

LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS CORCHEROS A INICIOS DEL SIGLO XIX. EL EJEMPLO DE LA EMPRESA RAFAEL ARXER, HIJO Y COMPAÑÍA¹

Rosa Ros Massana
(Universitat de Girona)

Desde sus inicios en el siglo XVIII, la industria corcho-taponera tuvo una marcada orientación exportadora, lo que contrasta con el resto de sectores industriales catalanes, cuyo desarrollo descansó básicamente en el mercado interior español. Más allá de la centralidad de esta industria en la economía de algunas comarcas gerundenses, desde el punto de vista de la historia económica general de Cataluña y de España la relevancia del sector corcho-taponero radica justamente en su aportación al equilibrio de la balanza de pagos. Así, pese al reducido tamaño del sector, las exportaciones de corcho y manufacturas de corcho representaron de media durante la segunda mitad del siglo XIX un 3 por 100 de las exportaciones españolas y llegaron a un máximo del 7 por 100 a fines de la década de 1920².

Conocemos poco el entramado de relaciones comerciales que hicieron posible el éxito exportador del sector corcho-taponero. La escasa bibliografía existente sobre el tema se ha centrado en el análisis de las estadísticas de exportación y en la cuestión arancelaria³, mientras que, en cambio, casi no se ha prestado atención al proceso de formación y desarrollo de las redes de comercialización de las empresas corcho-taponeras catalanas desde una perspectiva microeconómica⁴.

Este trabajo pretende efectuar una descripción de las redes de comercialización de tapones y planchas de corcho de los fabricantes/comerciantes catalanes a inicios del siglo XIX, es decir, en una etapa aún inicial del desarrollo de la industria. Después de describir algunos rasgos generales del desarrollo de esta actividad y de la formación de las empresas exportadoras durante el siglo XVIII, la comunicación se centrará en el análisis de los principales mercados de una empresa de Sant Feliu de Guíxols exportadora de estos artículos, Rafael Arxer, Hijo y Compañía, y en el estudio de las relaciones con sus clientes en el extranjero. La documentación utilizada es la correspondencia comercial de los años 1817-1820, uno de los escasísimos fondos de empresa que se han conservado para la etapa anterior a mediados del siglo XIX⁵.

1. El comercio de tapones de corcho en el siglo XVIII y el origen de las empresas exportadoras.

¹ Este trabajo ha contado con la ayuda de la DGI (proyecto BEC2001-2128).

² Prados de la Escosura (1980), p. 141. Según los datos de Laureano Figuerola en su *Estadística de Barcelona*, en 1846 los tapones de corcho eran el doceavo producto en importancia exportado por las aduanas españolas, tomando como indicador los derechos producidos. Fradera (1987), p. 238.

³ Sobre el análisis de las estadísticas de exportación, se puede consultar la obra clásica de Medir (1953) y, más recientemente, Zapata (1986). La cuestión arancelaria fue el foco principal de interés de las obras sobre el sector publicadas a fines del siglo XIX y principios del XX, y fue tratada extensamente por Medir (1953). Más recientemente, ver Sala (1998).

⁴ No obstante, la bibliografía más reciente ha subrayado la importancia de las redes de comercialización. Así, algunos estudios que han abordado la cuestión de la persistencia de la concentración de la industria del corcho en Cataluña y la capacidad de esta región para retener el negocio industrial, pese a la ventaja de Andalucía y Extremadura en el terreno de la oferta de materia prima, han puesto énfasis, entre otros factores, en la ventaja que suponía para los distritos corcheros la experiencia acumulada, desde el siglo XVIII, en los entramados del negocio de exportación, que tuvo que reducir decisivamente los costes de transacción de los fabricantes y comerciantes catalanes de manufacturas de corcho. Ver sobre todo Zapata (1996) y también Sala (1998).

⁵ Arxiu Històric de la Ciutat de Barcelona (A.H.C.B.), *Fons Comercial*, B.627 y B.628, *Copiadore de Cartas para el extrangero de Rafael Arxer, Hijo y Compañía*.

Las localidades costeras del Bajo Ampurdán aprovecharon intensamente las oportunidades abiertas por el auge mercantil de la Cataluña del setecientos, aunque su protagonismo en el comercio marítimo catalán fue inferior al de otras zonas del litoral catalán, como las costas del Maresme y de Poniente. Pese a que la actividad comercial de estas poblaciones había llegado a niveles muy bajos a inicios del siglo XVIII, después de la guerra de Sucesión⁶, los puertos de Palamós y de Sant Feliu de Guíxols contaban con la herencia de las estrechas relaciones de la marinería local con Barcelona (y a través de esta ciudad, con el conjunto del comercio exterior catalán), gestadas durante la segunda mitad del siglo XVI⁷, y con sus relaciones tradicionales con los puertos del mediodía francés. Los marineros y comerciantes de Sant Feliu participaron activamente en el comercio catalán de importación de materias primas, semielaborados, quincallería y granos redistribuidos a través de Marsella y otros puertos de la costa mediterránea francesa y procedentes de Europa y del Levante⁸. El auge de estos intercambios incentivó las exportaciones de algunos productos locales, elaborados a partir de los recursos pesqueros y forestales del entorno inmediato y de las comarcas vecinas. Destacan en este sentido el pescado salado (especialmente la anchoa)⁹, el corcho y los taponos de corcho.

El producto de los alcornoques del macizo de las Gavarres era aprovechado desde antiguo para la elaboración de flotadores, boyas, suelas de calzado, etc. También desde tiempos remotos el corcho en planchas y los productos corcheros eran objeto de intercambios extralocales¹⁰. No obstante, el origen de la elaboración de taponos de corcho en el Ampurdán tuvo que esperar a la primera mitad del siglo XVIII, momento en que se empiezan a registrar los primeros taponeros en la documentación parroquial de villas como Palamós, Sant Feliu, Calonge o Llagostera¹¹. La expansión de esta actividad en estas localidades fue importante durante el setecientos, aunque es difícil cuantificar su magnitud. Zamora registraba la existencia

⁶El censo de 1718 muestra para Palamós la existencia de sólo 6 marineros, el 12 por 100 de los ocupados en oficios “de mar” y sólo el 5 por 100 de la población que registra la fuente. Nadal (1992), pp. 161-162. Por las mismas fechas, el comercio marítimo tenía mayor relevancia en Sant Feliu, donde el catastro registraba 45 marineros, el 36 por 100 de los hombres de mar y el 10 por 100 de la población total que aparece registrada en la fuente. Boadas i Raset (1984), pp. 270-272.

⁷García Espuche (1998), pp. 89-107.

⁸Como muestra el análisis del tráfico del puerto de Palamós efectuado por Yvette Barbaza, antes de la *Guerra Gran* el comercio de importación de productos procedentes de los puertos franceses, de Marsella a Cotlliure, era el principal en esta localidad. En 1781, por ejemplo, el 74 por 100 de los barcos que entraron en el puerto de Palamós tenían esta procedencia. Barbaza (1988) vol I, p. 429.

⁹Vilar, en su análisis del comercio catalán en la feria de Beaucaire del Lenguadoc destaca que la anchoa es el primer producto vendido en la feria por los comerciantes y marineros catalanes, que en buena parte procedían de las costas ampurdanesas (Vilar, 1986, vol IV, pp. 56-65). Caresmar subrayaba en 1780 la relevancia de estas exportaciones: refiriéndose al pescado salado decía: “*lo conducen por toda la costa del Lenguadoc y Provenza hasta Italia, en cuyos parajes tiene muchísimo consumo empleándose muchísimos caudales y gente que vive de este único comercio*”. citado por Ferrer i Gironès (1989), p. 182. Este comercio impulsó el auge de las manufacturas de elaboración de barriles de madera para el envasado de este producto, una actividad que fue especialmente importante en Sant Feliu. Según Zamora, había en esta villa 40 “fábricas” de barriles para anchoas (Zamora (1973), p. 379); un informe municipal de 1784 menciona la misma cifra y cita que algunos años la producción de estas empresas superaba los 100.000 barriles (citado por Ferrer i Gironès (1989), p. 179; reproducido también en Boadas i Raset (1984), p. 276). Durante la segunda mitad del siglo XVIII el pescado salado exportado a Francia había dejado de ser exclusivamente de procedencia local, ya que los pescadores y marineros de las costas ampurdanesas vendían allí también sardina y anchoa pescada y salada en Galicia o en Ayamonte.

¹⁰Tenemos algunas noticias de ello para los primeros siglos de la época moderna: desde finales del siglo XV las planchas de corcho se embarcaban en los puertos de Sant Feliu, Blanes, Lloret y Tossa en dirección al mercado valenciano, y este tráfico comercial llegó a su momento culminante a finales del siglo XVI y primeras décadas del XVII. Zucchitello (1991), pp. 221-223; Jiménez (1997), p. 91

¹¹Un resumen de los datos dispersos sobre los primeros taponeros en Alvarado (2002). En los mismos momentos la elaboración de taponos de corcho empieza a registrarse también en el macizo de las Alberes, que con el tiempo se configurará como la segunda comarca taponera catalana después de la Marina. Sobre las manufacturas taponeras en esta zona del Alto Ampurdán, ver Alvarado (2002).

de taponeros en Palamós, La Bisbal, Lloret, Blanes, Palafrugell y Sant Feliu. Destacaba especialmente la importancia del oficio en estas dos últimas localidades. Según esta fuente, en Palafrugell trabajaban unos 300 taponeros -cifra idéntica a la estimación que en 1790 hacía el notario local Joaquim Vergoñós¹²-, y sobre Sant Feliu, decía que “*hay muchos taponeros, cuyo comercio está aquí en mucho auge*”¹³. Un informe municipal fechado en 1784 cifraba en 200 los hombres ocupados en las cincuenta “fábricas” de tapones que estaban en activo en aquella fecha en Sant Feliu¹⁴. Las cifras proporcionadas por estos observadores y viajeros han sido consideradas exageradas por Barbaza, ya que discrepan radicalmente de las que aparecen en los catastros y recuentos de población de la época. Según estas fuentes, en Sant Feliu el número de taponeros habría pasado de 9 en 1757-59 a 17 en 1775-80, 29 en 1800 y 146 en 1824, mientras que en Palafrugell sólo habría 112 taponeros en esta última fecha¹⁵. No obstante, los datos catastrales, sobre todo los del siglo XVIII, infravaloran con toda seguridad la población ocupada en la elaboración de tapones. En el caso de Sant Feliu, por ejemplo, en 1791 firmaron poderes 61 individuos que se autodefinían como taponeros o fabricantes de tapones, más del triple de los que aparecían en el catastro de 1775-80 y en torno al doble de los que aparecían en el recuento de 1800¹⁶. Además, con toda seguridad los recuentos de población no contabilizaban al contingente (probablemente numeroso en las fases iniciales de desarrollo de la industria corcho-taponera) de trabajadores no especializados, que combinaban la elaboración de tapones de corcho con la agricultura u otras actividades¹⁷.

La comercialización de tapones de corcho se realizó desde el inicio de la industria formando parte de un pequeño comercio, realizado a pequeña escala por los propios productores o por marineros que participaban en el cabotaje mediterráneo. No obstante, a finales del siglo XVIII ya se habían formado en las principales localidades taponeras casas comerciales de mayor entidad que compraban tapones a gran escala a los productores, los calibraban, clasificaban y pulían en sus obradores, y los comercializaban finalmente en el mercado francés¹⁸. En Sant Feliu, villa que se convirtió en el principal centro comercial de la industria corcho-taponera, se citaba en 1791 la existencia de cuatro grandes comerciantes en tapones y “extractores de corcho”: Francisco Patxot e Hijos, Francisco Patxot i Marcillach, Cristóbal Mauri y Gerónimo Vilanova¹⁹. En algún caso, como el de las dos ramas de la familia Patxot, se puede documentar el origen artesano taponero de estos individuos: tanto Francesc Patxot como su sobrino Francesc Patxot i Marcillach eran descendientes de Francesc Patxot, el primer taponero registrado en los libros parroquiales de Sant Feliu en una fecha tan temprana como 1747, y en 1791 Joan Patxot, socio de Francisco Patxot e hijos, se permitía calificar su negocio como “*madre de las fábricas de tapones*” de Sant Feliu²⁰. No obstante, su enriquecimiento estuvo estrechamente vinculado a su participación en el comercio marítimo y en la construcción naval. Los hermanos Francesc y Rafael Patxot (este último padre de Francesc Patxot i Marcillach), taponero y patrón respectivamente, invirtieron activamente en la “fusta” de embarcaciones: Francesc Patxot fue “parçoner” de 31 de los 146 barcos comerciales que aparecen en las escrituras de patronía de Sant Feliu entre 1763 y 1785, y el su hermano Rafael invirtió en la “fusta” de 32 de las citadas embarcaciones. Cristófol Mauri, carpintero de ribera, y su hijo Cristòfol, negociante, también invirtieron en “fusta” de barcos, aunque a menor escala que los Patxot, ya que entre las mismas fechas fueron

¹²citado por Ferrer i Gironès (1989), p. 195.

¹³Zamora (1973), pp. 370-371 y 379.

¹⁴Reproducido en Jiménez (1997), p. 134 y en Boadas i Raset (1984), p. 276.

