



UNIVERSIDAD DE EXTREMADURA

## **TESIS DOCTORAL**

**EL NEGOCIO DE EXPORTACIÓN CORCHERA  
EN ESPAÑA Y PORTUGAL DURANTE EL SIGLO XX:  
CAMBIOS E INTERVENCIÓN PÚBLICA**

**THE CORK EXPORT BUSINESS  
IN SPAIN AND PORTUGAL IN THE 20th CENTURY:  
CHANGES AND PUBLIC INTERVENTION**

**Autor:**

**Francisco Manuel Parejo Moruno**

**Directores:**

**Pedro Lains  
Santiago Zapata Blanco**

**ÁREA DE HISTORIA E INSTITUCIONES ECONÓMICAS**

Badajoz, 22 de julio de 2009



## **TESIS DOCTORAL**

### **TÍTULO DE LA TESIS**

**“El negocio de exportación corchera en España y Portugal durante el siglo XX: cambios e intervención pública”**

**“The cork business in Spain and Portugal in the 20th century: changes and public intervention”**

Autor: Francisco Manuel Parejo Moruno

Director/es: Pedro Lains  
Santiago Zapata Blanco

Tribunal Calificador:

Presidente: Dr. D. Domingo Gallego Martínez (Universidad de Zaragoza)

Vocal: Dr. D. Jaime Reis (ICS – Universidade de Lisboa)

Vocal: Dr. D. Antonio Tena Junguito (Universidad Carlos III)

Vocal: Dr. D. Inocêncio Seita Coelho (ISA – Universidade Técnica de Lisboa)

Secretario: Dra. Da. Marcela Sabaté Sort (Universidad de Zaragoza)

Calificación: SOBRESALIENTE CUM LAUDE (por unanimidad)

Badajoz, a 22 de julio de 2009



<b>Índice</b> .....	7
<b>Agradecimientos</b> .....	11
<b>Resumen</b> .....	15
<b>Abstract</b> .....	17
<b>Introducción</b> .....	19
I.1. Justificación de la investigación: la importancia histórica de un negocio venido a menos ....	19
I.2. Un sector exportador; un análisis desde la perspectiva del comercio exterior .....	23
I.3. Objetivos y estructura de la tesis: una explicación de la decadencia exportadora de la industria corchera española .....	26
I.4. La comercialización de productos corcheros: un esquema teórico .....	31
I.5. Metodología y fuentes .....	34
I.5.1. La veracidad de la Estadística del Comercio Exterior de España: problemas en la utilización de la fuente.....	36
I.5.2. Otras fuentes para el análisis histórico del negocio corchero en España y Portugal: ¿complementarias o alternativas? .....	42
<b>Introduction</b> .....	51
I.1. Justification for the research: the historical significance of a business came to less .....	51
I.2. An export sector; an analysis from the perspective of foreign trade.....	54
I.3. Objectives and structure of the thesis: an explanation for the export decline of Spanish cork industry .....	57
I.4. The trade of cork products: a theoretical scheme .....	61
I.5. Methodology and sources .....	65
I.5.1. The veracity of the <i>Estadística del Comercio Exterior de España</i> : problems in the use of the source .....	66
I.5.2. Other sources for historical analysis of the cork business in Spain and Portugal: alternative or complementary sources? .....	71

**Capítulo 1: Una visión panorámica de la historia del negocio corchero en España y Portugal: 1849-2000 ..... 79**

1.1. Los antecedentes (I): nacimiento y asentamiento de la industria del corcho en España y Portugal ..... 79

1.2. Los antecedentes (II): la segunda mitad del siglo XIX ..... 85

1.3. La transformación del corcho fuera de la Península Ibérica: la industria corchera en los países consumidores ..... 91

1.4. El negocio del corcho en España y Portugal durante el siglo XX: una visión panorámica..... 98

**Capítulo 2: La nueva configuración del negocio mundial corchero: 1900-1929..... 117**

2.1. ¿Renovarse o morir? La adopción de la técnica frente a la desaparición ..... 121

