

Documento de Trabalho/ Working Paper nº 37

LA CREACIÓN DE UNA VENTAJA COMPETITIVA EN  
LA INDUSTRIA CORCHERA PORTUGUESA: LA  
CONTRIBUCIÓN DE UN DISTRITO INDUSTRIAL

Amélia Branco  
Francisco M. Parejo

GHER  
Gabinete de História Económica e Social  
Lisboa  
2009

## Resumen

En la segunda mitad del siglo XX, la industria corchera española perdió su posición hegemónica en el mercado mundial de las manufacturas corcheras en beneficio de la portuguesa. En la investigación iniciada pretendemos demostrar que una de las claves de la consolidación del liderazgo portugués en este negocio radica en la formación y desarrollo del distrito industrial corchero de Aveiro en el norte de Portugal, en el que se plasmó la expansión de la industria lusa del tapón de corcho, y con ella, la decisiva orientación de la nación hacia la transformación del corcho natural, en detrimento de su tradicional vocación preparadora. Se argumenta que la legislación reguladora de la inversión privada en Portugal (el llamado *Condicionamento Industrial*) fue tolerante con la apertura de pequeños establecimientos “caseros” en el norte del país, siendo este hecho un refuerzo determinante de la capacidad competitiva de la industria taponera aveirense (y portuguesa) en el mercado mundial. A esta intervención estatal se unió la regulación de los salarios de la industria corchera, que estableció un diferencial salarial favorable al norte frente al resto del país. Asimismo, se pone de manifiesto la participación de una gran empresa (Amorim&Irmãos) en la formación y desarrollo de este distrito industrial, la cual acabó por convertirse en la primera a nivel mundial en el sector.

## Abstract

During the second half of the twentieth century, the Spanish cork industry lost its hegemonic position to Portugal in the world market of manufactured cork. In this work we intend to demonstrate that one of the most important explanations for the consolidation of Portuguese leadership in the cork business lies in the formation and development of the industrial cork district of Aveiro (Santa Maria da Feira) in the north of Portugal. It was there that the growth of the Portuguese cork stopper industry took place and with this, the decisive national shift in orientation towards the manufacture of natural cork, substituting the traditional Portuguese trade in planks. We argue that the legislation that established control of industrial investment in Portugal - the so-called Industrial Conditioning (*Condicionamento Industrial*) - did not restrict the opening of small cottage industries in the north, thus reinforcing the competitiveness of Aveiro in the world stopper trade. Another measure of major importance was the wage regulation covering this industry, which was responsible for the favorable wage differential for the north in comparison with the south and the centre of the country. Finally, we highlight the role played by a big company (Amorim&Irmãos) in the formation and development of this industrial district. This company became a leading firm in the sector world-wide.

**Palabras clave:** Corcho, Estado Novo, Portugal, España, Distrito Industrial, Amorim & Irmãos.

**Key words:** Cork, “New State”, Portugal, Spain, Industrial District, Amorim & Irmãos

**JEL Classification:** N4, N5, N74, N8, N9, R32, L52.

## **Plan**

### Introducción

1. Distritos industriales: un breve cuadro teórico
2. Formación y desarrollo del distrito industrial corchero de Aveiro
  - 2.1. La localización de la industria corchera portuguesa: evidencias de una concentración geográfica
  - 2.2. Formación y desarrollo del distrito industrial corchero de Aveiro
    - 2.2.1. Existencia de una tradición industrial
    - 2.2.2. El l“apoyo institucional”: un empuje a la formación del distrito industrial
      - 2.2.2.1. La diferenciación salarial del norte frente al centro y al sur en Portugal
      - 2.2.2.2. Otro empuje institucional: el *Condicionamento Industrial* y la “industria casera”
    - 2.2.3. El empuje de una gran empresa: Amorim & Irmãos al mando del distrito industrial
3. Una realidad competitiva: ¿la industria corcho-taponera portuguesa o la industria corcho-taponera aveirense?

### Conclusiones

### Abreviaturas utilizadas

### Bibliografía

## Introducción<sup>1</sup>

El negocio del corcho sufrió profundos cambios a lo largo del siglo XX. Hasta la década de 1930, España se presentaba en los mercados como la mayor potencia mundial en la manufactura, condición que le había acompañado casi desde el origen de la industria corcho-taponera catalana en el primer tercio del siglo XVIII. Mientras, en Portugal la economía corchera estuvo dominada por los productos semielaborados, esto es por la preparación del corcho en plancha y por su venta al mercado internacional. Pero las circunstancias cambiaron drásticamente en las décadas siguientes a la gran depresión de 1929, y hacia 1950 Portugal ya había asumido el liderazgo en el negocio mundial del corcho manufacturado; un liderazgo acompañado de cambios significativos en la economía corchera no sólo del país, sino también de la Península Ibérica y, por extensión, del mundo<sup>2</sup>.

Sin ánimo de hacer una relación exhaustiva de estos cambios, conviene mencionar al menos uno de ellos, el cual constituyó una amenaza para la continuidad de la industria y que ha acabado propiciando, o potenciando, la concentración de las actividades corcheras en la Península Ibérica. Nos referimos a la sustitución de los productos naturales por los sintéticos, que, en el negocio que

---

<sup>1</sup> Primeras versiones de este trabajo fueron presentadas en las *Jornadas sobre empresas, distritos y competitividad internacional* celebradas en la Universidad de Alicante en junio de 2008, y en el *IX Congreso de la Asociación Española de Historia Económica*, celebrado en Murcia en septiembre del mismo año. Los autores agradecen los comentarios y sugerencias realizados por los asistentes a estos eventos, así como los detallados comentarios efectuados por Santiago Zapata, que han contribuido a mejorar el texto original. No obstante, los autores son los únicos responsables de los errores que permanecen en el texto.

<sup>2</sup> Estos cambios han sido analizados en diversos trabajos; Zapata (2002); Parejo (2006); Branco y Parejo (2008); y Zapata y otros (2009). En los mismos, el lector encontrará una visión panorámica de la evolución del negocio del corcho en España y Portugal en los dos últimos siglos.

nos incumbe, supuso el cese del empleo del corcho en múltiples aplicaciones en que éste era usado (como el aislamiento y revestimiento). Las consecuencias de este fenómeno han sido más palpables en los países industrializados no productores de materia prima (como Estados Unidos, Alemania o Gran Bretaña), donde el encarecimiento de la mano de obra y el aumento del coste de adquisición de la materia prima hicieron más aconsejable (o rentable) el cese de la fabricación del corcho en beneficio de la manufactura sintética. Consecuentemente, los dos países ibéricos, los mayores productores mundiales de corcho, tuvieron que asumir los papeles protagonistas en la escena mundial, dando lugar a lo que Zapata (2002) ha llamado la “iberización” del negocio mundial del corcho.

El proceso de “iberización” ha tenido diferentes implicaciones para España y Portugal en términos de especialización productiva. Portugal, que hasta entonces había liderado el mercado de productos semielaborados, se fue haciendo con el dominio del mercado mundial de manufacturas, en un período (coincidente con la guerra civil y la autarquía franquista en España) en el que la industria española tuvo pocas posibilidades de respuesta<sup>3</sup>. Estos cambios de especialización estuvieron acompañados de importantes alteraciones en la localización de la industria corchera portuguesa, los cuales se han concretado en la conversión del distrito administrativo de Aveiro en el mayor centro manufacturero de corcho del mundo<sup>4</sup>.

Una de las principales aportaciones de este trabajo es establecer, como hipótesis del ascenso de Portugal a primera potencia mundial en el negocio de las manufacturas del corcho y de la consolidación de este liderazgo hasta la actualidad, la formación y posterior desarrollo del distrito industrial corchero (o taponero) de Aveiro<sup>5</sup>. Ambos hechos han coincidido en el tiempo con el fuerte declive de la industria transformadora española, acontecido entre 1929 y los años 50 del siglo XX<sup>6</sup>. En nuestro criterio, se puede argumentar que la aglomeración de establecimientos industriales corcheros en Aveiro ha presentado características propias de un distrito industrial, de acuerdo a la

---

3 Branco y Parejo (2008); Parejo (2009b).

4 El distrito administrativo de Aveiro se encuentra en el norte de Portugal. Limita al norte con el distrito de Oporto, al este con el de Viseu, al sur con el de Coimbra y al oeste con el océano Atlántico. Cuenta con una superficie aproximada de 2.808 km<sup>2</sup> y con una población de más de 700.000 habitantes. Es interesante destacar que la capital del distrito, la ciudad de Aveiro, se encuentra a poco más de 50 kilómetros al sur de Oporto. También hay que saber que, de los 19 concejos que conforman el distrito, el de Santa Maria da Feira (donde se encuentra el grueso de la industria corchera) se encuentra en el norte del mismo, situándose a poco más de 25 kms de la ciudad portuense. Según los datos que facilita el Instituto Nacional de Estadística portugués, en Aveiro se concentra hoy el 75 por ciento de la industria corchera portuguesa, tanto en términos de empleo como en número de establecimientos. En concreto, existen en la actualidad unas 800 empresas que operan en el sector corchero en Portugal, las cuales producen unos 40 millones de tapones por día, de los que cerca del 90 por 100 son elaborados en el norte del país; APCOR (2009: 23) (La fuente original es el *Boletim Mensal de Actividade Económica* de enero de 2007).

5 Dado que, dentro del distrito administrativo de Aveiro, la industria transformadora del corcho se ha concentrado en el concejo de Feira (o Santa Maria da Feira), nos referiremos indistintamente al “distrito corchero de Aveiro” o al “distrito corchero de Feira”, pues, en nuestro criterio, son la misma cosa.

6 Parejo (2006); Branco y Parejo (2008); Parejo (2009b).

definición teórica que del mismo ha dado Giacomo Becattini, lo que habría generado una ventaja competitiva a Portugal en el negocio corchero<sup>7</sup>.

Segundo este autor (Becattini, 1994) – y partiendo de la noción clásica de distrito industrial marshalliano -, el distrito industrial es una entidad socio-económica asociada a un determinado territorio, en el cual se concentra un número significativo de empresas de pequeña o mediana dimensión entre las que existen relaciones competitivas y cooperativas. El modelo propuesto presenta una cierta rigidez pues está especificado para la realidad histórico-económica de algunas regiones italianas, en las que actúan sectores productivos con características técnicas, organizativas e institucionales particulares<sup>8</sup>. A criterio de Camisón y Molina (1998: 16) debe existir una cierta flexibilidad en la aplicación empírica del modelo de distrito industrial, de tal forma que se recojan otras posibles variantes geográficas e históricas.

El caso del distrito industrial corchero de Aveiro, que puede ser catalogado como un sistema local de trabajo (en la terminología de Boix y Galletto (2006)), evidencia características específicas. Entre estas características se encuentra la presencia de un gran número de pequeños establecimientos industriales especializados en la fabricación de tapones de corcho natural, los cuales conviven con un gigante en la producción de manufacturas corcheras, Amorim & Irmãos, la mayor empresa industrial del sector en el mundo en la actualidad, cuyo desembarco en Aveiro se produjo en 1908. El asentamiento de la industria del corcho en el concejo de Feira obedece a un proceso histórico cuyas raíces se encuentran a finales del siglo XIX. Después, a lo largo del primer tercio del siglo XX se fueron instalando fábricas en Feira, y a mediados del mismo el número de éstas era ya considerable. En este proceso de aglomeración industrial también desempeñaron un papel determinante las políticas estatales dirigidas al sector corchero durante el Estado Novo, en particular el CI y la política de salarios vigente durante este período dictatorial. Como se verá, éstas y otras consideraciones de carácter micro y macroeconómico nos permiten postular que la emergencia del distrito industrial corchero de Aveiro reforzó (junto a otros factores) la ventaja competitiva de Portugal en el mercado mundial de las manufacturas de corcho. La formación de

---

7 Pocas ramas de la industria han tendido tanto a la localización extrema como la corchera, cuya tendencia, en la mayoría de los países en que ha existido, ha sido hacia la concentración espacial, a veces en forma de distritos industriales. Éste ha sido el caso de San Vicente de Alcántara (Badajoz) y del Bajo Ampurdán (Gerona), en España; también el de Delmenhorst, en Alemania; el de Calangianus, en Italia. Sobre este tema, ver Zapata y otros (2009). Ver también Zapata (1996) y Voth (2009). A pesar de lo anterior, los estudios empíricos sobre distritos industriales en el negocio del corcho son todavía escasos. Entre las excepciones se encuentran varios trabajos llevados a cabo por autores italianos sobre la industria del corcho de este país, los cuales son el reflejo del gran tirón que ha tenido (y tiene) la concepción teórica del distrito en Italia. Véase, por ejemplo, Del Bono (1993); Fadda (1994); Orunesu (1998); y Ruju (2002). También se puede obtener alguna información en Idda y Gutiérrez (1984). En España, tal vez, el trabajo más importante al respecto sea Sala (1998), aunque existen varias publicaciones de Joaquim Alvarado (no propiamente sobre distritos) donde se analiza la industria corchera en algunas poblaciones gerundenses; Alvarado (2002, 2004 y 2005)). En el caso de Portugal, deben mencionarse los trabajos Ruivo (1982 y 1995); Matos y Pinto (2003), y otros más generales como Mira (1998) y Mendes (2002).

8 Becattini (2005).

este distrito industrial habría permitido una mayor eficiencia en la producción de tapones de corcho debido, sobre todo, a una organización productiva más flexible capaz de responder de manera más eficaz a las especificidades del mercado. Todo ello, al amparo de unos condicionantes institucionales que, lejos de trabar, favorecieron (intencionadamente o no) el desarrollo de la industria en el norte del país, al permitir la existencia de costes de producción más bajos.

En este documento de trabajo nos planteamos dos objetivos. El primero no podía ser otro que aportar evidencias de la existencia de un distrito industrial en el concejo de Feira (Aveiro); es decir, constatar que la agrupación de industrias allí localizadas cumple con las especificidades teóricas que definen al distrito industrial como ente capaz de generar una ventaja competitiva<sup>9</sup>. En este contexto es indispensable conocer los factores que llevaron a la localización de la actividad industrial corchera en Aveiro. Con este objetivo se pretende profundizar en la formación histórica de este distrito industrial, tomando como base la teoría de la localización industrial desarrollada por A. Weber.

Un segundo objetivo apunta directamente a la creación de la ventaja competitiva portuguesa en el negocio corchero. Se trata de argumentar como la concentración de fábricas de tapones de corcho en este entorno geográfico ha permitido un aumento de la eficiencia conjunta de este ramo de la industria lusa, dando lugar a la mejora progresiva de ésta en el mercado mundial<sup>10</sup>.

Al margen de esta introducción, el trabajo se estructura en tres partes, a las cuales sigue un apartado final de conclusiones. En la primera parte se realiza una revisión teórica de la literatura existente con la finalidad de conceptualizar la noción de distrito industrial. En la segunda se presentan los hechos que, en nuestro criterio, han determinado la formación del distrito industrial corchero de Aveiro. Centramos en ellos la investigación porque entendemos que arrojan luz a la hora de explicar la generación de la ventaja competitiva lusa en el negocio del tapón de corcho. En la tercera parte se trata de demostrar la existencia de una relación entre la formación y el desarrollo del distrito industrial corchero de Aveiro y la ascensión de Portugal a primera potencia mundial del negocio corchero. Ello es lo que nos lleva a concluir que la ventaja competitiva creada por dicho distrito permitió a Portugal mejorar sustancialmente su cuota en el comercio mundial de productos corcheros, no sólo por la vía de una mayor producción, sino también por su mayor competitividad en términos de coste.

---

<sup>9</sup> Dado que todavía nos encontramos en una fase inicial de la investigación, remitimos al lector, momentáneamente, a Ruivo (1982 y 1995), que son los trabajos más notables de los que han tratado la cuestión.

<sup>10</sup> Este objetivo está presente también en un trabajo que hemos publicado recientemente en el que se presentan varias hipótesis explicativas de la pérdida del liderazgo de España en el negocio mundial corchero; Branco y Parejo (2008).