¹⁵Barbaza (1988), vol I, p. 465.

¹⁶Se trataba de poderes a representantes de los taponeros para pedir privilegios y favores reales para la industria. Por la misma razón otorgaron poderes el mismo año 62 taponeros de Palafrugell, 16 de Palamós y 28 de Llagostera. Arxiu Històric de Girona (A.H.G.), *Protocolos*, Sfe 491, fs. 103r-105v, 140v-152v, 175r-176v.

¹⁷Barbaza (1988), vol I, pp. 462-463

¹⁸Medir (1953), p. 18.

¹⁹A.H.G., *Protocolos*, Sfe 491, fs. 163v-164v.

²⁰A.H.G., *Protocolos*, Sfe 491, f. 165r.

“parçoners” de ocho embarcaciones²¹. En 1823 Feliu, el “hereu” de Cristòfol Mauri, tenía participación en la “fusta” de once embarcaciones que sumaban 12.350 libras 6 dineros, y 9.487 libras 10 sous de intereses de mota entregada a diversos patrones²².

A fines del siglo XVIII e inicios del XIX los negocios de estas empresas eran muy diversificados. Además de las ventas de corcho y de taponos y de su participación en la propiedad de barcos, Francesc Patxot e Hijos trataba en granos²³, en telas y se dedicaba a la fabricación de medias de algodón²⁴. Cristòfol Mauri tenía a fines del siglo XVIII sociedad comercial con otros negociantes locales -Joan Thomàs y Francesc Castelló-, dedicada a todo tipo de comercio y especulaciones, entre otros en trigo y anchoas²⁵. Por los mismos años, constituyó una sociedad con Jeroni Sentí, comerciante de Sant Feliu, y Tomàs Anglada, residente en Barcelona, dedicada al comercio de pesca salada, taponos y vino²⁶. Paralelamente, en 1798 escribió una sociedad con Anton Brusi, comerciante de Agullana, para arrendar bosques y comprar corcho y taponos en Sant Feliu, Agullana y el Rosellón, para gestionar las “fábricas” de taponos que Brusi tuviera en el Alto Ampurdán y el Rosellón, y para vender taponos en París²⁷.

A fines de siglo XVIII e inicios del XIX los horizontes de estas empresas superaban el ámbito del pequeño comercio de cabotaje, ya que muchas de ellas participaban en amplias coaliciones comerciales, dedicadas a los intercambios con América y con Europa, con conexiones con el conjunto del comercio catalán. En la década de 1790, mientras Francesc Patxot i Marcillach mantenía la casa comercial de la familia en Sant Feliu, sus hermanos Anton y Josep dirigían en Barcelona la razón social Antoni Patxot hermanos, y otro hermano, Rafael, residía en 1804 en Palermo. Probablemente el matrimonio de los tres hermanos, Francesc, Anton y Josep, con las tres hijas de Fèlix Ferrer, comerciante de Mataró, había sido decisivo en el proceso de ampliación de los horizontes comerciales de la empresa²⁸.

También los Mauri participaron en coaliciones comerciales que superaban el ámbito local. Mientras Feliu, el “hereu” de Cristòfol Mauri, permanecía en Sant Feliu dirigiendo la empresa familiar, su hermano Cristòfol se domicilió desde aproximadamente 1820 en Marsella, donde junto con Rafael Calsada, miembro de una de las sagas de patrones de Sant Feliu, dirigía la sociedad Mauri, Calsada y Compañía, a

²¹Estos datos proceden del vaciado de los protocolos de la notaría de marina, con sede en Sant Feliu o Palamós según los años. A.H.G. *Protocolos*, Sfe 969 y Pa607-A, 607-B, 607-C y 607-B. Se han considerado sólo las patronías de barcos mercantes, excluyendo los laúdes de pesca, y sólo las embarcaciones en las que por lo menos uno de los “parçoners” o el patrón eran de Sant Feliu de Guíxols.

²²A.H.G., *Protocolos*, Sfe 534, fs. 52r-53v.

²³Seguramente de forma exagerada, en 1791 los representantes de los taponeros afirmaban que Francesc Patxot e hijos había obtenido tres años atrás 80.000 libras catalanas de beneficios en el comercio de granos. A.H.G. *Protocolos*, Sfe 491, fs. 177r-182v.

²⁴Cuando en 1815 la viuda de Jeroni Patxot hizo inventario de los bienes propios de la compañía que su difunto marido, muerto en 1810, mantenía con su hermano, citaba que los franceses habían saqueado partidas de lona, telas en crudo, además de balas de taponos y corcho en planchas. También registraba entre las existencias de la empresa 9 telares de medias de algodón, una prensa para medias y dos devanadoras. A.H.G. *Protocolos*, Sfe 500, f. 5v-6r.

²⁵En diciembre de 1799 Cristòfol Mauri requirió a Miquel Nadal, encargado de la citada sociedad, que le diera cuenta de las ventas habidas en los últimos tiempos y “*dels blats existents y ahont son*”. El año siguiente otorgó poderes a favor de su hijo Cristòfol para que pidiese a Baldiri Tomàs, padre de su socio Joan Tomàs, las cuentas de la anchoa que por cuenta de Mauri éste vendió en la feria de Beaucaire. A.H.G., *Protocolos*, Sfe 494, fs 231v-232r; Sfe 495, f. 152.

²⁶A.H.G., *Protocolos*, Sfe 497, fs. 42r-43v

²⁷A.H.G., *Protocolos*, Sfe 494, fs. 27v-28r.

²⁸Prueba de la posición social que ya en aquella fecha habían conseguido estas familias es la dote de Cristina Ferrer, mujer de Francesc Patxot i Marcillach, que ascendió a 1.000 libras. En 1821 la dote de Magdalena Patxot i Ferrer, hija de la pareja anterior, ascendió a 3.000 libras. A.H.G., *Protocolos*, Sfe 498, f. 45r; Sfe 502, fs. 201r-203r. R. Congost, en su estudio de las dotes en la región de Girona durante los siglos XVIII y XIX, señala que las dotes de 1.000 libras o más eran sólo pagadas por los hacendados u otros grupos muy acomodados, y no representaban más del 2 por 100 del total de las dotes. Congost (1990), p. 222. Sobre los negocios comerciales los Patxot a mediados del siglo XIX, centrados sobre todo en el comercio americano a través de la sociedad Patxot i Cibils, ver Yáñez Gallardo (1996), pp. 149-162.

la que en 1824 se unieron también como socios Josep Bernich, comerciante de Sant Feliu, y Antoni Nin, un catalán instado en Marsella que formaba parte de una familia con importantes conexiones con el comercio de Gibraltar (donde actuaba asociada con uno de los Patxot) y de Montevideo²⁹. La sociedad mantenía estrechos contactos con el comercio de Barcelona, ya que durante los años veinte fue uno de los principales corresponsales de la casa Cristòfor Roig i Vidal, por cuenta de la cual vendían coloniales y vinos en Marsella y reexpedían productos diversos, sobre todo cueros, algodón levantino, cobre y botadas³⁰.

La inserción del comercio de los productos corcheros en circuitos comerciales más amplios fue crucial en estas etapas iniciales del negocio. No se trataba sólo de que la diversificación de los productos objeto de comercio redujera el riesgo. Por una parte, las conexiones con el comercio barcelonés tuvieron que comportar ventajas a la hora de obtener información sobre la coyuntura de los principales mercados exteriores, fletar embarcaciones o de negociar letras de cambio. Por otro lado, la intensidad de los intercambios de productos diversos con el sur de Francia tuvo como consecuencia una amplia presencia (no sólo comercial) de catalanes en los principales puertos del mediodía francés, lo que probablemente contribuyó a diseminar la información sobre estos mercados en beneficio de los exportadores ampurdaneses de tapones. Por ejemplo, el negocio del pescado salado había dado lugar a la existencia de colonias de pescadores y marineros de las costas gerundenses en los principales puertos del Languadoc, sobre todo Sète. En 1786 se contabilizaban unas 25 familias de pescadores catalanes (la mayoría de las diócesis de Girona y Barcelona) que pagaban capitación en esta localidad, y las autoridades locales anunciaban que el número de catalanes parecía aumentar año tras año³¹. En el caso de Marsella, ya hemos visto que gracias a sus vínculos con el conjunto del comercio catalán de exportación algunas casas comerciales de Sant Feliu se instalaron en esta ciudad a inicios del siglo XIX, y sus estrechas relaciones con comerciantes catalanes con negocio abierto en el puerto provenzal se pueden documentar por lo menos desde fines de la centuria anterior³².

Pese a esta simbiosis entre el comercio de tapones y el resto del comercio exterior catalán, la ampliación de los horizontes de la industria requirió que los exportadores de tapones construyeran redes de comercialización especializadas, probablemente ya desde fines del siglo XVIII. La correspondencia de la casa Rafael Arxer, Hijo y compañía, cuyo análisis abordaremos seguidamente, permite obtener algunos datos sobre las características y el alcance de estas redes comerciales.

2. El ejemplo de la empresa Rafael Arxer, Hijo y Compañía.

2.1. La familia Arxer y las características de la empresa.

Rafael Arxer i Bosch y sus hijos Rafael, Elies y Benet Arxer i Assols, socios de la empresa Rafael Arxer, Hijo y Compañía, procedían de una antigua familia de tenderos y comerciantes de Sant Feliu. Rafael Arxer

²⁹Según la escritura de renovación de la sociedad de 1824, Bernich, domiciliado en Sant Feliu, se encargaría de los negocios de la empresa en Cataluña, mientras que la gestión en Marsella quedaba en manos de Mauri y Calsada. Nin aportaba la parte más importante del capital social -75.000 francos sobre un total de 115.000-, pero no participaba en la gestión de la sociedad. A.H.G., *Protocolos*, Sfe 527, fs. 98r-101v y 215v-216r. Un miembro de la familia Nin, Joan, estaba instalado en Montevideo en 1827 y la sociedad Patxot y Nin, de Gibraltar, era el principal corresponsal de Mauri, Calsada y Compañía en esta plaza. A.H.C.B., *Fons Comercial. Cristòfor Roig i Vidal*.

³⁰A.H.C.B., *Fons Comercial. Cristòfor Roig i Vidal*, los movimientos de mercancías en el legajo B.849: *Llibre d'entrades i sortides del magatzem* (1825-1829). Un análisis detallado de la empresa Cristòfor Roig i Vidal en Fradera (1987).

³¹Degage (1991), p. 78; Cabantous (1992), p. 185.

³²El caso más claro es el del comerciante Jaume Guimerà, originario del Maresme, que a finales del siglo XVIII era uno de los más notorios comerciantes catalanes instalados en Marsella. Carrière (1973), p. 276 y 928. Guimerà mantenía estrechas relaciones con los comerciantes de Sant Feliu, como lo sugiere su frecuente inversión en la "fusta" de barcos en la villa ampurdanesa, en compañía con comerciantes locales. Ferrer i Gironès (1989), pp. 287-288; ver también las escrituras de patronía citadas en la nota 21.

i Bosch, hijo del también comerciante Rafael Arxer i Pagès, era ya calificado de “tendero” en 1770, y ya entonces debía de estar asociado con Eudald Assols, también tendero, comerciante y fabricante de géneros de punto de Sant Feliu. En 1784 Eudald Assols, probablemente en compañía con Arxer, daba trabajo para su “fábrica” de puntas de hilo a unas 600 mujeres de Palamós, La Bisbal, Tossa y Lloret; además, tenía una fábrica de medias de algodón e hilo en la que hacía trabajar 25 telares³³. Después de la muerte de Eudald Assols, Rafael Arxer continuó la asociación con el hijo y “hereu” de éste, Ignasi Assols, hacendado y comerciante. A inicios del siglo XIX la sociedad incluía, además de los negocios en Sant Feliu, una panadería y una tienda de telas en Tossa. La familia mantenía también conexiones con el comercio barcelonés: en 1801 Francesc Arxer i Assols, uno de los hijos de Rafael Arxer i Bosch, era corredor real de cambios en la ciudad condal³⁴.

A inicios del siglo XIX los negocios de Rafael Arxer experimentaron graves problemas. En 1807 finalizó su asociación con Ignasi Assols, y la viuda de este último explicaba años más tarde la ruptura acusando a Arxer de apropiación indebida de fondos de la sociedad³⁵. En 1814, mientras estaba todavía pleiteando con la viuda de Assols, Arxer se declaraba insolvente para satisfacer sus deudas.

