	10	23,67	
	- Aglomerado negro, blanco y sus manufacturas	21,90	30	27,28	
	- Corcho en papel (bobinas)	21,90	40	29,08	
	- Tapones, discos de corcho natural y flotadores	21,90	50	30,42	
<i>De 1-11-1951 a 1-7-1953</i>	- Materia prima	21,90	0	21,90	51
	- Corcho semimanufacturado	21,90	10	23,67	
	- Manufacturas salvo papel en bobinas, tapones, discos, flotadores y especialidades	21,90	30	27,28	
	- Papel en bobinas, tapones, discos y flotadores	21,90	50	30,42	
	- Especialidades (artículos de artesanía)	21,90	70	33,84	
<i>De 1-7-1953 a 17-2-1957</i>	- Materia prima y desperdicios	21,90	0	21,90	45
	- Corcho manufacturado y semimanufacturado de todas clases	21,90	50	30,40	
	- Corcho de artesanía	21,90	70	33,80	
<i>De 18-2-1957 a 12-4-1957</i>	- Materia prima	21,90	30	27,01	54
	- Corcho manufacturado	21,90	90	37,24	
<i>De 13-4-1957 a 31-12-1957</i>	- Corcho en bruto	42	0	(a) 31	54
	- Corcho manufacturado	42	0	42	
<i>De 1-1-1958 a 14-2-1959</i>	- Corcho en bruto	42	0	(b) 36	58
	- Manufacturas y semimanufacturas de corcho	42	0	(c) 45	
<i>De 15-2-1959 a 20-7-1959</i>	- Materia prima	42	0	(b) 36	59
	- Manufacturas y desperdicios	42	0	(d) 50	
<i>20-7-1959</i>	Todas las calidades (Cambio único)	60	0	60	59

ABREVIATURAS: Tc X = Tipo de cambio especial Peseta /Dólar USA establecido para las operaciones de exportación; % Divisa = Porcentaje de divisas de la operación que la administración autorizaba a negociar en bolsa; Tc X (efectivo) = Tipo de cambio efectivo para el exportador; Tc libre = Cotización aproximada de la Peseta respecto al Dólar USA en el mercado libre de Tángier.

Notas:

(a) Cambio de 42 pesetas /Dólar USA, menos un retorno de 11 pesetas /Dólar USA.

(b) Cambio de 42 pesetas /Dólar USA, menos un retorno de 6 pesetas /Dólar USA.

(c) Cambio de 42 pesetas /Dólar USA, más una prima de 3 pesetas /Dólar USA.

(d) Cambio de 42 pesetas /Dólar USA, más una prima de 8 pesetas /Dólar USA.

FUENTE: AMSP, SNMC, Sector corcho. Delegación Nordeste, Palafrugell, caja 148, "Comercio de corcho", excepto para el "Tc libre", que se ha tomado de Martín Aceña y Pons (2005, pp. 703-706).

Desde febrero de 1957, las definiciones de los productos del corcho que aparecen en los grupos de exportación son muy genéricas, por lo que no es posible

precisar, por ejemplo, si el corcho en plancha (preparado) o el granulado del corcho tuvieron el tratamiento de materia prima o de manufactura. Ambos capítulos, no obstante, mejoraron su tratamiento cambiario de cara a la exportación. Hasta que en abril de 1957 se puso fin al mecanismo de cambios múltiples, instaurándose un tipo de cambio único de 42 pesetas /Dólar USA, todavía alejado de las 54 pesetas /Dólar USA a que cotizaba la moneda española en el mercado de Tánger⁴⁵. Para entonces, algún alto cargo del SNMC ya se había declarado en contra de la política de cambios múltiples, manifestando su deseo de volver al cambio único y real, apelando a «la insuficiencia de los cambios aplicados a las exportaciones corcheras en relación con la cotización internacional de la peseta, [que] había provocado una profusión de cuentas combinadas, compensaciones, especulaciones, fraudes y falsificaciones, (...) que nada tenía que ver con la honrada industria tradicional»⁴⁶. Haciendo referencia a la crisis exportadora de la industria corchera española, insistía en que el sistema de cambios especiales había mostrado «durante el largo periodo de su vigencia, no ya una total inoperancia, sino, incluso, unos resultados desastrosos, completamente contrarios a los fines que se pretendieron lograr con su implantación»⁴⁷.

