

Seried 370/28



Documento de Trabalho/ Working Paper n° 28

**O COMÉRCIO EXTERNO CORTICEIRO NA  
PENÍNSULA IBÉRICA NO PERÍODO DE 1930 A 1974  
- UMA PERSPECTIVA COMPARADA -**

Amélia Dias

Francisco M. Parejo Moruno

GHES  
Gabinete de História Económica e Social  
Lisboa  
2006

## Resumo

Este trabalho tem como objectivo realizar uma análise comparativa das características do comércio externo dos produtos corticeiros de Portugal e Espanha entre 1930 e 1974.

Em primeiro lugar analisamos as principais alterações estruturais ocorridas no comércio externo dos produtos corticeiros dos dois países, colocando-se em evidência a perda da liderança espanhola a favor do domínio português no âmbito das exportações corticeiras, a partir da Guerra Civil Espanhola (1936-1939).

Seguidamente, explicamos as causas desta alteração, partindo de um conjunto de factores, que considerámos como sendo os mais relevantes para o período em estudo. Pela forte presença do Estado na economia, inerente aos regimes políticos de Salazar e Franco, surgiram como pertinentes as questões ligadas ao enquadramento institucional do sector corticeiro, em especial no que concerne às políticas industrial, comercial e cambial, implementadas nos dois países. Ainda no âmbito institucional, destacamos o processo de abertura ao exterior – nomeadamente a ligação à EFTA e à CEE - das duas economias durante o período estudado, tanto mais que os mercados externos constituíam o destino preferencial da produção corticeira.

Na última parte deste trabalho, a consideração dos custos de produção, emergiu, igualmente, como factor determinante da capacidade competitiva externa, onde os países ibéricos enfrentavam a concorrência, quer de outros países produtores, quer de produtos sucedâneos.

**Key words:** Portugal, Espanha, Cortiça, Política económica, Custos de produção.

**Classificação JEL :** N54; N64; N74

## Abstract

The aim of this paper is to undertake a comparative analysis of the particular features of the foreign trade in cork products from Portugal and Spain between 1930 and 1974.

In the first part, we analyse the main structural alterations that occurred in the foreign trade in cork products from the two countries. This analysis highlights the Spanish loss of leadership in the area of cork exports, which passed to Portuguese producers after the Spanish Civil War (1936-1939).

Next we explain the reasons for this change, beginning with a series of factors that we consider to be the most relevant for the period under study. Because of the State's heavy involvement in the economy, a feature that was inherent in the political regimes of Salazar and Franco, questions relating to the institutional framework of the cork sector appear to be particularly pertinent, especially matters relating to the industrial, commercial and foreign exchange policies that were implemented in the two countries. Furthermore, in relation to the institutional question, we highlight the processes leading to the opening up of the two economies to the outside world during the period under study – namely their links with EFTA and the EEC. Such changes were all the more important because the foreign markets represented the preferential destination for the two countries' cork production.

In the last part of this work, consideration of the production costs also shows itself to have been a decisive factor in determining the capacity to compete in foreign markets, where the two Iberian countries were faced with competition both from other cork-producing countries and from substitute products.

**Key words:** Portugal, Spain, Cork, Economic policy, Production costs.

**JEL classification :** N54; N64; N74

## **Plano**

1. Introdução
  2. As exportações corticeiras na Península Ibérica entre 1930 e 1974: uma abordagem quantitativa
  3. A perda de liderança espanhola e a ascensão de Portugal a potência mundial no negócio das cortiças: duas faces da mesma moeda?
    - 3.1. A hegemonia catalã nas manufacturas da cortiça: uma perspectiva histórica
    - 3.2. Perda de liderança catalã e ascensão de Portugal a primeira potência mundial, no negócio corticeiro: factores explicativos conjunturais e estruturais
  4. A consolidação da vantagem comparativa de Portugal no sector corticeiro na década de 1960: os custos de produção
  5. Conclusões
- Referências bibliográficas
- Apêndice estatístico

## 1. Introdução<sup>1</sup>

Um dos acontecimentos mais importantes que tiveram lugar no negócio corticeiro durante o século XX consistiu na 'iberização' da indústria corticeira, consistindo este processo na concentração da actividade de transformação da cortiça na Península Ibérica (Zapata 2002). Esta 'iberização', acompanhada pela decadência da indústria corticeira em alguns países, como sejam os Estados Unidos e a Grã-Bretanha, teve duas implicações fundamentais na economia corticeira da Península. Por um lado, a Espanha perdeu a liderança mundial do comércio externo e da transformação de produtos corticeiros, assumindo Portugal uma posição hegemónica em todas as vertentes da economia corticeira. Por outro, a especialização produtiva e comercial dos dois Países sofreu alterações, sobretudo no caso de Portugal, que abandonou a especialização tradicional relativa à preparação da cortiça e passou a ter uma marcada especialização em produtos corticeiros transformados.

Este processo encontra as suas raízes nos últimos anos da década de 1920 e nos primeiros da década de 1930, mas a sua consolidação definitiva só ocorreu na primeira metade da década de 1970. Deste modo, uma parte substancial das transformações que comportou, acaba por ser contempladas no arco cronológico desta comunicação, situado no período de 1930 a 1974.

Durante a década de 1930 tiveram lugar um conjunto de acontecimentos de carácter económico e político, com implicações profundas para o desenvolvimento das actividades corticeiras em ambos os países. Em termos económicos, os efeitos da Grande Depressão fizeram-se sentir no comércio corticeiro, não só devido à contracção da procura externa, um dos principais motores do negócio das cortiças, mas também pelo recrudescimento do proteccionismo, nomeadamente em relação aos produtos transformados. Em termos políticos, a década de 1930 coincide com a construção dos alicerces fundamentais do Estado Novo em Portugal, destacando-se Oliveira Salazar como verdadeiro líder do governo da ditadura militar. Da mesma forma, marca o

---

<sup>1</sup> Uma versão preliminar deste artigo foi apresentada em Évora no XXV Encontro da Associação Portuguesa de História Económica e Social, realizado em Novembro de 2005.

começo de um breve parêntesis republicano em Espanha, com a II República, culminando com a Guerra Civil (1936-1939), cujo desfecho esteve na origem do regime ditatorial do General Francisco Franco em Espanha.

Ao fixar como limite superior o ano de 1974, procurámos marcar o fim do ciclo de crescimento que teve início na Segunda Guerra Mundial. Este ciclo, correspondente aos 'anos de ouro' do crescimento económico europeu, esteve presente nas economias portuguesa e espanhola, no primeiro caso a partir da década de 1950, no segundo caso, mais marcado a partir dos anos 60 do século XX. Ainda em termos económicos, a adesão de Portugal à Associação Europeia de Comércio Livre (EFTA), em 1960, e a sua aproximação à Comunidade Económica Europeia (CEE), consubstanciada na assinatura do Acordo Comercial com este espaço em 1972, encaminhou, definitivamente, a economia portuguesa para um novo enquadramento económico externo, baseado na Europa, que o fim do Estado Novo, em 25 de Abril de 1974, veio reforçar. Marcou esta última data a instalação de um regime democrático em Portugal, num período muito próximo da morte do ditador espanhol, Francisco Franco, no ano de 1975.

Para concluir, no período de 1930 a 1974, os dois países peninsulares conheceram regimes ditatoriais, facto que determinou a existência de algumas semelhanças nos objectivos das políticas económicas prosseguidas. Entre outros, destacam-se o nacionalismo e protecçãoismo, a aposta em salários baixos para reforçar a competitividade externa, a tentativa de implementar um modelo de substituição de importações, e, sobretudo, a forte intervenção do Estado na economia, sujeitando a uma apertada regulamentação e controlo a actividade industrial e a iniciativa privada.

Este trabalho tem como principal objectivo explicar a evolução diferenciada das exportações corticeiras em Espanha e Portugal, enquanto reflexo de dinâmicas heterogéneas do negócio corticeiro, em ambos os países. Efectivamente, apesar das semelhanças em termos de objectivos de política económica nos dois regimes, as prioridades sectoriais das duas economias e as medidas implementadas não foram idênticas, nomeadamente no que concerne à indústria corticeira, dando lugar à expansão desta actividade em Portugal, contrariamente ao que se passou em Espanha.

O trabalho foi estruturado em três partes. Em primeiro lugar, procedemos a uma abordagem quantitativa das estatísticas de exportação dos dois países, através da análise de um conjunto de indicadores relativos às exportações corticeiras, como sejam, a sua importância no contexto exportador nacional e ainda a sua evolução e composição, tanto em termos de valor acrescentado dos produtos como dos principais países compradores.

Seguidamente, procedemos à discussão de um conjunto de hipóteses explicativas para a solidificação da posição de Portugal enquanto principal exportador de cortiça em obra e para a deterioração da posição da indústria corticeira espanhola. Conferimos especial ênfase explicativo a três aspectos fundamentais. O primeiro, referente à existência de factores históricos que marcaram a evolução temporal da indústria corticeira dos dois países. O segundo, relacionado com factores

conjunturais que imprimiram uma dinâmica diferenciada à evolução da indústria e comércio corticeiros nos países ibéricos. Por último, os factores estruturais foram igualmente importantes, relacionados com o enquadramento institucional durante os mais de quarenta anos de vigência das duas ditaduras. Neste enquadramento considerámos não só as políticas sectoriais implementadas nos dois países - nomeadamente aquelas que afectaram, de forma directa ou indirecta o sector corticeiro -, como também a evolução das relações económicas internacionais das duas economias, tendo presente a importância que os mercados externos assumem para a cortiça.

Finalmente, considerámos ainda com relevância explicativa, para a maior vantagem comparativa de Portugal relativamente à Espanha no comércio externo corticeiro, as diferenças quanto aos custos de produção nos dois países, especialmente os ligados à matéria-prima e à mão-de-obra industrial.

## **2. As exportações corticeiras na Península Ibérica entre 1930 e 1974: uma abordagem quantitativa**

Até à Primeira Guerra Mundial, o posicionamento dos dois países no contexto do comércio externo corticeiro corrobora o atraso da indústria transformadora da cortiça em Portugal, concentrando a Espanha as receitas mais elevadas do mesmo, ao colocar no mercado externo produtos de maior valor acrescentado<sup>2</sup>. Assim, as exportações de cortiça em obra, constituídas essencialmente por rolhas em cortiça natural, eram dominadas pela indústria catalã. Em Portugal, as exportações de cortiça em bruto começaram por ser as mais significativas, posteriormente acompanhadas em importância pela cortiça em prancha.

A Primeira Guerra conduziu à contracção do comércio externo, resultado inevitável do aumento do proteccionismo relativamente aos produtos transformados, da maior dificuldade nos transportes, bem como da forte inflação e instabilidade cambial vividas. Os problemas inerentes a esta conjuntura foram mais notórios em Portugal, comparativamente a Espanha.

Paradoxalmente, o primeiro terço do século XX acabou por ser favorável à maior industrialização da cortiça portuguesa (Zapata 2002: 119; Mendes 2002: 43-3). Juntaram-se à desvalorização do escudo (Mata e Valério 1994: 185; Neves 1994: 51, 53; Nunes e Valério 2005: 228-231), que tornou as exportações mais baratas, um conjunto de outros factores de carácter mais estruturante. Entre outros, destacamos um conjunto de medidas de política económica e florestal, favoráveis à cortiça – como sejam a Portaria de José Relvas, de 21 de Novembro de

---

<sup>2</sup> Para uma visão da situação do comércio corticeiro de Espanha no período anterior à Primeira Guerra Mundial v. Parejo (2004).

1910, proibindo a exportação da cortiça em bruto; incentivos à mecanização da indústria corticeira; legislação variada visando a protecção do sobreiro, entre outras (Bernardo 1943) -, acompanhadas pelo desenvolvimento dos transportes internos, nomeadamente ferroviários (Mata e Valério 1994: 172), ambos contribuindo para a revitalização da indústria transformadora corticeira.

O final da década de 1920 favoreceu as exportações corticeiras ibéricas, acalentadas pelo desenvolvimento das indústrias corticeiras nos países não detentores de matéria-prima, como sejam a França, a Bélgica, a Alemanha e os Estados Unidos, cujas grandes empresas acabaram por dominar o mercado corticeiro (Sala 1998: 190-193).

O desenvolvimento da indústria corticeira nestes países representou um desafio para o sector da cortiça em Portugal e Espanha, mas que apenas a indústria catalã soube vencer, mantendo-se Portugal com um tecido industrial onde predominava a indústria preparadora (Zapata 1996: 45-46; Zapata 2002: 119). Durante este período os Estados Unidos assumiram o monopólio do comércio de cortiça em bruto e dos aglomerados, situação com consequências importantes na indústria espanhola (Gofii 2005: 26-31). A pressão da procura externa esteve na origem do aumento dos preços da cortiça em bruto, conduzindo a política aduaneira espanhola para um rumo diferente do até aí adoptado, quando no ano de 1922, as taxas aduaneiras sobre as exportações de cortiça em bruto diminuíram, agravando ainda mais a crise da indústria rolheira. Esta crise acabou por favorecer o desenvolvimento da indústria dos aglomerados, mais exigente em termos de capital e tecnologia, crescendo também a importância exportadora dos aglomerados de cortiça.