Fue probablemente en estos momentos cuando Arxer creó la sociedad Rafael Arxer, Hijo y Compañía, dedicada al comercio de taponos, corcho en planchas y otros productos. La estructura de la empresa tenía muchos puntos en común con la de otras casas dedicadas a la comercialización de taponos en aquel período. En el terreno productivo, Arxer afirmaba repetidamente al presentar su negocio a sus clientes que tenía en Sant Feliu una “fábrica de taponos perfectamente montada”. No obstante, utilizaba la palabra fábrica en el sentido dieciochesco del término, no como establecimiento donde se centraliza la producción, sino como empresa que articulaba un proceso productivo que en su mayor parte se efectuaba en el ámbito domiciliario o de pequeños talleres. Las únicas operaciones que realmente se efectuaban en los talleres de la empresa, y bajo la directa supervisión de los Arxer y sus encargados, eran las finales de escogido, repasado y embalaje de los taponos. En parte, los Arxer intervenían en el financiamiento del proceso productivo desde sus inicios, comprando materia prima y dándola a trabajar a artesanos taponeros hasta la obtención del producto acabado. Así lo indicaban en una carta a Mr. Piquet, de París, en la que explicaban que compraban el corcho al contado a los propietarios de bosques antes de la pela, lo hacían pelar, transportar, hervir y cortar³⁶. No obstante, buena parte de los taponos que comercializaba la empresa eran comprados a taponeros independientes, sin que los Arxer hubieran tenido intervención previa en la organización del proceso productivo³⁷.

Por lo que respecta al volumen del negocio, el hecho de que no se conserven los libros contables impide conocer con detalle las cifras de facturación y todavía menos los beneficios. Sin embargo, la correspondencia comercial permite reconstruir aproximadamente el volumen y el valor de las expediciones de taponos y de corcho en planchas realizadas por la empresa entre agosto de 1817 y diciembre de 1820 (cuadro 1). Durante este período la empresa embarcó casi 43.900 millares de taponos y unos 2.721 quintales catalanes de corcho en planchas, todo ello valorado en poco más de 400.000 francos. Los taponos fueron siempre el renglón principal del negocio: considerando conjuntamente todo el período, el valor total del corcho en planchas embarcado por los Arxer sólo representó el 27 por 100 del valor del conjunto de los productos corcheros vendidos por la empresa. Disponemos de pocos datos para

³³ Documento del archivo municipal de Sant Feliu reproducido en Jiménez (1997), p. 134.

³⁴ A.H.G., *Protocolos*, Sfe 495, f. 25.

³⁵ Arxer se quedó con la tienda de telas, a cambio del compromiso de retornar a Assols el capital invertido en ésta (que ascendía a 7.251 libras 8 sous y 6 dineros) en el plazo de tres años, satisfaciendo además el 6 por 100 de interés anual sobre este capital. A.H.G., *Protocolos*, Sfe 500, fs. 59r-61v.

³⁶ Carta a Mr. Piquet, París, 10-9-1817.

³⁷ Lo sugiere el hecho de que con frecuencia respondiesen a los encargos de sus clientes diciendo que buscarían en casa de los artesanos taponeros mercancía de las calidades y calibres pedidos.

comparar el tamaño de esta empresa en relación a otras casas comerciales del período. No obstante, el volumen de ventas de los Arxer parece bastante considerable. Medir menciona, sin citar la fuente, que entre 1811 y 1820 se exportaron un millón de millares de tapones, es decir, una media anual de 100.000 millares³⁸. Si diésemos por buena esta estimación, ello supondría que la empresa Arxer, que entre 1818 y 1820 exportó una media anual de 13.534 millares de tapones, debía de ser una de las principales casas exportadoras de este artículo. Por otra parte, a partir de las estimaciones de los contemporáneos sobre la producción media diaria de los artesanos taponeros, podemos calcular, muy aproximadamente, que los tapones embarcados en 1818 requerían para su elaboración el trabajo continuo durante todo el año de entre 45 y 65 hombres, y los tapones expedidos por la empresa en 1819 implicaban la ocupación de entre 30 y 45 taponeros³⁹. Aunque se trata de estimaciones muy toscas, estas cifras subrayan que la actividad comercial de la empresa tenía una escala considerable.

CUADRO 1: TAPONES Y CORCHO EN PLANCHAS EXPEDIDOS POR RAFAEL ARXER, HIJO I CIA.

	TAPONES		CORCHO EN PLANCHAS		VALOR TOTAL
	MILLARES	FRANCOS	QUINTALES	FRANCOS	FRANCOS
1817 (agosto a diciembre)	3.296	25.296,62	150	4.200	29.496,62
1818	19.600,5	131.505,64	292,5	8.188	139.693,64
1819	13.051	92.152,86	2.278	73.212	165.364,86
1820	7.950	67.341,58	-	-	67.341,58
TOTAL	43.897,5	316.296,7	2.720,5	85.600	401.896,7

Nota: La documentación generalmente proporciona datos completos sobre número de tapones y facturación de las expediciones. No obstante, en algunos casos se mencionan las balas, pero no la cantidad de tapones, y en otras ocasiones no se menciona el valor de las expediciones. En estos casos se ha considerado que cada bala contenía 30.000 tapones, cifra que en aquellos momentos era la *standard*, y se ha estimado el valor tomando como referencia los precios medios de los tapones de cada calidad en el año correspondiente.

Fuente: A.H.C.B., *Fons Comercial*, B.627 y B.628, *Copiador de Cartas para el extranjero de Rafael Arxer, Hijo y Compañía*

Como otros comerciantes de Sant Feliu, los Arxer se habían introducido en los entramados del comercio barcelonés. Desde el inicio de la correspondencia conservada en verano de 1817 hasta agosto de 1819 la empresa mantuvo despacho comercial en Barcelona, desde donde se llevaba la correspondencia, se giraban y negociaban letras, se negociaban los fletes para las expediciones dirigidas a la Europa atlántica y se obtenía información sobre las cotizaciones de géneros coloniales y otras mercancías. Como hemos visto también en el caso de otras empresas de la época, la comercialización de productos corcheros era sólo una parte de negocios más amplios. La correspondencia de los Arxer está llena de informaciones comerciales sobre productos de importación y exportación tales como coloniales, trigos y otros granos, vinos y aguardientes, almendras y otros frutos secos, etc. Igualmente, los Arxer solicitaban repetidamente, especialmente a sus corresponsales marseleses, información sobre las cotizaciones de los productos, locales o coloniales, del comercio catalán de exportación. No obstante, con la posible excepción de las importaciones de telas francesas⁴⁰, todo ello se materializó en operaciones muy esporádicas y poco

³⁸Medir (1953), pp. 45-46.

³⁹Considerando que un hombre podía elaborar entre 1.000 y 1.500 tapones diarios y estimando 300 días anuales de trabajo.

⁴⁰Entre septiembre de 1817 y febrero de 1819 la empresa importó 25 balas de telas y una de estopa de lana de diversos puntos de Francia: Voiron, Alençon, Lyon, Lille, Estrasburgo, Reims. Es muy posible que estas compras no fuesen las únicas, ya que las cartas sugieren que el despacho de Sant Feliu mantenía correspondencia directamente con los proveedores, de forma que es muy posible que existan operaciones que no quedaron registradas en los copiadore de cartas del despacho de Barcelona. Cartas a Eschenauer et Hey, Estrasburgo, 3-9-1817; a Lichtenstein et Vialars, Montpellier, 29-11-1817, 6-12-1817, 7-3-1818, 24-4-1818, 23-5-1818, 26-9-1818, 20-1-1819, 10-2-1819.; a J.B. Cullet père et fils, Belley, 7-1-1818..

exitosas. Por lo que respecta a los negocios de importación, la correspondencia sólo registra una operación, consistente en la compra en Marsella de 100 cargas de trigo de Odessa por las cuales pagaron 5.539 francos 45 céntimos en agosto de 1817. Todo parece indicar que el asunto se saldó con un fracaso: el trigo llegó en un momento en que los precios habían bajado considerablemente y los Arxer se quejaron a sus corresponsales marseleses de la pésima calidad del género, que dificultaba su venta⁴¹. En el caso de las exportaciones, sabemos que los Arxer vendieron en alguna ocasión pescado salado en el sur de Francia, pero todo parece indicar que se trató de operaciones muy esporádicas y de reducido volumen⁴². Además, en algunas ocasiones se aventuraron a participar en el comercio de reexportación de coloniales, especialmente de cochinilla, pero las ventas que efectuaron de este género, siempre dirigidas a Marsella, no fueron tampoco afortunadas. Entre agosto y noviembre de 1817 confiaron a sus principales corresponsales de Marsella -*Sieveking, Taudon et Cie*- la venta a comisión de siete zurrone de cochinilla. La cuenta de venta, que ascendió a 45.496 francos, fue considerada mediocre por Arxer y, por eso, pese a que tenía más cochinilla en sus almacenes, desistió de cualquier otra operación con este producto⁴³. Al cabo de casi dos años, los Arxer volvieron a aventurarse a exportar cochinilla a Marsella. En mayo de 1819 entregaron dos zurrone a Ramon Cuyàs, comerciante catalán establecido en el puerto francés, para que los vendiera a comisión; dos meses después, en julio de 1819, encargaron la venta a comisión de dos zurrone adicionales a Auguste Durand, comerciante marsellés. En las dos ocasiones los comisionistas no pudieron realizar la venta en las condiciones fijadas por los Arxer, y éstos acabaron ordenando la entrega de la cochinilla a otros comerciantes del puerto provenzal, que también tuvieron grandes dificultades para dar salida a la mercancía⁴⁴.

La sociedad Rafael Arxer, Hijo y Compañía se liquidó en diciembre de 1820 debido a un conjunto de problemas que provocaron su quiebra⁴⁵. Los contratiempos que la afectaron fueron diversos: los procesos judiciales que seguía contra Arxer la casa *Perrier frères*, de París, la interrupción de las exportaciones de corcho en planchas a Inglaterra, como consecuencia de los nuevos derechos que gravaban la exportación de este artículo a partir de la Real Orden de 2 de diciembre de 1819. Los elementos determinantes que condujeron a la quiebra fueron, sin embargo, los conflictos entre los socios y las deudas impagadas de Elies Arxer a su hermano Rafael. Ya en febrero de 1820 Rafael Arxer advertía a su corresponsal en Montpellier que “*el estado de mis asuntos con uno de mis hermanos me fuerza a tomar (...) precauciones, deseando esconderle tanto como sea posible la verdadera destinación y propiedad de las expediciones que os hago*”⁴⁶. En septiembre Elies huyó del país dejando sin liquidar las deudas pendientes con su hermano. Así explicaba la situación Rafael Arxer: “*mi hermano Elies Arxer acaba de marcharse hacia Inglaterra con su esposa sin despedirse de nosotros, faltando a la promesa que había hecho a las autoridades de no abandonar la ciudad antes de que sus cuentas conmigo estuviesen liquidadas. Me debe sumas de alguna importancia y me entero con pena de que acaba de cruzar los Pirineos sin duda para no volver más*”⁴⁷.

⁴¹Cartas a Sieveking, Taudon et Cia., Marsella, 16-8-1817 y 23-8-1817; a Dupré frères, Marsella, 20-8-1817.

⁴²Cartas a Lichtenstein et Vialars, Montpellier, 16-8-1817 y 3-9-1817.

⁴³Cartas a Sieveking, Taudon et Cia., Marsella, 9-8-1817, 17-9-1817, 22-10-1817, 8-11-1817, 19-11-1817, 6-12-1817, 13-12-1817, 3-1-1818.

⁴⁴No sabemos si éstos finalmente lograron realizar la venta y en qué condiciones. Cartas a Ramon Cuyàs, Marsella, 8-5-1819; a Auguste Durand, Marsella, 3-7-1819 y 7-8-1819; a Robert Gower, Marsella, 11-9-1819 y 9-10-1819; a Westzynthius et Gower, Marsella, 3-6-1820; a J.B. Bnes e hijo, Marsella, 14-7-1819, 31-7-1819 y 11-9-1819.

⁴⁵En la última carta, dirigida a *Auzillion et Nougaret*, corresponsales de Montpellier, Rafael Arxer anunciaba que estaba liquidando la sociedad, haciendo frente a “*un encadenamiento de problemas que sólo mi paciencia y constancia podrán solucionar*”. Carta a Auzillion et Nougaret, Montpellier, 2-12-1820 (la cita, en francés en el original).

⁴⁶Carta a Auzillion et Nougaret, Montpellier, 5-2-1820. En francés en el original.

⁴⁷Carta a Auzillion et Nougaret, Montpellier, 21-9-1820. En francés en el original.

2.2. Los principales mercados de Rafael Arxer, Hijo y Cia.

De agosto de 1817 a diciembre de 1820, Rafael Arxer, Hijo y Cía. embarcaron en Sant Feliu 43.897,5 millares de tapones facturados en poco más de 316.000 francos y 2.720,5 quintales de corcho en planchas, facturados en 85.600 francos⁴⁸. Los puertos de destino de estas expediciones, que se muestran en el cuadro 2, eran sobre todo los del Lenguadoc y la Provenza, donde los tapones catalanes eran enviados en pequeñas embarcaciones de cabotaje (tartanas, laúdes, canarios) patroneadas por marineros ampurdaneses u occitanos. No obstante, los puertos del mediterráneo francés no eran el destino exclusivo de las expediciones realizadas por la empresa. En torno al 20 por 100 de los tapones embarcados se dirigieron a Bélgica y la Francia atlántica, y los Arxer realizaron también algunas expediciones puntuales (aunque bastante voluminosas) a Gibraltar y a Rusia.