## 1. Distritos industriales: un breve cuadro teórico

El concepto de distrito industrial surge asociado a la aglomeración territorial de un número significativo de empresas en un determinado territorio (municipio, provincia o región). Sin embargo, esta asociación no es suficiente para delimitar dicho concepto, exigiéndose también otras características que, además de dar forma al distrito, confieren a éste una coherencia interna de funcionamiento que le diferencia de otros conceptos como el de “red de empresas”, “polígono industrial”, o incluso, “cluster”<sup>11</sup>.

En segundo lugar, las empresas así localizadas suelen estar vinculadas o relacionadas por un determinado sector de actividad (en nuestro caso, la fabricación de tapones de corcho), bien porque desarrollan actividades principales de este sector, o bien porque proporcionan productos intermedios o servicios necesarios para dicha actividad.

En tercer lugar, se suele tratar de pequeñas y medianas empresas, entendidas éstas, por ejemplo, en términos de número de empleados por establecimiento<sup>12</sup>. Además, con frecuencia el proceso productivo del sector de actividad que vincula a las empresas es susceptible de dividirse en tareas, siendo habitual la especialización de los establecimientos en alguna de ellas.

Estas tres características, que denotan la existencia de un distrito industrial, se pueden constatar empíricamente a partir de un conjunto de indicadores<sup>13</sup>. Entre estos indicadores estarían los siguientes: primero, que el ramo de actividad del distrito acoja más del 10 por 100 del empleo total de la región; segundo, que la actividad económica en cuestión ejercida en esta región represente al menos el 5 por 100 del empleo nacional del ramo; y tercero, que dicho ramo cuente con más de 10 establecimientos de más de 10 asalariados.

Al margen de lo anterior, el distrito industrial reúne otras características que le otorgan una coherencia interna en términos de organización y funcionamiento, a partir de las cuales se generan

---

11 Sobre la definición y características del “cluster”, ver Porter (1991). En Company (1994), que aglutina una parte de la obra de Michael Porter, aparece una referencia al “cluster” corchero localizado en Santa Maria da Feira (Aveiro). En esta dirección ha aparecido, recientemente, un libro titulado “Amorim – clusters unidos pela natureza”, que ahonda en la relación entre los “clusters” del corcho y del vino de la región norte de Portugal; Santos (2009). Pero, ¿realmente estamos hablando de un “cluster”?; nosotros pensamos que no. A grandes rasgos, el concepto de “cluster” abarca un conjunto de entidades de cierta dimensión cuyas interrelaciones generan o refuerzan la ventaja competitiva, pudiendo ser estas entidades industrias proveedoras, clientes o subsidiarias respecto a la actividad económica principal del “cluster”; Company (1994: 52). Es también la aglomeración (concentración territorial), como en el distrito industrial, la que potencia la ventaja competitiva de los miembros del “cluster”, y la de éste en su conjunto. Lo que diferencia a ambos conceptos es que la ventaja competitiva generada en los distritos industriales no resulta sólo de la aglomeración de empresas, sino que también influye el “ambiente social” que propicia las relaciones entre las empresas, aspecto éste totalmente ausente en el “cluster”; Dei Ottati (2006). En Becattini (2006) se han enfatizado otras diferencias entre los dos conceptos, pudiéndose destacar, a efectos prácticos, la pequeña y mediana dimensión de los establecimientos en los distritos y el mayor tamaño de los mismos en los “clusters”, que, además, pueden no tener una naturaleza industrial (a diferencia de los distritos).

12 Sobre la dimensión de la industria corchera en España y Portugal, Zapata (2009).

13 Courlet y Pecqueur (1994: 50-51).

ventajas competitivas. El estudio de las aglomeraciones territoriales y de sus ventajas tiene su origen teórico en la obra de Alfred Marshall<sup>14</sup>. Esta nueva forma de organizar la producción surge frente a las estrategias empresariales basadas en la integración vertical, concentración horizontal y en la diversificación productiva y de mercados, generalmente asociadas a la gran empresa moderna<sup>15</sup>. La aglomeración en un espacio territorial determinado de un número significativo de pequeñas y medianas empresas producirían economías externas (o de aglomeración) que dan lugar a una ventaja competitiva, como consecuencia (fundamentalmente) del acceso común a un polo de factores productivos, conocimientos, servicios e infraestructuras<sup>16</sup>. La posibilidad de que estos pequeños y medianos productores se especialicen en alguna de las fases del proceso productivo acaba potenciando dichas economías de aglomeración<sup>17</sup>, aunque para ello la división social del trabajo debe ser viable técnica y económicamente; es decir, el proceso productivo debe poder dividirse en fases, y los productos resultantes de cada una de ellas deben de ser transportables entre las empresas del distrito de una forma rápida y competitiva.

Lo anterior nos permitiría concluir que la formación de un distrito industrial no se debe tanto a la existencia de una dotación favorable de factores productivos, sino, sobre todo, a la capacidad de ajustar la producción a las exigencias de los mercados<sup>18</sup>.

Marshall introdujo también el concepto de “atmósfera industrial”, entendiéndolo por ésta el conjunto de elementos sociales y productivos presentes en el sistema local. Sobre este concepto han versado los estudios de un grupo de economistas italianos encabezado por Giacomo Becattini<sup>19</sup>, que han enfatizado la vertiente social del distrito industrial. El esquema que presenta la escuela italiana es más completo y esclarecedor que el marshalliano, si bien requiere, para la constatación empírica del distrito, de una labor ardua y compleja (pues para ello hay que estudiar las relaciones sociales existente entre los agentes del distrito, por ejemplo) que nosotros no hemos realizado todavía. En cualquier caso, según este esquema, el distrito industrial resulta de la concentración de empresas en un entorno geográfico delimitado, en el cual se desarrollan actividades productivas y sociales inter-relacionadas. Las actividades productivas están insertas en el sistema local (en el que hay predominio de pequeñas y medianas empresas), pudiéndose identificar éste como una comunidad de conocimientos donde los diferentes agentes comparten valores, informaciones y creencias<sup>20</sup>, y donde se establecen, por tanto, relaciones de carácter cooperativo, al margen de las competitivas.

---

14 Las bases de este estudio pueden encontrarse en los *Principles of Economics* (1890), y también en un trabajo posterior del propio Marshall, *Industry and Trade* (1923).

15 Chandler (1996).

16 Harrison (1992); Sunley (1992); y Bellandi (2006).

17 Sunley (1992).

18 Corolleur y Courlet (2003).

19 Las aportaciones de Becattini sobre el distrito industrial se encuentran sintetizadas en Becattini (2004).

20 Camisón y Molinas (1998: 88).

No se puede desvincular la realidad económica de la social, pues ambas realidades aparecen entremezcladas en el espacio. La coherencia interna del distrito procede de la existencia de relaciones entre las empresas que lo conforman, y éstas se rigen con frecuencia por la costumbre; esto es, determinados comportamientos reiterados en el seno de la comunidad han creado con el tiempo un conjunto de valores y reglas no escritas que rigen las actuaciones de los miembros de la comunidad<sup>21</sup>. La mera pertenencia a la comunidad (al distrito) permite a las empresas acceder a un “banco de información” compartida que les proporciona datos útiles sobre la demanda y sobre el papel que tienen que jugar en el seno del distrito como oferentes.

Cabe preguntarse también por la regulación del distrito industrial. Ésta, según Bellandi (2006), se fundamenta en el mercado y en el principio de reciprocidad. En el lado de las empresas, esta máxima es incontestable pues se da entre ellas el intercambio fluido de información ya mencionado, inherente a las relaciones estables y sistemáticas existentes. En cuanto a la mano de obra, el mercado de trabajo funciona regulado por la oferta y la demanda, pero está también condicionado por las relaciones de reciprocidad, pues las relaciones de trabajo están basadas en el conocimiento mutuo. En definitiva, existe una verdadera solidaridad entre los agentes, a pesar de ser concurrentes entre sí en los mercados.

A pesar de esta armonía, la administración de las diferentes “redes” del distrito (red de productores, red de proveedores, red de clientes, etc.) puede exigir la intervención de agentes externos que influyen en la toma de decisiones estratégicas de las empresas. Se trataría, por ejemplo, de la existencia de una marcada intervención pública en el distrito o de la presencia de una gran empresa en el mismo, ya sea ésta cliente, proveedor o productor. En el segundo supuesto, las relaciones establecidas entre las empresas del distrito estarían jerarquizadas, ostentando el poder la(s) empresa(s) de mayor dimensión<sup>22</sup>.

Llegados a este punto, conviene concretar el origen de la ventaja competitiva en los distritos industriales; esto es, ¿de dónde procede? Según Dei Ottati (2006), ésta reside, básicamente, en la concentración territorial y en la especialización sectorial. La interacción entre los diferentes elementos referidos anteriormente supone ventajas competitivas a las empresas que están localizadas en el distrito industrial frente a las que no. Las ganancias competitivas pueden resultar de economías externas producidas por la reducción de costes laborales por la formación y entrenamiento de la mano de obra. También pueden surgir de la disminución de los costes de transacción resultantes de una fluida circulación de información entre los productores. En definitiva,

---

21 Becattini (1992 y 1994).

22 El grado de influencia de ésta(s) en el distrito dependerá de factores como el número y características de los proveedores y de los clientes. De esta forma, el régimen de gobernanza del distrito oscilará entre un sistema sin núcleo (o sea, un sistema sin jerarquía) y un sistema nucleado (donde el distrito está “jerarquizado” por la gran empresa), pudiendo darse situaciones intermedias entre estos dos sistemas; Storper y Harrison (1994: 171-187).

dichas ganancias pueden aparecer por la circulación fluida de información, y también por la existencia de un mercado de trabajo especializado compartido por las empresas del distrito<sup>23</sup>.

Al hilo de lo anterior, Becchetti y Rossi (2000: 54-55) han puesto el énfasis en la ventaja competitiva generada por la existencia de un sistema eficiente (formal o informal) de intercambio de información capaz de sustituir la escasez interna de recursos de las empresas. Este sistema aumenta la flexibilidad de estas empresas ante las fluctuaciones de la demanda y permite la especialización dentro del distrito industrial.

A continuación, intentaremos probar que el distrito industrial corchero de Aveiro, al presentar algunas de las características referidas más arriba, pudo otorgar a Portugal una ventaja competitiva en la fabricación del corcho.

## **2. La formación y el desarrollo del distrito industrial corchero de Aveiro**

### **2.1. La localización de la industria corchera portuguesa: evidencias de una concentración geográfica**

Por tratarse de una industria dependiente de la materia prima y de la mano de obra abundante, la problemática de la localización de la industria corchera se puede encuadrar dentro de los parámetros de la teoría clásica de localización industrial desarrollada por Alfred Weber, que está recogida en su obra *Theory of the Location of Industries*<sup>24</sup>. Según Weber, los factores de localización otorgan a las empresas una ventaja económica, es decir, dicha ventaja aparece por el mero hecho de escoger una determinada ubicación frente a otra. La empresa, al decidir su localización, consigue reducir sus costes de producción, lo que hace que el factor espacial sea un elemento más a tener en cuenta en la producción. Suponiendo un comportamiento racional de los agentes económicos en sus decisiones y un espacio homogéneo, Weber pone el énfasis en los costes de transporte y de la mano de obra como los factores determinantes de las decisiones de localización de las empresas<sup>25</sup>. El que prevalezca uno u otro coste en la decisión depende de

---

23 En la misma línea se expresa Inchausti (1995: 117), para quien la ventaja competitiva procede de la formación del capital humano local; de las economías de información y comunicación, muy vinculadas con los costes de transacción; y de las economías de especialización derivadas de la división del trabajo entre las empresas del sistema productivo local.

24 Weber (1929).

25 Weber (1929: 33). En concreto, Weber apunta inicialmente al criterio de proximidad a los recursos naturales (fuentes generadoras de las materias primas), y posteriormente añade los criterios de cercanía a los mercados de consumo y de disponibilidad de mano de obra a costes salariales bajos.

múltiples aspectos, aunque se puede esperar que a mayor coeficiente trabajo/capital de la industria mayor sea el peso de los costes de la mano de obra en la elección de la localización<sup>26</sup>.

Los costes de transporte dependen de las características de la materia prima y del producto final, es decir, de la relación peso/volumen o peso/valor de éstos y de su carácter perecedero o no. Estas circunstancias pueden determinar la proximidad de la industria a las fuentes de aprovisionamiento de la materia prima o a los mercados de consumo. Hay que destacar que el factor coste de transporte pierde importancia a medida que mejora la tecnología (en el proceso productivo o en la propia logística) y conforme se amplían los mercados. Al margen de lo anterior, Weber apunta a un último factor de localización que son las economías o diseconomías de aglomeración, muy oportuno cuando se habla (como es el caso) de distritos industriales. Este concepto está ligado a la mayor eficiencia en términos de coste que puede ser alcanzada en un entorno de concentración de empresas<sup>27</sup>.

¿Qué factores pueden explicar, entonces, la localización de la industria corchera? ¿y como evolucionaron éstos a lo largo del siglo XIX y en la primera mitad del siglo XX?

No hay consenso a la hora de situar en el tiempo y en el espacio la primera fábrica portuguesa de productos corcheros. El criterio mayoritario apunta al establecimiento de un taller taponero en Santiago do Escoural –aldea alentejana próxima a Montemor-o-Novo– en los inicios del siglo XIX<sup>28</sup>. Esta fecha se antoja tardía para una voz entendida en los asuntos corcheros portugueses como Hernâni de Barros Bernardo, quien adelantó el origen de la fabricación lusa a la época de Pombal<sup>29</sup>. De hecho, las *Balanças de Comércio* del país luso ya recogían exportaciones de tapones de corcho en el año 1797<sup>30</sup>, aunque es muy probable que estas primeras experiencias setecentistas fueran, como aconteció en otros ramos de actividad industrial, espejismos precoces que fracasaron al poco tiempo<sup>31</sup>.

En la relación de fábricas proporcionada por la *Real Junta de Comercio* en 1788, aparecía un abanico importante de sectores industriales en Portugal entre los cuales no se encontraba la industria corchera. Tampoco aparece la industria corchera en el mapa general estadístico realizado

---

26 Weber (1929: 113).

27 Weber (1929: 124-127). Voth (2009) ha estudiado la localización de la industria corchera y los cambios acontecidos en ésta en Alemania, España y Portugal. Para el caso de Portugal, este trabajo resalta la importancia de las economías de aglomeración, aunque señala otros factores extraeconómicos, y de difícil cuantificación, no considerados por la teoría clásica de la localización industrial. Al hablar de economías de aglomeración se hace referencia a las economías externas (externas a las empresas e internas al distrito) que aparecen en las empresas “aglomeradas” por compartir infraestructuras, información y servicios, en la medida que ello les otorga una mayor flexibilidad ante los cambios en la demanda. También se alude a otras economías que surgen por el mero hecho de participar la empresa de un mercado de trabajo local, compartido, de mano de obra cualificada, y donde la empresa no tiene que soportar los costes de formación y de aprendizaje de ésta.

28 Sampaio (1985: 44).

29 Bernardo (1946).

30 Bernardo (1948: 25 y 42).

por la misma entidad para 1814, donde se había ampliado el listado de ramas industriales establecidas en Portugal a alguna más<sup>32</sup>. Ni siquiera aparece en la relación de industrias existentes en Portugal que elaboró Balbi (1822) para el año 1821, y eso que son cerca de media centena las ramas enumeradas en dicha relación<sup>33</sup>.

De acuerdo al *Inquérito Industrial* de 1881, la presencia estadística de establecimientos corcheros sólo se produce en 1852, con apenas 2 fábricas de manufacturado de corcho que empleaban a 57 trabajadores, una de ellas en el distrito de Lisboa y la otra en Portalegre<sup>34</sup>. Para 1880, la misma fuente recoge 22 fábricas de corcho en plancha y tapones, que daban trabajo a 1.612 operarios, con la peculiaridad de que sólo 2 de ellas empleaban a más de 1.000 de éstos; la ya citada *Robinson* de Portalegre, con 560 trabajadores, y la fábrica Villarinho & Sobrinho de Silves (distrito administrativo de Faro) con medio millar de operarios.