A apreciação da evolução das exportações corticeiras dos dois Países Ibéricos, foi feita com base no Quadro 1<sup>3</sup> e no Gráfico 1(v. Apêndice Estatístico), onde é possível distinguir o comportamento evolutivo das exportações totais em relação aos produtos corticeiros em bruto e em obra e ainda comparar a dinâmica das exportações corticeiras dos dois países ibéricos. Desde logo, e partindo da observação do quadro e do gráfico referidos, foi possível retirar um conjunto de conclusões gerais.

Em primeiro lugar, e de acordo com o Gráfico 1, surge como notório o domínio espanhol do comércio corticeiro no início da década de 1930, nomeadamente nas exportações de cortiça transformada e, por isso mesmo, foi também este país o mais afectado pela crise dos anos 30. A recuperação das exportações foi quase simultânea, mas era já visível o encurtamento da distância entre o valor dos produtos corticeiros exportados por Espanha e Portugal, encurtamento este consubstanciado não só num maior dinamismo das exportações deste último país, mas, igualmente, na clara dificuldade das exportações espanholas em alcançarem a posição anteriormente assumida. A partir da Segunda Guerra Mundial, Portugal assume claramente a

---

<sup>3</sup> Neste quadro, o período em estudo foi dividido em diferentes sub-períodos trienais. Os cálculos foram realizados a valores constantes de 2000.

liderança do comércio internacional dos produtos corticeiros e, até ao final do período aqui analisado, não mais essa liderança foi colocada em causa, apesar da maior convergência das exportações lusas e espanholas a partir da segunda metade da década de 1950.

Por períodos, e recorrendo aos dados do Quadro 1, podemos concluir, desde logo, que a evolução das exportações corticeiras dos dois países ibéricos foi similar entre a segunda metade da década de 1930 e a primeira metade da década de 1950, evolução esta marcada pela diminuição. No entanto, esta observação geral esconde evoluções muito diferentes para a economia corticeira portuguesa e espanhola, nomeadamente quando se consideram as taxas efectivas de diminuição e a diferenciação dos produtos exportados a partir do seu grau de transformação. Em primeiro lugar, para o período referido, a diminuição das exportações corticeiras espanholas foi sempre mais acentuada. Em segundo lugar, a evolução das exportações portuguesas de cortiça em obra foi positiva no período entre 1935-1937 e a Segunda Guerra Mundial, alcançando uma taxa de crescimento da ordem dos 3,57 por cento. Já no intervalo entre 1943-1945 e o final da Guerra da Coreia (1950-1953), coube à cortiça em bruto uma taxa de crescimento positiva de 2,81 por cento.

O final da década de 1960 e até 1975, acabou por constituir um período favorável às exportações corticeiras de Espanha e Portugal, respectivamente com taxas de crescimento de 6,28 e 4,75 por cento ao ano. De destacar ainda que as exportações portuguesas de cortiça em obra alcançaram a sua maior taxa de crescimento, da ordem dos 6,88 por cento ao ano.

Como já salientámos, no final da década de 1920, as exportações corticeiras dos dois países ibéricos estavam a crescer, favorecidas pelos movimentos especulativos das grandes empresas compradores de matéria-prima. Dependendo o negócio corticeiro dos mercados externos, nomeadamente dos mais afectados pela Grande Depressão, os efeitos desta rapidamente se fizeram sentir nas exportações de cortiça.

Tomando, novamente, como referência o Quadro 1, as exportações corticeiras totais espanholas reduziram-se a uma taxa anual de 16,37 por cento entre 1930 e 1935-37, sendo esta diminuição mais pronunciada no caso da cortiça em obra, pelo menos até 1932, ano em que a série de exportações tocou no fundo.

As exportações portuguesas, de menor valor acrescentado, resistiram melhor à crise. A diminuição das exportações de cortiça em bruto, mais intensa quando comparada com a dos produtos transformados, prolongou-se até 1932, mas a sua recuperação acabou por ser relativamente rápida. De salientar que a importância do mercado americano para os produtos em matéria-prima, assim como do mercado francês, destino relevante para as rolhas desde 1925, acabou por deprimir este comércio, face à crise destas economias e do aumento do proteccionismo (Sacuntala 1986: 197, 205, 211). No entanto, a quebra das exportações de produtos transformados da cortiça não foi tão significativa por duas razões. Por um lado, até 1932, o principal comprador de produtos manufacturados portugueses, a Grã-Bretanha, deixou entrar livremente as rolhas. Por

outro lado, a quebra das exportações foi ainda atenuada pelo facto do governo português deixar que o escudo deslizesse com a libra (Nunes e Valério 2005: 234-235). A recuperação das exportações corticeiras ibéricas ocorreu a partir de 1932. No caso espanhol, os efeitos da Grande Depressão coincidiram, praticamente, com o início das hostilidades (a rebelião dos nacionalistas em Junho de 1936 que dava início à Guerra Civil), impedindo um maior dinamismo do comércio corticeiro<sup>4</sup>. Quanto a Portugal, 1932 marcou não só o início do retomar do crescimento das exportações corticeiras, como também o seu forte incremento, pelo menos até ao início da Guerra Civil espanhola.

O colapso das exportações espanholas neste período foi aproveitado por Portugal, pelo menos momentaneamente, como se demonstra pelo crescimento médio de 2,99 por cento das exportações corticeiras portuguesas entre 1930 e 1935-37 (cerca de 4,16 por cento para as cortiças em obra). Todavia, observando ainda os valores inscritos no Quadro 2 (V. Apêndice Estatístico) relativos à estrutura das exportações portuguesas de cortiça entre esses dois momentos, sobressai a permanência da importância das exportações de cortiça em bruto (75 por cento do valor exportado em 1935-37), ou seja, as mudanças operadas não foram profundas, mantendo-se o negócio corticeiro português preso à especialização tradicional de produção de pranchas de cortiça.

Efectivamente, o grande 'boom' no comércio corticeiro português acabou por ser contrariado. A expectativa de que a produção espanhola de cortiça diminuísse substancialmente foi gorada através da iniciativa de Franco, ao decretar a extracção de toda a cortiça na área nacionalista, acabando por estabelecer acordos comerciais com os países importadores de cortiça (Calheiros 1938a: 1-3; Sacuntala 1987: 211). Deste modo, o sector corticeiro português acabou por viver uma pequena crise. A Inglaterra e os Estados Unidos ao terem comprado grandes quantidades de cortiça a Espanha, perante a incerteza da evolução dos acontecimentos naquele país, acumularam stocks, diminuindo a procura externa de cortiça em bruto. A Alemanha comprou, igualmente, grandes quantidades de cortiça a Espanha, em troca de venda de material de guerra. Por outro lado, a grande procura de cortiça em bruto por parte da indústria portuguesa e a consequente especulação no mercado em floresta da cortiça, estiveram na origem do aumento dos preços, acabando por prejudicar também a competitividade do sector corticeiro em Portugal (Calheiros 1938b: 1-2).

Os efeitos referidos da Guerra Civil espanhola e ainda os decorrentes da Segunda Guerra Mundial, são visíveis na evolução entre 1935-37 e 1943-45. Tanto em Portugal como em Espanha, as exportações caíram, de forma mais marcada para este último país, mas a interpretação desta

---

<sup>4</sup> Não existem dados do comércio externo espanhol para os anos da Guerra Civil. Basta dizer que, em 1940, o montante exportado de cortiça e suas manufacturas era, aproximadamente, cerca de 50 por cento superior ao de 1935, embora muito inferior ao alcançado nos últimos anos de década de 1920.

diminuição é muito diferente nos dois casos, como confirma a desagregação das exportações, em cortiça em bruto e em obra. No caso espanhol, correspondeu à depressão do comércio de cortiça em obra, enquanto que, no caso português, as exportações nesta categoria cresceram entre as conjunturas referidas - a uma taxa média anual de 3,57 por cento - e as exportações de cortiça em bruto caíram cerca de 8,68 por cento ao ano.

A evolução descrita teve reflexos na composição das exportações corticeiras dos dois países (v. Quadro 2), cabendo à cortiça em obra, pela primeira vez, mais de 50 por cento do valor das exportações corticeiras portuguesas. Perante uma oferta de cortiça relativamente rígida (Sampaio 1977: 68-72; Zapata 2002: 110-114; Dias 2005: 182-191), o aumento das exportações de cortiça transformada só era possível mediante a diminuição das exportações de cortiça em bruto.

Em Portugal, apesar das dificuldades vividas durante o conflito, relacionadas com as limitações nos transportes e escassez de combustíveis, vários aspectos acabaram por favorecer as exportações corticeiras. A cortiça era considerada um artigo estratégico e, como tal, nos acordos comerciais estabelecidos com os Estados Unidos e a Grã-Bretanha, surgia, invariavelmente, ao lado do volfrâmio, o que compensou a perda de alguns mercados, como foi o caso do mercado alemão (Rosas 1990: 55; Telo 1991). Também o aumento dos fretes e seguros tornou mais barato o transporte das manufacturas comparativamente às matérias-primas, em virtude do menor peso das primeiras. Finalmente, a relativa paralisia da indústria corticeira nos mercados bélicos e a ocupação do norte de África, aliviaram a concorrência em relação à matéria-prima corticeira portuguesa, deixando maior margem de manobra a uma diminuição da sua exportação, sem perdas significativas em termos de valor (Costa 1946).

Embora estes aspectos estivessem presentes em ambas as economias, portuguesa e espanhola, Portugal aproveitou melhor os potenciais ganhos no comércio corticeiro durante a conjuntura de guerra. O Governo tentou travar o aumento significativo do valor unitário da cortiça exportada desde 1941, passando o comércio de exportação a ser centralizado na Junta Nacional da Cortiça (JNC)<sup>5</sup>, medida acompanhada pelo tabelamento dos preços e pelo agravamento fiscal das exportações (Rosas 1990: 74). Este maior controlo do comércio externo foi impulsionado pelas flutuações observadas nas exportações em 1942, que podem ser explicadas pelo colapso dos transportes internos, a que se juntou a dificuldade em estabelecer acordos comerciais com a Inglaterra e os Estados Unidos (Rosas 1990: 79; Telo 1991).

Ainda durante a Segunda Guerra Mundial, o número de estabelecimentos e o pessoal ao serviço na indústria transformadora da cortiça aumentaram, muito embora este dinamismo estivesse presente desde a segunda metade da década de 1930 (Dias 2005: 158, 203-204). Terminado o conflito, o número de estabelecimentos transformadores de cortiça e o pessoal ao

---

<sup>5</sup> Criada em 1936 pelo Decreto n.º 27164 de 7 de Novembro.

serviço voltaram a diminuir, evolução reveladora da existência de uma reduzida componente de capital nos mesmos, facilitadora do seu encerramento perante uma conjuntura menos favorável em termos de comércio externo (Dias 2005: 213). Mas no total dos estabelecimentos corticeiros, o patamar quantitativo alcançado nas exportações rolheiras e de aglomerados tornou definitivamente inferior o número de estabelecimentos preparadores de cortiça.

O período entre 1943-47 e 1951-53 revelou-se muito negativo para o comércio corticeiro português de produtos em obra. Esta nova perturbação no comércio corticeiro surge no contexto da Guerra da Coreia (1950-1953), durante a qual a política de stocks praticada pelos Estados Unidos levou à valorização dos produtos não transformados. A posição de liderança assumida pelos produtos transformados da cortiça durante a Segunda Guerra foi, de novo, colocada em causa. Nos anos de 1951-53, as exportações em bruto retomaram a sua dominância, com 61 por cento do valor exportado de produtos corticeiros (v. Quadro 2), destacando-se também a sua importância no valor total exportado pelo País, que chegou aos 18,5 por cento, percentagem nem mesmo ultrapassada em 1930, ano em que alcançou os 15,5 por cento (v. Quadro 5 do Apêndice Estatístico). A valorização dos produtos corticeiros, nomeadamente da prancha, surge ainda confirmada pelas medidas pautais extraordinárias impostas a este produto, através do aumento dos direitos sobre as suas exportações (Dias 2005: 169-170). Apenas a partir de 1953, a constituição de stocks nos principais países importadores levou à diminuição da procura.

Por seu lado, a crise vivida pela indústria transformadora espanhola desde 1929, corroborada pela diminuição das exportações e do número de estabelecimentos (Zapata 1986: 25; Zapata 1996: 48), tornou difícil o aproveitamento de um conjunto de medidas de apoio institucional, resultantes da sua inclusão no grupo de indústrias de interesse nacional, como foi o caso dos subsídios conferidas à exportação e a bonificação de alguns impostos interiores na década de 1940, ambas reforçadas em 1946. Os resultados desta actuação acabaram por ser visíveis entre 1951-53 e 1959-61, intervalo em que as exportações espanholas de cortiça cresceram a uma taxa de 7,8 por cento ao ano. É ainda de evidenciar a dinâmica das exportações de cortiça em bruto, com um crescimento da ordem dos 10,77 por cento ao ano (v. quadro 1).

Esta evolução positiva foi interrompida durante a década de 1960 e só volta a ser visível entre 1967-69 a 1975. Neste último período, a cortiça em obra alcançou uma taxa de crescimento de 6,71 por cento, mas, em 1975, a cortiça em bruto não deixava de ter um importante valor relativo na estrutura das exportações corticeiras espanholas, chegando aos 34 por cento (v. Quadro 2).