CUADRO 2: PUERTOS DE DESTINO DE LAS EXPEDICIONES DE TAPONES DE LA EMPRESA RAFAEL ARXER, HIJO Y CIA (1817-1820)

PUERTO DE DESTINO	NUM. DE TAPONES (en millares)	PORCENTAJE
Sète	13.480	30,7
Marsella	10.467	23,8
Gibraltar	4.800	10,9
Ostende-Anvers	5.071	11,6
Rouen	3.600	8,2
San Petesburgo	6.480	14,8
TOTAL	43.898	100,0

Fuente: A.H.C.B., *Fons Comercial*, B.627 y B.628, *Copiador de Cartas para el extranjero de Rafael Arxer, Hijo y Compañía*

Más difícil es conocer el destino final de la mercancía expedida. Los tapones embarcados se dirigían a los consignatarios de Sète, Marsella u otros puertos, o bien con orden de reexpedirlos a determinados clientes que encargaban directamente sus pedidos a Arxer, o bien para surtir los almacenes de los comisionistas de estos puertos. La información disponible sobre destino de los tapones, que se muestra en el cuadro 3, se limita a estas disposiciones iniciales efectuadas en el momento del embarque. Ahora bien, era frecuente que algunos de los principales comisionistas, especialmente los de Montpellier, recibiesen, meses después de tener los tapones en sus almacenes, órdenes de Arxer de dirigir partidas de tapones a clientes de otras localidades. En la mayor parte de los casos estos movimientos de mercancías, que no siempre quedan bien registrados en la documentación, son poco importantes. Sólo distorsiona seriamente los datos el flujo Montpellier-París, que fue de un volumen considerable. Efectivamente, la mayor parte de los tapones que la empresa destinó a la capital francesa procedían de partidas inicialmente dirigidas a los corresponsales de Montpellier, y por esto los datos del cuadro 3 infravaloran notablemente la importancia relativa de las ventas realizadas en París. Para ilustrar aproximativamente el volumen de las ventas a los comerciantes parisienses se ha incluido entre paréntesis una estimación del número total de tapones que los Arxer dirigieron a la capital.

CUADRO 3: VENTAS DE TAPONES DE RAFAEL ARXER, HIJO Y CIA SEGÚN RESIDENCIA DEL DESTINATARIO.

⁴⁸ Los tapones expedidos no son equivalentes a los vendidos, ya que en el momento en que se inician los copiadros de cartas conservados los Arxer tenían existencias depositadas en los almacenes de sus consignatarios en Montpellier, Marsella y otros puntos. La documentación no permite registrar con precisión el volumen de estas existencias, que fueron vendidas a lo largo del período aquí tratado, pero las depositadas en Montpellier parecen ser importantes, ya que se estimaban a mediados de agosto de 1817 en 479 balas (es decir, aproximadamente unos 14.370 millares de tapones). Carta a Auzillion et Nougaret, Montpellier, 16-8-1817.

PAÍS, ZONA O LOCALIDAD	NUM. TAPONES (en millares)	PORCENTAJE	VALOR (en francos)	PORCENTAJE
Montpellier-Sète *	10.860	25,0	75.179,15	23,8
Marsella	2.205	5,0	14.357,50	4,5
París **	707 (7.600)	1,8	5.310,00	1,7
Champaña	834	1,9	25.467,50	8,1
Francia Atlántica	4.370	10,0	34.440,33	10,9
Estrasburgo	4.025	9,0	32.673,00	10,3
Otros de Francia	180		1.165,00	0,4
TOTAL FRANCIA	23.181	53,0	188.592,48	59,6
ALEMANIA	4.060	9,2	24.575,00	7,8
SUIZA	876	2,0	5.090,00	1,6
BÉLGICA	4.501	10,0	33.039,22	10,4
RUSIA	6.480	15,0	29.000,00	9,2
GIBRALTAR	4.800	11,0	36.000,00	11,4
TOTAL	43.898	100,0	316.296,7	100,0

*: Además, en agosto de 1817 había 479 balas de tapones en existencias en manos de los comisionistas de Montpellier, unos *stocks* que fueron vendidos a lo largo del período considerado.

** : Entre paréntesis, el número estimado de millares de tapones que se vendieron a los comisionistas de París y que procedían de los almacenes de Montpellier y otros puntos.

Fuente: A.H.C.B., *Fons Comercial*, B.627 y B.628, *Copiador de Cartas para el extranjero de Rafael Arxer, Hijos y Compañía*.

2.2.1-El mercado francés.

El cuadro 3 muestra, como cabía esperar, la importancia del mercado francés, que absorbía más de la mitad de los tapones vendidos por los Arxer, aunque una parte de la mercancía era redistribuida por los comerciantes franceses hacia otros países. Las regiones del sur (la Provenza y especialmente el Lenguadoc) ocupaban una posición protagonista en la comercialización de los tapones ampurdaneses. Montpellier era indiscutiblemente el núcleo principal: la empresa dirigió a los comerciantes de esta ciudad (o de “su puerto”, Sète) una cuarta parte de todos los tapones vendidos en Europa y en torno a la mitad de los vendidos en Francia. Montpellier no debía de ser un gran centro de consumo de tapones -los vinos comunes del Lenguadoc sólo se debían embotellar muy excepcionalmente-, sino un gran centro de redistribución. Desgraciadamente, la documentación proporciona muy pocas pistas sobre el área de influencia de esta ciudad en el comercio europeo de tapones.

Marsella, puerto al que, como mostraba el cuadro 2, se encaminaron cerca del 24 por 100 de los tapones embarcados por la empresa, jugaba un papel fundamental desde el punto de vista de la logística y la distribución -aportaba básicamente servicios portuarios, de almacenaje y transporte hacia el interior-, pero en términos estrictamente comerciales era un centro menor: como indica el cuadro 3, los clientes de esta ciudad sólo adquirieron en torno al 5 por 100 de los tapones vendidos por los Arxer durante el período considerado. En la mayor parte de los casos, los corresponsales marseleses actuaban exclusivamente como simples consignatarios, cuya tarea consistía en recibir los tapones dirigidos a este puerto y reexpedirlos hacia el interior de Francia o de Alemania siguiendo las órdenes de los Arxer.

La historiografía ha puesto mucho énfasis en la importancia de la feria de Beaucaire de Lenguadoc, que habría sido el principal núcleo articulador de las exportaciones de tapones a Francia por lo menos hasta la década de 1830⁴⁹. No obstante, este destino no aparece entre las expediciones organizadas por los Arxer, aunque es posible que ello se deba a problemas de tipo coyuntural⁵⁰. Que no se embarcaran tapones con

⁴⁹Medir (1953), p. 19.

⁵⁰Lo sugieren las razones con las que Arxer explicaba su no asistencia a la feria. En 1819 habían preparado una expedición de tapones para Beaucaire, pero ésta no tuvo lugar finalmente por la no habilitación del puerto de Sant Feliu, que impedía descargar directamente en él mercancías importadas. En 1820 desestimaron realizar un envío de tapones a la

destino a Beaucaire no significa que la feria, cuya actividad experimentó durante los años 1816-1820 una modesta recuperación después de la grave crisis del período revolucionario y napoleónico⁵¹, no jugase ningún papel en la comercialización de los tapones de la empresa. La feria, que se celebraba en julio, en el momento inmediatamente anterior a la pela del corcho, servía para intentar liquidar las existencias viejas depositadas en los almacenes de los comisionistas de Montpellier. Eran éstos quienes transportaron tapones a Beaucaire siguiendo órdenes de los Arxer⁵². Por otra parte, algún socio de la empresa solía desplazarse cada año a Beaucaire, donde se entrevistaba con sus principales corresponsales de Montpellier y París, ajustaba cuentas y tratos, y adquiriría seguramente mercancías para su venta en Cataluña.

Junto con Montpellier, París era el otro eje clave de la red de redistribución de tapones en el mercado francés y europeo. Ya desde fines del siglo XVIII algunos comerciantes de Sant Feliu enviaron a sus hijos a la capital francesa⁵³, ciudad donde tenían su sede algunas de las principales empresas especializadas en el comercio de tapones de Francia. Una de ellas era la de Mr. Piquet, corresponsal de Arxer en París, pero la principal era probablemente la de V. Jouet, que aparece repetidamente en la correspondencia de los Arxer, no como cliente, sino como el principal competidor de sus corresponsales en París. Los precios y calidades que ofrecía esta empresa eran considerados por los Arxer como el principal indicador de las tendencias del comercio francés⁵⁴. La casa Jouet tenía una antigua tradición -ya a fines del siglo XVIII uno de los principales comerciantes de tapones de Sant Feliu, Cristòfol Mauri, acopiaba tapones para Jouet⁵⁵- y contactos muy estrechos con las localidades taponeras ampurdanesas: durante la década de 1820 Víctor Jouet tenía residencia en Sant Feliu, donde ejercía como comerciante de tapones⁵⁶.

Los expedidores de tapones de París actuaban en un radio territorial muy amplio, que abarcaba las principales zonas de consumo de Francia, Bélgica y Alemania. Nuestra correspondencia sugiere que los comerciantes de tapones parisinos eran los que surtían principalmente a la Champaña, ya que en las cartas de Arxer a las empresas productoras de vinos espumosos de esta región se menciona repetidamente que los tapones suministrados habían sido escogidos y repasados siguiendo los procedimientos de los expedidores de París⁵⁷. Piquet, el principal corresponsal parisino de los Arxer, estaba en condiciones, según afirmaba Arxer en 1817, de hacer envíos considerables a Bélgica, donde contaba con un viajante⁵⁸,

feria debido a las cuarentenas a que estaban sometidos los barcos catalanes en Francia y a las mediocres previsiones de los negocios en tapones. Cartas a Auzillion et Nougaret, Montpellier, 5-6-1819, 7-7-1819, 14-7-1819 y 1-7-1820.

⁵¹Leon (1953), pp. 323-325.

⁵²El 8 de julio de 1818 Arxer ordenaba a *Auzillion et Nougaret*, de Montpellier, que expedieran desde Sète a Beaucaire todas las balas de "traiilles", tapones pequeños y otros que no fueran de salida fácil; en 1819 repetían las instrucciones a estos mismos corresponsales de que hicieran una liquidación total de las viejas existencias en la feria. Cartas a Auzillion et Nougaret, Montpellier, 8-7-1818 y 14-7-1819. Como subrayó Vilar, este carácter de feria de liquidación y de saldo de Beaucaire es extensible al conjunto del comercio que en ella se practicaba. Vilar (1986), vol IV, p. 57.

⁵³Un buen ejemplo es el de los Mauri. En 1798 Feliu Mauri, hijo de Cristòfol Mauri, era calificado de "jove negociant en París", y en 1801 residía en la capital de Francia su hermano Cristòfol. A.H.G., *Protocolos*, Sfe 494, fs. 81r-82r y 495, f. 59r.

⁵⁴Cartas a Piquet, de París, 2-12-1817, 8-8-1818, 21-10-1818, 18-11-1818. Cuando en enero de 1818, Arxer puso un depósito de tapones en manos del comerciante parisense Perrier, que no era especialista en este ramo, le recomendaba que, por lo que respecta a los precios, se rigiese por los que ofrecía *Jouet et Lecoq*, la casa de París que trabajaba a más gran escala en esta partida. Carta a *Perrier frères*, París, 28-1-1818.

⁵⁵A.H.G., *Protocolos*, Sfe 491, fs. 177r-182v.

⁵⁶A.H.G., *Protocolos*, Sfe 540, fs. 48v-49v, 543, fs. 49 y 99v-100r, 530, fs. 69r-72r. También la casa Genís de Palafrugell, una de las principales empresas taponeras ampurdanesas del siglo XIX, actuó como representante de *Jouet et Lecoq*, de París, en algún momento indeterminado de la primera mitad del ochocientos. Medir (1953), p. 26.

⁵⁷Cartas a Mœt et cia, de Epernay, 20-8-1817 y 30-8-1817, a Heidsiek et cia, Reims, 20-8-1817; a Leffert Bonnette, Reims, 23-8-1817; a Fr. Andrieux, Reims, 30-8-1817; a Ruinard père et fils, Reims, 30-8-1817; a Lemoine et Doriot, Reims, 30-8-1817; a Alex Delamotte et Cia, Reims, 30-8-1817; a L. Delamotte père et fils, Reims, 30-8-1817; a Pierre Faure, Reims, 30-8-1817, a Dubois père et fils, Reims, 30-8-1817.

⁵⁸Carta a Mr. Piquet, París, , 3-9-1817 y 5-11-1817.

y a Lille donde tenía un establecimiento. Además, también debía de realizar algunas ventas a Burdeos⁵⁹, y mantener alguna presencia en Alemania⁶⁰, aunque en este último caso rivalizaba con los comerciantes de Estrasburgo.

