

## Marsella en la economía internacional del plomo (Mediados del XVII-mediados del XIX)

● GÉRARD CHASTAGNARET  
Universit  de Provence

Las investigaciones españolas sobre la economía del plomo suelen conceder un doble privilegio : cronológico, a favor del siglo XIX; geográfico, a favor de las zonas productivas nacionales. En el caso de España, este doble enfoque encuentra su justificación en la importancia del plomo en la actividad económica de varias regiones del Sureste y del centro del país y en el papel relevante que España desempeño en la economía internacional de este metal durante el siglo pasado. Pero, no por esto se puede identificar la economía mediterránea del plomo con un siglo ni tampoco con un país productor. Existen otras zonas productivas, por ejemplo Cerdeña, Grecia o los países del Magreb. Además, el plomo comparte con otros metales no férricos, como el cobre, una historia multiseular vinculada con usos militares o civiles, y sobre todo no se deben olvidar las empresas que intervinieron en el negocio, desde la época moderna hasta el siglo XX; en vísperas de la Primera Guerra Mundial, la Metallgesellschaft era más potente que Peñarroya, a pesar de la capacidad productiva de ésta.<sup>1</sup>

El análisis de la presencia marsellesa en la economía del plomo permite un triple ensanchamiento de perspectiva, cronológico, geográfico y temático, porque el plomo aparece en la economía marsellesa mucho antes del XIX, porque no se trata sólo de plomo español y, finalmente, porque la vinculación de Marsella con el plomo no reside en recursos minerales locales, sino en una capacidad de atracción industrial y comercial independiente de los recursos o del agotamiento de una cuenca particular. No

1. Chastagnaret (1986), pp. 89-104.

se trata de desvalorizar los cambios ocurridos en el Mediterráneo durante el siglo XIX y vinculados con el auge de la producción española, sino de proponer nuevos enfoques: permanencia o recurrencia de corrientes tradicionales; relaciones de geografía y de poder entre la extracción minera, el tratamiento metalúrgico y el negocio; y capacidades de control y de iniciativa de la zona mediterránea en un sector objeto de fuertes cambios como consecuencia de la industrialización europea. Y finalmente, no se debe olvidar que el plomo marsellés tiene la clave de uno de los fenómenos más espectaculares de la economía española del XIX: el ascenso de la Casa Figueroa, empezado en los muelles de un puerto que todavía no se denominaba viejo, en el que el abuelo y el propio padre del conde de Romanones residieron durante cuatro decenios.

### **La época moderna. Plomo inglés, fábricas, mercado interior y mercado mediterráneo**

#### *El siglo XVII. Un sector secundario, pero ya no marginal*

La presencia marsellesa en el comercio y la elaboración de plomos no es una novedad del siglo XIX. Se puede observar desde la primera mitad del siglo XVII, cuando se importaba plomo bruto inglés para la construcción, así como para la fundición de caracteres de imprenta, de balas de mosquete y de perdigones. Faltan documentos para fijar con precisión el nacimiento de esta actividad, que puede ser contemporánea de la aparición, durante la primera mitad del siglo, de un fenómeno que sí aparece en los archivos, como son las importantes expediciones de perdigones por vía marítima dentro de un área que abarcaba desde Niza hasta Cataluña. A pesar de una presencia muy limitada en la actividades de la ciudad, así como en los cargamentos de los barcos<sup>2</sup>, estas primeras manifestaciones ofrecen el interés de demostrar que no se puede vincular la aparición del plomo en la economía marsellesa con el otorgamiento de la franquicia portuaria por Colbert en 1669.