Em Portugal, apesar da tónica negativa até ao final da década de 1960, a estrutura das exportações corticeiras tinha sido definitivamente alterada, deixando de ser dominada pelas exportações de cortiça em bruto. Estas últimas, representando ainda 48 por cento do valor exportado em 1959-1961, foram lançadas para uma diminuição que, em 1975, conduziu esta percentagem para valores da ordem dos 28 por cento (v. Quadro 2).

A dinâmica apresentada pelas exportações corticeiras dos dois países a partir dos finais da década de 1960 pode ter resultado de dois aspectos fundamentais. Em primeiro lugar, ao longo da década de 1950 foram operadas mudanças nos fluxos do negócio corticeiro a nível mundial, afectando directamente a procura internacional de cortiça. Por um lado, a crise vivida pela indústria transformadora corticeira nos países mais desenvolvidos, como sejam os Estados Unidos e a Inglaterra (Ferreirinha 1984: 186), países não produtores de matéria-prima e, como tal, seus tradicionais mercados compradores. Por outro, a crescente concorrência de sucedâneos sintéticos, com destaque para os plásticos, relativamente às manufacturas de cortiça, tendo esta maior incidência nos aglomerados.

Em segundo lugar, este período foi ainda caracterizado pela liberalização das relações económicas internacionais das duas economias, tendo como pano de fundo o Plano de Estabilização (1959) da economia espanhola e a adesão de Portugal à EFTA (1960).

Em síntese, durante o período de 1930 a 1974 o negócio corticeiro evoluiu de forma muito diferente em Portugal e Espanha. No caso espanhol, o período de crescimento das exportações de cortiça em obra ocorrido na década de 1920 foi cortado pelos efeitos da Grande Depressão, a que se sobrepuseram os efeitos da Guerra Civil e depois os da Segunda Guerra Mundial, conjunturas que deprimiram ainda mais as exportações corticeiras. Já Portugal, cujas exportações assentavam na cortiça preparada, parece não ter aproveitado cabalmente a conjuntura negativa vivida pelo principal concorrente, pois foi incapaz de concretizar a viragem na composição das exportações de cortiça, ainda largamente dominadas pela cortiça em bruto. Esta viragem, no sentido da maior participação da cortiça em obra nas exportações, seria tanto mais importante quanto as exportações corticeiras representaram sempre mais de 10 por cento do valor exportado pelo país, pelo menos até à primeira metade da década de 1960 (v. Quadro 5).

No pós Segunda Guerra o panorama do comércio corticeiro alterou-se. Em Espanha, o peso das exportações corticeiras no total exportado pelo país foi sofrendo diminuições substanciais (v. Quadro 5). Em Portugal, a indústria e comércio corticeiros conheceram alterações estruturais profundas, susceptíveis de conduzir este país à liderança mundial do negócio da cortiça. Na década de 1960 esta transição estava já consolidada, tanto em termos de números de estabelecimentos e trabalhadores na indústria transformadora da cortiça, como na composição das exportações de cortiça, onde a cortiça em obra, nomeadamente a rolha de cortiça natural, ganhou destaque comparativamente a cortiça em bruto e preparada (Dias 2005: 225).

Finalizada a abordagem quantitativa, permanecem algumas questões. Em primeiro lugar, que factores explicam a evolução díspar das exportações corticeiras de Espanha e Portugal, que se saldou na perda de liderança do comércio corticeiro por parte daquele país?

Em segundo lugar, o que explica, no caso português, o atraso de três décadas na passagem do domínio da indústria de preparação de cortiça para o domínio da indústria de transformação desse produto?

Finalmente, apesar da mudança de rumo da política económica, com o Plano de Estabilização de 1959, o que impediu a Espanha de retomar a sua liderança no comércio corticeiro, reduzindo a distância competitiva relativamente a Portugal?

### **3. A perda de liderança espanhola e a ascensão de Portugal a potência mundial no negócio das cortiças: duas faces da mesma moeda?**

#### **3.1. A hegemonia catalã nas manufacturas da cortiça: uma perspectiva histórica**

A origem da indústria rolheira encontra-se na região francesa de Champagne, onde o monge beneditino, D. Pierre Perignon, nos finais do século XVII, descobriu a fórmula do vinho espumoso, a qual requeria, para a sua perfeita conservação, um engarrafamento em vidro, acompanhado de uma tampa hermética, que evitasse a evaporação do líquido. As rolhas de cortiça pareciam ser o vedante que melhor cumpria essas funções, dando-se início à fabricação de rolhas e exploração de sobreiros nas regiões francesas de Landes, Var e nos Pirinéus Ocidentais.

A expansão da produção rolheira, decorrente do crescimento do sector vinícola em toda a Europa, tornou insuficiente a matéria-prima, estendendo-se, rapidamente, o aproveitamento da cortiça para a província de Girona, onde se iniciou, quase paralelamente, desde meados do século XVIII, a fabricação de rolhas (Medir 1953: 1-24; Zapata 1996: 42). Rapidamente se instalou uma potente indústria transformadora de cortiça na Catalunha, auspiciada, desde o início, pelos qualificativos de hegemónica, rolheira e eminentemente exportadora. Assim, parece não haver dúvidas que, num primeiro momento, a questão geográfica foi um factor chave na localização inicial da indústria transformadora da cortiça<sup>6</sup>.

A cortiça do sudoeste peninsular só começou a ser explorado com critérios comerciais já em pleno século XIX. A procura europeia de vinhos e cerveja continuou a expandir-se e com ela a procura de rolhas, de modo que a matéria-prima catalã, à semelhança do ocorrida em França, manifestou-se insuficiente para cobrir as necessidades de produção. Por este motivo, a partir de 1820 os industriais catalães recorreram às regiões do sudoeste para a obtenção de cortiça, procurando esta matéria-prima na zona da Estremadura espanhola e na Andaluzia onde ainda não era explorada. Nestas regiões, não existia a consciência do valor de mercado que a cortiça tinha adquirido, o que favoreceu

---

<sup>6</sup> Embora a proximidade da região produtora francesa de vinhos espumantes, por um lado, e dos centros fornecedores de matéria-prima, por outro, possam ter pesado na solidificação da indústria rolheira na Catalunha, outros factores devem ser tomadas em linha de conta para o sucesso da mesma, como sejam, a experiência dos catalães no comércio intra-europeu e o conhecimento (e participação) dos industriais desta região espanhola nas rotas comerciais de cabotagem do Continente Europeu (Ros 2002).

a exploração catalã dos sobreiros do sudoeste, realizada em condições quase de espólio<sup>7</sup>, através da assinatura de contratos de arrendamento com longíssima duração e tendo por base rendas muito baixas.

Por sua vez, os montados portugueses começaram a ser explorados com fins comerciais no começo do século XIX e, durante décadas, esta matéria-prima foi exportada sem qualquer preparação, para os países importadores de vinho, caso da Grã-Bretanha, e ainda para Espanha, complementando a produção de matéria-prima corticeira neste país sempre que a procura externa de rolhas se intensificava (Mendes 2002: 33-34; 37).

A fabricação de cortiça já se tinha iniciado nos países não detentores de matéria-prima – com destaque para a Grã-Bretanha e Estados Unidos –, que se viam na contingência de recorrer à importação, instalando casas comerciais e indústrias nas zonas mais ricas em cortiça, no caso português, situadas a Sul do Rio Tejo. Pelo facto do transporte de cortiça preparada se tornar menos dispendioso e por constituir uma fase do processo produtivo com menor valor acrescentado, no início do século XX já existia uma indústria preparadora importante em Portugal, desenvolvida com capital estrangeiro, acabando por dar lugar à substituição das exportações de cortiça em bruto (virgem, amadia, secundeira, refugo e outras) pela cortiça em prancha.

Fazendo o retrato do negócio corticeiro, um documento coevo confirmava a característica apontada. A lavoura entregava nas mãos de intermediários a riqueza corticeira e os industriais enfermavam 'do mesmo mal, confiando ao comerciante alemão ou inglês a colocação das rolhas nos mercados externos, estando a clientela estrangeira na mão dos intermediários' (Noronha 1904: 369). Em estudos mais recentes, vários autores fazem referência a este domínio do capital estrangeiro. Segundo Gil (1998: 125), até à primeira metade do século XX o comércio mundial de cortiça era comandado por algumas multinacionais, com entrepostos comerciais em Portugal, comprando essencialmente matéria-prima que era enviada para os respectivos países de origem a fim de ser transformada. Miranda (1987: 195) salienta, igualmente, que um grande número de fábricas era propriedade de industriais britânicos e o comércio estava dominado por diversas companhias inglesas sedeadas em Portugal. Da mesma forma, Rosas (1986: 55) aponta o papel dominador do capital britânico, ao controlar uma parte significativa das exportações portuguesas de cortiça, indo esse controlo, por vezes, desde a própria produção até à comercialização e transporte. Finalmente, em Lisboa (2002: 164) encontramos a mesma ideia. Refere este autor que, na primeira metade do século XX, muitas empresas sedeadas em Portugal eram controladas por capital estrangeiro e dominavam os circuitos de comercialização de cortiça, mas a transformação desta matéria-prima era efectuada nos países de origem do capital.

---

<sup>7</sup> Uma posição contrário tem Alvarado (2002).

Resultavam da situação descrita duas características fundamentais para a economia corticeira portuguesa do século XIX e começos do século XX, embora estreitamente interligadas. Por um lado, o comércio da cortiça era dominado por capital estrangeiro, com maior capacidade negocial na compra de cortiça. Por outro, a indústria transformadora nacional estava sujeita a constantes crises, não só pelas grandes oscilações de preços da matéria-prima, mas também pela possibilidade de criação de stocks por parte da procura internacional. Esta grande oscilação nas receitas do comércio externo acabava por não incentivar a expansão do sector transformador, nem mesmo a mecanização dos estabelecimentos já instalados.

Em numerosos trabalhos realizados no final do século XIX e início do século XX foi colocado o problema do atraso na industrialização da cortiça em Portugal, no que se designou por “Questão Corticeira” (Soares *et al.* 1912; Martins 2002). Sendo Portugal um dos maiores produtores subericolas, existia toda a vantagem económica em exportar produtos com maior valor acrescentado, o que não acontecia, pois a indústria rolheira estava ainda fracamente representada no tecido industrial e sujeita a constantes crises pela sua incapacidade em enfrentar a concorrência internacional.

Não cabendo aqui discutir as causas deste atraso, nem mesmo avançar com novas hipóteses explicativas, o conhecimento das primeiras poderá trazer alguma luz para o que se passou na segunda metade do século XX, quando a especialização comercial da indústria portuguesa passou a incidir na cortiça transformada.

Que limitações se erguiam, então, à crescente industrialização da cortiça em território português? Sobretudo, a concorrência da indústria da Catalunha e o elevado protecção em relação aos produtos manufacturados portugueses por parte da França, da Alemanha, e dos Estados Unidos. O alvitre da Comissão Oficial de Inquérito à Indústria Corticeira criada em 1890, comprova esta concorrência. Assentava aquele na criação de entraves à exportação de cortiça em bruto, medida destinada a atenuar a concorrência feita por países não possuidores de matéria-prima relativamente às rolhas portuguesas.

Com igual interesse para esta questão, num documento apresentado pelo Real Sindicato Agrícola de Évora à Comissão Oficial de Inquérito à Indústria Corticeira (Soares *et al.* 1908), fica patente o cepticismo e a oposição dos subericultores em relação a esta medida, tendo por base diversos argumentos. Em primeiro lugar, apesar de Portugal ser um dos maiores produtores de cortiça, esta matéria-prima era de má qualidade, sofrendo a concorrência de outros países produtores. A diminuição da cortiça de boa qualidade, destinada à transformação, levaria à diminuição das receitas comerciais. Em segundo lugar, a expansão da indústria rolheira e a sua mecanização, bem como a celebração de tratados comerciais com os principais países compradores de cortiça em bruto, encontravam-se bloqueadas pela situação de debilidade das “forças capitalistas” da altura, isto é, pela falta de capital. Ainda segundo o Real Sindicato de Évora, a única solução viável seria a união entre os países produtores de cortiça mais importantes, para fazer face às barreiras aduaneiras em relação

aos produtos transformados da cortiça dos países não detentores de matéria-prima, mas com indústria corticeira. Esta união poderia evitar que a procura de cortiça em bruto fosse dirigida para outros mercados fornecedores.

As causas apontadas por Lains (1986: 400), para a dificuldade de Portugal em aumentar a participação relativa das rolhas nas exportações, vão ao encontro do retrato traçado pelo Real Sindicato quanto às “forças capitalistas”. Salaria Lains o fraco poder negocial por parte de Portugal, traduzido na ausência de Tratados de Comércio, contrariamente à Espanha, que gozava da cláusula da nação mais favorecida nas pautas alfandegárias de alguns países, como era o caso de França. Para além disso, esta fraca capacidade negocial estava relacionada com as próprias características da indústria transformadora, marcada pela sua pequena dimensão e carácter familiar, onde as rolhas eram vendidas à consignação. Neste âmbito, a insuficiência de capital agravava a ineficiência da indústria portuguesa, comparativamente à de outros países.