Después de Montpellier y París, la tercera ciudad francesa más relevante en la comercialización de tapones de la empresa Rafael Arxer, Hijo y Compañía era Estrasburgo, donde se dirigían en torno al 9 por 100 de los tapones, en su mayor parte destinados a la redistribución hacia el mercado alemán. Se registran también algunas ventas a dos ciudades de la Francia atlántica: Lille y Rouen. Pese a que algunas de estas expediciones fueron bastante voluminosas -especialmente la única que la empresa dirigió a Rouen, que consistió en 120 balas con 3.600 millares de tapones finos surtidos-, se trató de contactos mucho más puntuales, que se produjeron sólo cuando los Arxer interrumpieron sus relaciones con Piquet de París, que hasta entonces había abastecido estos mercados. Por otra parte, como se menciona repetidamente en la correspondencia de Arxer, las relaciones directas con estas zonas se vieron seriamente dificultadas por la escasez de barcos, fruto del colapso del comercio de Cataluña con la Europa atlántica a partir de 1816⁶¹. Por lo que respecta a las zonas francesas productoras de vinos de calidad, los Arxer sólo mantenían contactos directos con la Champaña, donde surtían, entre otras, a casas de tanto renombre como *Möet et Cia.*, de Epernay, *Ruinart père et fils*, *Delamotte père et fils* o la *vda. Clicquot Ponsardin*, todas ellas de Reims. Sin embargo, como muestra el cuadro 3, la Champaña era un mercado muy secundario. Sólo se dirigió a él un 1,9 por 100 de los tapones, aunque, debido a la elevada calidad de la mercancía que se consumía en esta región, el valor de las ventas se situaba en torno al 8 por 100 del total⁶².

Estos datos obligan a reexaminar el papel atribuido a los vinos espumosos de Champaña en el desarrollo inicial de la industria corcho-taponera. Desde la obra clásica de Medir, la historiografía ha vinculado estrechamente la aparición de las manufacturas taponeras a la demanda generada por el inicio de la fabricación de los vinos espumosos de Champaña a fines del siglo XVII. El proceso productivo de este tipo de vinos requería el uso de botellas y de tapones herméticos; el corcho, un material impermeable, imputrescible, insípido e inodoro, se convirtió en imprescindible para el tapado de los champanes. Después de un inicial desarrollo de las manufacturas taponeras en la Provenza y el Rosellón, la escasez de materia prima provocó que esta actividad cruzara la frontera y que se iniciara la fabricación de tapones en el área de las Gavarres y de la Albera⁶³.

Este vínculo tan estrecho entre las manufacturas taponeras y los vinos de Champaña es abusiva, por lo menos si significa que la industria de los tapones se desarrolló en sus primeras fases únicamente para atender este tipo de demanda. La documentación de la casa Rafael Arxer, Hijo y Compañía demuestra que el mercado vinculado al champán no era ni el exclusivo ni el principal a inicios del siglo XIX. Los trefinos vendidos en Champaña representaban, como se ha mencionado, menos del 2 por 100 de los tapones vendidos por Arxer. Ciertamente, las balas “en rasa” expedidas a París o Montpellier contenían trefinos que, después de un proceso de escogido y repasado, eran enviados a los clientes de la Champaña

⁵⁹Tenemos sólo algún indicio de ello: en marzo de 1818 *Perrier frères*, otro de los corresponsales de Arxer en París, informaba que Piquet había realizado un viaje a Burdeos que le había permitido mejorar la situación de sus negocios, que poco antes se encontraban en un momento crítico. Carta a Perrier frères, 25-3-1818.

⁶⁰Lo sugiere, por ejemplo, el contrato de venta de tapones firmado en 1818 entre Piquet y el administrador de las aguas minerales de Selters, en el ducado de Nassau. Cartas al administrador de las aguas minerales, Selters (ducado de Nassau), 16-1-1819 y 26-5-1819.

⁶¹Fradera (1987), pp. 85 y 100-101.

⁶²El precio de los trefinos –el único tipo de tapón que se vendía en Champaña– osciló entre los 30 y los 32 francos por millar, mientras que los tapones finos “en rasa” –la calidad predominante en las ventas a París, Montpellier y otros puntos– valían entre 7 y 8 francos por millar. Por otra parte, cabe precisar que la documentación de los Arxer demuestra que es errónea la afirmación de Medir según la cual los trefinos se empezaron a fabricar a partir de 1835. Medir (1953), p. 58.

⁶³Medir (1953); Sala (1996); Barbaza (1988), vol. I, pp. 459-460.

por los intermediarios de estas ciudades. Pero cada bala “en rasa” de 30.000 tapones contenía una proporción muy pequeña de trefinos, sólo unas 500 unidades⁶⁴. Tampoco es plausible pensar que los fabricantes de champán utilizasen, junto a los trefinos, tapones de calidades más bajas: las ventas de los Arxer a los clientes de esta región consistieron exclusivamente en trefinos, prueba de que eran los únicos que los productores destinaban al tapado de sus exclusivas botellas. Por tanto, el grueso de las ventas de los Arxer (y con toda seguridad también del resto de comerciantes catalanes) consistía en tapones finos o basfinos destinados al tapado de otro tipo de vinos y líquidos. No podía ser de otra forma: el champán, cuya producción se limitaba a unos centenares de miles de botellas al año durante el siglo XVIII y a unos 8 millones de botellas hacia 1850⁶⁵, difícilmente habría podido sostener a la industria corcho-taponera. El primer desarrollo de esta actividad tuvo que estar relacionado, pues, no sólo con el auge de los espumosos de Champaña, sino también con las transformaciones en la producción y comercialización de otro tipo de vinos. En 1817 los Arxer citaban entre los líquidos que eran tapados con tapones catalanes (aunque con frecuencia suministrados por comerciantes franceses), los vinos de Borgoña, de las riberas del Saone, de la Garona y del Rin, además de los champanes⁶⁶. Los grandes vinos de crianza, especialmente los Burdeos y algunos borgoñas, cuya producción experimentó un marcado auge durante el siglo XVIII y primera mitad del XIX, necesitaban estar embotellados y taponados herméticamente para su conservación durante períodos prolongados de tiempo. A diferencia de los espumosos, estos grandes crudos no empezaron a ser embotellados por los productores hasta inicios del siglo XX, pero ya desde el siglo XVIII no era inusual que fueran vendidos en botellas por los negociantes y comerciantes⁶⁷, e incluso cuando no era así solían ser depositados en botellas por los acomodados consumidores que tenían bodegas privadas de buenos vinos de crianza.

2.2.2-Otros mercados.

Pese al lugar destacado que ocupaba Francia, la correspondencia de la empresa Rafael Arxer, Hijo y Compañía muestra que ya en este período el mercado francés distaba mucho de ser el destino exclusivo de los tapones catalanes. Las otras áreas con las que la empresa mantenía correspondencia comercial frecuente eran Bélgica y Alemania. En Bélgica las ventas se concentraron en Amberes, Liège y, sobre todo Bruselas, mientras que los contactos comerciales fueron nulos más al norte, en Holanda. Así lo reconocían los Arxer en una carta al cónsul español en Amsterdam, en la que le solicitaban nombres de comerciantes de aquella ciudad que pudieran estar interesados en el ramo de los tapones y afirmaban que *“hasta el día los puertos de la Holanda de nada nos han servido, en cuanto en ellos nos han faltado conexiones, y el preciso conocimiento de los consumidores”*⁶⁸. Como en el caso de la Francia atlántica, las ventas al mercado belga se vieron continuamente dificultadas por la escasez de barcos que desde Barcelona partieran hacia aquellos puertos, lo que era consecuencia de la reorientación de las importaciones catalanas de cereales hacia el Mediterráneo y la consiguiente reducción de los intercambios con la Europa atlántica⁶⁹.

El mercado alemán se dividía en dos grandes áreas. Los tapones se vendían en el este y el sur, especialmente en Renania, Stuttgart y algunas localidades de Baviera, y se destinaban al taponamiento de los vinos de la rivera del Rin, y también de aguas de Colonia o de aguas minerales. En cambio, el norte - Hamburgo, Bremen o Berlín- consumía corcho en planchas, ya que desde el siglo XVIII se había desarrollado una incipiente industria corcho-taponera en el distrito de Delmenhorst, que a inicios del siglo

⁶⁴Carta a Mitteau freres et cia, Reims, 2-12-1818.

⁶⁵Lachiver (1988), p. 280.

⁶⁶Carta a L.A. Huff, de Hamburgo, 15-11-1817.

⁶⁷En 1828 el 5,3 por 100 de los vinos exportados por Francia eran embotellados. Lachiver (1988), pp. 330, 359-360 y 395.

⁶⁸Carta a D. Santiago Jonama, Amsterdam, 29-11-1817.

⁶⁹Fradera (1987), pp. 85 y 100-101.

XIX ocupaba a unas 1.600 personas, en su mayor parte trabajadores domésticos⁷⁰. Las relaciones de la empresa Arxer con estas zonas fueron muy puntuales y la correspondencia muestra el escaso conocimiento de los productos corcheros catalanes por parte de los importadores alemanes⁷¹.

Más esporádicamente los Arxer enviaron tapones a otros puntos. Uno de ellos es Gibraltar, donde realizaron dos expediciones de bastante importancia⁷². También intentaron introducirse en Rusia, país en el que otros comerciantes catalanes de tapones realizaron expediciones en aquellos años⁷³, dirigiendo a San Petesburgo una partida bastante voluminosa aunque compuesta sobre todo por tapones de baja calidad. No obstante, las ventas a Rusia no tuvieron continuidad, porque los tapones se vendieron con muchas dificultades.

2.2.3. Inglaterra: el mercado del corcho en planchas

Como se observa en el cuadro 1, durante los primeros años de la correspondencia comercial de la empresa las ventas de corcho en planchas, dirigidas al norte de Alemania y a Rusia, eran poco más que anecdóticas. No adquirieron importancia hasta 1819, momento en que se iniciaron las ventas a Inglaterra, país que absorbió el 84 por 100 de los quintales de corcho en planchas expedidos por los Arxer entre 1817 y 1820.

El viaje realizado a Inglaterra por Elies Arxer en 1818 sirvió para iniciar los contactos con comerciantes de Londres, Liverpool y Bristol. El éxito pareció rotundo: Arxer recibió a fines del verano de aquel año pedidos de 10 comerciantes de estas plazas por un total de 26.100 quintales catalanes, que se deberían enviar a Inglaterra a fines de 1818 y durante 1819⁷⁴. Además, apalabró con un negociante de Bristol el envío regular cada dos meses de entre 15 y 30 toneladas inglesas de corcho en planchas, es decir, entre 600 y 1.200 quintales catalanes⁷⁵. Por otra parte, Elies Arxer contrajo matrimonio con una “joven dama inglesa” durante su viaje y, según pronosticaban los socios de la empresa, este enlace favorecería la continuidad y la prosperidad de los negocios con Inglaterra⁷⁶.

No obstante, estas expectativas no se cumplieron. La mayor parte de los pedidos recibidos de Inglaterra no fueron satisfechos, ya que los Arxer sólo pudieron enviar a dos clientes 2.275 quintales⁷⁷. Según la correspondencia de la empresa, el problema principal era la escasez de buques ingleses en los puertos de

⁷⁰Hess (1995), p. 37. Una descripción del mercado alemán, en la que se cita que el norte, Prusia y Sajonia consumían corcho en planchas, mientras que el sur consumía tapones, en una carta a Mr. Huff, de Hamburgo, 20-8-1817.

⁷¹Por ejemplo, en una carta a L.A. Huff, de Hamburgo, Arxer se ve obligado a explicar las propiedades del corcho catalán frente al portugués o el de Burdeos, los únicos conocidos en el puerto alemán. Por lo que respecta a los tapones, el corresponsal hamburgués conocía el renombre de los del sur de Francia, pero no de los catalanes. Carta a L.A. Huff, de Hamburgo, 15-11-1817.

⁷²Es posible que Gibraltar fuese una vía de entrada ilegal de tapones a Inglaterra, donde estaba prohibida su importación. Las menciones a la prohibición de la importación de tapones en Inglaterra son frecuentes en la correspondencia de Arxer. Ver, por ejemplo, la carta a Frederick Hutts & Cia, Londres, 19-11-1817.

⁷³Lo indica la propia correspondencia de los Arxer. Éstos comunicaban en marzo de 1818 a Mr. Colombi Zea, su corresponsal en San Petesburgo, que habían confeccionado el surtido con aquel tipo de tapones que eran más vendibles en el mercado ruso según los patrones que últimamente habían participado en este tráfico; unos meses después mencionaban que en 1818, además del barco danés Thetis fletado por los Arxer, transportaron corcho y tapones catalanes a San Petesburgo un *brick* inglés y un barco catalán que no llegó a su destino. Cartas a Mr. Colombi Zea et Cia, San Petesburgo, 4-3-1818 y 2-9-1818

⁷⁴ Cartas a David Laing, Londres; Richard Powell, Liverpool; Redmon & Cia, Londres; Thomas Marston, Liverpool; R. Roberts, Liverpool; Henry Thyson, Bristol; J. & S.B. Powell, Bristol; Thomson & Cia., Londres; John Bullfutt, Londres; Ch. Rex, Londres, todas con fecha de 9-9-1818.

⁷⁵ Carta a Juan Haythome & Cia., Bristol, 18-11-1818 y 21-11-1818.

⁷⁶ Carta a Lichtenstein et Vialars, Montpellier, 24-10-1818.

⁷⁷ Cartas a David Laing, Londres, 14-4-1819 y 28-7-1819; a Richard Powell, Liverpool, 15-5-1819.

Cataluña –sin duda consecuencia de la drástica reducción del comercio catalán con el Atlántico que ya se ha mencionado anteriormente- y el elevado precio de los fletes⁷⁸.