Después de esta fecha, siguieron vigentes las dos bases ya adquiridas: la importación de plomo inglés y las ventas de productos elaborados. Pero en el último tercio del siglo se pueden observar dos cambios significativos. El primero afecta el área comercial, que se ensanchó en dos direcciones: hacia el Mediterráneo, y particularmente hacia el Mediterráneo oriental gracias a los privilegios comerciales de Marsella en las “escalas del Levante”, y hacia el interior del país. A fines del siglo Marsella desempeñaba un papel fundamental en el abastecimiento del mercado nacional –incluso el militar– gracias a la importación y transformación del metal inglés. En el año 1699, los representantes del negocio local, en una memoria dirigida a la Corte, pudieron hacer el elogio de las fábricas:

2. Bergasse (1954), IV, p. 172.

*“qui fournissent de grenailles à toute la côte de la Méditerranée cette ville servant d’entrepôt et de magasin général pour la plus grande partie du plomb en saumon qui vient du nord ce qui en a toujours attiré l’abondance en France, aussi s’en est-il toujours trouvé à Marseille toute la quantité nécessaire au service des armées de sa Majesté dans tous les temps aussi bien pour l’usage et la consommation de ses sujets lesquels en font d’ailleurs un commerce considérable. (...) L’on a expérimenté dans les dernières guerres l’utilité de ces fabriques, sa Majesté ayant toujours trouvé à Marseille toute la quantité de plomb qui a été nécessaire à son service et pour tous les autres besoins du Royaume; on en portait même par mer de Marseille   Saint Malo, au Havre et aux autres endroits du Ponant. (...)   présent toute la Catalogne et les autres lieux d’Espagne d’Italie Naples Sicile Malte et plusieurs endroits du Levant viennent se fournir en plomb à Marseille.”*<sup>3</sup>

Los cambios en la producción fueron mucho menos espectaculares. Ciertamente que su volumen anual llegó hasta 40-50.000 quintales (cerca de 2.000 toneladas), pero había sólo tres fábricas en actividad y los equipos parecen relativamente modestos. Frente a las amenazas del asiento, los defensores del plomo marsellés utilizaban el argumento del empleo, el riesgo de ver establecerse en los países ahora clientes a los fabricantes y a sus obreros, pero nunca se hablaba de problemas de pérdida de inversiones<sup>4</sup>. Una actitud conforme con las técnicas tradicionales de la fundición del plomo.

Evidentemente, la importancia del plomo en la economía marsellesa de fines del XVII no debe ser exagerada, porque este metal no era más que un producto secundario de los talleres y del comercio de la ciudad. Pero desempeñaba ya un papel nada desdeñable. Constituía una mercancía complementaria de los cargamentos –muy heterogéneos– hacia Levante. Esta práctica nunca procuraba ventas espectaculares pero, junto a un conocimiento muy fino de la coyuntura y de la demanda de cada puerto, permitía mantener el nivel de los precios. Los envíos ingleses de materia prima, en cambio, eran aislados y masivos. Los comerciantes de la ciudad subrayaban, por otro lado, que estas importaciones estimulaban las exportaciones hacia la Europa del Norte: *“ceux qui en apportent en emploient le produit en denr es du Royaume pour leur retour et cette consommation de denr es est une des raisons qui  tablissent l’importance de ce commerce”*<sup>5</sup>.

### *El siglo XVIII. Los peligros conjurados y la crisis revolucionaria*

A lo largo del siglo XVIII, los participantes en la economía del plomo marsellesa

3. Archives de la Chambre de Commerce et d’Industrie de Marseille (A. C. C. I. M.), serie H, 229, p. 1 et 2, carta de protesta del negocio marsellés después de la orden del 3 de octubre de 1699 del Consejo de Estado otorgando un asiento sobre la venta de pólvora, salitres y plomos.

4. Ibidem, p. 2 y, bajo las mismas referencias, “Mémoire au sujet de l’arrest du Conseil d’Etat du 3 octobre 1699”, p. 1, hablando de un “nombre fort considérable d’ouvriers”.