Las cifras que proporciona Jaime Salazar Sampaio para 1890 nos parecen más certeras de la situación de la industria corchera lusa de finales del siglo XIX. Este autor contabiliza 117 establecimientos (50 fábricas y 67 pequeños establecimientos) y 2.539 trabajadores en el sector en Portugal. De ellos, en torno a 4 establecimientos (todos de pequeña dimensión) se ubicaban en Aveiro, donde trabajaban apenas 7 operarios; 27 establecimientos (10 pequeños y 17 fábricas) y 135 operarios, en Évora; 15 establecimientos (9 y 6) y 1.128 empleados, en Faro; y 34 en el distrito administrativo de Lisboa (14 y 20), ocupando a 950 trabajadores<sup>35</sup>. El resto, distribuidos en los distritos de Beja, Braga, Bragança, Castelo Branco, Portalegre, Oporto, Santarem y Viana de Castelo<sup>36</sup>.

En definitiva, a finales del siglo XIX la industria corchera de Portugal era todavía muy poco significativa si se comparaba con la española<sup>37</sup>, y se concentraba en las regiones del Alentejo y del Algarve, próxima a las grandes masas de alcornocal, tratándose todavía de una industria eminentemente preparadora y no transformadora. Significa esto que, en esta primera fase de la industrialización corchera lusa, la proximidad a las zonas de mayor producción de corcho fue

31 Mendes (2002: 35-37).

32 Desconocemos si ésta se escondía dentro del apartado residual de “industrias diversas” que incluye la fuente; Caetano (1986: 33).

33 Ver Balbi (1822), citado en Caetano (1986).

34 Hay que tener en cuenta que la información estadística que contiene esta fuente presenta importantes lagunas, fundamentalmente porque sólo contabilizaba como establecimientos industriales aquéllos con más de 10 trabajadores. Por ello, es seguro que ya existían establecimientos corcheros en el período anterior a 1852. En el ámbito corchero, por ejemplo, el *Inquérito* aludido omite la existencia de la Bucknall, una de las mayores fábricas corcheras del país por entonces, ubicada en Margueira (Setúbal).

35 Debe tenerse en cuenta que el distrito de Setúbal no existía como tal hasta 1926, estando hasta entonces bajo la jurisdicción del distrito de Lisboa. En cualquier caso, 24 de los 34 establecimientos corcheros recogidos en el distrito de Lisboa se encontraban en poblaciones que hoy pertenecen al distrito de Setúbal.

36 Sampaio (1985: 44).

37 Hacia 1900 existían en España unos 1.250 establecimientos industriales corcheros, que ocupaban a unos 34.000 trabajadores; Zapata (1986: 259).

determinante en la localización de los establecimientos corcheros del país<sup>38</sup>, priorizándose el asentamiento de éstos en el sur y en el centro del país, y de forma muy diseminada, acorde al grado de dispersión de los alcornoques en Portugal. La especialización de las fábricas portuguesas en el negocio de la preparación de la materia prima justificaba la localización cercana a ésta, pues aún pesaban en esta decisión los costes de transporte.

Pero a medida que fue creciendo el comercio corchero de Portugal, los criterios de localización fueron modificándose. Según Hernani de Barros Bernardo este proceso gradual aconteció desde finales del siglo XIX, cuando los transportes se desarrollaron, dando lugar a una segunda fase en la que la cercanía “física” a la materia prima dejó de ser determinante para ser prioritaria la proximidad al litoral, esto es, a los principales puertos de salida de las manufacturas (y de entrada en cabotaje de la materia prima)<sup>39</sup>. Según Bernardo (1945: 9), la distribución de las fábricas de corcho entre finales del siglo XIX y la década de 1920, sin perjuicio de que se mantuviera una cierta dispersión de los establecimientos, apunta hacia la localización mayoritaria de la industria en las cuencas hidrográficas del Tajo, del Sado y del Duero; tres ríos navegables en su tramo final hasta el mar.

Lo que sí parece claro es que a lo largo del primer tercio del siglo XX se fue afianzando la localización industrial en el centro del país, convirtiéndose el distrito administrativo de Setúbal en el centro receptor de inversiones extranjeras, propiciando la instalación de grandes firmas como la *Mundet* (en Seixal), que llegó a ser la empresa industrial corchera más importante del mundo. Probablemente, la proximidad a la materia prima y al puerto de Lisboa estuvieron detrás de estas decisiones estratégicas empresariales que, en cualquier caso, seguían orientándose hacia la preparación del corcho en plancha. Debe valorarse que sólo 24 de los 432 establecimientos corcheros existentes en el país se localizaban en Aveiro, donde apenas trabajaban 165 operarios de los casi 9.000 contabilizados en el conjunto de la industria corchera portuguesa<sup>40</sup>.

Finalmente, tuvo lugar una tercera fase (a partir de finales de la década de 1930) en la que se consolidó el proceso de concentración de la industria corchera iniciado anteriormente, aunque ahora éste afectó también a la industria taponera. En ella se tendió hacia el establecimiento en las zonas costeras, en particular en las proximidades a los puertos más importantes del país. Estas zonas coincidían, además, con los mayores núcleos poblacionales, por lo que la oferta abundante de mano de obra debió de constituir un incentivo más a la hora de adoptar la decisión de localización. El acceso a ríos navegables y la cercanía de líneas de ferrocarril o a carreteras de la red principal también debieron de ser factores relevantes en la decisión. Sea como fuera, la

---

38 Bernardo (1945: 10).

39 Bernardo (1946).

40 Caetano (1987). No obstante, hay que advertir que Santos (1997) apunta que en estos años Amorim&Irmãos contaba ya con unos 150 trabajadores, por lo que los 165 operarios corcheros apuntados por Caetano se antojan escasos.

industria corchera portuguesa quedó concentrada en tres zonas: primero, y especialmente, en la zona norte, entre el río Duero y el Vouga, donde se encuentra el concejo de Feira y gran parte del distrito administrativo de Aveiro, y donde ha quedado establecida la mayor parte de la industria transformadora portuguesa (que es eminentemente taponera)<sup>41</sup>; segundo, aunque en menor medida, en la zona centro, en las cuencas de los ríos Tajo y Sado; y tercero, en la zona sur, en las proximidades del río Mira y de las sierras de Monchique y de Caldeirão<sup>42</sup>.

Dado que las decisiones de localización persiguen una mejor eficiencia empresarial en términos de coste, merece la pena revisar brevemente los trabajos que han abordado la estructura de costes de la industria corchera en la segunda mitad del siglo XX<sup>43</sup>. Según Sampaio (1977: 132), en la década de 1950 la materia prima representaba más del 50 por 100 en dicha estructura<sup>44</sup>, seguida de los salarios (con una importancia del 13 por 100), y de los costes relativos al combustible y a la energía eléctrica, que, junto al resto de gastos generales, eran un 11 por 100 de la misma, aproximadamente. Hacia 1960, el peso de los salarios ya se situaba en torno al 27 por 100, y el del combustible, la electricidad y los gastos diversos cerca del 14 por 100, conjuntamente. Este último porcentaje es significativo de la menor importancia del coste de transporte en la estructura de costes de la industria corchera en esta altura<sup>45</sup>.

A pesar de ser el peso de los salarios en la estructura de costes de la industria corchera bastante más reducido que el relativo a la adquisición de materia prima, la capacidad explicativa de la variable salarios respecto al comportamiento de los precios de exportación de productos corcheros en Portugal ha sido constatada empíricamente, siendo incluso más significativa que otras variables como el precio de la materia prima. En un trabajo que pretende clarificar el impacto de determinadas variables en los precios de exportación de los productos corcheros, Guerreiro y otros (1983) abordaron el análisis de tres de estas variables para el período 1960-1974: el precio de la materia prima; el coste de la mano de obra; y el índice de utilización de la capacidad productiva de la industria corchera lusa. Los autores concluyeron que la evolución de la tasa salarial es más

---

41 En el epígrafe 2.2.3 se darán algunas informaciones sobre la empresa Amorim&Irmãos que pueden ayudar a entender mejor la localización de la industria en este distrito norteño.

42 Bernardo (1946).

43 Realmente, son pocos, y entre ellos se pueden señalar Guerreiro y otros (1983); Mira (1998); y también otros estudios más generales, pero que abordan igualmente la cuestión de la estructura de costes de la industria, como Moura (1957) y Sampaio (1977 y 1985). También se pueden extraer informaciones al respecto de Sala (2003).

44 Hasta el 65 por 100 llega a señalar el mismo autor en Sampaio (1985).

45 Mira (1998: 379) concluye que los costes de transporte tienen una importancia limitada en los costes totales de la industria corchera; tanto los relativos al traslado de la materia prima (en el caso más oneroso, el transporte de la materia prima puede alcanzar el 7 por 100 en la estructura de costes) como los referidos al envío al mercado de los productos finales (este último transporte supone entre el 0,3 y el 3,5 por 100 de los costes de producción). Además, estos costes pueden compensarse (ya se ha dicho más arriba) por el “ahorro” que puede producirse en otros costes como los de información o los salariales en determinadas localizaciones.

explicativa que las otras dos variables del comportamiento de los precios de exportación corchera, especialmente a partir de los años finales de la década de 1960<sup>46</sup>.

Volviendo a la estructura de costes de la industria, ¿cómo deben entenderse las cifras aportadas? Se puede admitir que el coste de la materia prima (nos referimos a la mera compra del corcho bruto, sin incluir el coste de su transporte) es soportado por todos los establecimientos corcheros, probablemente en similares condiciones, con independencia de la proximidad o lejanía de éstos a los centros productores. En otras palabras, el coste de adquisición de la materia prima es el mismo para una industria ubicada en Aveiro, donde apenas se produce el 1 por 100 del corcho generado en Portugal, que para otra situada en Setúbal, Santarem o Évora, distritos, estos tres, responsables de más de la mitad de la producción portuguesa de corcho<sup>47</sup>.

Lo anterior, aunque es susceptible de discusión<sup>48</sup>, se puede sostener por la escasa integración vertical existente en el negocio corchero en Portugal. La estructura de propiedad de los “montados” (montes de alcornocales) y las características de sus propietarios no han jugado a favor de la integración vertical en el negocio corchero portugués; y tampoco en el español. La primera ha dificultado el acceso de los industriales a la propiedad de aquéllos, y las segundas han sido un obstáculo para que los propietarios forestales pudieran llevar a cabo la transformación industrial de sus corchos. En el primer caso, porque predominaba en Portugal la figura de pequeño empresario industrial, con escasa capacidad financiera para adquirir grandes propiedades o para pagar rentas elevadas por su arriendo. Y en el segundo, porque las características de los propietarios del sur (y también del centro, podría decirse), generalmente propietarios absentistas (tal vez, cómo los extremeños y andaluces en España<sup>49</sup>), no ayudó a la integración vertical hacia delante de los negocios<sup>50</sup>.

En todo caso, parece probado que cerca de las tres cuartas partes de la estructura de costes de la industria corchera se refieren a la adquisición de materia prima y a las cargas salariales. Y por tanto, también que el coste de la mano de obra (y su disponibilidad) ha sido una variable determinante a la hora de elegir la localización óptima de los establecimientos. De hecho, en el caso particular de la industria corchera aveirense, este factor nos parece especialmente relevante, como se verá más adelante.

---

46 Guerreiro y otros (1983: 472-473).

47 Sampaio (1977: 78).

48 Y lo es porque existen diferencias regionales significativas en cuanto al precio del corcho en Portugal, seguramente porque también hay importantes diferencias en la calidad del mismo entre las distintas áreas geográficas del país. Por tanto, el acceso a la materia prima no es una cuestión a la que todas las empresas (o sea, todas las localizaciones) se enfrenten en igualdad de condiciones.

49 A este respecto, el paralelismo entre España y Portugal parece haber sido grande; Zapata (1996).

50 Fonseca (1996: 52-72). Como se verá, el caso de Amorim&Irmãos vuelve a ser excepcional, al haberse integrado hacia atrás en los años treinta con el objetivo de garantizarse el suministro de materia prima; epígrafe 2.4.

Dado que Aveiro ha sido un polo de atracción de establecimientos corcheros, cabe preguntarse si la aglomeración de éstos en esta localización presenta las características definitorias del distrito industrial. La respuesta a estos interrogantes se aborda en los epígrafes siguientes.

## **2.2. Formación y desarrollo del distrito industrial corchero de Aveiro**

### **2.2.1. Existencia de una tradición industrial**

La industria del distrito administrativo de Aveiro ha sido ampliamente estudiada por Lucília Caetano en su tesis doctoral<sup>51</sup>. Las raíces de esta industria se pueden encontrar a finales del siglo XVIII en un reducido número de establecimientos textiles y de cerámica artesanal (1788). A mediados del siglo XIX había ya un número mayor de establecimientos en estos ramos y en otros nuevos como el curtido de pieles, el vidrio, y especialmente, en la industria papelera<sup>52</sup>. Sólo entonces (en 1865, como se ha dicho) se puede situar a Aveiro en el mapa industrial corchero de Portugal, mucho después que otros distritos centrales o del sur como Évora, Faro o Setúbal<sup>53</sup>.

En definitiva, este distrito portugués tenía a finales del siglo XIX una tasa de industrialización media en el conjunto del país, contando con un gran número de establecimientos textiles (curtido de pieles, calzado y vestuario, incluidos), un número también importante de pequeñas industrias madereras y papeleras, y una presencia muy destacable en las industrias cerámica, vidriera y en la de transformados mecánicos. Había industria, por tanto, y tradición industrial, aunque la fabricación corchera seguía siendo todavía testimonial hacia 1890, con apenas 4 pequeños establecimientos operativos<sup>54</sup>. Se trataba, pues, de un distrito con cierto dinamismo industrial, cuya población había experimentado un crecimiento nada despreciable del 38 por 100 entre 1864 y 1890<sup>55</sup>.

La tendencia que se ha venido narrando se confirma si se trae a colación una nueva fotografía fija del tejido industrial aveirense hacia 1930<sup>56</sup>. En dicha fotografía Aveiro aparece con un grado de industrialización “alto” (dentro de lo que era Portugal), sólo por debajo de los dos distritos

---

51 Lo fundamental de esta tesis doctoral ha sido publicado en Caetano (1986). Véase también Ruivo (1982).

52 Según el *Inquérito Industrial de 1881*, hacia 1860 había en Aveiro unas 26 fábricas papeleras que daban trabajo a unos 406 operarios, unos números muy significativos dentro del panorama nacional del papel en Portugal; Rodrigues y Mendes (1999).

53 Mendes (2002: 57).

54 Caetano (1986: 58). Dando por buenos las cifras de Caetano, la industria corchera tenía hacia 1890 un peso relativo en el tejido industrial portugués cercano al 3 por 100 en el número de grandes fábricas, menos del 1 por 100 en el número de pequeños establecimientos y en torno al 3 por 100 en el número de empleados. En el caso particular de Aveiro, el peso de la transformación del corcho en la actividad industrial era incluso inferior al del conjunto del país, pues no había ninguna gran fábrica corchera y sólo existían los 4 pequeños establecimientos mencionados, frente a las 1.183 pequeñas industrias de las diferentes ramas de actividad existentes en el distrito.

55 Caetano (1986: 64).

56 Caetano (1986: 91).

administrativos más importantes del país en términos industriales y económicos, Lisboa y Oporto; y a la par del “distrito corchero” por excelencia de entonces, Setúbal. El tejido industrial aveirense se formaba, aproximadamente, de unos 1.700 establecimientos que daban trabajo a más de 10.000 empleados, en un universo (el total de la industria portuguesa) compuesto por más de 30.000 establecimientos y por 186.000 trabajadores<sup>57</sup>. Es decir, hacia 1930 ya había en Aveiro un tejido industrial considerable, variado y significativo respecto al del conjunto del país, a pesar de que el distrito todavía jugaba un papel secundario en el negocio corchero del país.