Y en mi opinión, no le faltaba razón. Basta para entenderlo la mera comparación de las dos últimas columnas del Cuadro 4. Es justo reconocer que el mecanismo de cambios múltiples pudo suponer un empujón para una industria exportadora como la corchera, pues abarató la Peseta con creces respecto al cambio oficial —al Gráfico 1 me remito—. Sin embargo, se puede comprobar que cualquier industria orientada al exterior perdió con la intervención, pues la cotización libre de la Peseta en el mercado internacional siempre estuvo muy por encima de lo que reflejaban el cambio oficial, el cambio especial, e incluso, el cambio efectivo o real de la operación. Además, también se mejoraron sensiblemente las condiciones cambiarias para los exportadores de materia prima y de mercancías semielaboradas —cierto que no en las mismas proporciones—, por lo que se puede concluir que el objetivo de proteger a la industria nacional transformadora quedó sometido, de nuevo, al de generar divisas, algo coherente con la crítica situación de divisas que atravesaba el país en estos años. En definitiva, parece que la salud del país primó, como no podía ser de otra forma, sobre la de un sector, por otra parte, muy venido a menos.

⁴⁵ Incluso con la restauración del cambio único, la exportación del corcho bruto se diferenció de la del semielaborado y manufacturado. A la primera se le impuso un retorno de 6 pesetas, lo que hacía que el tipo de cambio efectivo de esta operación fuera más caro que el oficial, situándose en 36 pesetas /Dólar USA. Por su parte, las ventas exteriores de manufacturas y semielaborados se vieron agraciados con una prima de 3 pesetas, que situaba el cambio efectivo en 45 pesetas /Dólar USA.

⁴⁶ AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 352, “Informe de la Junta Económica Provincial del Sindicato de Madera y Corcho (Grupo Corcho)”.

⁴⁷ AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, caja 352, “Informe de la Junta Económica Provincial del Sindicato de Madera y Corcho (Grupo Corcho)”.

5. Conclusiones

Durante el período 1929-1959 la industria española del corcho perdió su posición de liderazgo mundial en el negocio corchero, la cual había ostentado prácticamente desde su origen, en el primer tercio del siglo XVIII. Este liderazgo se había construido a costa de enviar al exterior la mayor parte de su producción, habida cuenta de la debilidad de la demanda interna de manufacturas corcheras en España. De esta forma, las exportaciones corcheras españolas —sobre todo las manufacturadas— crecieron de forma ininterrumpida hasta alcanzar en los últimos años de la década de 1920 su mayores registros históricos, convirtiéndose el corchero en uno de los principales capítulos de la exportación tradicional en España. La gran depresión iniciada en 1929, primero, el parón de la guerra civil, más tarde, y finalmente los estrangulamientos autárquicos a que se enfrentó el sector desde 1939, hicieron sucumbir la exportación corchera, perdiendo la industria española sus mejores mercados, y cediendo, consecuentemente, su posición hegemónica a manos de la competencia portuguesa.

Esto ocurrió en un periodo que no estuvo exento de medidas interventoras de apoyo a la exportación corchera. Nada más terminar la guerra civil, las autoridades franquistas concedieron bonificaciones fiscales a los exportadores de determinados productos corcheros. Sin embargo, estas primeras medidas de fomento exportador fueron poco eficaces en su objetivo de relanzar las ventas al exterior de la industria, primero, porque fueron muy puntuales —sólo se aplicaron en algunos trimestres de 1939 y 1940— y poco cuantiosas, y segundo, porque incentivaron más la exportación del corcho sin transformar que la de manufacturas. Ello explica que la serie de exportaciones corcheras españolas mantuviera su tendencia decreciente durante la vigencia de éstas, y también que los industriales corcheros se pasaran la primera mitad de la década de 1940 solicitando nuevas y mayores medidas de apoyo.