2.1.1. La “primera mecanización” o la adopción del “modelo francés” de mecanización ..... 121

2.1.2. La superación de los frenos a la mecanización: la adopción del “modelo americano” ..... 124

2.2. Una innovación radical: el aglomerado de corcho ..... 127

2.3. Innovación de productos: el proceso de diversificación productiva de la industria corchera ..... 130

2.4. El desarrollo de la industria corchera fuera de España y Portugal, 1900-1929..... 136

2.5. La primera guerra mundial y la crisis posbélica: una coyuntura negativa para el corcho ... 140

2.5.1. Consecuencias de la primera guerra mundial sobre la industria corchera española: la manifestación de la crisis de la taponería gerundense ..... 141

2.5.2. El deterioro de los mercados de la taponería tradicional catalana durante la primera guerra mundial..... 144

2.5.3. Un breve apunte sobre el crecimiento posbélico de la exportación portuguesa ..... 149

2.6. El sexenio especulativo: auge y desorden en los mercados corcheros (1924-1929) ..... 153

**Capítulo 3: El cambio de posiciones en el negocio mundial corchero: 1929-1959 ..... 159**

3.1. Una explicación del fracaso español en la fabricación del corcho (¿o del éxito portugués?) 161

3.2. Factores coyunturales: una explicación insuficiente..... 168

3.2.1. La Gran Depresión de los años treinta en el negocio mundial corchero: problemas de demanda para la industria ..... 168

3.2.2. La guerra civil española: problemas de oferta ..... 171

3.3. La pérdida de competitividad de la industria corchera española: la autarquía franquista del corcho ..... 179

3.3.1. La organización de la producción corchera en la España autárquica: el Sindicato Nacional de la Madera y el Corcho .....	181
3.3.2. La gestión de los asuntos corcheros durante el Estado Novo: la Junta Nacional da Cortiça .....	186
3.3.3. Disponibilidad de materia prima: la oferta de corcho en España y Portugal .....	189
3.3.4. Los salarios en la industria corchera.....	231
3.3.5. La importación de materiales auxiliares: una odisea con consecuencias competitivas para la industria corchera española.....	244
3.4. Subsidios para una industria exportadora: el «dumping corchero» .....	251
3.4.1. Bonificaciones a la exportación de productos corcheros tras la Orden Ministerial de 31 de julio de 1946 .....	256
3.5. La política de tipos de cambio sobre la industria corchera durante la Autarquía franquista .....	261
3.6. El crecimiento del mercado interior de manufacturas corcheras.....	268
3.6.1. ¿Promovieron las autoridades españolas medidas para incrementar el mercado interior de manufacturas de corcho? .....	269
3.6.2. Las “Estadísticas del Mercado Nacional”: una fuente inédita para el estudio del mercado interior de manufacturas del corcho .....	272
3.7. Conclusiones al Capítulo 3: una versión de los hechos .....	280

**Capítulo 4: La caída del comercio mundial de productos corcheros: 1959-2000 .....** 287

4.1. El fin de la Autarquía: ¿el cese de los problemas de la industria corchera española? .....	288
4.1.1. El levantamiento de los estrangulamientos autárquicos .....	288
4.1.2. Nuevos problemas y problemas estructurales que perduraron .....	291
4.2. La oferta mundial: un análisis de las exportaciones mundiales de productos corcheros ....	298
4.2.1. Nota metodológica .....	298
4.2.2. Cambios desde el punto de vista de la oferta: el análisis de las exportaciones corcheras mundiales .....	301
4.3. La demanda mundial: un análisis de las importaciones mundiales de productos corcheros .....	307
4.3.1. La demanda internacional de corcho sin manufacturar.....	310
4.3.2. La demanda internacional de manufacturas de corcho: la vuelta del negocio al tapón....	315
4.4. El comportamiento de las exportaciones corcheras en España y Portugal: un análisis de cuotas de mercado constantes.....	319
4.4.1. Método y evidencia bibliográfica .....	319
4.4.2. El CMSA: un estudio aplicado para las exportaciones corcheras.....	322