5. Carta de protesta..., doc cit, p. 1.

tuvieron que enfrentarse a diversos peligros. Una primera amenaza tuvo su origen en el aparato fiscal del Estado. Se pretendía la extensión al plomo del monopolio de fabricación y venta de la pólvora otorgado en octubre de 1699 a favor del financiero Deshayes. La rapidez y la unanimidad de las protestas, así como la calidad de los argumentos estratégicos y económicos esgrimidos, permitieron obtener la anulación de esta parte del asiento. Medio siglo más tarde se entabló nueva batalla, aduanera esta vez, contra los "Fermiers Généraux". Por decreto del 15 de febrero de 1757, el Consejo de Estado estableció un derecho de 5 libras por quintal sobre los plomos de cualquier tipo importados del extranjero. Los asentistas del impuesto consideraron los plomos de Marsella, puerto franco desde 1669, como plomos extranjeros. Inmediatamente, el comercio de la ciudad formuló enérgicas protestas, fundadas en los argumentos tradicionales de defensa y, además, en el hecho de que la franquicia no había impedido hasta ese momento que la ciudad siguiera gozando para otros productos de los mismos derechos de acceso al mercado nacional concedidos a los demás puertos<sup>6</sup>. No conocemos el resultado de las gestiones entonces practicadas, pero la ausencia misma de nuevas quejas sobre el asunto nos induce a pensar que los fabricantes superaron con éxito esta nueva alerta, imponiendo su propia interpretación del texto.

Otra amenaza mucho más seria sobre la industria marsellesa afectó al abastecimiento mismo de la materia prima: el plomo bruto inglés. Esta amenaza, no económica sino política, se debió a la situación, varias veces repetida, de enfrentamiento bélico entre Francia e Inglaterra. El problema se manifestó ya en 1701, con la guerra de Sucesión de España. Un decreto de 6 de septiembre de 1701, promulgado a iniciativa del ministro Ponchartrain, prohibió la importación de varios productos ingleses, entre los cuales estaba el plomo bruto. Tres semanas más tarde, la prohibición se extendió al conjunto del comercio con Inglaterra<sup>7</sup>. Salvo los años 1713-1717, este marco parece que se mantuvo durante la mayor parte del siglo. Incluso durante los períodos de reanudación lícita del comercio con Inglaterra siguió vigente la lista de prohibiciones de 1701. Frente a esta situación, el negocio de Marsella consiguió que fuera "omitido" el plomo en una nueva lista, publicada en 1703, de productos prohibidos. Este episodio revela la comprensión del poder central, incluso del propio Pontchartrain<sup>8</sup>, sensible a la relevancia comercial y estratégica del tratamiento del plomo. Así quedó establecida la base jurídica que permitió escapar ulteriormente

6. Cf. ACCIM, serie H, art. 229 : cartel del arresto del Consejo de Estado del 15 de febrero de 1757, "Réponse des échevins et députés du commerce de Marseille aux observations des fermiers généraux sur les droits du plomb fabriqué en grenaille dans cette ville", "Mémoire présenté aux Eschevins et députés par les fabricants de grenaille de la dite ville, concernant la fausse interprétation faite par M. les Fermiers Généraux de l'arrest du 15 février 1757, qui impose un nouveau droit sur les plombs fabriqués à l'étranger" (20 juin 1757).

7. Rambert (1966), VII, p. 565-566.

8. Cf. Carta de Ponchartrain a la Cámara de Comercio de Marsella (19-V-1706) donde se pregunta acerca de las importaciones de plomo inglés en Marsella y del papel del plomo en el comercio de Levante (ACCIM, serie H, art. 229)

a nuevas prohibiciones a la importación. Favorecido por la benevolencia del poder central y de sus representantes locales, el negocio marsellés gozó de una libertad real, fortalecida aún más, paradójicamente, por un texto de 1738 que venía a confirmar las prohibiciones de 1701. El nuevo texto otorgaba a los Intendentes la posibilidad de conceder derogaciones, lo cual significaba de hecho la aceptación de la situación del puerto marsellés, donde las buenas relaciones con los poderes locales constituían la base del negocio. Desde esta fecha hasta los años 1790 no se percibe ningún problema serio de abastecimiento. No aparecen más que inquietudes coyunturales, como por ejemplo en el año 1757, cuando se detectan compras extraordinarias como precaución frente a la inestable situación internacional.