En nuestro criterio, esta tradición industrial existente en Aveiro fue propicia para que, en las décadas de 1940 y 1950, se desarrollara la industria corchera en este distrito administrativo. En ellas se dieron las condiciones idóneas para ello, comenzando a crecer de forma exponencial el número de establecimientos dedicados a la producción de tapones de corcho natural<sup>58</sup>. La industria corchera también creció en el centro (Setúbal) y en el sur (Faro) del país, pero estas ubicaciones mantuvieron su actividad preparadora, a diferencia de Aveiro. Como señala Zapata (2002: 129), el distrito corchero de Aveiro se convirtió en el mayor productor mundial de manufacturas de corcho, relegando a un segundo plano a las áreas tradicionalmente asociadas al sector, tanto en España (caso de Cataluña, más concretamente de Gerona) como en Portugal (caso de Setúbal).

Algunos indicadores permiten constatar la formación en Aveiro de un distrito industrial corchero durante las décadas de 1940 y 1950, en línea con los criterios establecidos por Courlet y Pecqueur (1994: 50-51) para tal constatación, enunciados en el epígrafe 1. En primer lugar, de acuerdo al *Inquérito Industrial* de 1957-1959, Aveiro contaba con 4.497 trabajadores empleados en la industria corchera en esta altura, los cuales representaban cerca del 22 por 100 del empleo nacional en este ramo de la industria (porcentaje muy superior al 5 por 100 que estos autores exigen para reconocer la existencia del distrito industrial), y más del 8 por 100 de los trabajadores del sector manufacturero aveirense. Este último porcentaje no alcanza el 10 por 100 establecido por estos autores para tal reconocimiento, aunque dicho 8 por 100 se convierte en un 41 por 100 cuando se restringe el ámbito territorial al concejo de Feira, donde se encuentra la mayor parte de la industria corchera dentro del distrito administrativo de Aveiro.

Un tercer criterio apuntado por estos autores hace referencia a la existencia de una amplia mayoría de establecimientos de pequeña (o muy pequeña) dimensión. Según los datos aportados por Moura y otros (1957: 127) para los años cincuenta, 538 establecimientos industriales corcheros (350 de ellos pertenecientes a la industria transformadora) de los 695 existentes en el país

---

57 De acuerdo a estos datos, el distrito de Aveiro albergaba el 6 por 100 de los establecimientos industriales del país, donde trabajaba poco más del 5 por 100 de los empleados lusos en el sector secundario.

58 Ver Caetano (1986); y muy especialmente, Matos y Pinto (2003).

contaban con menos de 20 trabajadores empleados, o sea, un 77 por 100. Casualmente, éste es el mismo porcentaje que representaban en Aveiro los establecimientos corcheros de tal dimensión.

Finalmente, sobre la actividad desempeñada por los establecimientos del distrito industrial en cuestión, no cabe ninguna duda de la orientación de éstos hacia la fabricación de tapones. Por poner algunos ejemplos, Aveiro apenas producía el 5 por 100 del corcho en plancha elaborado en todo el país, del que Setúbal producía más del 62 por 100. De hecho, la industria corchera aveirense era eminentemente taponera, pues en los cincuenta ya producía el 35 por 100 de los tapones de corcho portugueses, y hacia 1961 un porcentaje cercano al 44 por 100, teniendo ya, en esta altura, un peso mayor que Setúbal en el negocio taponero portugués<sup>59</sup>.

De todo lo anterior, interesa sacar una conclusión que puede ser argumentada para justificar la “reciente” localización de la industria corchera portuguesa en Aveiro: una actividad económica determinada puede optar por una localización que esté penalizada en términos de costes de transporte (de la materia prima o de los productos terminados) si dicha penalización (entendiendo por ésta, costes de transporte mayores) se ve compensada por una reducción en los costes de mano de obra y/o por la existencia de economías de aglomeración. En cualquier caso, suponer que los establecimientos feirenses estaban penalizados en términos de coste de transporte por el hecho de encontrarse “lejos del corcho y de Lisboa” puede no ser una premisa muy fundada; primero, porque la lejanía del puerto de Lisboa se podía compensar (y así debió de ser) con la cercanía al puerto de Oporto; y segundo, porque el suministro de materia prima para las empresas del distrito estuvo desde finales de los años treinta organizado y garantizado, algo en lo que la empresa Amorim & Irmãos representó un papel fundamental, como se verá más adelante. Finalmente, también porque institucionalmente se creó un ambiente favorable al establecimiento de la industria corchera en la región, en un doble sentido; por un lado, como consecuencia del establecimiento de salarios competitivos para la industria corchera del norte por parte de la dictadura portuguesa; y por el otro, debido a la inocuidad del *Condicionamento Industrial* sobre la mayor parte de la industria corchera. De ambas circunstancias nos encargamos a continuación.

---

59 Véanse los números 366 (de abril de 1967, p. 67) y 390 (de abril de 1971, p. 67) del BJNC. Las estadísticas relativas a la maquinaria utilizada para producir tapones de corcho (garlopas, brocas y máquinas de esmeril) refuerzan lo expresado en este párrafo. De esta forma, según Lopes (1957), en 1955 Aveiro registraba 1.186 garlopas, por las 1.106 de Setúbal. El número de máquinas de esmeril y de brocas era, sin embargo, mayor en este último distrito, lo que indica la existencia de un modelo de producción de tapones más artesanal en Aveiro.

## 2.2.2. El “apoyo institucional”: un empuje a la formación del distrito industrial

### 2.2.2.1. La diferenciación salarial del norte frente al centro y al sur en Portugal

La localización en Aveiro de la industria transformadora del corcho bien se podría justificar por el diferencial salarial a favor respecto al sur y al centro del país, donde se encuentra la amplia mayoría de los alcornocales portugueses; y también por la existencia de menores costes de información y de transacción, fruto de la aglomeración o concentración de un número elevado de pequeños establecimientos en esta localización<sup>60</sup>.

Matos y Pinto (2003) han estudiado la industria corchera de Feira (Aveiro) y han concluido de la siguiente forma: “Se trataba de una industria apoyada en la sobreprotección estatal, en los bajos salarios y en la explotación de la mano de obra femenina y de aprendices (menores), lo que dispensaba a los fabricantes de verdaderas inversiones en tecnología”<sup>61</sup>.

En gran medida, la sobreprotección pública se puede percibir del epígrafe siguiente<sup>62</sup>. Nos resta, por tanto, proporcionar algunas muestras o indicios de la existencia de salarios más bajos en la industria corchera aveirense, ya que entendemos, tal y como se argumentó en el apartado 2.1, que el coste de la mano de obra ha sido un factor determinante en las decisiones de localización de las industrias.

Cordeiro (2002) ha analizado la cuestión de la diferenciación salarial como factor explicativo de la transferencia industrial (corchera) desde las zonas centro y sur hacia la zona norte de Portugal<sup>63</sup>. Estas diferencias salariales existían, probablemente, desde antes del Estado Novo, sin embargo sólo se institucionalizaron en 1941, cuando fueron legalmente establecidas por la dictadura portuguesa<sup>64</sup>.

El Cuadro 1 recoge, precisamente, las diferencias salariales fijadas en 1941 por la dictadura del Estado Novo para la industria corchera portuguesa, para las 3 zonas delimitadas institucionalmente. En todas las categorías es apreciable la ventaja en términos de costes salariales de que disponía la región norte respecto a la sur y centro. Esta ventaja era más evidente en la mano de obra masculina que en la femenina y, dependiendo de la zona, en el trabajo manual o en el mecánico. De la misma forma, las diferencias más acusadas se registraban respecto a la

---

60 Mira (1998: 381).

61 Ver Matos y Pinto (2003: 313-324). En este trabajo se analizan en profundidad las características de la mano de obra ocupada en el distrito corchero de Feira. Su consulta es fundamental, y constituye un apoyo a los comentarios que se van a hacer en este apartado.

62 Sobre el empleo de mujeres y niños en la industria de Feira, nos remitimos a Matos y Pinto (2003).

63 Este autor habla de “transferencia industrial”, concepto con el que no estamos muy de acuerdo, como se argumentará más adelante.

64 Lo cierto es que un decreto de 10 de marzo de 1938 ya había establecido, con carácter exclusivo, límites máximos salariales para la industria corchera del distrito administrativo de Aveiro; Matos y Pinto (2003).

zona centro, donde los salarios llegaban a estar, en los casos más sangrantes, hasta un 50 por 100 más altos que en el norte. Sólo en el caso del trabajo mecánico, los niveles salariales del sur se equiparaban a los del norte, disparándose las diferencias entre un 20 y un 30 por 100 en el caso de trabajadores manuales.

Lo anterior debió de representar una ventaja determinante para la industria del norte, y, en el caso particular del corcho, un incentivo para los agentes económicos a establecer sus negocios en distritos como el de Aveiro, Castelo Branco u Oporto. Recuerde el lector que hablamos de un período, la década de 1940, en que se daban condiciones idóneas de demanda en el mercado internacional.

CUADRO 1  
 PROMEDIOS SALARIALES FIJADOS PARA LA INDUSTRIA CORCHERA PORTUGUESA  
 POR DECRETO-LEY DE 2 DE AGOSTO DE 1941 (\*)  
 (Números índice: Norte = 100)

	Sur (a)	Centro (b)	Norte (c)
Hombres (trabajo manual)	131	147	100
Hombres (trabajo mecánico)	108	149	100
Mujeres (trabajo manual)	118	126	100
Mujeres (trabajo mecánico)	100	135	100
Personal auxiliar (menores)	120	143	100
<i>Promedio salarial</i>	<i>117</i>	<i>142</i>	<i>100</i>

(\*) Los promedios salariales resultan de la media aritmética de los salarios máximo y mínimo establecidos para todas las categorías laborales recogidas en el decreto.

(a) Incluye los distritos administrativos de Portalegre, Évora, Beja y Faro.

(b) Incluye los distritos de Setúbal, Lisboa y Santarem.

(c) Incluye los distritos de Aveiro, Oporto, Coimbra y Castelo Branco.

Fuente: Elaboración propia a partir de BJNC nº 36 (1941).

La lectura del sindicalista José dos Reis Sequeiro, reproducida en Cordeiro (2002) era la siguiente: «(...) los corcheros de Lamas de Feira (Aveiro) eran los peor pagados en todo el país, con una diferencia del 40 por 100 o más. Y esto constituía un obstáculo para los corcheros del sur» (y del centro, diríamos nosotros), quiénes veían imposible mantener sus negocios «por causa de la concurrencia de los industriales del norte, que disponían de mano de obra mucho más barata» (traducción nuestra).

Parece oportuno (aunque no lo haremos en este trabajo), por tanto, dedicar esfuerzos al seguimiento de la legislación laboral dictada por el Estado Novo en relación a los salarios de la industria corchera. Sobre todo porque nos consta que las diferencias salariales, a pesar de

reducirse moderadamente, perduraron en el tiempo, dando un carácter estructural a esta ventaja del norte frente al sur y al centro en términos de coste<sup>65</sup>.

¿Qué razones podían estar detrás de la diferenciación salarial fijada por las autoridades portuguesas? A priori, parece que la medida pretendía compensar el coste de transporte de llevar el corcho a las localizaciones industriales del norte, donde era urgente poner en funcionamiento la industria, dada la abundante mano de obra desempleada<sup>66</sup>. Cordeiro (2002) apunta algunas razones argumentadas (en propia defensa) por los industriales del norte, como la existencia de diferencias en los niveles de vida; la distancia a los puertos de embarque de las manufacturas, en particular al de Lisboa, que era la salida principal de las exportaciones manufacturadas por la industria del norte<sup>67</sup>; o la inexistencia de fábricas de aglomerado en el norte que consumieran los desperdicios generados por la industria transformadora del corcho natural<sup>68</sup>.

Por otra parte, Bernardo (1946: 90) apunta a razones históricas (en concreto, habla de la “anarquía” histórica en materia de remuneraciones), que habrían propiciado el establecimiento de diferentes estructuras salariales en las tres regiones que ahora (en el Estado Novo) no podían equipararse institucionalmente de un plumazo. Sobre estas razones históricas, Lucília Caetano ha documentado el reducido número de huelgas laborales acontecidas en el distrito de Aveiro en el transcurso del siglo XIX al XX. En el caso particular del corcho, esta autora no contabiliza ninguna huelga en el distrito de Aveiro<sup>69</sup>, lo que es significativo, pues en el ámbito nacional de la industria corchera se produjeron hasta 18 huelgas en el período 1903-1912, siendo esta rama productiva la segunda más afectada en el país por las movilizaciones laborales (después de la textil). Queda en el aire, por tanto, si la baja presión sindical fue un elemento generador (o de refuerzo) de las diferencias salariales históricas ocurridas dentro del sector en las diferentes regiones (y distritos) en que éste se encontraba localizado<sup>70</sup>.

En cualquier caso, parece razonable pensar que la diferenciación salarial pudo contribuir a la formación de una nueva “geografía corchera” en Portugal y, de paso, también al cambio de

---

65 En Ruivo (1992: 229) se analiza de forma cronológica la intervención pública en la fijación de los salarios de la industria corchera a partir del *Diário do Governo*. En este trabajo se pone de manifiesto que la diferenciación salarial se mantuvo con un margen considerable al menos hasta octubre de 1968, fecha de la última intervención considerada en este trabajo.

66 Esta es la razón argumentada en Nascimento (1952).

67 Hacia 1950, el 78 por 100 del volumen exportado por Portugal de productos corcheros salía al exterior por el puerto de Lisboa, y otro 12 por 100 por el de Oporto, quedando al resto de puertos del país el 10 por 100 residual; Nascimento (1952: 10).

68 Hay indicios de que el CI fue muy restrictivo con la apertura de establecimientos de aglomerado de corcho en el Norte. De ello se queja amargamente Américo Ferreira de Amorim en una entrevista que le realizó María Filomena Mónica, publicada en Mónica (1990).

69 Caetano (1986: 73).

70 Probablemente, la ausencia de huelgas en la industria corchera aveirense responda, simplemente, al todavía reducido tamaño de ésta en esa altura, y no a la indolencia reivindicativa de los trabajadores de este distrito.

especialización de la industria corchera portuguesa desde la preparación hasta la transformación del corcho.

#### **2.2.2.2. Otro empuje institucional: el Condicionamiento Industrial y la “industria casera”**

*“El condicionamiento legislativo, económico y político, puesto en práctica en las últimas décadas, lejos de perjudicar, favoreció” (traducción nuestra) <sup>71</sup>.*

De los epígrafes anteriores se puede extraer la conclusión de que Aveiro constituyó un polo de atracción para el establecimiento de la industria corchera. Pero ello no explica el porqué de la reducida dimensión del establecimiento medio en dicho distrito. A dicha explicación nos dedicamos en las páginas siguientes.

Con la instauración del Estado Novo en Portugal en 1930 se va a poner en funcionamiento una intervención reguladora de la inversión privada que va a establecer un régimen de autorización previa para la apertura de nuevos establecimientos o nuevas industrias: el denominado *Condicionamento Industrial* (CI), que estuvo vigente hasta 1974, en que fue abolido por Decreto-Ley nº 533 de 10 de octubre.

La regulación industrial en Portugal ya se había producido con anterioridad al Estado Novo en algunas ramas de la industria como la resinera o la de conservas de pescado<sup>72</sup>. Pero sólo adquirió un carácter más general (aunque su aplicación nunca fue universal) al aprobarse el Decreto nº 19354 de enero de 1931, que extendió el CI a una amplia lista de sectores industriales. Inmediatamente después, en marzo de 1931, vio la luz el Decreto nº 19409, por el cual se reglamentó el sometimiento de la industria del corcho a la intervención reguladora. Éste eximía de la fiscalización de la Dirección General de Servicios Industriales (DGSÍ) (el organismo encargado de resolver las solicitudes de las empresas) a los establecimientos con menos de 5 trabajadores y que contaran con no más de 5 CV de potencia instalada; esto es, a los pequeños talleres corcheros. De la misma forma, se “salvaba” de la intervención a la “industria casera”, una figura jurídica cuya definición no se produjo hasta 1934 (Decreto nº 23630 de 5 de marzo)<sup>73</sup>.

