

Pere SALA i LÓPEZ

Manufacturas de Corcho S.A. (antiga Miquel & Vincke). Líder de l'exportació industrial espanyola (1900-1930)

Girona, Museu del Suro de Palafrugell, 2003, 292 pp.

La historia de un éxito que acabó mal. Si hubiera lugar, así podría titularse la reseña de este interesante libro de Pere Sala. Síntesis de los resultados de una investigación de largo alcance sobre la que, en la década de 1920, llegó a ser la principal empresa exportadora de la industria española. Manufacturas de Corcho nació con el siglo en Palafrugell (Gerona), y tuvo una vida plagada de aciertos, que no pudieron impedir su absorción, en 1928, por la *Armstrong Cork Company*, el Goliath del sector corchero mundial.

El libro narra esa vida, ordenada cronológicamente en ocho capítulos, donde se analizan los hitos de cada etapa, y se cierra con unas conclusiones que sintetizan bien lo expuesto anteriormente, unos apéndices cuantitativos y unos útiles resúmenes en castellano —descuidado en la forma—, francés, inglés y portugués.

Los motivos de interés del libro son varios, y entre ellos destaca el propio caso que cuenta. El de una empresa ambiciosa, pero modesta en sus inicios, que acabó siendo líder en España y una de las principales del mundo en un sector muy competitivo. Este ascenso se asentó sobre tres pilares. El primero fue la capacitación y acertada división del trabajo entre los dos principales socios y directivos de la empresa, Joan Miquel y el alemán, luego nacionalizado, Heinrich Vincke; aquél se ocupaba de los aspectos organizativos y productivos, y éste de los comerciales.

El segundo pilar fue la constante innovación tecnológica, que empezó con la plena mecanización del proceso de fabricación de tapones, y continuó con la del resto de productos. Para ello no repararon en medios: importaron la tecnología más avanzada e inventaron las máquinas cuando fue necesario y posible, recurriendo incluso al espionaje industrial.

El tercer pilar estuvo en la concepción integrada de la empresa, vertical —hacia delante y hacia atrás— y horizontalmente. La integración vertical estuvo inspirada en la idea de que tan importante era producir como vender. De aquí surgió uno de los principales rasgos de la sociedad, clave de su éxito, a saber, el establecimiento de una red de comercialización directa en mercados de los cinco continentes, prescindiendo de los intermediarios ingleses. La integración horizontal consistió en abarcar articuladamente todas las líneas productivas, desde las más tradicionales (tapones, discos) hasta las más novedosas (aglomerado, juntas de estanqueidad, papel de corcho). La diversificación fue otro de los rasgos distintivos de esta empresa.

Aquí, un hecho decisivo fue la apuesta por el aglomerado en un momento tan temprano y crítico para el sector corchero como la I Guerra Mundial. El riesgo era

grande, pues en Europa no había fábricas de este producto, se requería una considerable inversión —de hecho, a partir de este momento, cambió la estructura del activo, como consecuencia del peso adquirido por el capital fijo—, y la coyuntura era adversa e incierta. Sin embargo, la decisión se demostró acertada, y explica en buena medida la etapa dorada de Manufacturas de Corcho en la década de 1920, al frente del sector en España y conformando lo que el autor denomina el oligopolio competitivo, un grupo de cinco empresas que controlaban el negocio corchero en el mundo.

Otro acierto del libro es que el estudio del caso está adecuadamente enmarcado en el contexto económico nacional e internacional, destacando en este punto la historia que se hace del sector corchero durante el primer tercio del siglo XX. Asimismo destaca la abundante y excelente documentación que avala las conclusiones del trabajo, el grueso de la cual lo constituye el archivo de Manufacturas de Corcho, conservado en el Museu del Suro de Palafrugell.

Pese a tener numerosos y significativos méritos, el trabajo presenta algunos problemas. A mi juicio tres son los más relevantes; dos de contenido y uno de forma. Comenzaré por este último. La información manejada por el autor es tanta que, a veces, da la impresión de que le desborda, o al menos que no está debidamente articulada. Prueba de ello, y de que no es una mera impresión subjetiva, es que el libro está construido con dos discursos: el principal y el que discurre por las notas a pie de página. Pues bien, una simple ojeada permite comprobar que son muchas, demasiadas, las páginas en las que la extensión de las notas iguala o supera a la del discurso principal. Algo que hace farragosa la exposición y dificulta la lectura.

La primera de las objeciones relativas al contenido es la nula atención que se presta a un aspecto crucial de la actividad de la empresa, como fue el aprovisionamiento de la materia prima. Sabemos que la integración vertical hacia atrás no llegó hasta el punto de adquirir alcornocales. Pero precisamente por eso habría que haber analizado cuál fue la política de compra de corcho en bruto y cómo se adaptó a las diferentes coyunturas, del mismo modo que se hace con otros aspectos significativos del devenir de la compañía. La importancia de esta laguna se hace patente al final, cuando resulta que una de las causas de la crisis y, a la postre, de la desaparición de la empresa fue el notable encarecimiento de la materia prima ocurrido a partir de 1926. La falta de información sobre la política de compras impide al lector formarse un juicio acerca de la actuación de los directivos ante este problema y si había alternativas que hubieran podido evitar el desenlace final.