### **3.2. Perda de liderança catalã e ascensão de Portugal a primeira potência mundial no negócio corticeiro: factores explicativos conjunturais e estruturais**

A Aprofunde-se, seguidamente, o estudo dos factores de ordem conjuntural e estrutural considerados mais relevantes para as alterações ocorridas no negócio da cortiça, no período de 1930 a 1974<sup>8</sup>. Entre os factores de ordem conjuntural, destacamos a Grande Depressão e a Guerra Civil espanhola, assim como a Segunda Guerra Mundial, a primeira e terceira conjunturas, por perturbarem o funcionamento dos mercados externos, enquanto que a segunda afectou directamente o tecido industrial espanhol. Quanto aos factores estruturais, destacam-se como mais decisivos os de ordem institucional, essencialmente assentes nas medidas de política económica implementadas pelos dois regimes ditatoriais, que marcaram o crescimento económico e industrial dos dois países ibéricos durante mais os mais de quarenta anos de vigência das ditaduras.

A conjuntura da Grande Depressão, assim como a da Guerra Civil, arrastaram a indústria corticeira espanhola para uma crise profunda. No que se refere à primeira, o aumento do proteccionismo em relação aos produtos transformados conduziu à quebra das exportações de cortiça em obra, nas quais assentava a especialização espanhola. Por sua vez, a Guerra Civil conduziu a economia espanhola a uma situação de marasmo generalizado. A destruição que gerou das infraestruturas e equipamentos, a divisão territorial do mercado interno, separando zonas de

---

<sup>8</sup> Neste trabalho apenas analisamos as exportações corticeiras peninsulares e não a evolução da indústria corticeira nos dois países ibéricos. Para uma visão mais abrangente desta temática em todas as suas vertentes, desde a extracção de cortiça, passando pela indústria preparadora e transformadora e ainda pelo comércio externo corticeiro, duas referências bibliográficas se impõem. Para o caso espanhol, Zapata (1986, 1996 e 2002) e para Portugal, Sampaio (1977, 1981, 1985).

extracção de matérias-primas e zonas de transformação das mesmas, o desvio de recursos para fins bélicos, entre outros aspectos, resultaram num descontrolo da situação económica e financeira<sup>9</sup>. A indústria corticeira, já deprimida pela crise dos anos 30, sofreu novo revés, afectada pelos problemas de abastecimento de matéria-prima, pela falta de divisas para a compra de equipamentos e outro material auxiliar nos mercados externos, e, ainda pelo marasmo do sistema de câmbios múltiplos então instaurado, aspecto não displicente num negócio tão dependente dos mercados externos.

Em qualquer dos casos, aquelas duas conjunturas não explicarão o êxito português. Por um lado, quando estas conjunturas foram superadas, a distância entre as exportações de cortiça em obra, espanholas e portuguesas, não diminuiu, pelo contrário, aumentou, favorecendo a indústria portuguesa. Por outro, porque, apesar disso, a liderança portuguesa nas exportações de produtos transformados da cortiça apenas teve lugar, de forma sustentada, a partir da década de 1950. Finalmente, porque embora a decadência da indústria corticeira espanhola possa ser explicada pelos factores conjunturais apontados, o sucesso da indústria corticeira portuguesa, ou se preferirmos, a sua capacidade em aproveitar o desaire do principal concorrente, tem, necessariamente, raízes mais profundas.

A indagação dos factores estruturais pode esclarecer melhor este último aspecto, com destaque para o quadro institucional em que ambas as indústrias corticeiras se moveram durante os regimes ditatoriais, entendendo este último como correspondendo ao conjunto de medidas de política que moldaram a evolução da economia corticeira.

Sem pretendermos passar em revista todas as vertentes da intervenção do Estado nos diversos sectores da vida económica<sup>10</sup>, destaquemos apenas as medidas que, de forma directa ou indirecta, mais afectaram a economia corticeira em todas as suas vertentes. Entre estas, daremos especial atenção às políticas económicas dos dois regimes ditatoriais cujos objectivos foram semelhantes, não esquecendo, porém, que a sua implementação prática e as prioridades estabelecidas em termos sectoriais, são susceptíveis de explicar as diferenças na evolução da indústria nos dois países ibéricos, nomeadamente da indústria da cortiça.

Começemos pela regulação da actuação da iniciativa privada no sector industrial, em Portugal efectivada através do Condicionamento Industrial (Brito 1989) e em Espanha pela aplicação da *Ley sobre Ordenación y Defensa de la Industria Nacional* (LODIN), de 24 de

---

9 As consequências económicas da Guerra Civil espanhola foram estudadas em numerosos trabalhos. Uma boa síntese pode ser encontrada em Catalán (1992) e também em Martín Acena e Comín (1992). Mais recentemente, a Sessão 2 do VIII Congresso da Associação Espanhola de História Económica (2005), intitulada 'La Economía de la Guerra Civil, 1936-1939', oferece, igualmente, uma excelente síntese do estado da arte quanto a esta temática.

10 Uma síntese bem conseguida dos contornos, objectivos e concretizações desta intervenção está patente em Marques (1980), Nunes e Brito (1989) e ainda em Nunes (1996). Para Espanha, as principais linhas orientadoras desta intervenção podem ser encontradas em Clavera *et al* (1978), González (1979) y Buesa (1982). Para uma compilação das referências sobre esta questão, v. Pires (1999).

Novembro de 1939 (Pires 1999). Em ambos os casos, o controlo da actuação da iniciativa privada traduziu-se na fixação de critérios mínimos exigidos aos estabelecimentos industriais, que ficavam sujeitos a uma autorização administrativa para levar a cabo projectos de instalação ou expansão. Apesar da semelhança nos objectivos, os critérios aplicados foram diferentes. No caso português, estes assentavam na dimensão física do estabelecimento, ou seja, no número de trabalhadores e volume de produção, permanecendo fora do Condicionamento os estabelecimentos de dimensão muito reduzida. Estes últimos correspondiam, basicamente, às indústrias caseiras, categoria onde se poderia classificar uma boa parte da indústria ligada ao trabalho da cortiça natural, contrariamente aos aglomerados, estes últimos exigindo uma maior dimensão produtiva e tecnológica, condição essencial para a sua viabilidade económica.

A indústria da cortiça integrava a lista de indústrias sujeitas à primeira legislação de Condicionamento Industrial (CI), fixado através da Lei n.º 19354, de 3 de Janeiro de 1931, posteriormente regulamentada pelo Decreto n.º 19409, de 4 de Março de 1931. Esta primeira legislação foi substituída em 1937 pela Lei n.º 1956, de 17 de Maio, por sua vez regulamentada pelo Decreto n.º 27994, de 26 de Agosto do mesmo ano. Da aplicação do CI ficavam isentos os estabelecimentos até cinco operários e com uma força motriz até 5 CV. Em 1941, o Decreto n.º 31403, de 18 de Julho, definiu o que se entendia por trabalho familiar na indústria da cortiça e, por isso mesmo, isento de Condicionamento (Cruz 1944), não se fazendo, todavia, qualquer exigência quanto ao local onde se realizava a produção, embora a instalação de máquinas e aparelhos acessórios necessitassem de autorização da JNC.

Em 1947 teve lugar uma certa liberalização no CI da indústria corticeira, através do Decreto-Lei n.º 36443, de 30 Julho, e, ainda, do Decreto n.º 36279, de 15 de Maio. Com esta nova legislação foram libertadas do condicionamento a montagem de novas fábricas e instalação de máquinas nos subsectores da indústria rolheira, discos e granulados, mantendo apenas sujeita a autorização o subsector preparador e o dos aglomerados. Por sua vez, o Decreto n.º 36279 alargou a base do trabalho caseiro e deixou de ser imposta qualquer restrição quanto ao número de máquinas, fixando-se apenas o limite de potência nos 10 CV.

Significa isto que o subsector mais importante, o rolheiro, ficou fora do CI a partir de 1947, apesar de apresentar como característica principal a excessiva pulverização e dispersão dos estabelecimentos. Esta opção talvez se explique pela tentativa do Estado em incentivar o aumento da presença da indústria rolheira no tecido industrial corticeiro, atendendo à sua importância nas receitas do comércio externo. Já no que toca aos aglomerados, a situação foi diferente, tendo contribuído o CI para a criação de um subsector concentrado, beneficiando mesmo de uma situação de quase monopólio. No caso da indústria preparadora, a evolução do número de estabelecimentos, nomeadamente em períodos de maior procura externa, como foram os da Segunda Guerra ou da Guerra da Coreia, põem em causa a eficácia da aplicação do CI (Dias 2005: 211).

Outras duas medidas de grande fôlego para a industrialização e que poderiam ter influenciado o desenvolvimento da indústria corticeira, foram a Lei n.º 2002 de 26 de Dezembro de 1944 (Lei da Electrificação Nacional) e a Lei n.º 2005, de 14 de Março de 1945 (Lei do Fomento e Reorganização Industrial).

Começando pela Lei 2005, a indústria corticeira encabeçava a lista de indústrias a reorganizar, pela sua dimensão, dispersão e situação de sobre-equipamento. Em 1949, a Assembleia Nacional solicitou a criação de uma Comissão para o estudo da reorganização do sector industrial da cortiça, cujas conclusões corroboravam a sobrecapacidade produtiva da indústria rolheira e preparadora e, ainda, a sua excessiva pulverização (Meneses 1949). Nas Conclusões do II Congresso da Indústria Portuguesa (AIP 1957), as relativas ao sector industrial da cortiça ratificavam os principais problemas das indústrias, preparadora e transformadora, enfatizando a excessiva capacidade de produção, relativamente à procura e à oferta de matéria-prima, e a diminuta mecanização. Quanto à indústria de aglomerados e granulados, as conclusões deste Congresso apontavam, somente, para o problema do preço da matéria-prima. No II Plano de Fomento (1959-64), e ainda no âmbito da aplicação da Lei 2005, foi prevista a concretização da 1.ª fase da reorganização da indústria corticeira. No entanto, como advertia o Parecer da Câmara Corporativa (AN 1959b: 266), a sua concretização, à semelhança do que se passava noutros sectores, ia 'mexer em muita gente e muitos grandes interesses' e, para além disso, as indústrias eleitas para funcionar como modelo, ainda não estavam reorganizadas. Em 1961, foi constituída, então, uma nova Comissão, cujo relatório, publicado em 1965, identificou a permanência dos problemas referidos no Congresso (AN 1965: 321-22).

Ou seja, a estrutura económica e organizativa da indústria corticeira não sofreram alterações substanciais, pelo menos até à década de 1960, revelando a ineficácia da política industrial do Estado Novo na concretização da reorganização da indústria corticeira, permanecendo ausentes a concentração horizontal e a integração vertical das diferentes fases da produção, aspectos essenciais numa indústria com subsectores fortemente pulverizados, mas extremamente dependentes uns dos outros em termos de matéria-prima.

Quanto à Lei 2002 de 1944, a Lei de Electrificação Nacional, a generalização da energia eléctrica poderia ter contribuído para a modernização da indústria transformadora corticeira (rolheira e dos aglomerados). No entanto, a análise do seu impacto merece-nos algumas considerações. Em primeiro lugar, o número de estabelecimentos inactivos na indústria corticeira era ainda muito elevado nas décadas de 1950 e 1960, superior a 200 estabelecimentos (Sampaio 1977: 121), deixando este número transparecer um quadro industrial dominado por pequenas unidades produtivas de funcionamento intermitente, que encerravam portas sempre que o rumo dos mercados externos fosse desfavorável. Em segundo lugar, e fortemente relacionada com essas características, o número de unidades sem força motriz era ainda elevado no final da década de 1960, alcançando os 49,7 por cento do total de unidades industriais (Sampaio 1977: 121-122).

Em Espanha, os critérios estabelecidos para levar a cabo a regulação da iniciativa privada foram diferentes e, tal como assinalam alguns estudos, os critérios explicitados na legislação distaram, muitas vezes, dos realmente aplicados. Assim, a autorização para a criação de uma nova empresa poderia ser recusada caso a actividade desenvolvida exigisse o recurso a importações, de contrário, a autorização estaria facilitada (Pires 1999: 123). Nesta perspectiva, o desenvolvimento da indústria corticeira poderá ter sido mais lento, por necessitar de materiais auxiliares provenientes do exterior, de preço elevado e baixa qualidade quando obtidos no mercado interno. Por vezes, eram os próprios representantes dos grémios corticeiros a emitirem informações desfavoráveis à abertura de novos estabelecimentos, uma vez que estes representavam uma concorrência adicional na partilha do contingente importado destes produtos auxiliares da fabricação. Contudo, Pires (2005) relativiza os efeitos negativos da regulação espanhola sobre a indústria da cortiça. A partir da consulta dos processos respeitantes à solicitação de licenças no período entre 1940 e 1962, este investigador apenas encontrou três processos relativos à abertura e modificação de estabelecimentos industriais corticeiros, tendo sido todos eles aceites, o que nos leva a supor que o condicionamento industrial espanhol não foi um obstáculo demasiado complicado de contornar pelos industriais (Pires 2005: 173-178).

Ainda no âmbito da política industrial, torna-se relevante verificar como duas outras actuações do governo franquista afectaram a indústria corticeira. Foram elas, a intervenção directa do Estado na economia mediante a criação de empresas públicas e o apoio a determinadas indústrias de interesse nacional.

A primeira concretizou-se através da *Ley de Creación del Instituto Nacional de Industria (INI)*, de 25 de Setembro de 1941, visando a criação de empresas públicas em determinados ramos industriais. Esta actuação não afectou a dinâmica da indústria corticeira, pelo menos de forma directa, na medida em que o Estado não criou nenhuma empresa pública nesse sector, embora o possa ter afectado indirectamente, ao participar no desenvolvimento das indústrias básicas e na formação de infraestruturas de transporte e energéticas.