No conocemos cual fue la evolución del plomo dentro de la actividad comercial de la ciudad. Es posible que el auge comercial del puerto impusiera un cierto declive relativo a las exportaciones de manufacturados de plomo. Sin embargo, los papeles del archivo Roux muestran que, en la segunda mitad del siglo, el plomo pese a seguir siendo un producto secundario no era desdeñado por ninguna gran casa de comercio<sup>9</sup>. Estos mismos papeles confirman que las bases del negocio eran pequeños contratos de compra o venta de unas decenas de quintales a casas de la ciudad, siempre con el plomo inglés como materia prima<sup>10</sup>. Hasta fines de siglo no hay indicios de una diversificación de las importaciones de metal bruto. Pero no hay lugar a duda en cuanto a la competitividad de las fábricas. Unas observaciones de la Cámara de Comercio sobre un pedido de privilegio de fabricación a favor de un foráneo, revelan la confianza de las élites económicas en el grado de perfeccionamiento de las técnicas empleadas, particularmente en el laminado. Marsella producía chapas de plomo batido tan finas y sólidas como las mejores del extranjero, particularmente las holandesas<sup>11</sup>.

El período revolucionario introdujo una doble ruptura: comercial, porque las exportaciones de plomo se hundieron en la crisis general que padeció el puerto a partir de 1793; y con respecto al plomo inglés, que durante muchos años no pudo llegar. Este último fenómeno, sin embargo, no es grave, ya que en estos años vemos aparecer por primera vez el plomo de las Alpujarras; a lo largo del año 1803, la casa Roux efectuó varias compras –vía Barcelona– de plomo ‘de las minas de Granada’. Oficialmente destinados a puertos neutrales –Corfú o Nápoles– los cargamentos fueron dirigidos en realidad a Marsella, muy probablemente para abastecer mínimamente las necesidades nacionales. Aparece así, en lo más hondo de la crisis del sector, una de las vías del renacimiento decimonónico del plomo marsellés.

9. Cf. ACCIM, serie L IX, art. n.º 1213, Fonds Roux frères, matières premières, métaux, sous-dossier plomb 1748-1803.

10. Por ejemplo, un contrato de 1784 menciona el origen inglés del plomo comprado por la casa Roux.

11. ACCIM, serie H, art. 229, documentos relativos a la demanda dirigida al Sr Controlador General, por un Sr Lyon, para establecer una fábrica de plomo laminado en Toulon.

## El primer tercio del siglo XIX. Renacimiento comercial con el plomo andaluz

### *El papel de Luís Figueroa*

A pesar de la gravedad de la crisis comercial, el sector del plomo no desapareció de la ciudad. En 1820, el conjunto de los fabricantes marseleses de plomos pidieron el reembolso (drawbacks) de los derechos de importación percibidos sobre el plomo bruto empleado en los productos elaborados exportados<sup>12</sup>. Pero esta demanda no nos debe engañar. El Gobierno la rechazó alegando que el valor añadido por las operaciones transformadoras era muy limitado, y que no había constancia de la exportación de cualquier cantidad de plomo elaborado en las estadísticas de comercio exterior<sup>13</sup>. Claro que el silencio de estas estadísticas no tiene valor absoluto ya que pequeñas cantidades podían escapar de la vigilancia o del interés de la aduana, pero traduce claramente que Marsella había perdido el papel que tenía bajo el Antiguo Régimen de emporium de plomo para el Mediterráneo oriental. Inglaterra ya vendía directamente su plomo en la zona. En el año 1821, las ventas, efectuadas principalmente a Italia y Turquía, llegaban hasta 2.068 toneladas, o sea un 15,6% del conjunto de las exportaciones inglesas<sup>14</sup>. Y Marsella había dejado también de ser la principal puerta de acceso al mercado nacional: la ciudad no recibía más que una parte mínima de las 4.304 toneladas importadas en 1821 de Inglaterra.