<b>Chapter 4: The fall of world trade of cork products: 1959-2000 .....</b>	<b>329</b>
4.1. The end of the autarchy: the cessation of the problems of the Spanish cork industry? .....	329
4.1.1. The overcoming of the autarchic bottlenecks .....	329
4.1.2. New problems and remaining structural problems .....	332
4.2. The world supply: an analysis of the world exports of cork products .....	339
4.2.1. Methodological note .....	339
4.2.2. Changes from the viewpoint of supply: an analysis of the world cork exports.....	342
4.3. World demand: an analysis of world imports of cork products .....	347
4.3.1. International demand for unmanufactured cork.....	350
4.3.2. International demand for cork manufactures: the return to the stopper of the business	354
4.4. The performance of cork exports in Spain and Portugal: a constant market shares analysis .....	359
4.4.1. Method and bibliographical evidence .....	359
4.4.2. The CMSA: a study applied to the cork exports .....	361
<b>Conclusiones.....</b>	<b>367</b>
<b>Conclusions.....</b>	<b>385</b>
<b>Fuentes y bibliografía.....</b>	<b>401</b>
<b>Apéndices estadísticos .....</b>	<b>421</b>
<b>Índice de cuadros .....</b>	<b>489</b>
<b>Índice de gráficos .....</b>	<b>493</b>
<b>Abreviaturas .....</b>	<b>496</b>

## Breve resumen/reseña de la tesis doctoral

El pasado 22 de julio tuvo lugar la defensa de la tesis doctoral titulada *El negocio de exportación corchera en España y Portugal durante el siglo XX: cambios e intervención pública*, realizada por el que firma este artículo, y dirigida por los profesores Pedro Lains (ICS-Universidad de Lisboa) y Santiago Zapata Blanco (Universidad de Extremadura). La tesis fue juzgada con la calificación de “Sobresaliente Cum Laude” por unanimidad de un tribunal formado por los profesores Domingo Gallego (Universidad de Zaragoza), Jaime Reis (ICS-Universidad de Lisboa), Inocêncio Seita Coelho (ISA-Universidad Técnica de Lisboa), Antonio Tena (Universidad Carlos III) y Marcela Sabaté (Universidad de Zaragoza). Dicha tesis, además, ha recibido la “Mención de Doctorado Europeo” por parte de la Comisión de Doctorado de la Universidad de Extremadura, universidad en la que tuvo lugar la defensa de la misma.

La tesis en cuestión analiza los cambios acontecidos en el negocio mundial corchero durante el siglo XX, prestando una mayor atención a España y Portugal (frente al conjunto de países intervinientes en el negocio) y al intercambio de posiciones en el liderazgo mundial, que se ha producido entre ambos países desde la guerra civil española de 1936. Esta circunstancia presenta un gran interés para la investigación de los asuntos corcheros pues ha supuesto el ascenso de Portugal a primera potencia industrial en el negocio, en detrimento de la industria española, que ha pasado a un segundo plano muy alejado de la posición portuguesa. A pesar de que el análisis de este aspecto ocupa una parte importante de la tesis, no se ha renunciado a analizar lo ocurrido en el mercado mundial en las últimas 3 o 4 décadas, de tal forma que los agentes públicos y privados encontrarán en la tesis una información útil para la toma de decisiones, en la medida que se dibujan las tendencias que ha seguido últimamente el negocio, y que se plantean los desafíos a que enfrenta éste en la actualidad.