Os efeitos mais notáveis da política industrial sobre a cortiça em Espanha foram produzidos através da *Ley de Protección a la Industria de Interés Nacional (LPIIN)*, de 24 de Outubro de 1939. A indústria corticeira foi considerada uma indústria de interesse nacional, durante a ditadura de Primo de Rivera (1923-1930), integrando uma lista que contemplava, apenas, seis ramos industriais. Durante aqueles anos as exportações corticeiras chegaram a representar mais de 7 por cento do total exportado pelo país, contribuindo para justificar a classificação de “prioritário” ao sector corticeiro, dada pelo Estado. Mas durante a legislação franquista a cortiça não obteve a mesma classificação. A justificação para este menor interesse em relação à indústria corticeira pode residir na diminuição da sua importância exportadora no período em que foi aprovada a LPIIN (cf.. Quadro 5). Apenas as petições das associações corticeiras e as cartas enviadas ao Ministério da Indústria pelo *Sindicato Nacional de la Madera y el Corcho (SNMC)* fizeram com que o Estado

incluísse esta indústria na lista de indústrias de interesse nacional, através da Resolução do Ministério da Indústria e do Comércio, de 31 de Julho de 1946. O objectivo desta actuação era o de contribuir para a melhoria do volume das exportações corticeiras, o que acabou por acontecer na década de 1950 (cf. quadro 1), mas não foi o suficiente para retomar uma liderança exportadora, agora nas mãos de Portugal.

Para além das semelhanças na política industrial, também no campo da política salarial e comercial, se evidenciaram características similares entre as duas ditaduras ibéricas. Em termos gerais, ambos os países incentivaram a modernização industrial como via para alcançar o crescimento económico, prestando especial atenção à unificação do mercado nacional, à garantia de mercados externos e, por último, à redução dos custos de produção na indústria, quer através do fornecimento por parte do sector agrícola de matéria-prima abundante e barata, quer ainda através da garantia de salários baixos.

No âmbito da indústria corticeira, os objectivos definidos anteriormente não tiveram o mesmo grau de sucesso na sua concretização, quando comparamos os dois países. Em termos de abastecimento de matéria-prima à indústria, a informação que encontramos em Espanha (proveniente do SNMC) aponta para sérios problemas, ao nível do acesso à matéria-prima, assim como ao nível da distribuição do produto final. As deficiências nos transportes eram notórias e, presumivelmente, muito maiores do que em Portugal. Por um lado, a nível interno, existiam dificuldades em fazer chegar pela via ferroviária ou pela via fluvial, a cortiça extraída no sudoeste espanhol às indústrias situadas no noroeste, tanto pela escassez de vagões e de barcos, quer ainda pelo elevado custo de transporte. Por outro lado, o escoamento para o mercado exterior, a falta de transportes também era notória, não estando a Espanha dotada de portos de primeira ordem, como era o caso do porto de Lisboa, passagem obrigatória das rotas europeias para o continente americano.

Erguendo-se a garantia dos mercados externos para a colocação dos produtos corticeiros como um objectivo prioritário em ambos os países, apresenta-se com interesse para o melhor entendimento da problemática em questão, a análise da política aduaneira e cambial. De novo, podemos detectar semelhanças, visando estas economias a substituição das importações, objectivo não muito favorável a uma indústria com uma vocação marcadamente exportadora e dependente do exterior quanto ao fornecimento de alguns materiais de laboração, como era o caso da indústria corticeira, apesar dos apoios encobertos dados pelo governo de ambos os países aos industriais exportadores, atestados pelas denúncias *antidumping* em relação às manufacturas espanholas e portuguesas, sobretudo na década de 1940.

O caso espanhol primou pelas relações económicas bilaterais, por forma a garantir a autarcia económica, mantendo-se este país fora dos organismos multilaterais que emergiram após a Segunda Guerra Mundial. Deste modo, as restrições às importações foram mantidas na década de 1950, em contradição com o ambiente livre-cambista que se vivia a nível internacional. Estas

restrições foram mesmo intensificadas com a entrada em vigor da política de câmbios múltiplos<sup>11</sup> e foi só durante o Plano de Estabilização de 1959 que foram levantadas as restrições às importações, coincidindo com um período de modernização industrial e crescimento da economia espanhola.

Não fugiremos à verdade se afirmarmos que o crescimento industrial espanhol se viu limitado nas décadas de 1940 e 1950, mediante os impedimentos criados à indústria na renovação e aumento dos equipamentos, susceptível de lhe permitir a integração dos novos progressos técnicos a nível produtivo. O hermetismo do Estado espanhol perante o exterior fez com que os custos de produção entrassem numa dinâmica autista constante, resultado de um crescimento económico 'voltado para dentro' só possível de ser mantido através de um processo inflacionista (Fuentes 1989: 9-10), com repercussões negativas na competitividade exterior das indústrias, entre as quais a corticeira.

Por seu lado, após a Segunda Guerra, e talvez por causa dela, o processo de modernização industrial em Portugal, até aí titubeante nas opções governativas, tornou-se inevitável. Como nos diz Moura (1973: 32), a partir desse momento teve lugar a implementação de um modelo de crescimento que visava a modernização e fomento industrial, levados a cabo pela iniciativa privada. Ao Estado caberia criar o enquadramento favorável ao crescimento industrial, através da construção de infraestruturas, de medidas destinadas a proteger a indústria da concorrência, interna e externa, e de outros apoios, assentes em isenções fiscais e subsídios. Por sua vez, ao sector agrícola caberia o papel de garantir os baixos custos salariais e o fornecimento de matéria-prima a preços reduzidos. Os pressupostos principais deste modelo assentavam na autarcia e nacionalismo económicos, através da reserva do mercado nacional e colonial, bem como a prática de uma política protecionista relativamente às importações industriais - que se pretendiam substituir por produtos nacionais -, e ao investimento estrangeiro.

Apesar das resistências ideológicas relativamente a uma maior abertura ao exterior da economia portuguesa por parte da ditadura salazarista, e pese embora as características do modelo económico defendido, o processo de internacionalização da economia tornou-se inevitável. Tal como refere Valério (1993: 138), a situação de guerra fria permitiu a Portugal entrar nas instituições criadas após a Segunda Guerra, mesmo tendo estado ausente das principais conferências que prepararam a nova ordem económica internacional. Efectivamente, a aceitação da ajuda americana contida no Plano Marshall tornou Portugal membro fundador da Organização Europeia para a Cooperação Económica (OECE), em 1948, e ainda permitiu que o país integrasse a União Europeia de Pagamentos (UEP), em 1950.

---

<sup>11</sup> Sobre este sistema, vigente em Espanha entre 1948 a 1959, v. Asensio e Serrano (1997) e ainda Martín Ruiz (2001). Relativamente à forma como este sistema afectou os produtos corticeiros, v. Parejo (2002: 39-42).

Os efeitos nas exportações corticeiras destes pequenos passos para a maior abertura da economia portuguesa ao exterior não foram, aparentemente, de grande significado. Como já salientámos, as exportações diminuíram e o peso das cortiças não transformadas manteve-se acima dos 50 por cento até quase aos finais da década de 1950. Mas estava inaugurado um período de transição na economia corticeira, nomeadamente na especialização da sua indústria, marcado pela perda de importância produtiva da prancha e pelo predomínio dos produtos corticeiros transformados. Consequentemente, tornou-se inevitável o reforço da representatividade das rolhas e dos aglomerados nas exportações corticeiras, o que remeteu a prancha de cortiça para a terceira posição exportadora (Dias 2005: 225).

O período de 1960 a 1974 correspondeu a um ponto de viragem na política económica portuguesa, marcando o abandono definitivo da autarcia económica em favor da liberalização económica, processo consubstanciado na participação da economia portuguesa nos espaços de integração que estavam a ser criados na Europa. Esses anos corresponderam também aos anos de ouro de crescimento da economia portuguesa, com o PIB per capita a crescer a uma taxa sem paralelo em anos anteriores, ou seja, acima dos 6 por cento ao ano (Lopes 1999: 15). O modelo de crescimento anterior foi sendo substituído por um modelo de industrialização voltado para o fomento das exportações (Lopes 1999; Santos 1989; Brito 1983) e a política de liberalização das relações económicas internacionais ficou patente com a adesão à EFTA (1960). Também no início da década de 1960, Portugal tornou-se membro do FMI, do Banco Mundial, em 1961, e ainda do GATT, em 1962.

Em termos monetários, os efeitos desta maior abertura não foram significativos, já que a taxa de câmbio se manteve inalterável entre 1949 e 1971 (Nunes e Valério 2005: 240). O mesmo se passou na área financeira, tendo Portugal apenas recorrido aos empréstimos do Banco Mundial para a construção de centrais termoeléctricas (Mata e Valério 1994: 206). No entanto, ambos os aspectos terão favorecido indirectamente a indústria e o comércio corticeiros. Por um lado, esta estabilidade cambial terá beneficiado as trocas comerciais, nomeadamente com os países europeus pertencentes à União Europeia de Pagamentos. Da mesma forma, ao tornar-se membro do FMI, Portugal aderiu ao padrão-divisas-ouro, mantendo uma taxa fixa em relação ao dólar (Nunes e Valério 2005: 238), aspecto não displicente para o fortalecimento das relações comerciais com os Estados Unidos e a Europa.

Finalmente, em termos comerciais, qual o significado da maior abertura ao exterior e da adesão à EFTA para os produtos corticeiros? Os artigos corticeiros integravam o grupo de produtos tradicionalmente exportados por Portugal, um dos mais relevantes em valor no contexto das exportações portuguesas (cf. Quadro 5). A Convenção de Estocolmo adoptou uma definição mais lata de “produtos industriais” e a cortiça acabou por ser admitida ao regime geral de livre câmbio, ou seja, sujeita à eliminação de direitos aduaneiros em 31 de Dezembro de 1966, após reduções sucessivas e escalonadas no tempo (Amaro 1978: 284-286).

Contudo, a observação do quadro relativo aos parceiros comerciais (v. Quadro 4 do Apêndice Estatístico) dá-nos conta da pouca importância dos países pertencentes à EFTA enquanto compradores de cortiça portuguesa, com excepção da Grã-Bretanha, aliás, país que perdeu relevo enquanto mercado destino da cortiça a partir de 1967. Sublinhe-se, também, que certas medidas pautais relacionadas com a eliminação das proibições relativas à exportação de cortiça em bruto para os países da EFTA, desfavoreceram ainda mais a indústria dos aglomerados, a braços com a concorrência dos sucedâneos de plástico e escassez de matéria-prima. Atestando estas dificuldades temos o facto de, a partir da segunda metade da década de 1960, as exportações corticeiras passarem a ser amplamente dominadas pelas rolhas (Dias 2005: 224-225).

O Acordo Comercial entre Portugal e a CEE, assinado em 1972, considerou alguns produtos corticeiros como “produtos sensíveis” – caso da cortiça em cubos, folhas ou tiras, obras de cortiça não especificadas e os aglomerados de cortiça e respectivas obras - e, como tal, sujeitos a um regime mais restritivo, baseado em limites quantitativos que cresceriam a uma taxa de 3 por cento ao ano (Fernandes e Álvares 1972). Embora os efeitos deste acordo fiquem fora do intervalo temporal considerado neste estudo, não podemos deixar de salientar a sua vantagem para o sector corticeiro português, na sequência da maior liberalização das trocas que implicava, nomeadamente para um produto no qual Portugal evidenciava uma vantagem produtiva e comercial, quase absoluta.

De tudo o que ficou exposto, sobressai a maior importância conferida ao sector corticeiro pelo Estado português durante o período analisado, tanto mais evidente se tivermos em linha de conta as medidas de política florestal tomadas em relação ao sobreiro nos dois países, com maior expressividade em Portugal, não só no âmbito da protecção do sobreiro, como também no fomento da área suberícola (Dias 2005: 149-155). Da mesma forma, a criação da JNC em 1936 é reveladora do interesse que o negócio das cortiças assumia. Constituíram objectivos principais da Junta “desenvolver a solidariedade das actividades que foi chamada a disciplinar e a orientar; (...) promover o aperfeiçoamento técnico, económico e social da indústria e comércio da cortiça; (...) intensificar a expansão da (...) riqueza suberícola no estrangeiro; e (...) reprimir fraudes (...)” (AIP 1940). Tendo sido decretada a inscrição obrigatória de industriais, comerciantes e exportadores neste organismo, para além de procurar organizar e promover a articulação entre indústria e comércio externo, as suas funções eram mais amplas, passando pela participação activa na efectivação do CI, pela promoção dos produtos corticeiros, interna e externamente e pela divulgação de informações sobre os mercados externos. A JNC esteve ainda ligada à criação de um laboratório de ensaios de aplicações de cortiça. Os resultados da actuação deste organismo estão por apurar, mas a obrigatoriedade de inscrição no mesmo por parte dos agentes económicos que estivessem ligados ao sector corticeiro, e que eram numerosos, não deixaram de lhe conferir um papel de interlocutor e intermediário privilegiado nas relações com o Estado, assim como um

papel dinamizador do comércio externo, ambos, desempenhos importantes num negócio marcado pela pequena dimensão e dispersão dos estabelecimentos industriais.