A pesar de esta nueva preponderancia inglesa, Marsella estaba a punto de recuperar su hegemonía pasada, gracias al plomo de las Alpujarras y a la iniciativa comercial de varios exiliados españoles, particularmente de Luís Figueroa. Documentada ya en los primeros años del siglo, como hemos visto, la importación de plomo de sierra de Gador se reanudó en los años siguientes al final de la Guerra de la Independencia. Una parte del plomo vendido por el Estado español a través de varios contratos se dirigió hacia Marsella<sup>15</sup>. El primer mérito de los exiliados españoles no residió en la introducción en Marsella del plomo de Gador, sino en su capacidad para aprovechar una oportunidad hasta entonces subestimada. Luís Figueroa no fue el

12. Carta (sd) de 1820, ACCIM, MP 36 11. Sobre el papel del sistema de los drawbacks en el proteccionismo francés de la Restauración, cf. la reciente tesis de estado de Demier (1991).

13. Carta del Ministro de la Gobernación a la Cámara de Comercio (17 de mayo de 1820). El ministro subraya "que le tableau imprimé de nos importations et de nos exportations ne mentionne la sortie d'aucune quantité de plomb ouvré".

14. Cf. "An account of the quantity of lead and lead ore exported from Great Britain to Foreign parts during the last eight years, distinguishing each year and the countries to which the same were exported" Parliamentary papers, t. 19, 1828.

15. El mayor contrato de los años 1815-1820 es el firmado en 1815 por la Casa Beltrán de Lis. Los 200 000 quintales de mineral (9 200 t.), producen como mínimo 5 000 toneladas de plomo exportadas en su mayor parte hacia Marsella. Cf. Martínez (1824), p. 23, y Chastagnaret (1985), p. 196.

único protagonista de este negocio, en el cual también participó activamente Guerrero, pero consiguió muy pronto la hegemonía local. Luís Figueroa, descendiente de la pequeña hidalguía extremeña y antiguo oficial de dragones de la Reina y del ejército napoleónico, emigró a Francia con la retirada de este ejército y, al igual que otros muchos afrancesados, se estableció en Marsella, donde había vivido un pariente suyo<sup>16</sup>. Después de algunas tentativas comerciales de muy dudoso éxito con varios productos, formó una sociedad con uno o, más probablemente, dos socios. El socio de presencia indiscutible es Antoine Protin, nacido en las Antillas francesas y casado con una española de Cuba. La condición de socio fue reivindicada también por Ramiro de Bovadilla, compañero de guerra y de exilio de Figueroa, mantenido por éste en España durante varios años a fines de los años 1820, y que a su vuelta a Marsella acusó a su antiguo amigo de haber cambiado todos los papeles para despojarle de sus derechos de socio de una sociedad comercial creada en septiembre de 1819<sup>17</sup>.

Se percibe en estos años una ausencia significativa: la de los negociantes locales. Un hecho sorprendente si se piensa en la tradición de la ciudad, pero que se puede explicar no sólo por la hostilidad de un medio legitimista hacia los exiliados, antiguos oficiales de Napoleón y además sospechosos de liberalismo, sino también por la nueva naturaleza del negocio del plomo, fundado sobre contratos de compra de plomo y mineral andaluces firmados con la Hacienda Pública. Era necesario mantener relaciones continuas con una administración central de dudosa fiabilidad y largas estancias en lugares de producción alejados de los puertos. Si además se tiene en cuenta la falta total de credibilidad comercial y financiera de los socios españoles, se comprende muy fácilmente que el negocio pareciera dudoso hasta el punto de que el propio Protin renunció en julio de 1820, al cabo de menos de un año<sup>18</sup>. Pero no se puede reducir el éxito de los refugiados españoles en el ne-

16. Gortázar (1989), p. 251-259. Agradezco a Guillermo Gortázar su colaboración en la comunicación de documentos del Archivo Romanones.