El Capítulo 1 de la tesis proporciona una visión panorámica de la evolución del negocio corchero durante el siglo XX, partiendo, eso sí, de los antecedentes de la fabricación corchera. Dichos antecedentes se remontan en España a mediados del siglo XVIII, en la provincia de Gerona. Durante sus primeros ciento cincuenta años de existencia, el negocio fue eminentemente taponero y estuvo dominado por la industria española, que pudo mantener su hegemonía mundial hasta comienzos del siglo XX; una hegemonía, por cierto, incontestable.

Desde la aparición del aglomerado (ésta se ha fechado en los últimos años del siglo XIX, y es el origen del análisis realizado en el Capítulo 2 de la tesis), el negocio corchero adquirió una mayor dimensión internacional que llevó a muchos países a lanzarse a la fabricación, adquiriendo un peso importante, desde el punto de vista de la

oferta, algunas naciones desarrolladas no generadoras de corcho como Estados Unidos, Gran Bretaña o Alemania. La crisis de la taponería tradicional, por un lado, y la mejor dotación técnica de los establecimientos foráneos, por el otro, mermaron sensiblemente la hegemonía española en las actividades corcheras, hasta el punto de que la industria de este país se vio obligada a mecanizarse y a diversificar su producción para superar la difícil coyuntura de la primera guerra mundial. Con todo, la reestructuración técnica de la industria corchera española se llevó a cabo con éxito, lo que permitió prolongar alguna década más el dominio catalán en el negocio de la exportación de las manufacturas de corcho. Prueba de este éxito fue el excelente comportamiento de las exportaciones corcheras españolas en la segunda mitad de la década de 1920, período en el que confluyeron también otras circunstancias que tiraron al alza de la demanda internacional y de los precios de dichas manufacturas.

El período que va desde la Gran Depresión de 1929 hasta el Plan de Estabilización de la economía española, en 1959, ha tenido especial importancia en la historia contemporánea del negocio corchero en España y Portugal. Su análisis se aborda minuciosamente en el Capítulo 3 de la tesis. Durante dicho período la industria corchera española entró en un fuerte declive que puede ser explicado por la sucesión de un conjunto de causas coyunturales (como la propia Gran Depresión, la guerra civil española y, en menor medida, la segunda guerra mundial) y por la persistencia de algunos factores estructurales que dificultaron la fabricación en España. Entre estos últimos se situaron las medidas de política económica adoptadas por la dictadura franquista en varios frentes; por ejemplo, en el ámbito forestal, en materia de política aduanera sobre los productos del corcho, en política de infraestructuras y transporte, en parcelas concretas de la política comercial, y especialmente, en materia de política cambiaria. Debe apuntarse también que muchas de las medidas adoptadas por las autoridades franquistas estuvieron condicionadas por la delicada situación que España atravesó en materia de divisas durante las décadas de 1940 y 1950, lo que explica, por ejemplo, que la industria no pudiera disponer de algunos de los materiales necesarios para la fabricación, ni acceder a maquinarias y tecnologías de importación.

Sea como fuera, la situación de debilidad de la industria corchera española fue bien aprovechada por su competidora portuguesa, que, apoyada en un conjunto de ventajas comparativas (principalmente, la disponibilidad de corcho abundante y la existencia de mano de obra más barata) y en las medidas aplicadas por el Estado Novo, se encumbró a la posición de liderazgo mundial. Como se demuestra en la tesis, los cambios en la estructura de las exportaciones corcheras portuguesas son muy representativos del éxito de la fabricación en el país luso, y también del abandono de la condición de proveedor internacional de corcho bruto, que había caracterizado a Portugal hasta el primer tercio del siglo XX. De hecho, estos cambios son también el

reflejo de la “iberización” que ha registrado la industria corchera mundial, que tuvo lugar desde mediados de la centuria pasada por el abandono de la fabricación en los países desarrollados no productores de corcho.