Em Espanha, a contribuição do SNMC foi mais modesta, encarregando-se este organismo, basicamente, da elaboração de estatísticas e propostas sobre o sector e desempenhando a função de intermediário entre as associações corticeiras e os organismos ministeriais.

Em suma, as dificuldades de abastecimento revelaram-se superiores no caso espanhol, e o acesso aos mercados externos - para a compra de máquinas e equipamentos e ainda para a colocação de produtos - foi mais limitado, comparativamente ao caso português. As explicações para estas dificuldades encontram-se no maior hermetismo e autarcia do regime franquista, concretizados, nomeadamente, na tardia participação da Espanha nos organismos comerciais e financeiros multilaterais criados no pós-guerra, contribuindo decisivamente para o atraso na recuperação dos níveis de produção corticeira anteriores à Guerra Civil (Catalán 1992). Para além disso, a perda de competitividade externa dos produtos corticeiros espanhóis acabou por ser a consequência inevitável de uma política económica geradora de inflação, ao incrementar os custos de produção de matéria-prima e materiais e ainda da mão-de-obra.

#### **4. A consolidação da vantagem comparativa de Portugal no sector corticeiro na década de 1960: os custos de produção**

Nos parágrafos anteriores defendemos a importância dos factores institucionais na criação de condições favoráveis à expansão da actividade corticeira, através da implementação de um conjunto de medidas tendentes a favorecer todas as vertentes do negócio da cortiça, desde a extracção - onde se destacou a política florestal -, passando pela indústria corticeira - com uma política reguladora da iniciativa privada tendente a reforçar e promover a concentração desta actividade, mantendo, igualmente, uma certa liberdade para a abertura de novos estabelecimentos no caso das rolhas. Foi ainda importante para um sector com uma vocação marcadamente exportadora, como era o caso do corticeiro, a maior liberalização das trocas após a Segunda Guerra, tanto mais que os principais concorrentes de Portugal e Espanha, não detentores desta matéria-prima, estavam a abandonar a produção industrial de cortiça, pelos seus elevados custos de produção, relacionados com a matéria-prima e mão-de-obra. Neste âmbito, salientámos o facto de Portugal ter conferido maior atenção aos sector corticeiro, até pela sua maior importância exportadora no contexto nacional, revelando-se mesmo a política económica geral seguida em Espanha entre 1939 e 1959, nefasta para a capacidade competitiva da indústria.

A questão que se pode colocar neste âmbito é se o aproveitamento cabal por parte da indústria transformadora corticeira portuguesa, das condições institucionais criadas, ou mesmo da perda de competitividade do seu principal concorrente, teria tido lugar se esta indústria não tivesse

custos de produção mais baixos, ou seja, não evidenciasse uma vantagem concorrencial. É nesta vertente que emergem como questões fundamentais, a análise comparativa dos custos de produção, nomeadamente os relacionados com a mão-de-obra e a matéria-prima, correspondentes a mais de 80 por cento da estrutura de custos da indústria.

Começando pela matéria-prima, representava cerca de 60 por cento dos custos de produção, o que tornava o seu preço um factor decisivo na capacidade concorrencial da indústria corticeira. A evolução do preço da cortiça estava dependente de vários aspectos. Em primeiro lugar, da capacidade de oferta dos sobreirais, sendo certo que Portugal era já o país com maior produção de cortiça, abarcando mais de metade da extraída mundialmente (Sampaio 1977: 89). Apesar da evolução menos favorável da área do sobreiro durante a Segunda Guerra Mundial, a política florestal, tanto de defesa como de fomento suberícola, permitiram que a área ocupada daquela espécie florestal se mantivesse relativamente estável ao longo do período aqui estudado (Dias 2005: 182-184). Ainda no que concerne à oferta de matéria-prima, de salientar que a sua importação estava limitada pela política aduaneira em ambos os países, e a exportação de cortiça em bruto, como aconteceu numa fase inicial, contribuía para a diminuição da oferta disponível para a indústria nacional. Quanto a este último aspecto, Portugal proibiu, desde o início do século, a exportação de cortiça em bruto, limitação mantida durante a vigência do regime salazarista, apenas com uma excepção a partir de 1960, para os países da EFTA. No caso espanhol, a documentação do SNMC revela indícios suficientes de que as medidas tomadas neste âmbito tiveram carácter conjuntural e de curto prazo, não atendendo a critérios estratégicos de política comercial. A contínua revisão das medidas adoptadas reforça esta ideia, contrastando com a rigidez dos critérios comerciais de Portugal, pelo menos até 1960. Quando a proibição foi contemplada na política comercial espanhola, quase sempre foi restrita à cortiça extraída nas comarcas corticeiras do noroeste, deixando livre (ainda que agravadas por tarifas aduaneiras), a saída de cortiça da Estremadura espanhola e da Andaluzia.

Um segundo aspecto importante para o preço da matéria-prima, está directamente relacionado com a capacidade da indústria em comprá-la a um preço competitivo, ou seja, a um preço que lhe permitisse rentabilizar a sua produção<sup>12</sup>. Em relação a este aspecto, a Espanha tinha como desvantagem os custos mais elevados de transporte e o escasso apoio institucional. Ambos os países tinham como desvantagem a presença de um tecido industrial marcado pela pulverização

---

12 Uma informação remetida pela empresa Hijos de H. A. Bender S. A. ao Ministério do Comércio faz uma excelente comparação dos custos de produção entre Espanha e Portugal. Nela se corroboram alguns dos aspectos que constam neste trabalho, relativos aos custos de fabricação mais elevados em Espanha. No entanto, pode tratar-se de um texto possivelmente exagerado em favor dos interesses da indústria corticeira espanhola, pois tinha como objectivo obter uma melhoria no tipo de câmbio. Para além disso, não deixa de ser uma visão estática e pontual de um momento próximo de 1958, ano em que esta informação foi elaborada (AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, Caja 352, *Estudio comparativo de escandallos para la manufactura de corcho entre España y Portugal, y relación con los cambios de moneda*).

e pequena dimensão dos estabelecimentos, onde parece difícil encontrar um departamento de vendas capaz de coordenar a actuação dos mesmos. Deste modo, o mercado de venda da cortiça em floresta tendia a ser dominado por intermediários, resultando desta situação uma grande irregularidade nos preços. Daqui se infere a posição de desvantagem da indústria corticeira em ambos os países, tanto mais que a oferta de cortiça se apresentou relativamente rígida.

Finalmente, numa indústria tão intensiva em mão-de-obra, como era o caso da corticeira, resta-nos a análise comparativa dos custos salariais para um melhor entendimento da problemática em estudo, tendo ainda presente o facto de, nas ditaduras peninsulares, a manutenção de salários baixos na indústria constituir uma meta a atingir, por forma a aumentar a competitividade. A falta de informação relativamente à evolução dos salários, nomeadamente no caso espanhol, torna difícil a realização de um estudo comparativo de carácter quantitativo, mas há indícios de que a contenção salarial foi maior em Portugal do que em Espanha. Efectivamente, os salários da indústria corticeira foram regulamentados durante a ditadura de Salazar, inserindo-se esta política salarial numa política laboral mais ampla dirigida à indústria corticeira (Dias 2005: 162-163). Perante as constantes crises vividas pelo sector industrial corticeiro, em função das conjunturas internacionais nem sempre favoráveis às exportações, esta política laboral procurava colmatar a precariedade laboral então vivida, agravada pela pequena dimensão dos estabelecimentos e pelo seu fraco apetrechamento tecnológico. Mas mais do que contribuir para este objectivo, esta política acabou por ter duas grandes consequências. Em primeiro lugar, esteve na origem da concentração espacial da indústria transformadora, nomeadamente da indústria rolheira, no distrito de Aveiro. Em segundo lugar, foi mais um obstáculo ao funcionamento intermitente dos estabelecimentos industriais. Relativamente ao primeiro aspecto, foram fixados os salários mínimos para o sector corticeiro, de acordo com a categoria profissional e estabelecendo, desde logo, uma diferenciação salarial entre o Norte, o Centro e o Sul, prejudicial a estas duas últimas regiões, com o argumento da disparidade do custo de vida e da distância em relação aos centros fornecedores de matéria-prima. Quanto à segunda consequência da política salarial, embora não tivesse influência directa na criação de novos estabelecimentos, certamente desencorajava os estabelecimentos fracamente apetrechados tecnologicamente e sem dimensão económica para o funcionamento permanente.

A hipótese da existência de custos laborais menos elevados em Portugal, comparativamente a Espanha, surge ainda confirmada por três argumentos. Em primeiro lugar, e tendo por base uma informação datada de 31 de Dezembro de 1945, do SNMC<sup>13</sup>, as obrigações sociais na indústria corticeira portuguesa estavam muito abaixo daquelas que os empresários espanhóis eram obrigados a satisfazer aos seus trabalhadores. Estes encargos sociais situavam-se em Portugal em

---

<sup>13</sup> AMSP, Sindicato Nacional de la Madera y el Corcho, Estadísticas e Informes, Cajá 352, Informe 31 de Dezembro de 1945, relativo a: *Problemas económicos futuros*.

torno dos 15 por cento, enquanto que na indústria corticeira espanhola estes encargos representavam cerca de 60 por cento do salário. Em segundo lugar, o despedimento de trabalhadores em Espanha era dificultado pelas disposições laborais, que o restringiram, desde o início da ditadura franquista, juntamente com a redução dos dias de trabalho por semana, amparando-se no objectivo de “Producir, Producir, Producir” (Martinez Acena y Comín (1992). Em terceiro lugar, a política laboral espanhola foi levada a cabo com pouco rigidez. Como já referimos, os estrangulamentos gerados na economia espanhola durante os primeiros anos da década de 1950, obrigaram as autoridades a conceder aumentos salariais na indústria. Assim, em Janeiro de 1954, o Ministério do Trabalho decretou um aumento de 10 por cento sobre o salário base e sobre o complemento familiar para os trabalhadores das fábricas que transformavam a cortiça<sup>14</sup>, sendo solicitado, um ano depois, e por parte dos representantes sociais do Ramo Corticeiro da Zona Nordeste (Catalunha), um reajustamento dos salários em torno dos 30 por cento, para além da unificação da regulamentação vigente no sector da madeira em matéria de férias anuais<sup>15</sup>. Mas foi entendimento dos industriais catalães que caberia ao Estado cobrir o aumento salarial solicitado, sublinhando que “sería pueril creer que [las empresas ] puedan soportarlo con su menguada economía actual, cuando tienen planteado entre si graves problemas de supervivencia y desarrollo”

<sup>16</sup>

Tal como nos confirma Zapata (inédito), o facto do valor unitário das rolhas ser similar nos dois países e evidenciando ambos, como já referimos, uma desvantagem em termos do preço da matéria-prima para a sua produção, a vantagem de Portugal só poderia resultar da prática de salários mais baixos ou de uma organização empresarial mais moderna. Ora perante os argumentos apresentados nos parágrafos anteriores, sobretudo no ponto 3.2. deste trabalho, tal hipótese torna-se pouco viável, pelo menos no período em estudo. Restam os salários mais baixos como factor mais importante no reforço da competitividade do sector industrial corticeiro português.

Esta última hipótese é ainda confirmada quando se coteja a produtividade no sector corticeiro em Portugal e Espanha, onde este último país revelou sempre um melhor comportamento,

---

14 AMSP, SNMC, Estadísticas, e Informos, Caja 352, *Carta de la Junta Nacional Del Sector Del Corcho al Ilmo. Sr. Delegado Del Minsiterio de Comercio para el corcho*.

15 As petições argumentavam da seguinte forma: “las poblaciones limítrofes con el litoral mediterráneo –léase Palafrugell, Palamós, San Feliu de Guixols, etc.– que son, precisamente, los principales enclaves de la industria corchera provincial, son materialmente invadidas por la riada turística internacional que viene a visitar nuestra incomparable Costa Brava y, como natural y lógica consecuencia, sufren una carestía de vida extraordinaria durante los meses de verano” (AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, Caja 352, *Informe de la Junta Económica del Corcho-Zona Nordeste*).

16 AMSP, SNMC, Estadísticas e Informes, Caja 352, *Informe de la Junta Económica del Corcho-Zona Nordeste*. Estes reajustes salariais deveriam de ser acompanhados de determinadas disposições por parte das autoridades competentes – Comisión General de Abastecimientos, Juntas Provinciales, Ayuntamientos, etc.–, destinadas a abastecer o mercado de artigos básicos ou de primeira necessidade em quantidade suficiente em relação à sobrepopulação turística, que se calcula ter alcançado nesta zona, durante o Verão de 1953, as 80 mil pessoas.

respondendo aos maiores custos de mão-de-obra com o aumento do facto capital nas indústrias (Zapata 2004).

## 5. Conclusões

As vantagens comparativas da indústria corticeira portuguesa já estavam consolidadas quando tiveram lugar as alterações da política económica espanhola, a partir do Plano de Estabilização da economia de 1959 e da liberalização comercial que derivou do mesmo. A relevância das exportações corticeiras no contexto das exportações totais de cada país, confirma a maior importância que o negócio corticeiro tinha para a economia portuguesa, mesmo na década de 1960, contribuindo com as receitas do comércio externo para compensar o défice estrutural da balança comercial portuguesa. O maior peso das exportações de cortiça em obra no valor das exportações corticeiras na década de 1960, confirma a liderança da indústria transformadora portuguesa ligada ao trabalho da cortiça, resultado alcançado depois de quase três décadas de avanços e recuos neste domínio, mas que as condições institucionais favoráveis, a maior abertura ao exterior e a experiência adquirida, sustentaram, a partir de então.