---

71 Bernardo (1946: 53).

72 Brito (1989).

73 Al poner “industria casera” traducimos literalmente la expresión “indústria caseira”, término utilizado por la dictadura portuguesa (en la legislación sobre el *Condicionamento Industrial*) para referirse a la industria doméstica o familiar. En consecuencia, en adelante mencionaremos el término entrecomillado o nos referiremos directamente a ella como industria doméstica o establecimientos domésticos.

Entonces, ¿cómo afectó la legislación reguladora a la industria corchera? En principio, y de acuerdo al Cuadro 2, parece que la aplicación del CI no entorpeció el crecimiento de las actividades corcheras. De hecho, la gran parte de los establecimientos industriales del sector quedó exenta del mismo, al encontrarse catalogada bien como “industria casera” o como pequeña industria. Aunque es cierto que al menos medio centenar de establecimientos (los catalogados como mediana industria) sí tuvieron que someterse al régimen de autorización previa para ampliar y/o mejorar sus establecimientos o para iniciar nuevas actividades en los mismos<sup>74</sup>.

CUADRO 2  
NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES CORCHEROS  
EN PORTUGAL POR DISTRITOS HACIA 1940 (\*)

	Aveiro	Évora	Faro	Lisboa	Santarem	Setúbal	Otros	Total
Gran industria	—	—	—	—	—	5	—	—
Mediana industria	7	5	5	6	2	20	5	50
Pequeña industria	19	13	83	2	6	92	4	219
- “Casera”	19	9	22	2	3	44	2	101
- Otra (a)	—	4	61	—	3	48	2	118

(\*) Según el criterio de la dictadura portuguesa, la industria transformadora del corcho podía presentar diferentes formas en función del tonelaje de materia prima capaz de transformar y del número de trabajadores empleados. Así, se distinguía entre pequeña industria (aquella que transformaba hasta 500 toneladas de corcho y donde trabajaban hasta 130 operarios; mediana industria (entre 500 y 1.000 toneladas de materia prima y entre 130 y 400 trabajadores); y gran industria (más de 1.500 toneladas de corcho transformado y más de 400 trabajadores)<sup>75</sup>.

(a) Incluye el número de fábricas “intermitentes”, que no trabajaban el año completo.

Fuente: BJNC.

En fin, hasta 101 establecimientos domésticos subsistían en el negocio corchero portugués hacia 1940. Se trataba de una figura claramente mayoritaria en el norte (Aveiro) y también muy importante en número (aunque no mayoritaria respecto a los otros tipos de establecimientos) en los distritos del centro y del sur.

Pero, ¿qué era una “industria casera”? La definición de “industria casera” o doméstica dada por la dictadura lusa se fundamentaba en 4 elementos<sup>76</sup>. En primer lugar, debía ser un trabajo autónomo, es decir por cuenta propia. Esto dejaba fuera de la definición a aquéllos corcheros que, a pesar de contar con establecimiento propio, trabajaban por cuenta de un empresario que les

74 Seguramente algunos (o muchos) más, pues una parte de aquéllos que formaban parte de la “pequeña industria” excedían los límites impuestos por el decreto para la exención.

75 BJNC (1939, n° 4).

76 Tomamos la definición dada por la dictadura portuguesa en un despacho de 23 de noviembre de 1943, que perfilaba la definición dada en el anterior Decreto n° 23630.

proporcionaba la materia prima y que les remuneraba por producto terminado. En segundo lugar, el establecimiento debía ser domiciliario, esto es, la propia casa del corchero o una dependencia anexa a ésta. En tercer lugar, la actividad debía ser desempeñada por el propio industrial y por personas de su misma familia, sin quedar establecido ningún número límite de operarios “familiares”. Finalmente, no se establecían tampoco límites concretos en cuanto al equipamiento industrial de los establecimientos, pudiendo ser éstos manuales o mecánicos.

La Ley nº 1956 de 17 de mayo de 1937 dio continuidad al CI. Esta ley fue desarrollada por el Decreto nº 27994, que en su artículo 6 contemplaba la aplicación de la normativa reguladora para aquéllas industrias que producían mercancías destinadas a la exportación (entre ellas, la corchera). En línea con lo que había ocurrido hasta entonces, el Decreto nº 31403 de 18 de julio de 1941 volvió a declarar exentos de CI a los establecimientos domésticos o de trabajo familiar, además de otras iniciativas como la incorporación de las denominadas “máquinas acabadoras” y algunas otras auxiliares<sup>77</sup>. El decreto en cuestión modificaba parcialmente la definición de trabajo doméstico dada más arriba, para entender por éste aquél en el que trabajase un operario-jefe corchero auxiliado por personas de su familia hasta 2º grado en línea directa o colateral, con un máximo de 3 asalariados y que contase con no más de 3 garlopas o máquinas equivalentes. Al mismo tiempo, desaparecían las restricciones de tipo domiciliario y no se eximía a los establecimientos exentos de la obligatoriedad de contar con la oportuna licencia expedida por la Junta Nacional del Corcho (JNC)<sup>78</sup>.

La situación se mantuvo sin grandes cambios hasta 1947, año en que el Decreto nº 31403 fue revocado. En su sustitución entró en funcionamiento el Decreto nº 36279 de 15 de mayo que introdujo algunas modificaciones en la concepción de trabajo doméstico; por un lado, amplió la vinculación familiar hasta el 3º grado en línea directa o transversal, y no sólo del operario-jefe sino también de su cónyuge; y por el otro, eliminó las restricciones cuantitativas para los elementos maquinales, dejando el límite en el uso de una fuerza motriz de 10 CV.

En definitiva, la legislación sobre el CI fue tolerante con el crecimiento de la industria corchera, y en particular, con la aveirense. Es posible constatarlo a través del estudio de los expedientes de pedidos presentados y resueltos por los industriales del sector a la DGSI o, en su caso (cuando la iniciativa solicitada estaba exenta de CI, como era el caso de todos los establecimientos “caseros”), a partir de las autorizaciones obligatorias expedidas por la JNC<sup>79</sup>.

---

77 Por “máquinas acabadoras” se entendía aquéllas que participaban en el acabado del producto, es decir las empleadas en el pulido, marcado, lavado, parafinado, limpiado, calibrado, escogido y secado de las manufacturas (tapones y discos).

78 Organismo encargado de la gestión de los asuntos corcheros dentro de la organización corporativista creada por la dictadura lusa.

79 Todos los pedidos presentados y resueltos eran publicados en el BJNC para conocimiento de todos los interesados, y lo mismo ocurría con las autorizaciones otorgadas por la JNC (estas últimas, bien para la apertura de establecimientos de trabajo familiar, o bien para la incorporación de máquinas exentas de CI). Para este texto sólo hemos revisado la documentación relativa a la década de 1940, en la que creemos que está el grueso de la cuestión. En cualquier caso,

La JNC expidió al menos 7 autorizaciones para la apertura de establecimientos de trabajo doméstico en 1941<sup>80</sup>; 28 más en 1942; otras 38 en 1943; 21 en 1944; 7 en 1945; 17 en 1946; 22 en 1947; 14 en 1948; y 7 en 1949. En total, al menos 161 establecimientos domésticos fueron abiertos (o autorizados a abrirse) en el distrito de Aveiro en la década de 1940<sup>81</sup>. Y lo que es más interesante, la amplia mayoría de estas licencias fueron otorgadas para la apertura de talleres productores de tapones.

Debe precisarse que la JNC también autorizó, para la misma década de 1940, la apertura de un gran número de talleres domésticos en otros distritos. En Faro, por ejemplo, se autorizaron hasta 74 nuevos establecimientos, y en Setúbal la notable cifra de 192 (31 más que en Aveiro). La diferencia radicaba en que en estos casos, las autorizaciones se otorgaron fundamentalmente para establecimientos preparadores, y no para transformadores como en Aveiro.

Lo anterior es indicativo de que el panorama industrial del corcho en Portugal estaba empezando a cambiar. Además, lejos de ser el cambio industrial en Aveiro meramente cuantitativo, debió de tener un marcado carácter cualitativo, en el sentido de la incorporación de nueva maquinaria (mejor y en mayor número) a los establecimientos<sup>82</sup>. Volviendo a las autorizaciones expedidas por la JNC (para aquella maquinaria exenta de CI), hemos podido contabilizar, sólo para Aveiro, hasta 180 licencias concedidas para la incorporación de nueva maquinaria al proceso productivo<sup>83</sup>; una cuestión que no es baladí, si tenemos en cuenta que la industria del principal competidor (la de España) estaba teniendo en estos años (de autarquía franquista) tremendas dificultades para abastecerse incluso de los más imprescindibles materiales auxiliares necesarios para la fabricación<sup>84</sup>.

Dado lo anterior, no es extraño que, ante esta nueva orientación en la localización de las actividades corcheras en Portugal, aparecieran voces críticas como la de Aldemiro Mira<sup>85</sup>, para quien las “liberalizadoras” medidas adoptadas suponían una desgracia para la industria, en la medida que habían permitido la proliferación de un número amplio de establecimientos “libres” de intervención<sup>86</sup>. La excesiva pulverización del tejido industrial corchero comenzó a ser un problema

estamos preparando un trabajo más amplio en el que se verterá la colección completa del BJNC, esto es el período 1939-1988, donde se analizarán más pormenorizadamente éste y otros aspectos.

80 Decimos al menos porque el BJNC tiene una periodicidad mensual y en algunos casos no hemos podido consultar los 12 números que componen el año completo.

81 BJNC (números 1-266).

82 Sobre esta cuestión, los datos que aportan Matos y Pinto (2003: 308-313) son concluyentes.

83 BJNC (números 1-266). La mayor parte de estas autorizaciones se referían a la incorporación de las conocidas “garlopas” (manuales y mecánicas) para la fabricación de tapones, que ya se usaban en la industria a mediados del siglo XIX y que se siguen usando en la actualidad con pocas modificaciones.

84 Branco y Parejo (2008); Parejo (2009b).

85 Mira (1952: 301-302).

86 Con relación a las exenciones de CI, Mira declaró: “Fueron todas estas concesiones bien aprovechadas y hasta violadas (...). Fue, entonces, que comenzó la tragedia que había de, progresivamente, ir perjudicando y arruinando a la industria organizada”; Mira (1952: 301).

presente en muchos trabajos de la época<sup>87</sup>. Es más, fue un asunto que justificó la creación de una comisión pública para su estudio, cuyo informe final (de 16 de junio de 1949) aconsejaba, entre otras cosas, la reordenación (o vuelta a la regulación) de la “industria casera”<sup>88</sup>.

En cierto modo, Mira (1952) puso el dedo en la yaga al denunciar la ventaja competitiva (¿generada institucionalmente?) de los pequeños talleres domésticos frente a las medianas y grandes fábricas de manufacturas corcheras. Al parecer, todos los productos de la “industria casera” eran negociados y exportados por comerciantes exportadores que los vendían a precios mucho más competitivos que los que la industria “organizada” (sometida a CI) era capaz de conseguir. A ello se achacaba la desaparición de multitud de fábricas (grandes, medianas y pequeñas), y también que otras muchas hubieran abandonado la fabricación de tapones para concentrarse estrictamente en la faceta comercial del negocio, esto es en exportar los tapones que previamente habían adquirido a los establecimientos domésticos de forma más barata que si los hubieran producido ellas mismas<sup>89</sup>.

En un artículo contemporáneo de Tavares de Almeida, también publicado en el BJNC, encontramos la respuesta a Aldemiro Mira y, de paso, la oposición al informe de junio de 1949<sup>90</sup>. Para Tavares del Almeida no tenía sentido establecer limitaciones institucionales a la “industria casera”. El único límite impuesto institucionalmente debía ser el área de actuación de ésta, es decir la actividad productiva a desarrollar. Sobre esto, Tavares defendía que la “industria casera” debía estar relegada a la exclusiva producción de tapones y cuadradillos (¡en el norte, la mayoría de los establecimientos domésticos tenían esta orientación!), sin perjuicio de que pudieran vender los desperdicios de corcho generados de su actividad de producir tapones.

Sea como fuera, el debate abierto llegó incluso a la Asamblea Nacional y la dictadura se vio en la obligación de redefinir el concepto de “industria casera”, y también de cambiar las bases de la legislación reguladora de la iniciativa privada en el sector del corcho. De esta forma, el Decreto nº 38783 de 16 de Junio de 1952 (que desarrollaba la nueva legislación reguladora, la Ley nº 2052 de 11 de marzo del mismo año) proporcionó una nueva definición de trabajo doméstico (o domiciliario): el realizado en la residencia del industrial o en dependencias anexas a ésta, que fuera ejecutado por parientes que vivieran en “comunidad de mesa” con el industrial o su cónyuge.

---

87 Véase, por ejemplo, Nascimento (1952). También se refiere a ello Sampaio (1985).

88 El informe en cuestión, que no tiene desperdicio, tenía por título “Situação e perspectivas das actividades corticeiras. Relatório da Comissão nomeada para estudar a crise existente” y estaba coordinado por José Luis Calheiros Meneses, presidente de la JNC; Meneses (1949). Merece la pena su análisis pormenorizado, el cual estamos realizando para incluirlo en un trabajo más amplio sobre la regulación pública de la industria corchera.

89 La veracidad de estas afirmaciones la estamos intentando contrastar mediante el estudio de las inscripciones y anulaciones de inscripciones que los industriales y exportadores del sector estaban obligados a realizar en la JNC. Todas ellas están escrupulosamente publicadas en el *Boletim da Junta Nacional da Cortiça* (BJNC), lo cual supone una fuente de información de extraordinaria riqueza.

90 Tavares de Almeida (1952).

Junto al Decreto nº 38783, el Decreto-Ley nº 39634 (de 5 de mayo de 1954) culminó el nuevo marco regulador completando el desarrollo de la Ley nº 2052<sup>91</sup>. Lo más interesante del decreto en cuestión fue la relación final de industrias y actividades que quedaron sometidas al CI, entre las que no se encontraba la “industria casera” ni la mayoría de la industria transformadora del corcho. Sólo la industria de los aglomerados de corcho quedó sujeta a la regulación, y también una parte de la industria preparadora, esta última por razones de higiene y seguridad<sup>92</sup>.

Desde 1954 en adelante se aligeró notablemente la intervención reguladora, concentrándose en aspectos técnicos y de salubridad de los establecimientos<sup>93</sup>.

### **2.2.3. El empuje de una gran empresa: Amorim & Irmãos al mando del distrito industrial**

En el epígrafe 2.2.2. hemos intentado poner sobre la mesa (para su estudio más detenido) la contribución del Estado Novo portugués a la formación (o al desarrollo) del distrito industrial taponero de Aveiro. Pero el análisis del distrito queda huérfano si no se aborda el estudio de la empresa Amorim & Irmãos; primero, por el papel que ha representado y representa ésta en el seno de la industria aveirense del corcho; y segundo, y más importante, por su innegable contribución a la generación de la ventaja competitiva de la industria corchera portuguesa en la segunda mitad del siglo XX.

La importancia de una gran empresa como Amorim & Irmãos en el distrito radica en varios puntos. Primero, en la habilidad de casar la potencialidad de los mercados con las capacidades de producción internas de las empresas del distrito<sup>94</sup>. Segundo, en la función de facilitar el acceso de las pequeñas y medianas empresas del distrito a recursos técnicos, productivos, financieros, etc.; por ejemplo, al acceso a la materia prima, a información sobre los mercados externos, o incluso al

---

91 En el informe de presentación del Decreto nº 39634 se recogía la declaración de intenciones del mismo: “(...) se limitó el régimen del condicionamiento a las situaciones expresamente previstas en la base III de la Ley 2052. Al mismo tiempo, se concedieron amplias facilidades en lo que respecta a las modificaciones de equipamiento fabril y se atenuaron las restricciones en vigor para la transferencia de establecimientos. Además, y sobre todo, se inició la orientación de sustituir gradualmente el régimen de condicionamiento por la exigencia (...) de condiciones mínimas de técnica, higiene y seguridad. (...) Se sujetaron a criterios de modernización y de mejora general de las instalaciones fabriles la sustitución de maquinarias y el montaje de nuevos equipamientos, y se dio ejecución al principio de caducidad de las licencias en los casos de reconocida deficiencia técnica. (...) Se definieron también en términos amplios las industrias complementarias de la agricultura y se delimitaron (...) las actividades consustanciales con el trabajo doméstico, familiar y autónomo. (...) Finalmente, se simplificó y abrevió el proceso de condicionamiento industrial, suprimiendo formalidades dispensables, reduciendo los plazos a lo estrictamente necesario para la defensa de los intereses privados (...)”.