La aparición de los sustitutivos sintéticos del corcho en algunas de las aplicaciones en que éste era usado (sobre todo en el aislamiento y el revestimiento, donde se empleaba el corcho aglomerado) ha tenido mucho que ver en lo anterior, pues ha condenado a la industria corchera, de nuevo, a la monoproducción taponera, para lo que las condiciones productivas del *mundo suberícola* (y por tanto, de la Península Ibérica) eran más apropiadas. Ni que decir tiene que la tendencia al tapón actual guarda muy pocas similitudes con la taponería de comienzos del siglo XX. Entonces, el corcho tapaba todo tipo de bebidas; vino, cervezas, licores, agua, e incluso, algunos de los líquidos comercializados en las viejas boticas. Mientras, hoy en día, el corcho apenas tapa el vino, y no cualquier vino, pues los plásticos y otros cierres alternativos han ganado el terreno a aquél en el tapamento de los caldos de calidades media y baja.

Los aspectos mencionados en el párrafo anterior se reflejan con claridad meridiana en el análisis hecho en el Capítulo 4 de la tesis, el cual aporta, además, un estudio descriptivo del mercado internacional de productos corcheros para las cuatro últimas décadas del siglo XX. Dicho estudio ha servido para confirmar los cambios iniciados a mitad de la centuria, y a su vez ha permitido identificar el origen de la situación actual en que se encuentra el negocio del corcho en el mundo. En primer lugar, se ha consolidado el liderazgo de la industria portuguesa en el mercado mundial, y de forma muy nítida se podría decir, pues los productos lusos se posicionan en los principales mercados de manufacturas con cuotas superiores al 50 por 100. Además, hoy en día más del 90 por 100 de las exportaciones corcheras lusas son de productos manufacturados, lo que pone de manifiesto el tremendo cambio de especialización de la industria portuguesa a lo largo del siglo XX (Téngase en cuenta que a comienzos del mismo sólo el 25 por 100 de las exportaciones lusas eran manufacturadas).

En segundo lugar, y al otro lado de la raya, se ha matizado notablemente la especialización española en la manufactura (lo que no ha impedido que ésta siga siendo patente en la actualidad), pues han ganado peso en la estructura de las exportaciones corcheras de este país los productos semimanufacturados. Es más, España ha pasado a ser uno de los grandes compradores mundiales de manufacturas de corcho, las cuales le son suministradas por la vecina Portugal, lo que es un ejemplo más del liderazgo luso y de la vuelta del negocio al tapón de corcho (dado el peso de España como país vinícola). Este proceso se ha reforzado tras la incorporación de las dos naciones ibéricas a la Comunidad Económica Europea (1986), y también tras la llegada de la moneda única, que ha facilitado el comercio entre los dos países; un comercio muy heterogéneo, pues

Portugal vende a España manufacturas de corcho, mientras España envía a Portugal corcho preparado o sin preparar, principalmente.

Por último, como ya mencioné más arriba, se ha confirmado la frustración del proceso de diversificación productiva que el aglomerado trajo consigo desde comienzos del siglo XX. Esta circunstancia conlleva que la industria corchera haya vuelto a ser, casi exclusivamente, taponera, siendo, por tanto, más vulnerable y (¿por qué no decirlo?) algo menos internacional. La principal consecuencia de la hecatombe del aglomerado ha sido la caída en picado del comercio internacional de productos corcheros en las últimas décadas. Hablo de caída, o si se prefiere de estancamiento, refiriéndome siempre a la evolución de los flujos internacionales de exportación e importación de productos corcheros expresados en pesetas constantes (es decir, detrayendo de las estadísticas oficiales la tendencia creciente de los precios de los productos corcheros en las últimas décadas). De hecho, algunos grandes consumidores tradicionales de productos corcheros como Gran Bretaña (que fue el primer o segundo mercado para los corchos españoles y portugueses hasta mediados del siglo XX) apenas compran ya productos corcheros, y otros como Estados Unidos o Alemania han sustituido sustancialmente su demanda corchera por la de otros materiales sintéticos.