As causas da lentidão subjacente à afirmação desta liderança residiram no maior atraso de Portugal em produzir cortiça transformada, confinando o seu tecido industrial à preparação desta matéria-prima. A concorrência de outros países, detentores ou não de cortiça, a falta de capital e, conseqüentemente, de iniciativa privada, entre outras, explicam este atraso, apesar do país se apresentar como um dos maiores produtores mundiais de cortiça.

Ao longo das décadas de 1930 e 1940, criou-se todo um ambiente favorável ao reforço da posição da indústria transformadora, onde as medidas de política económica - com destaque para o CI, as alterações na Pauta Aduaneira, a Política Salarial e a criação da JNC -, foram potenciadas por uma conjuntura externa favorável. Primeiro, com a Guerra Civil Espanhola, depois com a Segunda Guerra Mundial e, já na década de 1950, com a decadência da indústria corticeira nos países principais concorrentes no mercado internacional. Deste modo, foi possível aumentar as exportações de cortiça em obra e, conseqüentemente, as receitas do comércio externo, capazes de potenciar a expansão da indústria transformadora, através do aumento do investimento na renovação dos equipamentos e reforço da mecanização. Neste contexto, a adesão à EFTA acabou por ter pouco significado, por se encontrarem fora desse espaço os principais países compradores de cortiça portuguesa, nomeadamente com a adesão da Grã-Bretanha à CEE.

A indústria corticeira espanhola acabou por perder terreno no contexto do modelo de crescimento económico adoptado. Este último, baseado numa política comercial que se encerrou na autarcia económica e num crescimento industrial assente na substituição de importações, acabou por diminuir a capacidade competitiva da economia espanhola, e, como tal, também da

indústria corticeira, esta muito dependente dos mercados externos, não só para a colocação dos seus produtos, mas igualmente para a obtenção de equipamento e materiais auxiliares da produção. Da mesma forma, a defesa do controlo dos salários para ganhar competitividade, aspecto que podia até favorecer uma indústria mão-de-obra intensiva como era o caso da indústria corticeira, acabou por ter consequências opostas. Por um lado, os desequilíbrios económicos gerados por este modelo contribuíram para o agravamento da inflação, reduzindo os salários reais. Por outro, esta redução nos salários gerou um ciclo vicioso, difícil de combater. A retracção da procura a nível interno impedia o desenvolvimento da indústria nacional e, conseqüentemente, a melhoria dos salários reais, mas a subida destes últimos era o único remédio para estimular a procura. Por sua vez, o aumento dos salários agravava os custos de produção o que, num contexto inflacionista, tornava ainda mais elevado o custo de vida, com reflexos imediatos na perda de poder de compra das populações. Este panorama económico foi altamente desvantajoso para a indústria corticeira. Os custos de produção aumentaram, pelo encarecimento da mão-de-obra, da matéria-prima e dos materiais auxiliares, resultando desta espiral altista uma perda de competitividade nos mercados externos.

A situação não seria tão gravosa para o sector corticeiro se este constasse na lista das prioridades da ditadura franquista, podendo, nesse caso, beneficiar de apoios fiscais e económicos, susceptíveis de contrariar estes efeitos adversos. Tal não ocorreu e a atenção prestada a todas as vertentes do negócio da cortiça foi substancialmente menor do que a conferida aos mesmos pela ditadura salazarista.

Desta forma, o processo de "iberização" do negócio corticeiro, que estava a decorrer desde a década de 1950, acabou por beneficiar mais o sector corticeiro português, por ser aquele que se apresentava em melhores condições competitivas nos mercados externos - matéria-prima abundante, custos de mão-de-obra mais reduzidos e maior integração nos fluxos de troca internacionais.

## Referências bibliográficas

- Associação Industrial Portuguesa (AIP) (1940) 'Organização Pré-Corporativa. Uma resenha da Actuação Industrial, Económica e Técnica da JNC', Indústria Portuguesa 149, AIP: pp. 17
- AIP (1957) 'Conclusões' in II Congresso dos Economistas Portugueses e II Congresso da Indústria Portuguesa, Lisboa: Empresa Nacional de Publicidade.
- Alvarado, J. (2002) El negoci del suro a L'Alt Empordá (s. XVIII-XIX), Palafrugell: Museu del Suro.
- Amaro, Rogério Roque (1978) 'A agricultura portuguesa e a integração europeia: a experiência do passado (EFTA) e a perspectiva do futuro (CEE)' Análise Social 54, Vol. XVI: pp.279-310.
- Assembleia Nacional (AN) (1959b) Pareceres da Câmara Corporativa in II Plano de Fomento (1959-1964), Vol II, Lisboa: Imprensa Nacional.
- (1965) Pareceres da Câmara Corporativa in Plano Intercalar de Fomento (1965-1967), Lisboa: Imprensa Nacional.
- Asensio, M. J. y Serrano, J. M. (1997) 'El ingenierismo cambiario. La peseta en los años del cambio múltiple, 1948-1959', Revista de Historia Económica 3, Universidade de Barcelona: pp. 545-573
- Bernardo, Hermâni de Barros (1943) 'O Condicionamento Comercial das Cortiças', Economia e Finanças, Vol XI: pp. 163-196.
- (1946), 'A indústria corticeira em Portugal', Economia e Finanças, Anais do ISCEF, vol. XIV.
- Brito, José M. Brandão de Brito (1983) 'Rumos Velhos e Novos da Industrialização Portuguesa' in Conferência Evolução Recente e Perspectivas de Transformação da Economia Portuguesa, ISEG: pp. 2535-61.
- (1989) A Industrialização Portuguesa no Pós-Guerra (1948-1965). O Condicionamento Industrial, Lisboa: Edições Dom Quixote.
- Buesa, M. (1982) 'El Estado en el proceso de industrialización: contribución al estudio de la política industrial española en el período 1939-1963', Tese de doutoramento: Universidade Complutense de Madrid.
- Calheiros, João (1938a) 'Para Ponderar', Portugal Corticeiro 92, AIP: p. 1-3.
- (1938b) 'Situação', Portugal Corticeiro 102, AIP: pp. 1-2.
- Catalán, J. (1992) 'Reconstrucción, política económica y desarrollo industrial: tres economías del sur de Europa, 1944-1953', in El desarrollo económico en la Europa del Sur: España e Italia en perspectiva histórica, Madrid: Alianza Universal.
- Comissão Permanente de Estudos Corticeiros (1936) 'Cortiças Portuguesas. Matéria-Prima de uma Grande Indústria Nacional, Resoluções das Comissões que estudaram o decreto n.º 27164 que criou a JNC', Indústria Portuguesa 107, AIP: pp. 91-99.
- Costa, Manuel Firmino da (1946) 'A cortiça Portuguesa', Boletim da JNC 88, Fevereiro: pp. 103-106..
- Cruz, Justino (1944) 'Algumas Notas Sobre o Condicionamento da Indústria Caseira', Indústria Portuguesa 202, AIP: pp.14-16.
- Dias, Maria Amélia F. Branco A. (2005) 'O Impacto das Florestas no Crescimento Económico Moderno durante o Estado novo (1930-1974)', Tese para a Obtenção do Grau de Doutor, Lisboa: ISEG.
- Fernandes, Carlos Roma e Álvares, Pedro (1972) Portugal e o Mercado Comum, Lisboa: Moraes Editores.
- Ferreirinha, M. P. (1982) 'A procura mundial de productos corticeiros' en Convención Mundial del Corcho, Madrid, Servicio de Publicaciones Agrárias: pp. 309-342.
- Ferreirinha, Manuel (1984) Reflexões sobre temas florestais (1973-1984), Lisboa: Instituto dos Produtos Florestais (IPF).
- Fontoura, M. P. e VALÉRIO, N. (2001) 'Relações económicas externas' in Valério, N. (coord.) Estatísticas Históricas Portuguesas, Vol II, Lisboa, Instituto Nacional de Estatística: pp. 713-739.
- Fuentes, E. (1989) 'Tres decenios de la economía española en perspectiva', en García Delgado, J. L., España. Economía, Madrid: Espasa Calpe (ed. ampliada).

- Gil, Luis (1998) Cortiça. Produção, Tecnologia e Aplicação, Lisboa: Instituto Nacional Engenharia e Tecnologia Industrial (INETI).
- Godinho, António Maria e Bernardo, Hernani de Barros (1946) 'Colectânea de Legislação Corticeira', Separata do Boletim da JNC, Lisboa: JNC.
- Goñi, Ináki Iriarte (2005) 'La inserción internacional del sector forestal español 1849-1935', Revista de História Industrial 27, Universidade de Barcelona.
- Jofra, Ramiro Medir (1946) 'O Projecto da Liga Aduaneira Hispano-Portuguesa', Boletim da JNC 93, Julho: pp.401-403.
- Lains, Pedro (1986) 'Exportações Portuguesas, 1850-1913: a tese da dependência revisitada', Análise Social 22: pp. 381-419.
- Lisboa, Manuel (2002) A indústria Portuguesa e os seus dirigentes. Crescimento na Segunda Metade do Século XX e Potencial de Inovação das Funções Capitalista, Empresarial e de Gestão, Lisboa: Educa.
- Lopes, José da Silva (1999) A Economia Portuguesa Desde 1960, Lisboa: Gradiva.
- Marques, Alfredo (1980) 'La Politique Economique Portugaise dans La Periode de la Dictature (1926-1974). Analyse de Trois Stratégies de l'Etat', Tese de Doutoramento apresentada na Université des Sciences Sociales.
- Martin Aceña, P. y Comín, F. (1992) 'El Estado en la industrialización española de posguerra: el Instituto Nacional de Industria', in Prados, L. y Zamagni, V., El desarrollo económico en la Europa del sur: España e Itália en perspectiva histórica, Madrid: Alianza Universal.
- Martin Acenã, P. Y Pons, M. A. (2005) 'Sistema Monetario y Financiero' in Carreras, A. y Tafunell, X. (coords.) Estadísticas históricas de España, vol. II, Fundación BBVA: pp. 645-706.
- Martinez Ruiz, E. (2001) El control de cambios en la España franquista. El Instituto de Moneda Extranjera. 1939-1973, Alcalá de Henares, Universidad de Alcalá, (Tese de doutoramento inédita).
- Martins, Conceição Andrade (2002) 'A "Questão Corticeira" na Óptica da RACP (1860-1910)', texto policopiado.
- Mata, Eugénia e Valério, Nuno (1994) História Económica de Portugal. Uma Perspectiva Global, Lisboa: Editorial Presença.
- Medir, R. (1953) Historia del gremio corchero, Madrid: Alhambra.
- Mendes, Américo M. S. De Carvalho (2002) 'A Economia do Sector da Cortiça em Portugal. Evolução das Actividades de Produção e da Transformação ao Longo dos Séculos XIX e XX', Documento de Trabalho Policopiado.
- Meneses, J. L. C. (1953) O comércio externo dos produtos florestais metropolitanos. Posição relativa da cortiça, Lisboa.
- Meneses, J. L. C. *et al.* (1949) 'Situação e Perspectivas das Actividades Corticeiras', Relatório da Comissão Nomeada para Estudar a Crise Existente, Junta Nacional da Cortiça: Ministério da Economia.
- Miranda, Sacuntala de (1987) 'O declínio da Supremacia Britânica em Portugal (1890-1939)', Dissertação Apresentada para as Provas de Doutoramento, UNL, Lisboa: FCHS.
- Moura, Francisco Pereira de (1973) Por onde Vai a Economia Portuguesa?, Lisboa: Seara Nova.
- Neves, João César das (1994b) The Portuguese Economy. A Picture in Figures XIX and XX Centuries, Lisboa: Universidade Católica Editora
- Noronha, Manuel de (1904) 'A Utilidade da Câmara de Comercio Corticeiro e o Meio Pratico de Aniquilar a Crise da Mesma Indústria', Lavoura Portuguesa, Janeiro, vol VI: pp. 366-76.
- Nunes, Ana Bela (1996) 'Control and Regulation in the Portuguese Economy (1945-1973)', GHEs – Documentos de Trabalho 2, Lisboa: ISEG.
- Nunes, Ana Bela e Brito, José Maria Brandão de (1990) 'Política Económica, Industrialização e Crescimento Económico' in Fernando Rosas (ed.) Portugal e o Estado Novo (1930-1960), Lisboa: Editorial Estampa.
- Nunes, Ana Bela e Valério, Nuno (2005) 'Moeda e Bancos' in Lains, Pedro; Silva, Álvaro Ferreira da (org.), Historia Económica de Portugal, Vol. III, ICS, Lisboa: Imprensa de Ciencias Sociais.