Los nuevos derechos que gravaban la exportación de corcho en planchas a partir de la Real Orden de 2 de diciembre de 1819 interrumpieron totalmente las exportaciones de este artículo. La citada Real Orden fijó unos derechos de 90 reales el quintal para las exportaciones realizadas en buque de bandera española y de 99 reales por quintal para las efectuadas en embarcaciones de bandera extranjera, lo que suponía un recargo de entre el 75 y el 88 por 100 respecto los precios corrientes antes de la entrada en vigor de la nueva medida proteccionista⁷⁹.

2.3. Los problemas comerciales de la empresa.

Durante los años que cubre nuestra correspondencia, la empresa Rafael Arxer, Hijo y Cia intentó sostener y ampliar una densa red de corresponsales y clientes en las principales plazas europeas. En este período los Arxer escribieron 736 cartas dirigidas a 183 corresponsales de 53 localidades. Además de esta importante actividad epistolar, uno de los socios de la empresa, Elies Arxer, viajaba durante buena parte del año por toda Europa (desde el mediodía francés, pasando por Champaña, París, Bélgica y la Francia atlántica y, más ocasionalmente, Alemania, Estrasburgo e Inglaterra), entrevistándose con clientes o con clientes potenciales.

Todo ello traduce los esfuerzos realizados para ampliar las ventas y también la complejidad del comercio exterior de taponés. La correspondencia de la casa Arxer ilustra los retos del comercio de exportación de taponés en esta etapa, aún bastante inicial, del negocio taponero. Los principales eran las dificultades que presentaba la ampliación y fidelización de nuevos clientes y mercados y, por otra parte, la financiación del comercio exterior de taponés.

2.3.1-Los problemas de ampliación y fidelización de mercados y clientes.

El perfil de los corresponsales de Rafael Arxer, Hijo y Compañía es muy diverso, ya que entre sus clientes se cuentan desde fabricantes o comerciantes de vinos y otros productos embotellados, hasta negociantes de taponés que actuaban de intermediarios entre el fabricante catalán y los consumidores de este artículo. Pese a esta diversidad, el grueso de las ventas se dirigía a los redistribuidores a gran escala de taponés, especialmente los de Montpellier y París. Durante todo el período cubierto por la correspondencia comercial el principal corresponsal en Montpellier fue la casa *Auzillion et Nougaret*, con la que los Arxer establecieron relaciones durante los últimos meses de 1817⁸⁰. Los contactos se establecieron en la feria de Beaucaire de julio de 1817, donde Elies Arxer se entrevistó con uno de los socios de *Roure fils*,

⁷⁸ Muchos clientes ingleses habían fijado el límite del precio de los fletes para realizar la expedición en 10 libras por tonelada inglesa, pero Arxer manifestó repetidamente durante los últimos meses de 1818 que era imposible encontrar en Cataluña barcos ingleses que quisiesen cargar corcho por un flete inferior a las 12 o 14 libras. Cartas a M. Wilson, Londres, 31-10-1818 y 16-12-1818, a David Laing, Londres, 21-11-1818, a Richard Powell, Liverpool, 30-12-1818, a Rodmund & Cia., Londres, 7-12-1818.

⁷⁹ Medir (1953), pp. 44-45. En 1818 y 1819 los Arxer vendieron el corcho en planchas entre 28 y 32 pts. el quintal.

⁸⁰ Hasta entonces sus principales corresponsales en Montpellier habían sido *Lichtenstein et Vialars*, con quienes hacía más de tres años que mantenían relaciones continuadas. En septiembre de 1817 *Lichtenstein et Vialars* tenían en sus almacenes por lo menos 34 balas de taponés basfinos y una cantidad indeterminada de finos en participación por mitad con Arxer. A lo largo del otoño de 1817 *Lichtenstein et Vialars* cancelaron el negocio en participación de taponés. Después de largas negociaciones sobre los precios, *Lichtenstein et Vialars* se quedaron con todos los taponés de Arxer existentes en sus almacenes. Las razones de la ruptura no están claras. De las cartas de Arxer a *Lichtenstein et Vialars* parece deducirse que la separación fue a iniciativa de la casa occitana, por desacuerdo con Arxer sobre los anticipos realizados a este último. No obstante, como ya se ha mencionado, los Arxer ya mostraban interés en buscar otro corresponsal en Montpellier y, en una carta a *Roure fils* afirmaban que su intención de separarse de *Lichtenstein et Vialars* era debida a que éste trabajaba también con otros negociantes catalanes de taponés. Cartas a *Lichtenstein et Vialars*, Montpellier, 14-9-1817, 26-11-1817, 29-11-1817 y 6-12-1817. Carta a *Roure fils*, Montpellier, 24-9-1817.

comerciantes de Montpellier asociados con *Auzillion et Nougaret*. Según los tratos hechos en Beaucaire, se establecerían dos depósitos de tapones, uno en Sète y uno en Montpellier, gestionados por *Roure fils* y sus coasociados *Auzillion et Nougaret*, que se encargarían de vender los tapones a comisión, o bien de reexpedirlos a diversos puntos siguiendo las órdenes de los Arxer⁸¹. En general, se suministraban a estos clientes tapones “en rasa”, es decir, balas que contenían tapones de calidades diversas, sólo sometidas a un primer proceso de escogido⁸², que las casas francesas sometían a un segundo proceso de escogido y repasado para adecuarse a las exigencias en calidad y calibre de cada cliente. Similares eran los tratos con el principal corresponsal de París, Mr. Piquet, uno de los principales comerciantes especializados en tapones de la capital francesa, aunque las continuas dificultades de esta empresa entorpecieron, como veremos, sus relaciones con los Arxer.

La correspondencia de la empresa muestra los problemas que comportaron los intentos de ampliar la clientela más allá de este reducido número de casas comerciales con un cierto grado de especialización en el ramo de los tapones. Por una parte, los Arxer se encontraron con dificultades para utilizar los servicios de comerciantes generalistas de las principales plazas europeas. Los tapones de corcho eran un artículo de comercio muy secundario y por ello las casas comerciales no especializadas disponían de poca información sobre el mercado y los potenciales clientes, y no tenían personal con los conocimientos necesarios para juzgar la calidad de la mercancía o para efectuar labores de escogido o repasado. Con frecuencia los Arxer intentaron superar este tipo de dificultades proporcionando a sus corresponsales personal especializado en tareas técnicas, e incluso comerciales. Los ejemplos son numerosos. Cuando a fines de 1818 Arxer preveía que habría de prescindir de los servicios de Piquet, el comerciante de tapones parisiense con quien hasta entonces había trabajado, y anunciaba envíos cuantiosos a los también parisienses *Perrier frères*, una casa con menor experiencia en el ramo de los tapones, aseguraba a éstos que harían pasar a sus órdenes un buen conocedor de este artículo, para encargarse del escogido y otras operaciones técnicas, y para actuar de viajante en Lille, Reims, Rouen y otros puntos⁸³. Durante el invierno de 1817-18 un pariente de Rafael Arxer estaba instalado en casa de *Sieveking, Taudon et Cia*, los principales corresponsales de Arxer en Marsella, donde se encargaba en aquellos momentos de escoger y reparar una partida de tapones defectuosos⁸⁴. Incluso en Montpellier y Sète, donde el ramo de los tapones era mucho más conocido por los comerciantes locales, los Arxer tuvieron que proporcionar personal técnico en diversas ocasiones a sus corresponsales. Aunque parece que *Auzillion et Nougaret* (y su socio Roure) ya tenían alguna experiencia en el comercio de los tapones, al inicio de sus relaciones con los Arxer éstos contrataron a cinco operarios para el almacén de Sète, que habrían de trabajar en el escogido y repasado de los tapones “en rasa” bajo la dirección técnica de Joseph Jourdan, un amigo de los Arxer con muchos vínculos con Sant Feliu de Guíxols⁸⁵. De la misma forma, cuando en enero de 1819 Arxer inició negociaciones con *Fs. Durand et fils*, una de las principales casas comerciales de Montpellier⁸⁶, para pasar a manos de esta empresa los depósitos de tapones de esta ciudad, le comunicaban que creían oportuno “*escoger un experto en el ramo de los corchos, que no es común en el comercio y que exige*

⁸¹Los términos de los tratos con Roure y *Auzillion et Nougaret* se desprenden de las cartas a *Auzillion et Nougaret*, 16-8-1817; a Jourdan, de Sète, 27-8-1817 y a Roure fils, 30-8-1817 y 24-9-1817.

⁸²Arxer explicaba a un corresponsal de Berna que las balas de finos “en rasa” eran las que contenían tapones que “*no han sido escogidos del todo, pero hechos generalmente de corcho lo suficientemente bueno como para estar situados entre los finos*”. Carta a Hoering et Cia., Berna, 19-11-1817. La cita, en francés en el original. Igualmente, también se comercializaban balas de basfinos “en rasa” que contenían tapones no escogidos completamente, pero que en general eran de menor calidad.

⁸³Cartas a *Perrier frères*, París, 18-11-1818 y 2-12-1818.

⁸⁴Cartas a *Sieveking, Taudon et Cia*, Marsella, 8-11-1817 y 3-1-1818.

⁸⁵Arxer escribía a Josep Jourdan en catalán (y no en francés como al resto de corresponsales occitanos), y se le dirigía tratándolo “*d’amich Joseph*”. Jourdan debía ir con frecuencia a Sant Feliu, ya que Arxer le decía respecto a su comisión que “*nos posarem de acord a una vinguda en eixa per la cullita del vi*”. Carta al Sr. Jourdan, Sète, 27-8-1817.

⁸⁶Sobre esta casa y sus relaciones, muy estrechas, con el comercio catalán, ver Zylberberg (1982), pp. 94 y 111.

algunos conocimientos rutinarios”. A este efecto ponían a la disposición de Durand un encargado del almacén (Antoine Peyronnet, de Sète), remunerado por los Arxer, que debería ocuparse de escoger los números para las expediciones y de confeccionar los surtidos⁸⁷.

Por otra parte, los intentos de desplazar a los redistribuidores de Montpellier o París atendiendo directamente a los consumidores de tapones se vieron obstaculizados por problemas de tipo diverso. En un contexto en que la distribución de vinos y otros líquidos en botellas era aún minoritaria, atender directamente la demanda de los embotelladores de estos productos obligaba a fragmentar las ventas en un gran número de pequeñas operaciones comerciales, lo que multiplicaba extraordinariamente los costes de transacción por unidad vendida. Por ello con mucha frecuencia la empresa sólo se dirigía a este tipo de clientes para intentar sostener las ventas en momentos de interrupción de los contactos con los redistribuidores al mayor. Los Arxer sólo buscaron establecer contactos directos, regulares y estrechos con los consumidores finales de los productos de precio más elevado –los trefinos para champán, que eran vendidos directamente a las casas productoras de estos vinos espumosos- , porque en este caso retener los beneficios del intermediario compensaba los elevados costes de transacción de las ventas a pequeña escala.

Además, atender directamente la demanda de nuevas regiones o nuevos clientes requería asumir unos importantes costes de información que, por el contrario, se externalizaban parcialmente con la venta de partidas al mayor de tapones “en rasa” a los comerciantes de los principales centros de redistribución. La gama de calidades y calibres de los tapones demandados en los principales mercados europeos era extraordinariamente amplia y muy fragmentada. Aunque las empresas catalanas habían hecho esfuerzos importantes para presentar una oferta diversa de tapones de modelos estandarizados -los Arxer enviaban siempre a sus clientes una carta de modelos en la que se especificaban calidades, calibres y precios de los diferentes tipos de tapones que ofrecía la empresa-, no siempre las calidades ofrecidas se adecuaban a la demanda específica de los clientes. Con frecuencia los clientes de determinadas regiones solicitaban tapones especiales, lo que incrementaba los costes de transacción de la operación. En estos casos, antes de verificar la operación comercial era necesario pasar por un proceso, con frecuencia largo, de intercambio de modelos o muestras y de negociación de precios⁸⁸. Estos costes iniciales de información obstaculizaron sin duda el establecimiento de relaciones comerciales directas con nuevas regiones y clientes, aunque fueron plenamente asumidos cuando se intentó penetrar en mercados que la empresa consideraba importantes, como el de Champaña. Al inicio de los contactos directos con los fabricantes de vinos de esta región, los Arxer tuvieron que informarse en París de los métodos de escogido y repaso de los redistribuidores de esta ciudad⁸⁹, y la empresa tuvo que imitar las muestras enviadas por empresas champañeras como Moet o la viuda Clicquot Ponsardin⁹⁰.

El caso de Estrasburgo, punto con el cual los contactos directos también eran recientes, es otro buen ejemplo de los elevados costes de transacción de la penetración en nuevos mercados, motivados en este caso por los continuos problemas de adecuación de los tapones a la demanda específica de la región y por la desconfianza de los corresponsales. Los clientes de esta ciudad exigían revisar la mercancía antes de aceptar las letras, lo que contravenía las condiciones generales de Arxer de girar las letras a 90 días a la fecha de envío de la factura. En el caso de *Duprat et Muller*, uno de los principales corresponsales en Estrasburgo, se llegó al acuerdo consistente en que, al realizar cada pedido, los alsacianos enviarían una

⁸⁷Carta a Fs. Durand et Fils, 16-1-1819 . La cita es en francés en el original.