(Cualquier interesado en la tesis doctoral que se ha reseñado puede conseguir un ejemplar en versión digital poniéndose en contacto con el autor en [fmparejo@unex.es](mailto:fmparejo@unex.es), o próximamente, descargándola directamente de <http://dialnet.unirioja.es/>)

## **Brief summary / review of the doctoral thesis**

On July 22 there was the defense of the doctoral thesis entitled *The cork export business in Spain and Portugal in the twentieth century: changes and public intervention*, held by the author of this review, and directed by professors Pedro Lains (ICS-University of Lisbon) and Santiago Zapata Blanco (University of Extremadura). The dissertation was judged with the Distinction Cum Laude for unanimity by a jury of professors Domingo Gallego (Universidad de Zaragoza), Jaime Reis (ICS, University of Lisbon), Inocência Seita Coelho (ISA-Technical University of Lisbon), Antonio Tena (University Carlos III) and Marcela Sabaté (University of Zaragoza). This thesis has also received the "European Doctorate Mention" by the Doctorate Committee of the University of Extremadura, the university held the defense thereof.

The dissertation analyzes the changes occurred in the world cork business during the twentieth century, giving greater attention to Spain and Portugal (against all countries involved in the business) and to the alternation in the global leadership positions, which has occurred between these two countries since the Spanish civil war in 1936. This fact has a great interest for the investigation of cork matters and has involved the Portugal's rise to leading industrial power in the business, to the detriment of Spanish industry, which has gone into the background far from the Portuguese position. Although the analysis of this aspect represents an important part of the thesis, has not been waived to analyze what happened in the world market in the last 3 or 4 decades, so that the public and private agents will find in the thesis some useful information for decision making, as trends followed by the cork business and challenges facing it today.

Chapter 1 of the thesis provides an overview of developments in the cork business in the twentieth century, based, yes, the background of the cork manufacturing. These precedents go back in Spain up to the mid eighteenth century, in the province of Gerona. During its first hundred years of existence, the business was eminently closer and was dominated by Spanish industry, which could maintain its world hegemony until the beginning of the twentieth century; a hegemony, of course, incontestable.

Since the appearance of the agglomerate (this fact has been dated in the last years of the nineteenth century and is the origin of the analysis in Chapter 2 of the thesis), cork business dimension became more international that led to many countries to embark in the manufacture, acquiring a significant weight, from the point of view of supply, some developed nations as the U.S., Great Britain or Germany. The crisis of traditional closures, on the one hand, and the best technical equipment of foreign establishments, on the other one, significantly shrank the Spanish hegemony in the business, to the extent that industry in this country was forced to mechanize and

diversify their production to overcome the difficult situation of the First World War. However, technical restructuring of Spanish cork industry was successful, allowing to prolong some more decades the Catalan domination in the business of cork manufactures export. Proof of this success was the excellent performance of Spanish exports in the second half of the 1920s, a period in which other circumstances came together that pulled upward in international demand and prices of these manufactures.

The period since the Great Depression of 1929 until the Stabilization Plan of the Spanish economy in 1959 has been particularly important in the contemporary history of the cork business in Spain and Portugal. Its analysis is discussed in detail in Chapter 3 of the thesis. During this period the Spanish cork industry entered into a decline which can be explained by the succession of a series of cyclical factors (such as the Great Depression, the Spanish Civil War and, to a lesser extent, the Second World War) and the persistence of certain structural factors that hindered the manufacture in Spain. Among the latter were some economic policy measures taken by the Franco dictatorship on several fronts, eg in forestry, in customs policy on cork products, in infrastructure and transport policy, in particular parcels of trade policy and, in particular, in exchange rate policy. We should note also that many of the measures taken by the Franco authorities were conditioned by the delicate situation of Spain in foreign exchanges during the 1940s and 1950s, which explains, for example, that the industry could not have some of materials needed for manufacturing, or access to import machinery and technology.