Precisamente, estas medidas llegaron en 1946 a través de un régimen de primas a la exportación sin precedentes en España, del cual se beneficiaron los exportadores de los diferentes productos corcheros hasta 1950. Lo interesante de este régimen de subsidios directos, a parte de su novedad, es que contribuyó decisivamente al relanzamiento de las exportaciones del sector. La cuantía de los subsidios aplicados, su revisión periódica (siempre al alza) y, sobre todo, su regularidad permitieron que los productos corcheros españoles mejoraran su competitividad en el mercado internacional, produciéndose el cambio de tendencia de las exportaciones corcheras, al poderse recuperar algunos de los mercados previamente perdidos. El éxito de este régimen —un dumping en toda regla— se vio ensombrecido por el conflicto comercial que ocasionó con Estados Unidos en 1947, cuyas repercusiones sobre el negocio en

España fueron muy negativas. Las medidas antidumping decretadas en este país ese mismo año contra los corchos españoles pusieron, de nuevo, en evidencia las carencias competitivas de éstos, aunque sólo en este mercado, pues el régimen de subsidios se mantuvo para el resto de mercados hasta 1950. En el haber de esta intervención hay que poner que fue eficaz en el objetivo de relanzar la exportación corchera. Sin embargo, en mi opinión, en el debe está que fracasó en el objetivo de defender a la industria nacional —éste fue un objetivo esgrimido por las autoridades comerciales al establecerse este régimen—, pues aunque ésta gozó de subsidios cuantiosos también se primó de forma considerable la exportación del corcho sin transformar de calidad, teniendo esto dos implicaciones: la primera, la menor oferta de corcho en el mercado nacional y su consiguiente encarecimiento para la industria local; y la segunda, el mejor aprovisionamiento de materia prima de calidad para las industrias competidoras extranjeras, muchas de las cuales no tenían corcho autóctono para trabajar y debían importarlo.

Con la liberalización económica internacional de la segunda posguerra mundial tenía poco sentido mantener un régimen de subsidios directos a la exportación. De esta forma, en 1950 se puso fin a esta intervención, incorporándose los productos corcheros de forma inmediata al mecanismo de cambios múltiples, que estaba vigente (para otros muchos productos) desde 1948. Con ello se pasó a un régimen de subvenciones encubiertas basado, fundamentalmente, en dos premisas: la primera, la mejora sustancial del tipo de cambio aplicable a la exportación de los diferentes productos corcheros —este tipo doblaba, en el peor de los casos, al tipo de cambio oficial de 10,95 pesetas /Dólar USA, al que hasta entonces se habían realizado todas las operaciones de exportación corchera—, que reducía sensiblemente el precio (en dólares) de éstos en el mercado mundial; y la segunda, la posibilidad que se otorgó al exportador de negociar en bolsa un porcentaje de las divisas obtenidas con la exportación. Pero la filosofía de esta intervención cambiaría sobre la exportación corchera no fue muy diferente a la de los viejos subsidios a la exportación. De hecho, aunque los cambios establecidos para las manufacturas tiraron al alza de la exportación de éstas, los asignados a la materia prima y al corcho semielaborado también constituyeron un incentivo notable para su envío al exterior. De esta forma, el objetivo de exportar más manufacturas pudo verse restringido por la escasez de corcho para trabajar en el mercado nacional, algo que ocurrió en algunos años de las décadas de 1940 y 1950, si hacemos caso a la documentación sindical.

Por último, el hecho de que los incentivos a la exportación (me refiero tanto a las primas como a las modificaciones cambiarias) llegaran a alcanzar enormes proporciones me sugiere plantear tres reflexiones. La primera de ellas alude a la enorme desventaja competitiva en que se debieron de encontrar los productos