17. *Mémoire pour le sieur Ramiro de Bovadilla contre le sieur Louis Figueroa*, p. 48-49. Este libro, anónimo, fue en realidad escrito por el abogado de Bovadilla, Clariond, quien había anunciado su publicación en el mismo tribunal (cf. *Le Messager de Marseille* del 12 de septiembre de 1819). Cita entera o parcialmente numerosos documentos del pleito, constituyendo así una fuente imprescindible. Los documentos originales, particularmente las cartas de Figueroa a Bovadilla, han desaparecido y Bovadilla acusa a Figueroa de haber falsificado las escrituras y contabilidad conservadas en el Archivo de la casa. En el Archivo departamental de los Bouches du Rhône (A. D. B. R.), no aparece la escritura de la sociedad fundada el 23 de septiembre de 1819, ni tampoco los documentos del juicio. Se conoce solamente la fecha de su inicio el 7 de septiembre de 1829 (A. D. 545 · U - 157). *Le Messager de Marseille* anuncia el pleito, de importancia teniendo en cuenta el volumen del negocio: "La société en brasse des opérations importantes faites en France et en Espagne. On assure que les bénéfices faits par cette société ne s'élèvent pas moins de 1 500 000 francs." (12 · IX - 1829). Pero no se publica ningún artículo más, lo cual hace pensar en intervenciones de Figueroa para conseguir el silencio de la prensa.

18. *Mémoire pour le sieur*, p. 159. Protin fallece el 29 de enero siguiente (cf. A. D. B. R., 361 E/245, notario Sauze).

gocio del plomo a la buena fortuna de unos aventureros. Tiene su lógica, cuyo primer elemento se deduce de la misma ausencia de los negociantes tradicionales. Esta no impidió el éxito de los nuevos señores del plomo porque, a diferencia de lo que pasaba en los siglos anteriores, ahora lo esencial era el acceso a la materia prima y no el control de los mercados.

Los primeros negocios de Luís Figueroa, desde 1819 hasta fines de los años 1820, tuvieron una importancia decisiva para la evolución general del sector y constituyen el terreno más adecuado de análisis de las bases de la nueva inserción de Marsella en la economía internacional del plomo. Durante esa década, las mayores operaciones de Figueroa se desarrollaron en dos zonas distintas: las Alpujarras y la sierra de Gador. El negocio empezó en 1819 con un contrato con el Estado español para la entrega de unas 1.000 toneladas de plomo, cantidad mucho menor a la contratada por la casa gibraltareña Benolier<sup>19</sup>. Figueroa, sin embargo, fortaleció rápidamente su posición gracias a su conciencia muy precoz del auge que iba a tener la producción privada. Para limitar la competencia de otros negociantes, creó con Guerrero una sociedad de cuyo capital controlaba dos terceras partes. *“On sait déjà que, vers la fin de l'année 1820, les propriétaires des mines en réclamèrent la libre exploitation: dès lors que la concurrence allait s'établir entre ces propriétaires et la direction du Crédit Public. Le moment était favorable pour l'éteindre entre les acheteurs: la maison Guerrero et la maison Figueroa surent en profiter et il s'établit entre elles une participation sur les plombs”*.<sup>20</sup>

Linares constituyó el terreno de las primeras operaciones de envergadura. Figueroa firmó dos contratos sucesivos con la Hacienda Pública. El primero, en el año 1822, para la entrega de 100.000 quintales (4.600 t.) de alcohol; el segundo, en 1823, para la entrega de 200.000 quintales (9.200 t.) de mineral, del que se podían obtener unas 6.500 t. de metal bruto<sup>21</sup>.