In any case, the weak position of the Spanish cork industry was well used by its competitor Portuguese, which, supported on a set of comparative advantages (mainly cork availability and cheaper labour) and measures implemented by the Estado Novo, was exalted to the position of world leadership. As shown in the thesis, the changes in the structure of Portuguese cork exports are very representative of the success of manufacturing in Portugal and also explains the abandonment of the status of international supplier of raw cork, which had characterized to this country up to the first third of the twentieth century. In fact, these changes reflect the "iberization" that has recorded the world cork industry, which took place from the mid last century.

The emergence of synthetic substitutes of cork in some of the applications in which it was used (especially in insulation and coating) has had much to do with this, because the industry has condemned cork, again, to the mono-production, where productive conditions of the subericola world (and therefore of the Iberian Peninsula) were more appropriate.

Needless to say, that the current trend toward the cork stopper very little resemblance to the early twentieth century. In that age the cork hid all kinds of drinks, wine, beer, spirits, water, and even some of the liquids in the old pharmacies. While

today, the cork barely covers the wine, but not any wine, because plastics and other alternative closures have gained ground in the closure market (medium and low grades).

The aspects mentioned in the previous paragraph are clearly reflected in the analysis made in Chapter 4 of the thesis, which provides also a descriptive study of the international market for cork products in the last four decades of the twentieth century. This study has served to confirm the changes initiated in the middle of the century, and has helped to identify the origin of the current situation in which world cork business is now. First, it has consolidated the leadership of Portuguese industry in the world market, and very clearly I say, as Portuguese products are positioned in the main markets with shares above 50 per 100. In addition, today more than 90 per 100 of Portuguese cork exports are manufactured goods, as evidenced by the tremendous change in specialization of Portuguese industry throughout the twentieth century (Note that one century ago only 25 per 100 of Portuguese exports were manufactured).

Second, and just across the boundary, has been remarkably nuanced the Spanish specialization in manufacturing (which has not prevented it remains evident today), as the semi-manufactured goods have gained weight in the cork exports structure of this country. Moreover, Spain has become one of the biggest global buyers of articles of cork, which are supplied by neighbouring Portugal, what is another example of the Portuguese leadership and of the return to cork of the business (Note the weight of Spain as a wine country). This process has been strengthened after the incorporation of the two Iberian nations to the European Economic Community (1986), and also after the arrival of the EURO currency, which has facilitated trade between the two countries; a trade very heterogeneous, as Portugal sell articles of cork in Spain, while Spain sent to Portugal cork prepared or not prepared, mainly.

Finally, as I mentioned above, it has been confirmed the frustration of the process of productive diversification that resulted from the agglomerates in the early twentieth century. This fact implies that the cork industry has again become almost exclusively stopper producer, being, therefore, more vulnerable and (why not?) less international. The main consequence of the fall of the agglomerate has been the collapse of international trade in cork products in recent decades. I say fall, or if it is preferred stagnant, always referring to the evolution of international flows of export and import of cork expressed in constant pesetas (ie, subtracting from the official statistics the rising trend of prices in the last recent decades). In fact, some heavy users of traditional cork products like Britain (which was the first or second market for Spanish and Portuguese corks until mid-twentieth century) just almost do not buy cork products, and others like the U. S. A. and Germany have substantially replaced the cork by other synthetic materials.

(Anyone interested in the doctoral thesis has been described can obtain a copy in digital version by contacting the author [fmparejo@unex.es](mailto:fmparejo@unex.es), or soon, by downloading it directly from <http://dialnet.unirioja.es/>)

---

Datos de contacto con el autor de la tesis doctoral:

**Francisco Manuel Parejo Moruno**

Departamento de Economía  
Universidad de Extremadura

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales  
Avenida de Elvas s/n  
C. P. 06071 Badajoz  
España

Teléfono: 670235959 / 924095331  
E-mail: [fmparejo@unex.es](mailto:fmparejo@unex.es)