corcheros españoles en el mercado mundial durante la autarquía franquista, y no sólo frente a los portugueses. El hecho de que se establecieran primas de hasta el 120 por 100 del valor exportado para las manufacturas de corcho natural es bastante indicativo de ello, lo que me lleva a realizar una segunda reflexión en forma de pregunta ¿Qué factores estaban lastrando la competitividad de las exportaciones españolas? En mi tesis doctoral he apuntado algunos de ellos (problemas serios de la industria en el abastecimiento de la materia prima, imposibilidad de renovación técnica de los establecimientos, dificultades de conseguir materiales auxiliares de la fabricación, etc.), aunque todo apunta a que el condicionante competitivo final fue la política cambiaria seguida por la dictadura. En mi opinión, el mantenimiento artificial del tipo de cambio oficial durante la década de 1940 fue letal para las exportaciones corcheras, las cuales sólo iniciaron la remontada (a mediados de esta década) cuando pudieron beneficiarse del dumping corchero del período 1946-1950. Al fin y al cabo, esta fijación en mantener una Peseta tremendamente sobrevalorada fue el clavo ardiendo al que se agarró la dictadura para casar la demanda y la oferta de divisas en nuestro país, aspecto sobre el que versa mi tercera reflexión. Y es que la delicada situación en materia de divisas que atravesó España (sobre todo durante la década de 1940) hizo que las medidas del fomento exportador aplicadas sobre el corcho no fueran las que la industria transformadora habría deseado. La urgencia de allegar divisas, sin discernir si estas procedían del corcho manufacturado o sin manufacturar, fue una constante, junto a la negativa a conceder subsidios a las exportaciones no generadoras de éstas. Así, el objetivo sectorial del fomento de las exportaciones corcheras quedó supeditado a un objetivo nacional más urgente, el de generar divisas.

Bibliografía

- ALVARADO, J. (2002): *El negoci del suro a l'Alt Empordá (s. XVIII-XIX)*, Palafrugell, Museu del Suro.
- ASENSIO, M. J. (1995): *El proceso de apertura exterior de los cincuenta y el arancel de 1960*, Zaragoza, Universidad de Zaragoza, (Tesis doctoral inédita).
- BRANCO, A.; 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, pp. 17-44.
- CATALAN, J. (1992): "[Reconstrucción política económica y desarrollo industrial](#): tres economías del sur de Europa, 1944-1953", en L. PRADOS DE LA ESCOSURA y V. ZAMAGNI (eds.), [El desarrollo económico en la Europa del Sur: España e Italia en perspectiva histórica](#), Madrid, Alianza, pp. 359-395.
- CATALAN, J. (1995): "Sector exterior y crecimiento industrial. España y Europa (1939-59)", *Revista de Historia Industrial*, 8, pp. 99-146.

- CATALAN, J. (2003): “[La reconstrucción franquista y la experiencia de la Europa occidental, 1934-1959](#)”, en C. BARCIELA (coord.), [Autarquía y mercado negro: el fracaso económico del primer franquismo, 1939-1959](#), Barcelona, Crítica, pp. 123-168.
- CLAVERA, J.; ESTEBAN, J. M.; MONÉ, M. A.; MONTSERRAT, A.; ROS HOMBRAVELLA, J. (1973): *Capitalismo español: de la autarquía a la estabilización (1939-1959)*, Madrid, Edicusa (2 vols.).
- GALLEGO, D.; PINILLA, V. (1996): “Del librecambio matizado al proteccionismo selectivo: el comercio exterior de productos agrarios y alimentos en España entre 1849 y 1935 (Segunda parte: Apéndice)”, *Revista de Historia Económica*, 3, pp. 619-639.
- IRIARTE, I. (2005): “La inserción internacional del sector forestal español, 1849-1935”, *Revista de Historia Industrial*, 27, pp. 13-47.
- 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*, Girona, Museu del Suro de Palafrugell, pp. 728-739.
- MARTÍN ACEÑA, P.; PONS, M. A. (2005): “Sistema monetario y financiero”, en A. CARRERAS y X. TAFUNELL (coords.), *Estadísticas históricas de España, siglos XIX-XX*, Pamplona, Fundación BBVA, Vol. II, pp. 644-706.
- MARTÍNEZ RUIZ, E. (2000): *El control de cambios en la España franquista: el Instituto Español de Moneda Extranjera, 1939-1973*, Alcalá de Henares, Universidad de Alcalá, (Tesis doctoral inédita).
- MARTÍNEZ RUIZ, E. (2001): “Sector exterior y crecimiento en la autarquía”, *Revista de Historia Económica*, N° extraordinario, pp. 229-251.
- MARTÍNEZ RUIZ, E. (2003a): “La distribución de las divisas en el sector industrial: poder público y poder privado en lucha por las divisas”, *Historia y Política: Ideas, procesos y movimientos sociales*, 9, pp. 95-122.
- MARTÍNEZ RUIZ, E. (2003b): *El sector exterior durante la Autarquía: una reconstrucción de las balanzas de pagos de España (1940-1958)*, Madrid, Banco de España, n° 43, (Edición revisada).
- MEDIR, R. (1953): *Historia del gremio corchero*, Madrid, Alhambra.
- MEDIR, R. (1993): “Memòries de l’activitat surera (1939-1959)”, *L’Estoig*, 3.
- PAREJO, F. M. (2002): *El comercio exterior español de productos corcheros, 1849-2000*, Badajoz, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Extremadura, (Trabajo de investigación de doctorado).
- 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. (2009a): *El negocio de exportación corchera en España y Portugal durante el siglo XX: cambios e intervención pública*, Cáceres, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Extremadura (Edición en cd-rom).