- Parejo, F. (2002) 'El comercio exterior español de productos corcheros, 1849-2000', Badajoz: Universidad de Extremadura (Trabalho de Investigação de doutoramento).
- Parejo, F. (2004) 'Siglo y medio de comercio exterior de productos corcheros en España, 1849-2000', Documentos de Trabajo de la Asociación Española de Historia Económica, 0402.
- Pires, L. E. (1999) 'La regulación económica en las dictaduras: el condicionamiento industrial en España y Portugal durante el siglo XX', Madrid: Universidad Complutense de Madrid (tese de doutoramento inédita).
- Pires, L. E. (2005) 'Los empresarios y el Estado en torno a las intervenciones del régimen de franco; la regulación de la inversión industrial (1938-1963)', Investigaciones de Historia Económica 2: pp. 145-178.
- Ramajo Tejada, Martín (1997) Debilidad industrial y atraso económico de Extremadura, Badajoz: Asamblea de Extremadura.
- Rosas, Fernando (1986) O Estado Novo nos Anos Trinta. Elementos para o Estudo de Natureza Económica e Social do Salazarismo (1928-1938), Lisboa: Editorial Estampa.
- (1990) Portugal entre a paz e a Guerra. Estudo do Impacte da II Guerra Mundial na Economia e na Sociedade Portuguesas, Lisboa: Editorial Presença.
- (1991) 'Rafael Duque e a política agrária do Estado Novo, 1934-1944', Análise Social 26: pp. 771-790.
- Salgado, F. R. (1939) A evolução do comércio especial ultramarino, Divisão de publicações e Biblioteca da Agência Geral das Colónias.
- Sampaio, J. Salazar (1972) 'À La Recherche d'une Politique Économique pour le Liège au Portugal'. Volume II, Tese para a obtenção do grau de doutor, Paris: Sorbone.
- (1981) 'Importação portuguesa de cortiça', Cortiça 508: pp. 26-30.
- (1985) Cortiça: o comércio externo e as actividades a montante, Lisboa: Instituto dos Produtos Florestais.
- Santos, A. R. dos (1989) 'Abertura e bloqueamento da economia portuguesa' in Jaime Reis (coord.) Portugal Contemporâneo, Vol V, Lisboa: Publicações Alfa.
- Santos, Carlos Oliveira (1997) Amorim: História de uma Família: 1870-1997, vol II, Lisboa: Edições ASA.
- Soares *et al.* (1908) 'Indústria Corticeira. Documento Apresentado à Comissão Oficial de Inquérito Á Industria Corticeira Pela Direcção do Real Syndicato Agrícola de Évora', Lavoura Portuguesa, Janeiro, vol X: pp. 371-4.
- Soares, J. A. *et al* (1912) Produção. Indústria Corticeira: o que Pensam os Representantes da Produção Membros da Comissão Encarregada de Estudar este Assunto, Lisboa: Editora.
- Telo, A. (1991) Portugal na Segunda Guerra (1941-1945), Vol I, Lisboa: Vega.
- Valério, Nuno (1993a) 'Oliveira Salazar (1989-1970) et le regime autoritaire portugais (1926-1974)' Estudos de Economia 2, Jan-Mar, vol XVIII: pp. 129-144.
- Zapata, S. (1986) 'El alcornoque y el corcho en España, 1850-1935', en Garrabou, R., Barciela, C. y Jiménez Blanco, J. I., 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, Universidade de Barcelona: pp. 35-68.
- Zapata, S. (2002) 'Del *suro* a la *cortiça*. El ascenso de Portugal a la primera potencia corchera del mundo', Revista de Historia Industrial 22, Universidade de Barcelona: pp. 109-137.
- Zapata, S. (inédito) 'Series de deflatores corcheros desde 1900'.

## APÊNDICE ESTATÍSTICO

### QUADRO 1

*Taxas de crescimento inter-anual das exportações de produtos corticeiros de Espanha e Portugal, 1930-1975*

PERÍODO	Espanha			Portugal		
	Cortiça em bruto	Cortiça em obra	Totais	Cortiça em bruto	Cortiça em obra	Totais
1930 / (1935-1937)	-12,17	-17,32	-16,37	2,61	4,16	2,99
(1935-1937) / (1943-1945)	-12,29	-17,04	-15,83	-8,68	3,57	-4,21
(1943-1945) / (1951-1953)	-12,15	-12,07	-12,09	2,81	-3,50	-0,10
(1951-1953) / (1959-1961)	10,77	6,27	7,80	-6,60	-0,34	-3,80
(1959-1961) / (1967-1969)	-3,88	-2,44	-2,98	-5,41	-0,16	-2,44
(1967-1969) / 1975	5,47	6,71	6,28	0,52	6,88	4,75

**Fonte:** Dias (2005) para os dados portugueses e Parejo (2002) para os espanhóis. Os valores correntes originais foram convertidos a valores constantes (ano de 2000) utilizando o deflactor elaborado por Zapata (inédito). Os cálculos foram realizados a partir das estatísticas em valor; em dólares com base nas taxas de câmbio compiladas em Fontoura e Valério (2001) e Martin Acena e Pons (2005).

**Nota:** A categoria “Cortiça em Bruto” inclui a matéria-prima corticeira e os produtos semi-transformados (cortiça virgem, cortiça amadia, cortiça secundeira, refugos, prancha, granulados, aparas, quadros e cubos). Na “Cortiça em Obra” consideraram-se todos os produtos manufacturados de cortiça, tanto natural como de aglomerado (rolhas, discos, obras em cortiça natural, aglomerado de cortiça para isolamento e revestimento).

### QUADRO 2

*Estrutura das exportações corticeiras espanholas e portuguesas, 1930-1975*

PERÍODO	Espanha			Portugal		
	Cortiça em bruto	Cortiça em obra	Totais	Cortiça em bruto	Cortiça em obra	Totais
1930	17	83	100	76	24	100
1935-1937	21	79	100	75	25	100
1943-1945	33	67	100	49	51	100
1951-1953	31	69	100	61	39	100
1959-1961	38	62	100	48	52	100
1967-1969	36	64	100	38	62	100
1975	34	66	100	28	72	100

**Fonte:** Dias (2005) para os dados portugueses e Parejo (2002) para os espanhóis. Os cálculos foram realizados a partir das estatísticas em valor.

**Nota:** V. Quadro 1.

**QUADRO 3**

*Distribuição territorial das exportações espanholas de produtos corticeiros, 1930-1975*

		1930	1935-1937	1943-1945	1951-1953	1959-1961	1967-1969	1975
Alemanha	TOTAL	3,33	10,54	26,61	10,17	8,13	8,79	3,39
	Cortiça em bruto	4,12	6,32	16,71	7,54	7,05	2,63	1,15
	Manufacturada.	3,18	11,68	30,71	11,33	8,81	12,25	4,51
Argentina	TOTAL	3,67	2,88	2,29	2,84	5,47	7,22	12,89
	Cortiça em bruto	2,62	0,52	4,39	7,71	14,11	20,24	38,37
	Manufacturada.	3,88	3,52	1,07	0,67	0,05	0,01	0,00
Bélgica	TOTAL	1,03	2,22	0,57	2,80	2,02	1,61	0,85
	Cortiça em bruto	1,78	1,16	0,35	0,54	0,22	0,34	0,00
	Manufacturada.	0,89	2,50	0,63	0,81	3,13	2,31	1,28
Brasil	TOTAL	0,12	0,06	0,06	7,72	6,22	1,35	2,57
	Cortiça em bruto	0,08	0,00	0,00	1,54	14,21	3,52	6,81
	Manufacturada.	0,13	0,08	0,09	10,46	1,29	0,14	0,43
EUA	TOTAL	47,76	13,77	31,34	15,75	7,01	6,63	7,61
	Cortiça em bruto	45,17	36,93	45,98	35,68	9,87	2,68	0,18
	Manufacturada.	48,28	7,50	23,97	6,91	5,17	8,78	11,37
França	TOTAL	14,02	15,82	3,08	6,17	9,11	14,88	23,31
	Cortiça em bruto	11,72	12,41	3,33	2,81	7,31	10,68	15,80
	Manufacturada.	14,47	16,73	3,04	7,66	10,27	17,15	27,10
Holanda	TOTAL	0,37	0,68	1,71	2,68	1,72	2,30	2,64
	Cortiça em bruto	1,09	0,69	0,00	1,30	1,88	1,88	0,14
	Manufacturada.	0,22	0,68	2,51	3,29	1,62	2,51	3,85
Itália	TOTAL	0,66	2,22	1,80	2,42	4,89	5,38	9,97
	Cortiça em bruto	2,74	6,61	3,10	6,71	5,82	7,76	15,73
	Manufacturada.	0,24	1,02	1,29	0,51	4,31	4,08	7,05
Portugal	TOTAL	0,30	0,71	0,04	0,05	0,04	0,26	1,34
	Cortiça em bruto	0,58	0,69	0,03	0,03	0,10	0,71	3,98
	Manufacturada.	0,24	0,72	0,06	0,05	0,00	0,02	0,00
Reino Unido	TOTAL	17,44	25,11	11,13	15,00	12,69	6,24	3,45
	Cortiça em bruto	22,16	14,68	0,93	4,39	5,53	5,59	2,39
	Manufacturada.	16,50	27,93	16,61	19,71	17,14	6,67	3,99
Outros países	TOTAL	11,29	26,00	21,36	32,61	42,70	45,33	32,00
	Cortiça em bruto	7,95	19,98	25,18	29,60	33,90	44,04	15,36
	Manufacturada.	11,96	27,64	20,02	33,94	48,20	46,07	40,41
TOTAL	TOTAL	100	100	100	100	100	100	100
	Cortiça em bruto	100	100	100	100	100	100	100
	Manufacturada.	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: Parejo (2002). Os cálculos foram realizados a partir das estatísticas em valor.

Nota: V. Quadro 1.

**QUADRO 4**

*Distribuição territorial das exportações portuguesas de produtos corticeiros, 1930-1975*

		1930	1935-1937	1943-1945	1951-1953	1959-1961	1967-1969	1975
Alemanha	TOTAL	12,79	14,61	3,73	6,83	13,04	11,47	13,79
	Cortiça em bruto	12,45	14,37	2,68	7,47	7,69	5,22	4,71
	Manufacturada.	13,85	15,31	4,73	5,82	18,20	15,92	17,35
Argentina	TOTAL	1,02	1,20	7,23	5,05	2,33	1,11	1,53
	Cortiça em bruto	0,24	1,05	11,79	8,27	4,69	2,66	5,40
	Manufacturada.	3,50	1,64	2,85	0,01	0,04	0,00	0,02
Bélgica	TOTAL	3,37	6,97	0,40	2,88	4,35	2,29	1,53
	Cortiça em bruto	2,91	6,24	0,38	0,90	0,87	0,54	0,48
	Manufacturada.	4,86	9,16	0,42	5,99	7,72	3,53	1,95
Brasil	TOTAL	1,00	1,67	6,91	2,70	0,24	1,27	1,21
	Cortiça em bruto	0,05	0,17	0,94	0,27	0,28	2,58	3,48
	Manufacturada.	4,03	6,61	12,65	6,49	0,19	0,33	0,32
Espanha	TOTAL	2,73	0,51	1,11	0,56	0,38	0,26	0,96
	Cortiça em bruto	3,55	0,65	0,00	0,00	0,00	0,51	1,59
	Manufacturada.	0,11	0,08	2,17	1,42	0,75	0,08	0,71
EUA	TOTAL	22,43	23,42	34,61	27,02	14,56	12,49	9,64
	Cortiça em bruto	27,88	30,77	59,62	34,80	18,01	12,54	8,04
	Manufacturada.	5,03	1,35	10,57	14,83	11,22	12,46	10,27
França	TOTAL	5,47	4,95	0,28	3,05	6,84	9,33	14,33
	Cortiça em bruto	2,68	1,28	0,25	1,64	6,99	3,46	7,33
	Manufacturada.	14,38	15,98	0,31	5,26	6,70	13,51	18,47
Holanda	TOTAL	5,92	2,13	0,03	2,53	3,48	3,20	2,31
	Cortiça em bruto	4,96	1,79	0,00	1,99	2,50	3,31	1,89
	Manufacturada.	8,98	3,15	0,06	3,38	4,43	3,12	2,48
Itália	TOTAL	1,24	1,01	0,01	0,31	2,90	5,36	8,10
	Cortiça em bruto	0,00	1,28	0,03	0,35	3,64	4,45	5,54
	Manufacturada.	0,59	0,18	0,00	0,23	2,19	6,01	9,10
Reino Unido	TOTAL	24,25	19,40	23,74	11,13	10,94	8,57	6,78
	Cortiça em bruto	22,78	16,60	16,86	8,51	5,64	4,02	4,04
	Manufacturada.	28,94	17,82	30,35	15,23	16,07	11,82	7,86
Outros países	TOTAL	19,78	24,14	21,95	37,96	40,94	44,66	38,81
	Cortiça em bruto	22,50	25,79	7,46	35,79	9,69	60,71	57,49
	Manufacturada.	15,73	19,19	35,89	41,35	32,49	33,22	31,48
TOTAL	TOTAL	100	100	100	100	100	100	100
	Cortiça em bruto	100	100	100	100	100	100	100
	Manufacturada.	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: Dias (2005). Os cálculos foram realizados a partir das estatísticas em valor.

Nota: V. Quadro 1.



### QUADRO 5

*Evolução do peso relativo dos produtos corticeiros nas exportações totais de Espanha e Portugal, 1930-1975 (%)*

PERÍODO	Espanha	Portugal
1930	4,59	15,54
1935-1937	3,88	14,13
1943-1945	3,09	11,39
1951-1953	2,80	18,48
1959-1961	2,50	15,19
1967-1969	0,99	7,55
1975	0,49	6,02

Fonte: *Estadística del Comercio Exterior de España* e Parejo (2002) para os dados espanhóis e *Estadística do Comércio Externo de Portugal* e Dias (2005) para os portugueses.

### GRÁFICO 1