Sin abandonar nunca este teatro de operaciones, Figueroa volvió a interesarse de manera preferente por la sierra de Gador y, más particularmente, por las fábricas estatales. El origen de esta nueva orientación reside en la esperanza, expresada en 1824 y rápidamente defraudada, de restablecimiento del monopolio de la Corona sobre la metalurgia del plomo. El proyecto de asiento del monopolio se redujo finalmente al alquiler, por espacio de diez años, en noviembre de 1825, de la fábrica del Presidio de Andarax, en muy mal estado después de años de abandono. La puesta en marcha de la fábrica, a partir de marzo de 1826, así como la construcción de otra nueva en las inmediaciones obedeció a objetivos monopolísticos, de apropiación de la

19. En 1819, la casa Benolier compra 50 000 quintales de mineral (2 300 t.). Cf. Chastagnaret (1985), p. 196.

20. *Mémoire pour le sieur*, p. 165.

21. *Ibid.*, p. 19-20. Cf. Chastagnaret (1985), p. 244. El mejor estudio del siglo pasado sobre Linares, el artículo de Sánchez (1859), p. 372, desconoce el primer contrato, pero acierta en cuanto al segundo.



materia prima —el mineral— en su mismo lugar de producción, en detrimento de las fundiciones de la costa<sup>22</sup>.

### *Los mecanismos del éxito*

El desarrollo de estas tres operaciones mayores no impidió a Figueroa mantener otros centros de interés, por ejemplo hacia las minas de La Carolina o hacia las antiguas de plata de Guadalcanal y Cazalla de la Sierra<sup>23</sup>. Todos estos negocios comparten unos rasgos comunes que permiten sacar a la luz las razones del éxito de Figueroa. El más evidente es la presencia del Estado como socio en el alquiler de fábricas así como en los mayores contratos de compra de mineral. Esta forma de negocio era inaccesible no sólo a los negociantes franceses de Marsella sino también a los comerciantes locales de Almería. El fracaso de la reconversión hacia el plomo de los exportadores de barrilla se explica parcialmente por el hecho de que su presencia local no suponía una ventaja decisiva<sup>24</sup>. Los contratos más provechosos se negociaban en Madrid.

El segundo rasgo característico de estos negocios es su carácter excesivo, de apuesta, en la cual Figueroa se jugaba en cada ocasión su propia pervivencia como comerciante. Esto se explica, naturalmente, por el temperamento del propio Figueroa, en el que se combinaba una enorme capacidad de acción con una obsesión por la hegemonía<sup>25</sup>. La realización de cada operación se apoyaba siempre por lo menos en tres de los cuatro ingredientes siguientes: aporte temporal de capitales exteriores, apoyos de personas influyentes, prácticas extralegales y viajes múltiples, con estancias largas en la península de Figueroa o de su colaborador Bovadilla.

El aporte de fondos se realizaba mediante escritura de sociedad o préstamo con alto tipo de interés. En el marco de la primera sociedad, con Protin, este debía invertir 100.000 francos y Figueroa 40.000. En realidad, Figueroa disponía solamente de unos 8.000 francos y hubo de realizar un préstamo al 1 por ciento mensual para cum-

22. *Mémoire pour le sieur*, p. 27-29, 243-292.

23. En julio de 1825, Figueroa anuncia a Bovadilla la creación de dos sociedades además de la de las Alpujarras: una para la explotación de 5 minas de cobre y 2 de plomo en La Carolina (Figueroa, Poussivet y Cia), en la cual detenta la tercera parte de los beneficios, y otra para explotar las minas de Guadalcanal, Constantina y Cazalla, en asociación con Freyre y los propios infantes D. Carlos y D. Francisco de Paula (Figueroa, Freyre y Cia, en la cual tiene la tercera parte del capital y de los beneficios), *Ibidem*, p. 248-249.