- PAREJO, F. M. (2009b): “El comercio de exportación corchera en Portugal y España: una historia secular de éxitos y fracasos”, en S. ZAPATA (ed.), *Alcornocales e industria corchera: hoy, ayer y mañana. Cork oak woodlands and cork industry: present, past and future*, Girona, Museu del Suro de Palafrugell, pp. 782-807.
- PAREJO, F. M. (en prensa): *Las estadísticas históricas del comercio exterior corchero de España, 1849-2000*, Palafrugell, Museo del Suro de Palafrugell, (Edición en cd-rom).
- SALA, P. (1998): “Obrador, indústria i aranzels al districte surer català (1830-1930)”, *Recerques*, 37, pp. 109-136.
- SALA, P. (2003): *Manufacturas de Corcho S. A. (antiga Miquel & Vincke). Líder de l'exportació industrial espanyola (1900-1930)*, Palafrugell, Museu del Suro.
- SERRANO, J. M. (2000): “Veinte años de soledad: la autarquía de la peseta, 1939-1959”, en J. L. GARCÍA DELGADO y J. M. SERRANO (coords.), *Del real al euro. Una historia de la peseta*, Barcelona, La Caixa, pp. 107-124.
- SERRANO, J. M.; ASENSIO, M. J. (1997): “El ingenierismo cambiario. La peseta en los años del cambio múltiple, 1948-1959”, *Revista de Historia Económica*, 3, pp. 545-573.
- TENA, A. (1992): *Las estadísticas históricas del comercio internacional: fiabilidad y comparabilidad*, Madrid, Banco de España.
- TENA, A. (2005): “Sector exterior”, en A. CARRERAS y X. TAFUNELL (coords.), *Estadísticas históricas de España, siglos XIX-XX*, Pamplona, Fundación BBVA, Vol. II, pp. 573-645.
- VIÑAS, A.; VIÑUELA, J.; EGUIDAZU, F.; PULGAR, C.; FLORENSA, S. (1979): *Política comercial exterior en España (1931-1975)*, Madrid, Banco Exterior de España, (3 vols.).
- ZAPATA, S. (1986): “El alcornoque y el corcho en España, 1850-1935”, en R. GARRABOU, C. BARCIELA y J. I. JIMÉNEZ BLANCO (eds.), *Historia agraria de la España contemporánea. 3. El fin de la agricultura tradicional (1900-1960)*, Barcelona, Crítica, pp. 230-279.
- ZAPATA, S. (1996): “Corcho Extremeño y andaluz, tapones gerundenses”, *Revista de Historia Industrial*, 10, pp. 37-68.
- ZAPATA, S. (2002): “Del suro a la cortiça. El ascenso de Portugal a la primera potencia corchera del mundo”, *Revista de Historia Industrial*, 22, pp. 109-137.
- ZAPATA, S. (2006) *Serie de deflatores corcheros desde 1900*, Asociación Española de Historia Económica (Documentos de trabajo, nº 0605).
- ZAPATA, S.; PAREJO, F. M.; BRANCO, A.; GUTIERREZ, M.; JIMÉNEZ BLANCO, J. I.; PIAZZETTA, R.; VOTH, A. (2009): “Manufacture and trade of cork products: an international perspective”, en J. ARONSON, J. S. PEREIRA y J. G. PAUSAS (eds.), *Cork oak woodlands on the edge: ecology, adaptive management and Restoration*, Washington DC, Island Press, pp. 189-200.