⁸⁸Ver por ejemplo la correspondencia con pequeños clientes de Alemania. Cartas a Jobs et Klein, Stuttgart, 22-8-1818; a Jos Tavola, Mannheim, 17-1-1818; al Administrador de las Aguas Minerales de Selters, ducado de Nassau, 16-1-1819, 26-5-1819, 24-7-1819, 7-3-1820, 10-5-1820.

⁸⁹Cartas a Fr. Andrieux, Ruinart père et fils, Lemoine et Doriot, Alex Delamotte et cia, L.Delamotte père et fils, Pierre Faure, Dubois père et fils (todos ellos de Reims); a J. Moet et cia (Epernay) y Mareschal Pire (Avizé), 30-8-1817.

⁹⁰Cartas a J. Moet et cia, Epernay, 20-8-1817 y 8-11-1817; a vda. Clicquot Ponsardin, 3-1-1818, 25-3-1818 y 8-8-1818.

muestra o dibujo de los tapones encargados con su calibre. Arxer elaboraría los tapones de acuerdo con esta muestra y la enviaría, junto con la mercancía, a los consignatarios de *Duprat et Muller* en Marsella, quienes habrían de confirmar que los tapones se ajustaban a los modelos solicitados. Estos consignatarios de Marsella no habrían de aceptar las letras giradas por Arxer hasta que no hubieran revisado y encontrado en regla la mercancía. En caso de duda, se nombrarían dos expertos, uno por cada parte⁹¹. Tratos similares se establecieron con otro de los clientes alsacianos, S.F. Klose, que también se negó a aceptar que Arxer girase el importe de las facturas a 90 días al envío del conocimiento⁹².

2.3.2-Los problemas de financiación del comercio de tapones.

Como hemos visto, los principales comisionistas de los Arxer- *Auzillion et Nougaret*, de Montpellier, Piquet, de París- recibían importantes depósitos de tapones para su venta a comisión. Para evitar los problemas de liquidez que podía comportar la inmovilización de grandes cantidades de mercancía en los almacenes de estos mayoristas, estos se obligaban a avanzar a los Arxer una parte del valor de las consignaciones, que oscilaba entre el 50 y el 75 por 100. La cuantía de los avances –cuestión que un historiador del comercio británico del siglo XIX ha podido calificar como una de las decisiones más importantes que tenían que tomar las empresas dedicadas al comercio a comisión⁹³- fue justamente el tema que más complicó las relaciones entre los Arxer y sus principales corresponsales en estas plazas.

En el caso de *Auzillion et Nougaret* las desavenencias sobre la cuantía y cumplimiento de los anticipos fueron la causa de que los Arxer intentaran en dos ocasiones desvincularse de sus comisionistas y confiar la distribución de sus tapones a otras empresas de la capital occitana. El primero de estos episodios tuvo lugar durante los últimos meses de 1817, poco después del inicio de las relaciones entre las dos casas comerciales. En septiembre de 1817 *Auzillion et Nougaret* rechazaron la concesión de los nuevos anticipos que había solicitado la empresa catalana y exigieron la reducción a la mitad de los ya realizados, amenazando con romper los tratos con los Arxer. Según estos últimos, el valor de los tapones existentes en Sète y Montpellier era de unos 120.000 francos, de los que *Auzillion et Nougaret* sólo les habían avanzado 45.000, es decir algo más de la tercera parte (una suma que ahora se pretendía reducir a la mitad), mientras que por las conversaciones mantenidas en Beaucaire esperaban que los corresponsales occitanos les avanzaran la mitad de las consignaciones⁹⁴. Los Arxer se plegaron a las demandas de *Auzillion* y el 5 de noviembre le abonaron 25.000 francos en cinco letras a 60 días sobre Marsella⁹⁵, aunque paralelamente empezaron a negociar en secreto confiar sus depósitos de tapones a *Fs.Durand et fils*, una de las más importantes casas comerciales de Montpellier. No obstante, estas negociaciones no tuvieron éxito (porque *Durand et Fils* sólo aceptaron consignaciones de pequeñas partidas de tapones⁹⁶), de forma que los Arxer tuvieron que seguir confiando en *Auzillion et Nougaret*.

⁹¹Carta a Duprat et Muller, 26-11-1817.

⁹²Klose pretendía que una parte del importe de las facturas fuera depositada en un fondo de reserva hasta que él aprobara el género y que Arxer retardase 45 días el giro de sus letras. Arxer se negó a estas condiciones, pero poco después hizo una contrapropuesta que significaba aceptar parcialmente las exigencias de Klose: propuso enviarle 56 balas de tapones a la dirección de los corresponsales de Arxer en Marsella, con orden de que tuviesen a disposición de los corresponsales de Klose en esta ciudad las muestras que éstos pidiesen. Arxer giraría la totalidad del importe contra los corresponsales de Klose en Marsella con la condición de que éstos no estarían obligados a aceptar las letras hasta después de haber recibido la aprobación de Klose sobre las muestras. Cartas a S.F. Klose, 9-2-1820 y 11-3-1820.

⁹³ Cottrell (1980), p. 240. En el comercio británico de ultramar los anticipos concedidos por los comisionistas presentaban una gran variación, pero podían oscilar entre el 50 y el 100 por 100 del valor de las mercancías consignadas.

⁹⁴Carta a Roure fils, 24-9-1817.

⁹⁵Cartas a *Auzillion et Nougaret*, 5-11-1817 y a Roure fils, 5-11-1817.

⁹⁶En octubre de 1817 Arxer propuso entregar a *Durand et Fils* tapones por valor de unos 150.000 francos para su venta a comisión, pero Durand contestó que sólo aceptaría depósitos de tapones por valor de 12.000 francos, avanzando la mitad del valor de estas consignaciones. Los Arxer, que pretendían concentrar todos sus negocios en Montpellier en manos de un sólo corresponsal, declinaron esta contraoferta. Cartas a *Fs. Durand et Fils*, 2-10-1817 y 18-10-1817.

Un año más tarde el tema de los anticipos generó un conflicto más serio entre los Arxer y sus corresponsales occitanos. El 15 de noviembre de 1818 *Auzillion et Nougaret* giraron una letra de 3.066 francos 65 céntimos a 15 días contra Arxer; poco después, el 29 de diciembre, giraron una segunda letra de 900 libras catalanas (aproximadamente 2.400 francos) contra la casa catalana, pese a las peticiones de Arxer de que suspendieran estos reembolsos⁹⁷. Por eso, Arxer reinició negociaciones con *Fs. Durand et fils* (a través de la casa de Barcelona *P. Durand et Cia.*) para pasar a manos de esta empresa los depósitos de tapones, y en enero de 1819 hizo una expedición de 68 balas dirigidas a Durand, al tiempo que le ordenaba que retirase las existencias de casa de *Auzillion et Nougaret* satisfaciendo a éste todo aquello que le correspondiese. La intención de Arxer, según explicaba a los mismos *Durand et fils*, era que todas las expediciones hacia el interior de Francia y el sur de Alemania partiesen de los almacenes de esta empresa, que tendría la exclusiva de la distribución de los tapones de Arxer en Montpellier y Sète. El atractivo de la operación desde el punto de vista de Arxer radicaba en los anticipos de dos tercios del valor de las expediciones que, según P. Durand de Barcelona, podría asumir el nuevo corresponsal⁹⁸.

No obstante, ante estos intentos de cambiar de corresponsales, *Auzillion et Nougaret* se plegaron a las exigencias de Arxer sobre la cuestión de los anticipos y aceptaron que éstos pudiesen girar contra ellos letras a 90 días por el valor de los dos tercios de las consignaciones. Este hecho (y la desconfianza de Arxer en la experiencia de Durand en el comercio de tapones) determinó que el proyecto con *Durand et fils* no tuviera continuidad⁹⁹.

La cuestión de los anticipos todavía generó más problemas en el caso de las relaciones de los Arxer con Piquet, de París, debido a las importantes dificultades financieras que atravesó esta casa comercial durante el período considerado. Ya en diciembre de 1817, pocos meses después de que Elies Arxer y Piquet acordaran en Beaucaire los términos de su correspondencia, Piquet dejó protestar cuatro letras, que previamente había aceptado, por un valor total de 12.000 francos. Estas letras habían sido giradas por Arxer en reembolso de los anticipos prometidos por Piquet sobre las partidas de tapones enviadas a París¹⁰⁰. Arxer intentó reembolsarse de esta suma girando una nueva letra de 12.000 francos a un día vista orden *Perrier frères*, de París, a los que rogaba acudir al domicilio de Piquet a cobrar esta cantidad. Al mismo tiempo autorizó a Perrier a cobrar o hacerse cargo de las 27 balas de tapones que estaban en los almacenes de Piquet. No obstante, la insolvencia de Piquet se prolongó y las letras que Arxer giró contra Perrier a cuenta de los cobros que este tenía que realizar en casa de Piquet fueron protestadas¹⁰¹.

⁹⁷Cartas a *Auzillion et Nougaret*, 25-11-1818 y 30-12-1818.

⁹⁸Cartas a *Fs. Durand et Fils*, 9-1-1819, 16-1-1819 y 30-1-1819; cartas a *Auzillion et Nougaret*, 7-1-1819 y 30-1-1819.

⁹⁹El 30 de enero de 1819 Arxer autorizó a *Auzillion et Nougaret* a retirar los tapones en manos de *Durand et fils*. Cartas a *Auzillion et Nougaret*, 30-1-1819 y 17-2-1819; a *Roure fils*, 30-1-1819; a *Fs. Durand et fils*, 30-1-1819.

¹⁰⁰Piquet ya había intentado antes posponer el pago de estos 12.000 francos. El 13 de agosto Arxer giró cuatro letras por esta suma a 90 días contra Piquet, orden *Josep Cortadellas*; el 23 del mismo mes Piquet rogaba a Arxer que no las pusiese en circulación, y éste consiguió del tomador *Cortadellas* la anulación de las letras y su sustitución por otras de la misma suma, también a 90 días, con fecha de 10 de septiembre. Estas últimas letras son las que Piquet dejó protestar en diciembre. Cartas a *Mr. Piquet*, 13-8-1817 y 10-0-1817

¹⁰¹A fines de enero de 1818 Piquet no había satisfecho las letras de 12.000 francos (que con protesto y cuenta de retorno ascendían a 12.541 francos 87 céntimos) ni tampoco había saldado con *Perrier* el importe de las 27 balas de tapones. Ante esta situación, el 31 de enero Arxer giró sobre *Perrier* dos letras por un valor total de 20.000 francos (importe aproximado de la deuda de Piquet, incluyendo el valor de las 27 balas de tapones) a 90 días orden *Josep Cortadellas*. Escribían a *Perrier* manifestándole que confiaban que pudiese cobrar la deuda de Piquet en el momento del vencimiento de las letras y que, incluso en el caso de que no fuera así, los 20.000 francos estaban suficientemente asegurados por las 161 balas de tapones que *Perrier* tenía en su poder. Le aseguraban, por otra parte, que si al vencimiento de las letras no había cobrado de Piquet o no había realizado las ventas de tapones, Arxer le cubriría con buen papel sobre París o sobre cualquier otra plaza que *Perrier* deseara. Pese a estas promesas, el 4 de marzo *Cortadellas* denunció el protesto por falta de aceptación de las letras de Arxer sobre *Perrier*; probablemente la no aceptación estaba motivada por las malas noticias sobre la situación financiera de Piquet, ya que *Perrier* dudaba que éste pudiese hacer frente al pago de 6.000 francos que había

No obstante, la situación de Piquet mejoró a mediados de marzo de 1818¹⁰² y, después de una entrevista en París entre Elies Arxer, Piquet y Perrier en la que se discutió la forma de saldar las cuentas pendientes y los términos de los negocios futuros entre las tres casas comerciales, en mayo se reiniciaron las expediciones de taponés a la capital francesa. Durante los meses siguientes, los pagos de las viejas deudas de Piquet se realizaron con fluidez, y tampoco sufrieron percances las letras giradas por Arxer sobre Perrier o Piquet por los nuevos envíos¹⁰³. La buena marcha de los negocios entre Piquet y Arxer los animó a diseñar el proyecto de constitución de una sociedad, con un capital social que Arxer pretendía que alcanzase los 200.000 francos. De momento, Piquet se había comprometido a aportar 50.000 francos al capital social y a ponerlos a disposición de Arxer en concepto de anticipos para la fabricación de taponés. Para ingresar esta cantidad, entre el 8 de octubre y el 18 de noviembre de 1818 Arxer giró contra Piquet letras por un valor total de 49.564 francos 35 céntimos¹⁰⁴. Pocos días después, el 21 de noviembre, Arxer escribía de nuevo a Piquet comunicándole que, para hacer frente a las importantes compras de corcho en planchas y taponés que había hecho, acababa de girar letras contra él por un valor de 16.000 francos a 90 días orden *Perrier frères*, y el 25 del mismo mes le comunicaba también unas nuevas letras de 10.000 francos a 90 días orden de los mismos Perrier. Estos últimos 26.000 francos eran anticipos a cuenta de los taponés que Piquet tenía en sus almacenes y de los que estaban a punto de hacerse a la mar en el puerto de Sant Feliu, ya que los tratos entre ambas casas comerciales contemplaban que Arxer podría girar contra Piquet a 90 días valores ilimitados a cuenta del importe de los taponés que les hicieran pasar, con la condición de que, si al vencimiento de las letras Piquet no estuviese cubierto por el producto de las ventas, podría reembolsarse sobre Arxer a 90 días¹⁰⁵. Paralelamente, Arxer giraba el 21 de noviembre sobre *Perrier frères* dos letras que sumaban 16.124 francos, orden Josep Cortadellas, en reembolso de las letras de 16.000 francos orden Perrier giradas sobre Piquet. El 25 de noviembre repetía la operación y giraba dos letras por un importe total de 10.000 francos orden Cortadellas contra Perrier en reembolso de las segundas letras contra Piquet de 10.000 francos. Arxer manifestaba a Perrier que contaba con su buena acogida a estas letras, ya que, aunque se pudiera dudar de las aceptaciones de Piquet, Perrier tenía aún un excedente a favor de Arxer y, en cualquier caso, prometían cubrirlo con buenos valores antes del vencimiento de las letras si era necesario¹⁰⁶.