92 BJNC (1954, nº 187).

93 Brito (1989: 185).

94 Becattini (1991).

crédito. Y tercero, en el reclamo que representa la presencia de esta gran empresa para el establecimiento de industrias conexas y semejantes.

Póngase como ejemplo el hecho de no contar la empresa con un departamento de exportaciones, circunstancia que es muy habitual en la industria corchera, en general, y en el caso de Aveiro, en particular<sup>95</sup>. En este caso, y dado que la mayor parte de la producción de esta industria se vende en el mercado internacional, la existencia de este sistema de información posibilita a las pequeñas empresas el acceso a información sobre los mercados exteriores a un coste más bajo que si tuvieran que crear y mantener dicho departamento de exportación. O también la existencia de un mercado local inter-empresas (lo que Ruivo (1995: 349) llama “a praça”, por ser la plaza principal de esta localidad el lugar donde se desarrolla), donde las diferentes empresas taponeras del distrito compran y venden tapones (de igual o diferente calidad, y acabados o no) para ajustar sus ofertas a la demanda que han recibido. Para algunas empresas medianas y grandes este negocio puede ser incluso más importante que la propia producción interna, al margen de ser un ámbito de intercambio fluido de información y de ajuste de los márgenes comerciales<sup>96</sup>.

Al mismo tiempo, esta gran empresa puede constituir un centro de formación y entrenamiento de la mano de obra industrial, del cual pueden valerse el resto de empresas del distrito<sup>97</sup>. En el caso del corcho, esta circunstancia está más que probada, pues dos empleados de Amorim & Irmãos (recuérdese, la empresa líder del sector en el mundo) aprovecharon la experiencia adquirida en esta empresa para formar el Grupo Suberus (también portugués), que ha llegado a ser el segundo en el negocio corchero mundial. Tal y como lo reconocen estos empleados (Henrique Martins y Manuel Bastos) en una entrevista realizada para Brito, Alves y Silva (2002: 97-81), su concepción empresarial fue la que aprendieron del “Grande Mestre” en la “Casa Grande” (así se refieren a la familia Amorim y a su empresa), basada en la internacionalización. Se trataba de poner en práctica lo aprendido allí y de evitar siempre la competencia directa en los mercados con dicho grupo empresarial, que les había dado trabajo y formación. No es casualidad que el

---

95 Téngase en cuenta, por ejemplo, que de las 50 empresas corcheras aveirenses que aparecen (con fines promocionales) en las listas de anunciantes del BJNC nº 264 (relativo a octubre 1960), 10 de ellas lo hacían sólo como fabricantes (por lo que, presumiblemente, no disponían de departamento de exportación propio), haciéndolo las 40 restantes como fabricantes-exportadores. En el conjunto del país, los anunciados como meros fabricantes se disparaban a 60, y a 168 los fabricantes-exportadores, apareciendo registrados hasta 56 empresas dedicadas exclusivamente a la exportación, con ubicación preferente en Lisboa y Oporto (ninguna en Aveiro).

96 Por poner una nota discordante, los mecanismos de intercambio de información pueden no ser tan fluidos en algunos aspectos. Desconocemos qué ocurre en el caso de Aveiro, pero en otros distritos corcheros, como el de San Vicente de Alcántara (Badajoz), las condiciones contractuales de adquisición de la materia prima son secreto sumarial; es decir, no forman parte del “banco de información compartida” por las empresas, probablemente, porque el precio de ésta en la industria preparadora (mayoritaria en este distrito pacense) es determinante para la supervivencia económica de aquéllas

97 Brusco (1982), citado en Corolleur y Courlet (2003).

Grupo Suberus también haya establecido su sede social y su principal establecimiento en Aveiro, en la misma localización que su competidora y maestra Amorim.

De acuerdo a lo anterior, cabe pensar que lejos de buscar la cercanía a las grandes manchas de alcornoques (localizadas en el centro y sur del país), la industria corchera de Feira se apoyó en una organización de la producción diferenciada, probablemente más eficiente que las industrias cercanas a éstas, como se infiere de las siguientes palabras de Enrique Alves de Amorim: «(...) hay una diferencia de organización, de métodos, de trabajo y de orientación de las empresas. El Norte “vive la industria”, y el Sur “vive de la industria”»<sup>98</sup>.

El estudio de esta empresa resulta complejo, entre otras razones porque se mantiene activa en la actualidad, lo que dificulta el acceso a las fuentes de información internas de la misma. Ésta y otras razones justifican que los comentarios que se harán a continuación sean todavía superficiales y poco novedosos, la mayor parte de ellos fundamentados en Santos (1997)<sup>99</sup>, único trabajo que existe sobre el grupo empresarial hoy denominado “Amorim Investimentos e Participações S.A.”. Este grupo empresarial, que comenzó siendo un pequeño taller taponero establecido en Vila Nova de Gaia, es hoy en día una de las sociedades más importantes de Portugal, participando, al margen de en el negocio corchero (donde ejerce una posición de liderazgo mundial), en sectores económicos muy dinámicos como el inmobiliario y el turístico.

Los orígenes del grupo Amorim se remontan a 1870, año en que António Alves de Amorim fundó una pequeña fábrica de tapones de corcho en Vila Nova de Gaia con el apoyo capitalista de la familia Belchior. Su ubicación, próxima al muelle de esta localidad, por el cual se embarcaba el famoso vino de Oporto, pretendía aprovechar la costumbre lusa de adjuntar los tapones a los contingentes de vino comercializados al exterior<sup>100</sup>. Desavenencias con los Belchior provocaron la venida de la familia a Santa Maria de Lamas (Feira), lugar de nacimiento de Ana Pinto Alves, la mujer de António Alves de Amorim<sup>101</sup>. El desembarco en Santa Maria de Lamas propició la apertura en 1908 de un pequeño taller para fabricar tapones, en el que comenzaron a trabajar algunos de los 11 hijos del matrimonio junto a media docena de obreros y varias garlopas. El negocio no debió de ir mal; primero, porque en 1917 trasladaron la pequeña fábrica para la freguesía de Cortinha, en el mismo concejo, contando en este nuevo establecimiento ya con 17 garlopas; y segundo, porque en 1922 derivó en la constitución de la firma Amorim & Irmãos,

---

98 Cordeiro (2002).

99 Esta obra se constituye de dos volúmenes donde se recorre la historia empresarial (y social) de la familia Amorim desde sus orígenes, a finales del siglo XIX, hasta la actualidad. Se trata de un trabajo minucioso en cuanto a los detalles narrados, y muy interesante, pero tal vez poco analítico y nada crítico con las estrategias empresariales seguidas por los Amorim a lo largo del siglo pasado.

100 Santos (1997: 15).

101 Antonio Alves de Amorim era natural de Santiago de Lourosa, localidad perteneciente también al concejo aveirense de Feira, muy próximo a Oporto (unos 30 kilómetros), por lo que se puede decir que los orígenes de la familia se encontraban en el distrito administrativo de Aveiro.

precedente de la sociedad que ha llegado a nuestros días, y pilar alrededor del cual se ha levantado este grupo empresarial.

Concretamente, el 11 de marzo de 1922 se produjo la fundación de esta sociedad, con un capital social de 90.000 escudos, teniendo como socios fundadores a 9 de los hijos de António Alves Amorim (que falleció poco después, el 31 de octubre del mismo año) y de Ana Pinto Alves: José, Manuel, Henrique, Américo, Ana, Rosa, António, Joaquim y Bernardina<sup>102</sup>. Con esta segunda generación Amorim se imprimió un nuevo dinamismo a la empresa, pasando ésta a ser una referencia en la industria corchera del norte de Portugal, en primera instancia, y del conjunto de la nación, posteriormente. Amorim ya era la mayor fábrica productora de tapones de la región Norte hacia 1930, cuando contaba con unos 150 operarios y exportaba a mercados de todo el mundo.

Se trata de un caso singular por varias razones. En primer lugar, ya es significativo que las precoces experiencias de Gaia y de Lamas de los Amorim fueran en el negocio de la elaboración de tapones, cuando la gran mayoría del tejido industrial luso era todavía preparador. Ello no debe servir, en nuestro criterio, para vincular el éxito empresarial de Amorim a las ventajas que suelen acompañar a los primeros en llegar, pues no cabe tal calificativo a esta empresa en Portugal<sup>103</sup>. De hecho, cuando Amorim comienza a tener una cierta entidad en la industria corchera lusa (esto es en los años treinta del siglo XX) ya operaban en el mercado luso del corcho varias multinacionales extranjeras, las cuales se habían establecido poco tiempo atrás en la margen sur del Tajo (a la altura de Lisboa) con el objetivo de hacerse con el control del mercado de corcho en plancha.

La postura de Amorim ante esta situación fue pionera y consistió en adquirir un pequeño almacén en Abrantes (distrito de Santarém), cerca de la principal zona de alcornocales del país y de la línea de ferrocarril que cruza Portugal de norte a sur. Estaba claro que el objetivo de la empresa era garantizarse el suministro del corcho para no tener que depender de las grandes empresas extranjeras establecidas en la región Centro, y de paso, evitar los fuertes movimientos especulativos que se estaban produciendo en torno al corcho bruto. El pequeño almacén adquirido en 1935 se había convertido en 1939 en una fábrica de preparación del corcho en plancha, dándose continuidad a la estrategia empresarial iniciada cuatro años atrás; una estrategia de integración vertical hacia atrás que puede ser calificada de excepcional en el negocio corchero portugués de la época.

Nosotros pensamos que con esta decisión empresarial se pudo superar una de las flaquezas que presentaba la localización industrial en el norte: la lejanía física de la materia prima. Santos

---

102 Los dos hijos del matrimonio que completaban los 11 habían fallecido ya. De los 9, en 1917 António había emigrado a Brasil fundando en Rio de Janeiro la sociedad Amorim & Pinto, la cual existe todavía. El éxito de António llevó a su hermano Joaquim a probar fortuna en este país, fundando otra empresa corchera en São Paulo en sociedad con Rogério Pinto Coelho, la denominada Amorim & Coelho Lda.; Santos (1997: 49). Tanto António como Joaquim fueron socios de Amorim & Irmãos, en la distancia, hasta 1939, año en que vendieron sus acciones a sus hermanos.

103 Aunque parece que sí fue de los primeros en llegar al distrito industrial corchero de Feira.

(1997), narrando el episodio del incendio que arrasó la factoría de Amorim situada en Lamas en marzo de 1944<sup>104</sup>, afirma que alrededor de la casa Amorim & Irmãos vivía una gran parte de la población de Vila de Feira, pues suministraba la materia prima a decenas de pequeños establecimientos (“industrias caseras”) para la elaboración de tapones. Tal y como señalaba el diario *Janeiro* en un número de la época “muchas de las 200 fábricas instaladas en la zona adquirirían con créditos a l/p en aquella sociedad (en Amorim) todo el corcho que necesitaban (para producir)”<sup>105</sup>. Se trata, por tanto, de decisiones empresariales que debieron de afectar positivamente al desarrollo del distrito industrial, en la medida que el suministro de la materia prima también les quedaba garantizado a las empresas del mismo. Téngase en cuenta que, incluso estando inactiva la factoría de Lamas por el incendio aludido, llegaban a Feira hasta 7 trenes diarios cargados de corcho desde Abrantes, y ello era posible gracias a las gestiones realizadas por Amorim con la Junta Nacional da Cortiça y la Direção Geral de Ferrocarriles, que priorizaron el transporte de corcho hasta esta región<sup>106</sup>.

Pero si en algo ha podido ser clave la posición de Amorim & Irmãos en el distrito industrial corchero de Feira, esto ha sido en la capacidad de conjugar la oferta del distrito con la demanda exterior, y en ello ha sido determinante la internacionalización de la empresa. En nuestro criterio, aquí es donde se encuentra la mayor parte del éxito de esta compañía.

Ya en los años treinta (todavía con la segunda generación de la familia) se percibe la sobresaliente elección de los canales de distribución. Por ejemplo, para acceder al mercado francés, el más importante del mundo para los tapones de corcho, Amorim se valió de la labor de representación del agente comercial José Carvalho da Silva, afincado en París y con una amplia experiencia en la representación de casas de vino de Oporto y Madeira en el país galo. Se puede decir que los “canales de distribución del vino de Oporto sirvieron para introducir los tapones de Feira”. Este representante abrió también la puerta de entrada de la compañía en otros mercados de Centro Europa, siendo una figura relevante en la mayor presencia de los tapones portugueses (o de Amorim) en los mercados del viejo continente.

Pero la estrategia de internacionalización adquiere su mayor relevancia a partir de 1953, año en que se producen cambios en el accionariado de la compañía (por la muerte de Américo Alves de Amorim), los cuales dieron lugar a la tercera generación de ésta. Armando y Amorim (1997) han estudiado este proceso de internacionalización<sup>107</sup>, en el que se observan al menos cuatro objetivos

---

104 En estas fechas, se trataba ya de la mayor fábrica corchera del distrito de Feira, dando trabajo directo a 321 obreros y con una capacidad de producción de 70000 tapones diarios

105 Santos (1997).

106 Santos (1997).

107 De forma implícita, aunque con gran detalle, dicho proceso también está presente en Santos (1997), donde además se relacionan los numerosos viajes realizados por los Amorim por toda Europa, en particular el efectuado a la URSS, que destacamos por lo insólito del mismo en plena guerra fría.

bien definidos. En primer lugar, renunciar al monoproducto y al monomercado, es decir, diversificar la producción y ampliar el número de destinos. Implícitamente, el objetivo era más nacional que empresarial, pudiéndose entender como la superación de la etapa en que se exportaba fundamentalmente corcho en plancha a unos cuantos destinos como Estados Unidos, Inglaterra y Alemania. El segundo objetivo iba en el sentido de maximizar el poder de compra de los clientes. En tercer lugar, cambiar la especialización productiva y comercial que había acompañado a Portugal desde siempre, añadiendo valor a los productos fabricados e integrando hacia delante la industria corchera del país. Se trataba de dar el paso definitivo hacia la manufactura. Finalmente, Amorim se propuso transformar no sólo el corcho nacional sino también aquél que se encontraba en el suroeste español y en el norte de África; en definitiva, liderar el proceso de comercialización del corcho. Se puede intuir que estos objetivos calaron más hondo en el norte que en las regiones del centro y del sur del país, pues fue en Aveiro donde se puso en funcionamiento la industria transformadora del corcho portuguesa.

Con base en esta filosofía la sociedad inicia en los años sesenta del siglo XX un crecimiento horizontal a través de la adquisición de empresas de diversos subsectores corcheros y en distintos países, al mismo tiempo que trata de completar la verticalización de sus negocios con la constitución de unidades productivas de granulados (para utilizar los desperdicios generados por la fabricación de tapones) y de aglomerado. En este proceso este grupo industrial va a chocar de frente con el *Condicionamento Industrial*, en particular en la fundación de unidades de aglomerado, algo que la dictadura portuguesa había reservado a la región Centro del país<sup>108</sup>. En cualquier caso, la consecución de estos objetivos va a acabar representando, por un lado, la solidificación y diversificación de la estructura industrial del Grupo Amorim, y por el otro, la multiplicación de los contactos con el exterior, ejemplificado esta última en la presencia del grupo en todas las zonas geográficas del mundo. Y todo ello debió de afectar a la multitud de pequeñas empresas que rodeaban al gigante Amorim en Aveiro, pues éstas proporcionaban a la multinacional un complemento (cualitativo y cuantitativo) de oferta que aquélla necesitaba para atender a la elevada y diversa demanda taponera de los mercados exteriores.