La segunda objeción de fondo guarda cierta relación con la anterior, pues se refiere a la sorpresa que suscita la desaparición como empresa independiente de Manufacturas de Corcho. Y ello porque su vida, tal y como se cuenta, está jalonada de éxitos, fruto de los cuales es su saneada situación financiera en los años veinte y unos resultados bastante satisfactorios, que se plasman en la cuantía del dividendo repartido, entre los más altos de las empresas españolas. En concreto, en 1927, el año

anterior a su absorción, éste fue del 10 por 100, y en 1926 del 15 por 100, cuando el tipo de interés de mercado estuvo esos años en el 5 por 100. Sin embargo, en seis meses este castillo se desplomó.

El autor explica semejante descalabro con argumentos ciertos, pero dudo que suficientes. Por el lado de los gastos influyó el ya mencionado encarecimiento del corcho en bruto; por el de los ingresos intervino la dificultad de competir en el mercado estadounidense de corcho aglomerado, como consecuencia de la guerra de precios a la baja desatada por la *Armstrong*, y agravada por el alto arancel y la apreciación de la peseta. Todo lo cual se tradujo en menos ventas, menos ingresos y la aparición de pérdidas.

La explicación resulta insuficiente a mi juicio por varios motivos. En primer lugar, porque el encarecimiento del corcho en bruto debió de afectar a las demás empresas, también a la *Armstrong*, eso sí, en mayor o menor medida según cuál fuera la política de aprovisionamiento —de aquí el interés y la necesidad de su estudio—. Segundo, porque el aglomerado no era el único producto final que obtenía la empresa, antes al contrario, un rasgo destacado de la misma era su diversificación productiva. Tercero, porque pese a ser los Estados Unidos un mercado muy importante, no era el único. En definitiva, en el caso de Manufacturas de Corcho habría que haber estudiado los demás productos y mercados, porque cuesta trabajo creer que todas las salidas estuvieran cerradas.

Y es que en el hundimiento en seis meses de una empresa tan sólida como la que nos ocupa tuvo que haber otras causas. El autor no se las plantea, pero sí ofrece información para reflexionar sobre ellas. Veamos un ejemplo. En la serie de balances de la etapa final (páginas 182 y 191) salta a la vista el inusitado aumento de dos partidas en 1928-29: en el activo, el valor de las existencias se multiplicó por diez respecto a 1925-26; en el pasivo, las deudas con proveedores lo hicieron por 5,6. Las existencias, en esos mismos años, pasaron de ser el 13,6 por 100 del volumen del activo al 57,3; las deudas con proveedores subieron del 20,9 al 56,7 por 100 del pasivo. Sorprende también la similar cuantía absoluta de ambas partidas: 22,60 y 22,63 millones de pesetas respectivamente.

Aunque sólo el autor tiene la información necesaria para resolver el problema, todo lo anterior sugiere la hipótesis de que se generó un grave desequilibrio financiero en 1928, provocado por la adquisición de materia prima, y que es posible que ésta no llegara a elaborarse. Lo que, de ser cierto, nos llevaría a preguntarnos porqué se compró o, expresado de otro modo, si la política de compras de materia prima practicada por los directivos de Manufacturas de Corcho entre 1926 y 1928 fue la más adecuada a las circunstancias.

Mención aparte merece el editor, el *Museu del Suro*. La publicación de este libro no es un hecho aislado. Por el contrario, forma parte de una encomiable labor de apoyo tanto a la investigación sobre asuntos corcheros como a su divulgación —lo

que denota la modernidad de la concepción del museo—, concretada en la concesión de una beca anual y en el mantenimiento de una publicación periódica y una colección de monografías, de la que forma parte este trabajo. En relación con el formato de ésta, sin embargo, me permito sugerir a sus directores que consideren la posibilidad de ampliar el tamaño de los gráficos y los cuadros, y de utilizar un color de tinta más intenso en las notas a pie de página. Si así lo hicieran, la vista de los lectores se lo agradecería.

En fin, no sería justo terminar esta reseña sin decir que las observaciones críticas hechas más arriba no desmerecen la calidad del libro. Creo que en una segunda edición se podría ir más allá, pero está muy bien disponer ahora de ésta. Quienes investigamos sobre asuntos corcheros y los historiadores económicos en general debemos estarle agradecidos a Pere Sala por su esfuerzo, pues nos ha brindado un trabajo cuya lectura interesa y enriquece.

José Ignacio Jiménez Blanco
Universidad Complutense de Madrid