Pese a la renovada confianza en los asuntos de Piquet, pronto éste no pudo hacer frente a sus pagos. El 28 de noviembre Arxer le escribía quejándose de que hubiera dejado sin pagar las primeras letras (de 12.500 francos) a cuenta de los 50.000 francos de capital social y que, además, hubiera girado sobre Arxer letras por un valor de 9.000 francos. Ordenaba que, ya que Piquet incumplía los pactos, hasta que no hubiera pagado las letras hasta el importe de los 50.000 francos y hasta que no hubiera aceptado las que Arxer había girado a cuenta sobre los taponés que le suministraba, depositara todas las balas de taponés en existencias (que se valoraban en unos 5.000 o 6.000 francos) en casa de *Perrier frères*, quienes como en el pasado les irían entregando los taponés conforme a las necesidades de Piquet¹⁰⁷. Además, Arxer

prometido entregar como primer plazo para saldar las deudas pendientes. Cartas a Mr. Piquet, 31-12-1817 y 28-1-1818; cartas a Perrier frères, 31-12-1817, 7-1-1818, 28-1-1818, 31-1-1818 y 4-3-1818.

¹⁰²El 11 de marzo Arxer recibía carta de Perrier en la que se le comunicaba que Piquet había satisfecho 6.042 francos 20 céntimos a cuenta de la deuda de 20.000 francos, y que las perspectivas de Piquet habían mejorado como consecuencia de una expedición a Burdeos. Ante estas novedades, Arxer rogaba a Perrier que le ahorrara la cuenta de retorno de sus letras no aceptadas. Cartas a Perrier frères, 11-3-1818 y 25-3-1818.

¹⁰³Así, el 8 de agosto Arxer escribía a Piquet que finalmente sus relaciones habían tomado el rumbo que ellos habían deseado, y el mismo día escribía a Perrier que la prosperidad de los negocios de Piquet hacía esperar que éste cumpliría sus compromisos con exactitud. Carta a Piquet, 8-8-1818; carta a Perrier frères, 8-8-1818.

¹⁰⁴Carta a Piquet, 18-11-1818.

¹⁰⁵Cartas a Piquet, 21-11-1818 y 25-11-1818.

¹⁰⁶Cartas a *Perrier frères*, 21-11-1818 y 25-11-1818.

¹⁰⁷Carta a Piquet, 28-11-1818; carta a Perrier frères, 28-11-1818.

disponía que el nuevo cargamento de unas 150 balas de tapones destinados a París fuera depositado en los almacenes de Perrier, a quien proporcionarían una persona de Sant Feliu, concedora del ramo de los tapones, para que trabajase bajo la inspección de Perrier en la preparación de los surtidos; rogaba también a Perrier que interviniera en su favor por las letras no pagadas o no aceptadas por Piquet y le pedía también que efectuase un embargo en casa de este último por valor de los 5.000 o 6.000 francos que les adeudaba¹⁰⁸.

La falta de pago de Piquet, que presentó suspensión de pagos en los primeros meses de 1819, desencadenó conflictos entre los Arxer y Perrier. En diciembre de 1818 Perrier comunicaba que no estaba dispuesto a aceptar las letras giradas contra él, ya que los contravalores no habían sido aceptados por Piquet¹⁰⁹, y en febrero del año siguiente Perrier trataba de remunerarse girando letras por un valor de 10.000 francos contra Arxer, que este último no aceptó¹¹⁰. A partir de este momento se interrumpió la correspondencia entre Perrier y Arxer, y sabemos que los primeros pusieron pleito a los segundos, aunque no se pueden reconstruir los detalles ni de las pretensiones de los pleiteantes ni de la resolución del caso¹¹¹. Después de la suspensión de pagos de Piquet y de la ruptura con Perrier, las ventas de Arxer en París se interrumpieron de forma prácticamente total¹¹².

CONCLUSIONES

Durante la segunda mitad del siglo XVIII y primeros decenios del XIX se formaron en Sant Feliu de Guíxols las primeras empresas dedicadas a la exportación de tapones y otros productos corcheros. En general, la actividad de estas empresas era muy diversificada, ya que participaban en el comercio de importación y exportación de un amplio abanico de productos y estaban integradas en amplias coaliciones comerciales con conexiones con el conjunto del comercio catalán. Así pues, la comercialización de tapones de corcho se desarrolló en sus fases iniciales en estrecha simbiosis con el resto del comercio catalán de exportación.

No obstante, los comerciantes dedicados al negocio corchero tuvieron que construir redes comerciales especializadas; el ejemplo de la empresa Rafael Arxer, Hijo y Compañía nos ha permitido analizar con cierto detalle las características y el alcance de estas redes.

La reconstrucción del mapa de las ventas de la empresa subraya la importancia de los grandes núcleos de redistribución de Francia: Montpellier y París. Más secundariamente, destacan también Estrasburgo, algunas localidades de la Francia atlántica y Champaña. Fuera de Francia, Alemania y Bélgica eran los otros países donde las exportaciones de tapones eran más frecuentes, mientras que la empresa realizó también expediciones más puntuales a Gibraltar y Rusia. Las exportaciones de corcho en planchas, muy secundarias en relación a las de tapones, se centraron en el mercado británico, aunque después de un breve auge en 1819 quedaron interrumpidas por el incremento de los derechos de exportación de este producto.

Además del mapa de ventas de la empresa, la documentación estudiada ilustra los retos del comercio de exportación de tapones en esta etapa, todavía inicial, del desarrollo del negocio corchero. Por una parte,

¹⁰⁸Cartas a Perrier frères, 2-12-1818, 5-12-1818 y 30-12-1818.

¹⁰⁹Carta a Perrier frères, 30-12-1818.

¹¹⁰Carta a Perrier frères, 10-2-1819.

¹¹¹Cartas a J.B. Carrère et Cia, París, 19-6-1819, 25-8-1819; carta a Piquet, 11-9-1819.

¹¹²Aunque los Arxer intentaron volver a servirse de los servicios de Piquet en alguna ocasión, cuando parecía que su situación había mejorado. Así, el 5 de abril de 1820 Arxer escribía a J.B. Carrère, de París, que había representado a Arxer en todo el asunto de la suspensión de pagos, que le informase del estado de los negocios de Piquet, ya que desearía pasarle algunos tapones a través de Carrère; en mayo del mismo año Arxer resolvía enviar una pequeña expedición de una docena de balas de tapones a través de Carrère, que Piquet habría de pagar al contado a éste a 11 francos el millar. No hay noticias posteriores de esta expedición, que no debió realizarse. Cartas a J.B. Carrère et Cia, París, 5-4-1820 y 6-5-1820.

muestra cómo la financiación del comercio a comisión, a través de la negociación de los anticipos concedidos por los comisionistas, fue uno de los principales problemas que tuvo que afrontar la empresa. Por otra parte, el ejemplo de la casa Arxer indica que en aquel período los fabricantes catalanes de tapones tuvieron importantes dificultades para ampliar la clientela más allá del reducido número de redistribuidores al mayor de Montpellier y París, debido a los elevados costes de transacción de las ventas a los detallistas y consumidores finales de tapones y a la inexperiencia de los comerciantes generalistas en un ramo tan secundario del comercio como era el del corcho.

BIBLIOGRAFÍA CITADA

- ALVARADO, Joaquim (2002): *El negoci del suro a l'Alt Empordà (s. XVIII-XIX)*, Palafrugell, Museu del Suro.
- BARBAZA, Yvette (1988): *El paisatge humà de la Costa Brava*, 2 vol., Barcelona, Ed. 62.
- BOADAS I RASET, Joan (1984): "Aproximació a les transformacions del litoral català a la primera meitat del segle XVIII: el cas de Sant Feliu de Guíxols", *Primer Congrés d'Història moderna de Catalunya*, Barcelona, Diputació Provincial, vol I, pp. 267-279.
- CABANTOUS, Alain (1992): "Ponant et Levant aux XVII et XVIIIe siècles: des communautés halieutiques semblables?" a RIECAU, Jean y CHOLVY, Gérard (dirs): *Le Languedoc, le Roussillon et la mer. Des origines à la fin du XXe siècle*, París, L'Harmattan, pp. 173-186.
- CARRIÈRE, Charles (1973): *Négocians marseillais au XVIII e siècle*, 2 vol., Marsella, Institut Historique de Provence.
- CONGOST, Rosa (1990): *Els propietaris i els altres*, Vic, Eumo.
- COTTRELL, P.L. (1980): "Commercial Enterprise" en CHURCH, R. (ed.): *The dynamics of Victorian Business*, Londres, George Allen & Unwin.
- DEGAGE, Alain (1991): "Une volonté de liberté urbaine (de la fondation du port à la fin du XVIIIe siècle)", en SAGNES, Jean (dir.) (1991): *Histoire de Sète*, Toulouse, Privat, pp. 69-92.
- FERRER I GIRONÈS, Francesc (1989): *L'economia del set-cents a les comarques gironines*, Girona, Cambra de Comerç, Indústria i Navegació.
- FRADERA, J.M. (1987): *Indústria i mercat. Les bases comercials de la industria catalana moderna (1814-1845)*, Barcelona, Crítica.
- GARCÍA ESPUCHE, Albert (1998): *Un siglo decisivo. Barcelona y Cataluña, 1550-1640*, Madrid, Alianza.
- HESS, Christel (1995): "El sud-est d'Alemanya i la indústria surera: l'empresa Greiner de Nürtingen, Suàbia", *L'Estoig* (4), pp. 33-46.
- JIMÉNEZ, Àngel (1997): *Sant Feliu de Guíxols. Una lectura històrica*, Sant Feliu de Guíxols, Ajuntament y Diputació de Girona.
- LACHIVER, Marcel (1988): *Vins, vignes et vigneron. Histoire du vignoble français*, París, Fayard.
- LEON, Pierre (1953): "Vie et mort d'un grand marché international. La foire de Beaucaire (XVIIIe-XIXe siècles)", *Revue de Géographie de Lyon*, num. 4, pp. 309-329

- MEDIR, Ramiro (1953): *Historia del gremio corchero*, Madrid, Alhambra.
- NADAL, Jordi (1992): “Demografía y economía en el origen de la Cataluña moderna. Un ejemplo local: Palamós (1705-1839)”, en NADAL, Jordi: *Bautismos, deposorios y entierros. Estudios de historia demográfica*, Barcelona, Ariel, pp. 149-173.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, Leandro (1980): “La evolución del comercio exterior, 1790-1929”, *Papeles de Economía Española*, 20, pp. 133-150.
- SALA, Pere (1999): “Obrador, indústria i aranzels al districte surer català (1830-1930)”, *Recerques* (37), pp. 109-135.
- VILAR, Pierre (1986): *Catalunya dins l’Espanya moderna*, 4 vol., Barcelona, Ed. 62.
- YÁÑEZ GALLARDO, Cesar (1996): *Saltar con red: la temprana emigración catalana a América, ca. 1830-1870*, Madrid, Alianza.
- ZAMORA, Francisco de (1973): *Diario de los viajes hechos en Cataluña*, Barcelona, Curial.
- ZAPATA, Santiago (1986): “El alcornoque y el corcho en España, 1850-1935”, en GARRABOU, Ramon, BARCIELA, Carlos, JIMÉNEZ BLANCO, José Ignacio, *Historia agraria de la España contemporánea*, vol 3, Barcelona, Crítica.
- ZAPATA, Santiago (1996): “Corcho extremeño y andaluz, tapones gerundenses”, *Revista de Historia Industrial* (10), pp. 37-67.
- ZUCCHITELLO, Màrius (1991): *Homes, vaixells i mercaderies de Tossa al Grau de València (1459-1703)*, Tossa de Mar, Centre d’Estudis Tossencs.
- ZYLBERBERG, Michel (1982): “Huguet i Dupré, una societat comercial de Barcelona (1796-1808)”, *Recerques*, 12, pp. 91-116.