En los últimos años se ha procedido al perfeccionamiento de la estrategia de internacionalización del Grupo Amorim: “la internacionalización por la necesidad de controlar los canales de distribución”<sup>109</sup>. Esta internacionalización ha llevado al establecimiento de “joint ventures” o de acuerdos de cooperación (y/o exclusividad) con las principales empresas clientes de los diversos productos corcheros en determinados mercados. Este ha sido el caso, por ejemplo, del acuerdo suscrito con la empresa austríaca Schiesser en 1968, cuyo objetivo era establecer un

---

108 Véase, de nuevo, Mónica (1990), y también Santos (1997).

109 Armando y Amorim (1997).

comercio triangular con Europa del Este, y también el de los acuerdos firmados con las empresas Comatral (Marruecos, 1972) y Samec (España, 1976), estos últimos en un intento de fortalecer la presencia del Grupo en las principales zonas productoras de materia prima.

Finalmente, y a medida que el negocio ha vuelto a ser taponero<sup>110</sup>, la empresa ha priorizado el establecimiento en los mercados de consumo de los taponos de corcho, principalmente en los países demandantes de vino espumoso, donde ha procurado desarrollar una estrategia de cercanía al consumidor, para conocer mejor las necesidades y preferencias de éstos y la propia cultura del país para con la forma de cerrar estos vinos.

Los resultados han sido evidentes. Antes de la entrada de Portugal en la Comunidad Económica Europea (1986), el 85 por 100 de las ventas del Grupo eran ya realizadas fuera de Portugal. Por otra parte, y en la misma altura, ningún país tenía un peso superior al 25 por 100 en ninguno de los subsectores en que la empresa participaba; y además, se habían creado nuevos mercados de consumo, reduciéndose la dependencia de el/los mercado/s más relevante/s, cuantitativamente hablando. Y lo que es más importante, el peso del corcho sin manufacturar en las exportaciones del sector, que hacia 1930 superaba el 70 por 100, se situaba en 1986 alrededor del 10 por 100, transformando Portugal las tres cuartas partes de la materia prima mundial, de la que sólo producía algo más de la mitad.

El hecho de que gran parte de todo esto haya ocurrido en el distrito corchero de Aveiro, o gracias al mismo, da sentido a seguir trabajando en esta línea de investigación.

### **3. Una realidad competitiva: ¿la industria corcho-taponera portuguesa o la industria corcho-taponera aveirense?**

Como se dijo en la introducción, una de las principales aportaciones de este trabajo es establecer la relación causal de dos hechos: la formación y desarrollo del distrito industrial corchero (o taponero) de Aveiro y el ascenso de Portugal a primera potencia mundial en el negocio de las manufacturas del corcho que mantenía en la actualidad. Ambos hechos son coincidentes, por otra parte, con el fuerte declive de la industria transformadora española acontecido, sobre todo, entre 1929 y los años 50 del siglo XX<sup>111</sup>.

---

110 Ver Zapata (2002) y Parejo (2006).

111 Parejo (2006); Parejo (2009b).

CUADRO 3  
EVOLUCIÓN DE LAS CUOTAS DE DIFERENTES PAÍSES  
EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES DE MANUFACTURAS DE CORCHO NATURAL (+)

	ALEMANIA	EEUU	ESPAÑA	FRANCIA	ITALIA	PORTUGAL	UK	OTROS	
1963-1965	0,7	6,3	14,8	1,0	0,7	57,5	8,7	10,3	100
1973-1975	2,2	4,1	13,1	1,7	0,4	73,9	1,1	3,5	100
1983-1985	3,4	2,5	7,7	3,8	1,0	79,2	0,8	1,6	100
1993-1995	3,8	0,9	8,1	3,2	3,8	74,6	0,2	5,4	100
2003-2004	2,3	1,5	11,2	4,0	3,4	73,7	0,0	3,9	100

(+) Cálculos realizados en dólares corrientes. Como se recoge en el enunciado no se contemplan las manufacturas de corcho aglomerado, por lo que el cuadro se refiere fundamentalmente a los tapones y discos de corcho natural. Fuente: Parejo (2009a).

En lo que respecta al segundo de estos hechos, algunos trabajos han puesto de manifiesto el cambio de posiciones de España y Portugal en la producción y comercialización de manufacturas de corcho<sup>112</sup>. Este intercambio de papeles supuso el abandono de la posición de privilegio que había ocupado España desde el inicio de la fabricación (a mediados del siglo XVIII) en beneficio de la nación lusa, que pudo (y supo) aprovechar las dificultades de oferta de la industria catalana en los difíciles años de la guerra civil y de la autarquía franquista. Hacia 1959, la situación ya era prácticamente irreversible, y las décadas posteriores hasta la actualidad sólo han servido para reforzar el dominio portugués, especialmente en los tapones y discos de corcho natural, como se puede comprobar en la evolución de las cuotas de exportación del Cuadro 3<sup>113</sup>.

Como se puede apreciar, desde los años 60 del siglo XX Portugal ha mejorado sustancialmente su cuota y en la actualidad es responsable de las tres cuartas partes de las exportaciones mundiales de estas manufacturas. Junto a Portugal, otros países de la cuenca mediterránea como Francia e Italia han incrementado su presencia en el mercado mundial, aunque sus cuotas siguen siendo en la actualidad poco significativas. En el otro lado está España, que ha sido incapaz de mantener su cuota en las exportaciones mundiales de tapones, habiendo caído ésta desde casi un 15 por 100 en 1963-65 hasta poco más del 11 por 100 en 2003-2004; y también se encuentran otros países como Estados Unidos y Gran Bretaña (UK), donde la industria del tapón de corcho ha quedado reducida en las últimas décadas a la más mínima expresión.

A la vista del Cuadro 4, es posible correlacionar la ganancia de cuota de Portugal en el mercado mundial con la progresiva mayor presencia de Aveiro en la economía corchera lusa. Las cifras aportadas son, en nuestro criterio, contundentes. En lo que respecta al número de

112 Entre ellos, los arriba citados, Parejo (2006) y Parejo (2009b), además de Zapata (2002) y Branco y Parejo (2008).

113 Un análisis más completo de las cuotas de exportación corchera mundial ha sido realizado en Zapata y otros (2009).

establecimientos, se constata entre 1955 y 1983 (son los límites temporales que establece la fuente del Cuadro 4) una bajada sustancial de éstos en Portugal. A título de ejemplo, se ha pasado desde los 695 registrados en 1955 hasta los 569 contabilizados en 1983. Esta reducción en el número de fábricas corcheras ha sido compartida prácticamente por todos los distritos; por todos menos por el de Aveiro, cuyo número se ha multiplicado por más de 2 en el mismo período (desde los 145 existentes en 1955 hasta los 352 de 1983). En el lado opuesto, ha sido muy significativa la caída de la industria en los distritos de Setúbal (269 establecimientos en 1955 y sólo 129 en 1983), Évora (51 en 1955 y 28 en 1983) y Faro (148 en 1955 y sólo 31 en 1983), probablemente, porque el cierre de establecimientos preparadores (mayoritarios en ellos) ha podido ser más acusado<sup>114</sup>.

CUADRO 4  
EL CRECIMIENTO DEL DISTRITO INDUSTRIAL CORCHERO DE AVEIRO (1955-1983)  
(Número de establecimientos y número de empleados en la industria corchera  
en varios distritos administrativos portugueses y pesos relativos de éstos)

	1955				1983			
	Nº Est.	Nº Trab.	(c) %		Nº Est.	Nº Trab.	(c) %	
	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)
Aveiro	145	3.594	20,9	19,2	352	8.344	61,9	59,0
Évora	51	790	7,3	4,2	28	177	4,9	1,3
Faro	148	2.271	21,3	12,2	31	258	5,4	1,8
Setúbal	269	9.979	38,7	53,4	129	3.959	22,7	28,0
Otros	82	2.047	11,8	11,0	29	1.404	5,1	9,9
<i>Total</i>	<i>695</i>	<i>18.681</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>569</i>	<i>14.142</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

(a) Nº Est.: Número de establecimientos industriales corcheros.

(b) Nº Trab.: Número de trabajadores empleados.

(c) % = Porcentaje sobre el total.

Fuente: Sampaio (1985: 44).

La lectura no es muy diferente si se toman los datos de trabajadores empleados en el sector. En este caso también se ha registrado una caída importante en el número de ocupados en el país en

114 Hay varias razones que apuntan en esta dirección. Por un lado, hay que tener en cuenta que el comercio internacional de corcho en plancha entró en decadencia a raíz del cese de la fabricación corchera en los países desarrollados. Y por otra parte, también debe considerarse que una parte de la industria corchera española se convirtió en auxiliar de la portuguesa, por lo que la competencia en este subsector debió de aumentar considerablemente, yendo ello en detrimento de los establecimientos eficientes. Debe tenerse en cuenta que en esta altura los Amorim ya contaban con establecimientos preparadores.

la transformación del corcho<sup>115</sup>, también acontecida en la mayoría de los distritos administrativos excepto en el Aveiro, que de nuevo ha presentado el mejor comportamiento al duplicarse el número de empleados en los asuntos corcheros entre 1955 y 1983. No es extraño, por tanto, que el peso relativo de la industria corchera aveirense haya mejorado sustancialmente desde mediados de siglo (era de un 20 por 100 del total nacional, aproximadamente, hacia 1955) hasta los instantes previos a la entrada luso-española en la Comunidad Económica Europea (en que se situó en torno al 60 por 100).

CUADRO 5  
INDUSTRIA PREPARADORA E INDUSTRIA TAPONERA EN PORTUGAL HACIA 1985 (+)

	<i>Industria Preparadora</i> (a)		<i>Industria taponera</i> (b)		(a) + (b)	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Aveiro	4	2,9	331	91,4	335	67,3
Évora	26	19,1	(c)	(c)	26	5,2
Faro	22	16,2	7	1,9	29	5,8
Portalegre	6	4,4	(c)	(c)	6	1,2
Santarem	11	8,1	2	0,6	13	2,6
Setúbal	64	47,1	18	5,0	82	16,5
Otros	3	2,2	4	1,1	7	1,4
<i>Total</i>	<i>136</i>	<i>100</i>	<i>362</i>	<i>100</i>	<i>498</i>	<i>100,0</i>

(+) Queda excluida la industria de los aglomerados de corcho.

(a) Establecimientos de la industria preparadora de corcho en plancha: número y peso relativo sobre el total de establecimientos del país.

(b) Establecimientos transformadores fabricantes de tapones y discos de corcho natural: número y peso relativo sobre el total de establecimientos del país.

(c) Incluido en la categoría "Otros".

Fuente: Barros, Graça y Pereira (1986: 105).

En definitiva, gran parte del avance portugués en el negocio mundial del tapón de corcho se ha debido al desarrollo de la fabricación en Aveiro; al menos ha habido un paralelismo temporal (¡casi milimétrico!) de ambas circunstancias. El Cuadro 5 no viene si no a arrojar más evidencia sobre ello, en la medida que demuestra que hacia 1985 una mayoría indiscutible de los establecimientos taponeros portugueses se encontraban ya localizados allí. Las cifras no dejan lugar a la duda: 331 de los 362 establecimientos industriales dedicados a la fabricación de tapones en Portugal se localizaban en el distrito de Aveiro en esa altura (esto es, más del 90 por 100), una

115 La caída del número de establecimientos y trabajadores en la industria corchera en la segunda mitad del siglo XX es un rasgo que comparten España y Portugal; Zapata (2009).

situación que es muy próxima, en términos relativos, a la actual. Ello no va en detrimento de que la gran parte de los establecimientos preparadores se hayan mantenido en los distritos de Setúbal, Faro y Évora, donde se había concentrado la industria corchera (preparadora) portuguesa históricamente; es decir, allí donde estaban (y están hoy en día) las grandes manchas de alcornoques de Portugal y (con el permiso de los infraexplotados alcornoques magrebíes) también del mundo.

Dado lo anterior, en nuestro criterio no se puede hablar de una transferencia de la industria corchera desde los distritos del centro y del sur del país hacia el norte como han hecho algunos autores. De hecho, la industria que existía en aquéllos era fundamentalmente preparadora, y lo sigue siendo en la actualidad. Por el contrario, el crecimiento industrial registrado en Aveiro se ha fundamentado en la industria transformadora del corcho natural, aquélla que fabrica eminentemente tapones y discos de esta materia; por tanto, una industria “nueva” en Portugal, y no transferida, pues ha aparecido y crecido en este distrito casi al mismo tiempo que lo hacía en el conjunto del país, amparada en una serie de ventajas competitivas que ya estuvieron presentes en su origen.

## **Conclusiones**

Todo lo que se ha expuesto permite afirmar que la hipótesis inicial sale reforzada: la formación de un distrito industrial corchero en Aveiro contribuyó a la creación de una ventaja competitiva en Portugal en el negocio mundial. La aglomeración territorial de un elevado número de establecimientos corcheros, la participación de una gran empresa corchera y la existencia de salarios más bajos permitieron, por un lado, mejorar la capacidad de adaptación de la industria corchera lusa a las fluctuaciones de la demanda internacional, y por el otro, aumentar la competitividad de las manufacturas portuguesas en el mercado mundial. Todo ello en unas décadas en que la amenaza de los sustitutivos sintéticos del corcho ya estaba muy presente en el mercado.

Históricamente, la industria del tapón de corcho, por sus características técnicas y económicas, ha subsistido en pequeños establecimientos, contrariamente a lo que ha sucedido con la industria de los aglomerados. De la misma forma, ha aparecido con frecuencia concentrada en el espacio, es decir localizada, a semejanza de la industria preparadora del corcho en plancha. Esta última fue mayoritaria en el tejido industrial corchero portugués hasta la segunda guerra mundial, habiendo encontrado su localización preferente en las regiones del sur del Tajo, donde la proximidad a la materia prima y a los puertos de Lisboa y Setúbal garantizaban una mayor eficiencia en términos de costes. Considerando estos determinantes de localización, Setúbal, Évora y Faro surgieron como los principales polos de atracción y fijación de la industria corchera en Portugal, seguidos, aunque en menor medida, por otras localizaciones como Lisboa o Santarem.

El predominio del sur y del centro en la industria corchera portuguesa se vio reforzado ya en las primeras décadas del siglo XX por la aparición de grandes empresas de origen extranjero en la margen sur del Tajo. Estas decisiones empresariales trataban de aprovechar las ventajas de escala en una localización caracterizada por una trilogía virtuosa: abundancia de mano de obra, proximidad a la materia prima y cercanía a los puertos de salida hacia el exterior. De manera que el norte del país, a pesar de no estar ausente en el ámbito corchero nacional, mantenía en el primer cuarto del siglo XX una escasa presencia en ésta, fruto, fundamentalmente, de la mayor distancia a los centros productores de materia prima.

Es en este contexto en el que debemos situar la emersión del distrito corchero de Aveiro en la década de 1940. Un distrito apartado físicamente de la materia prima, pero que evidenciaba, entre otras, las ventajas de proximidad al puerto de Oporto (algo que a un portugués le sonará a redundante); un dinamismo industrial notable (en otras ramas de actividad), con raíces en el siglo XIX; salarios considerablemente más bajos que en el centro y en el sur del país; y sobre todo, una gran flexibilidad de respuesta a una demanda mundial muy oscilante, aunque creciente para los tapones.

En nuestro criterio, es en estos dos últimos puntos donde radicaría el éxito de la industria taponera de Aveiro; su ventaja competitiva. Y es un éxito en el que, probablemente, la administración portuguesa tuvo una aportación significativa. Por un lado, porque propició la proliferación de los pequeños establecimientos domésticos productores de tapones en el norte (al dejarlos fuera del CI), en unos años (las décadas de 1940 y 1950) en que se dieron las condiciones idóneas en el mercado mundial para que la oferta portuguesa de estos productos creciera (ajustándose a la demanda). Y por otro lado, porque estableció (al menos lo hizo de forma institucional) la diferenciación salarial entre el norte (Aveiro) y el centro y el sur (Setúbal, Évora, Faro, etc.), que a la postre ha podido ser definitiva en la configuración espacial del negocio. Sobre todo en el contexto de apertura comercial y de disminución de la presencia española en los mercados de manufacturas corcheras.

Pero lejos de las diferencias salariales constatadas, deberían estudiarse las interrelaciones entre el elevado número de pequeños establecimientos y las 3 ó 4 empresas de gran dimensión existentes en el distrito (se nos ocurre el caso de Amorim & Irmãos, que es el que hemos desarrollado, pero también el de la Empresa Industrial de Paços de Brandão, que también tenía una entidad importante). Ello ayudaría a entender mejor el proceso de ajuste de las capacidades de producción del distrito a las condiciones cambiantes de la demanda.

Lo anterior sería crucial para poder concluir que la vigencia de salarios bajos y la existencia de una organización productiva flexible en el norte del país (estos es, en el distrito industrial corchero de Aveiro) permitieron a Portugal disfrutar de una ventaja competitiva en el negocio mundial del tapón de corcho, la cual impidió que España, después de su largo letargo autárquico, pudiera recuperar las riendas del mismo.

### **Abreviaturas utilizadas**

APCOR: Associação Portuguesa de Cortiça

BJNC: *Boletim da Junta Nacional da Cortiça*

CI: Condicionamento Industrial

DGSI: Direção Geral dos Serviços Industriais.

JNC: Junta Nacional da Cortiça

## Bibliografia

- ALVARADO, J. (2002): *El negoci del suro a l'Alt Empordá (s. XVIII-XIX)*, Palafrugell, Museo del Suro.
- ALVARADO, J. (2004): *Suro, carracs i taps. Llagostera, 1753-1934*, Llagostera, Ayuntamiento de Llagostera.
- ALVARADO, J. (2005): *Industrials i tapers (del segle XVIII al XX)*, Cassà de la Selva, Ayuntamiento de Cassà de la Selva.
- APCOR (2009): *Anuário 2009* (<http://www.apcor.pt/userfiles/File/Publicacoes/AnuarioAPCOR2009.pdf>).
- ARMINDO, J.; AMORIM, C. (1997): "O Papel dos Grupos Nacionais no Processo de Internacionalização: a Experiência do Grupo Amorim", *Economia & Prospectiva*, Vol. I, N.º 2, JUL/SET, pp. 81-86.
- BARROS, L.; GRAÇA, J.; y PEREIRA, H. (1986): "Classificação das unidades industriais corticeiras por tipo de actividade", *Boletim do Instituto dos Produtos Florestais*, 570, pp. 93-97.
- BECATTINI, G. (1991): "The industrial district as a creative milieu", en G. BENKO; y M. DUNFORD (eds.): *Industrial Change and Regional Development*, Londres, Belhaven Press, pp. 102-116.
- BECATTINI, G. (1992): "El distrito industrial marshalliano como concepto socioeconómico", en F. Pyke; G. Becattini; y W. Sengenberger (coords.), *Los distritos industriales y las pequeñas empresas. Distritos industriales y cooperación interempresarial en Italia*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- BECATTINI, G. (1994): "O distrito Marshalliano", en G. BENKO y A. LIPIETZ (coord.), *As regiões ganhadoras. Distritos e redes. Os novos paradigmas da geografia económica*, Oeiras (Lisboa), Celta Editora, pp. 19-31.
- BECATTINI, G. (2004): *Industrial districts. A new approach to the industrial change*, Cheltenham, Edward Elgar.
- BECATTINI, G. (2005): *La oruga y la mariposa: un caso ejemplar de desarrollo en la Italia de los distritos industriales, Prato (1950-1993)*, Valladolid, Universidad de Valladolid.
- BECATTINI, G. (2006): "Vicisitudes y potencialidades de un concepto: el distrito industrial", *Economía Industrial*, 359, pp. 43-57.
- BECCHETTI, L.; ROSSI, S. P. (2000): "The positive effect of industrial district on the export performance of Italian firms", *Review of Industrial Organization*, 16, pp. 53-68.
- BELLANDI, M. (2006): "El distrito industrial y la economía industrial. Algunas reflexiones sobre su relación", *Economía Industrial*, 359, pp. 43-57.
- BERNARDO, H. B. (1945): "Questões Geográficas. Localização da Indústria Corticeira em Portugal", *Revista da Indústria Portuguesa*, 213 (nov.).
- BERNARDO, H. B. (1946): "A indústria corticeira em Portugal (algumas notas geográficas e económicas)", *Economia e Finanças, Anais do ISCEF* (vol. XIV).
- BERNARDO, H. B. (1948): *O comércio externo da cortiça nos séculos XVIII e XIX*, Lisboa.
- BOIX, R.; y GALETTO, V. (2006): *Sistemas Locales de Trabajo y Distritos Industriales en España*, Documento de Trabajo 05.14, Departamento de Economía Aplicada de la Universidad Autónoma de Barcelona.
- BRANCO, A.; y PAREJO, F. M. (2008): "Incentives or obstacles? The institutional aspects of the cork business in the Iberian Peninsula (1930-1975)", *Revista de História Económica – Journal of Iberian and Latin America Economic History*, 1, pp. 17-44.
- BRITO, J. M. B. (1989): *A Industrialização Portuguesa no Pós-Guerra (1948-1965). O Condicionamento Industrial*, Lisboa, Edições Dom Quixote.
- BRITO, P. Q.; ALVES, J. A.; SILVA, L. M. (2002): "Henrique Martins, Manuel Bastos. A internacionalização dos príncipes da cortiça, *Experiências de internacionalização. A globalização das empresas portuguesas*, Lisboa, Centro Atlântico.

- BRUSCO, S. (1993): "Pequeñas Empresas y Prestación de Servicios Reales", en F. PYKE; y W. SENGENBERGER (orgs.), *Los Distritos Industriales y las Pequeñas Empresas*, Madrid, Colección Economía y Sociología del Trabajo (vol II), Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, pp. 235-258.
- CAETANO, L. (1986): *A indústria no distrito de Aveiro. Análise geográfica relativa ao eixo rodoviário principal entre Malaposta e Albergaria-a-Nova*, Coimbra, Comissão de Coordenação da Região Centro.
- CAMISÓN, C.; y MOLINA, J. (1998): "Evaluación de la proximidad de una colectividad de organizaciones al modelo ideal de distrito industrial y desempeño empresarial: una aplicación a los casos de los distritos de la industria cerámica de Italia y España", *Estudios Regionales*, 50, pp. 15-37.
- CHANDLER, A. (1996): *Escala y diversificación. La dinámica del capitalismo industrial*, Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza (2 tomos).
- COMPANY, Monitor (1994): "Construir as Vantagens Competitivas de Portugal", *Fórum para a Competitividade*, Lisboa.
- CORDEIRO, J. M. L. (2002): "«Viver a indústria» ou a vantagem competitiva da indústria corticeira nortenha", *XXII Encontro da APHES*, Aveiro (Portugal).
- CORROLLEUR, F.; COURLET, C. (2003): "The marshallian industrial district, an organizational and institutional answer to uncertainty", *Entrepreneurship and Regional Development*, 15 (oct.-dec.), pp. 299-307.
- COURLET, C.; PECQUEUR, B. (1994): "Os sistemas industriais locais em França. Um novo modelo de desenvolvimento", em G. Benko y A. Lipietz (orgs.), *As regiões ganhadoras. Distritos e redes: os novos paradigmas da geografia económica*, Celta Editora, Oeiras, pp. 49-62.
- DEI OTATTI, G. (2006): "El «efecto distrito»: algunos aspectos conceptuales de sus ventajas competitivas", *Economía Industrial*, 359, pp. 73-79.
- DEL BONO, C. (1993): "Il distretto industriale del sughero in Gallura", *Quaderni di analisi do Osservatorio económico e finanziario della Sardegna*, 2 (junio), Banco di Sardegna.
- FADDA, S. (1994): "Verso un distretto industriale? La industria del sughero di Calangianus", en M. BELLANDI; y RUSSO, M., *Distretti industriali e cambiamento económico locale*, Turin, Rosenberg & Sellier, pp. 167-182.
- FONSECA, H. A. (1996): *O Alentejo no século XIX. Economia e attitudes económicas*, Lisboa, Imprensa Nacional Casa da Moeda.
- GUERREIRO, J.; y otros (1983): "Modelo Económico do Sector da Cortiça", *Estudos de Economia*, 4, (vol III), pp. 465-496.
- HARRISON, B. (1992): "Industrial districts: old wine in new bottles?", *Regional Studies*, 26, 5, pp. 469-483.
- IDDA, L.; Y GUTIERREZ, M. (1984): *Economía del Sughero*, Sassari, Camera di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura.
- INCHAUSTI, B. (1995), "Economías externas de aglomeración: competitividad y redes locales en el sector de la máquina-herramienta", *Estudios de Economía Aplicada*, 3, pp. 115-132.
- JUNTA NACIONAL DA CORTIÇA (varios números): *Boletim da Junta Nacional da Cortiça*, Lisboa.
- LOPES, JOÃO MARUJO (1957): "Problemas Estruturais da Indústria de Rolhas de Cortiça Natural", *II Congresso da Indústria Portuguesa*.
- MATOS, C. R. S.; PINTO, M. R. F. (2003): "A indústria transformadora de cortiça em Santa Maria de Lamas nos anos 50 e 60", *Revista da Faculdade de Letras (Historia)*, Série III, vol. 4, pp. 297-341.
- MEDIR, R. (1953): *Historia del gremio corchero*, Madrid, Editorial Alhambra.
- MENDES, A. C. (2002): *A economia do sector da cortiça em Portugal. Evolução das actividades de produção e transformação ao longo dos séculos XIX e XX*, Porto, Universidade Católica Portuguesa (Documento de Trabalho).
- MENESES, J. L. C. (coord.) (1949): *Situação e perspectivas das actividades corticeiras. Relatório da Comissão nomeada para estudar a crise existente*, Lisboa, Junta Nacional da Cortiça, Ministério de Economia (documento inédito).

- MIRA, A. (1952): "Indústria caseira", *Boletim da Junta Nacional da Cortiça*, 167, pp. 301-303.
- MIRA, N. G. (1998): "Evolução da posição portuguesa ao nível do comércio internacional da cortiça", *Revista de Economia e Sociologia*, 65, pp. 65-80.
- MIRA, N. G. (1998): "Modelo de custos de transporte explicativos das decisões de localização: aplicação ao sector corticeiro português", *Estudos de Economia*, 3 (vol. VIII).
- MÓNICA, M. F. (1990): *Os Grandes Padrões da Indústria Portuguesa*, Lisboa, Dom Quixote.
- MOURA, F. P. y otros (1957): "Estudos sobre a Indústria Portuguesa", *II Congresso da Indústria Portuguesa*.
- NASCIMENTO, U. F. (1952): "Aspectos estruturais de economia corticeira", *Estudos de Economia*, 3.
- ORUNESU, G. D. (1998): *Sviluppo locale e sistema finanziario (1945-1995). Il distretto del sughero in Gallura*, Siena, Universidad de Siena (Tesis de Laurea).
- PAREJO, F. M. (2006): "Cambios en el negocio mundial corchero: un análisis a largo plazo de las exportaciones españolas (1849-2000)", *historia agraria*, 39, pp. 241-265.
- PAREJO, F. M. (2009a): *El negocio de exportación corchera en España y Portugal durante el siglo XX: cambios e intervención pública*, Badajoz, Universidad de Extremadura (Tesis doctoral inédita).
- PAREJO, F. M. (2009b): "El comercio de exportación corchera en Portugal y España: una historia secular de éxitos y fracasos", en S. Zapata (ed.), *Alcornocales e Indústria Corchera: Hoy, Ayer y Mañana. Cork Oak Woodlands and Cork Industry: Present, Past and Future*, Girona, Museu del Suro de Palafrugell (En prensa).
- PORTER, M. (1991): *La ventaja competitiva de las naciones*, Madrid, Plaza y Janés.
- RODRIGUES, M. F. ; y MENDES, J. M. A. (1999) : *História da indústria portuguesa. Da idade média aos nossos dias*, Oporto, Publicações Europa – América.
- RUIVO, M. (1982): *Logiques familiales, flexibilité productive et main-d'oeuvre secondaire. Le cas du district industriel du liège à Feira (Portugal)*, París, Universidad de París (Tesis doctoral inédita).
- RUIVO, M. (1995): "A indústria da cortiça na Feira. Un distrito industrial?", en VVAA (coords.), *Por onde vai a economia portuguesa?* (actas de la conferencia realizada en homenaje al profesor Francisco Pereira de Moura), Lisboa, ISEG.
- RUJU, S. (2002): *Il pesso del sughero. Storia e memorie dell'industria sugheriera in Sardegna (1830-2000)*, Sassari, Banco di Sardegna.
- SALA, P. (1998): "Obrador, indústria i aranzels al districte surer català (1830-1930)", *Recerques*, 37, pp. 109-135.
- SAMPAIO, J. S. (1977): *À La Recherche d'une Politique Économique pour le Liège au Portugal*. Lisboa, Grafitécnica.
- SAMPAIO, J. (1985): *Cortiça: o comércio externo e as actividades a montante*, Lisboa, Instituto dos Produtos Florestais.
- SANTOS, C. O. (1997): *Amorim. Historia de una familia*, Mozelos, Grupo Amorim (2 vols.).
- SANTOS, C. O. (2009): *Amorim – Clusters unidos pela natureza*, Grupo Amorim.
- STORPER, M.; y HARRISON, B. (1994): "Flexibilidade, hierarquia e desenvolvimento regional. As mudanças de estrutura dos sistemas produtivos industriais e os seus novos modos de governância nos anos 90", en G. Benko y A. Lipietz (org.), *As regiões ganhadoras. Distritos e redes: os novos paradigmas da geografia económica*, Oeiras, Celta Editora, pp. 171-177.
- SUNLEY, P. (1992): "Marshallian Industrial Districts: the case of the Lancashire cotton industry in the inter-war years", *Transactions of The Institute of British Geographers (New Series)*, Vol. 17, 3, pp. 306-320.
- TAVARES DE ALMEIDA, G. (1952): "Indústria Caseira", *Boletim da Junta Nacional da Cortiça*, 169.
- VOTH, A. (2009): "Cambios en la geografía del corcho en Europa", en S. Zapata (ed.), *Alcornocales e indústria corchera: hoy, ayer y mañana. Cork oak woodlands and cork industry: present, past and future*, Girona, Museu del Suro de Palafrugell, (En prensa).

- WEBER, A. (1929): *Theory of the Location of Industries*, Chicago, The University of Chicago Press.
- ZAPATA, S. (1986): "El alcornoque y el corcho en España, 1850-1935", en R. GARRABOU, C. BARCIELA Y J. I. JIMÉNEZ BLANCO, *Historia agraria de la España contemporánea. 3. El fin de la agricultura tradicional (1900-1960)*, Barcelona, Crítica, 230-279.
- ZAPATA, S. (1996): "Corcho extremeño y andaluz, tapones gerundenses", *Revista de Historia Industrial*, 10, pp. 37-68.
- ZAPATA, S. (2002): "Del suro a la cortiça. El ascenso de Portugal a la primera potencia corchera del mundo", *Revista de Historia Industrial*, 22, pp. 109-137.
- ZAPATA, S. (2009): "Declive y resistencia de la industria corchera española en la segunda mitad del siglo XX. Una descripción cuantitativa", en S. Zapata (ed.), *Alcornocales e industria corchera: hoy, ayer y mañana. Cork oak woodlands and cork industry: present, past and future*, Gerona, Museu del Suro de Palafrugell (En prensa).
- ZAPATA, S.; PAREJO, F. M.; BRANCO, A.; GUTIERREZ, M.; JIMÉNEZ BLANCO, J. I.; PIAZZETTA, R.; y VOTH, A. (2009): "Manufacture and trade of cork products: an international perspective", en J. Aronson, J. S. Pereira y J. G. Pausas (coords.), *Cork oak woodlands on the edge: ecology, adaptive management, and restoration*, Island Press, Washington.