24. Cf. Martínez (1824), p. 31 y Chastagnaret (1985), p. 197.

25. Prueba de esto, son unas citas de su correspondencia con Bovadilla. (*Mémoire pour le sieur*, op. cit.) "Si je parviens à faire quelque contrat avec le crédit public, ainsi que je le tente, nous pourrions faire promptement notre fortune" (16-VIII-1822, p. 245). "Plutôt mourir que de céder le champ de bataille" (26-VII-1825, p. 249). "la joie que j'éprouve de voir enfin tes travaux couronnés par la victoire et nos ennemis confondus" (30-VII-1825 p. 258). "Enfin, j'ai vaincu. Nous avons les fabriques du Presidio de Andarax" (22 novembre 1825, p. 250). Clariond conserva el castellano de las cartas de la esposa de Bovadilla (p. e. carta del 25-I-1822, p. 119). No se puede descartar la idea de que Figueroa utilizara el francés en su correspondencia con Bovadilla. Las cartas de Figueroa dirigidas a franceses son una prueba de la calidad de su uso del francés.

plir con sus compromisos, elevados hasta 53.000 francos por un Protin lleno de temores<sup>26</sup>. En la asociación con Guerrero, éste aportó la mayor parte del capital, pero a pesar de sus reclamaciones no cobró más de un tercio de las utilidades<sup>27</sup>. La búsqueda de apoyo se orientaba a veces hacia personajes de la sociedad política madrileña, incluso los propios infantes<sup>28</sup>, pero la influencia política no era el único criterio. Para la explotación de la fábrica de Andarax, por ejemplo, Figueroa se asoció con un propietario de minas de la sierra –Juan José Ramírez– que entregaba su propio mineral y aprovechaba su conocimiento de la zona para atraer la producción de otros mineros y efectuar él mismo, con escolta, los pagos pertinentes. Figueroa se percató perfectamente del carácter decisivo de este tipo de ayuda y mantuvo buenas relaciones con este socio, tanto más cuanto que no amenazaba su poder. Finalmente, Ramírez dejó la sociedad en mayo de 1827 para dedicarse a actividades bancarias en Granada<sup>29</sup>.

Entre los comportamientos al margen de la legalidad, no se examinarán aquí las reclamaciones de Ramiro de Bovadilla en su pleito contra Figueroa, a quien acusaba de haberle despojado de su participación en la sociedad. A pesar de su interés, este aspecto está al margen del análisis del papel de las prácticas ilegales en el fortalecimiento del negocio marsellés, explicadas por el propio Bovadilla, que son las que nos atañen. Desde este punto de vista, se pueden distinguir dos tipos de maniobras, vinculadas las dos con la escasez de recursos financieros. Por un lado, Figueroa utilizaba a su ‘colaborador’ para conseguir fraudulentamente las fianzas necesarias en la firma de contratos con Hacienda. Este procedimiento fue empleado, por ejemplo, en el caso del segundo contrato de Linares, el más lucrativo, de 200.000 quintales de mineral. A instancias de Figueroa, Bovadilla se presentó como fiador por la suma de 600.000 francos, a los cuales se añadía otra fianza de 140.000 francos de los hermanos Verdugo de Sevilla<sup>30</sup>. La maniobra, realizada probablemente con alguna complicidad política, originó, unos meses más tarde, una denuncia de la validez del contrato, que suscitó verdadera angustia a Figueroa<sup>31</sup>. La segunda maniobra revelada por Bovadilla se refiere al incumplimiento de los reglamentos sanitarios de entrada en el puerto de Marsella, especialmente rigurosos después de la peste de 1720. A principios de 1822, a causa de una epidemia de fiebre amarilla, se impuso una cuarentena de cincuenta días, muy dañosa para una sociedad cuyos fondos no estaban a la altura del negocio. Entonces, el 8 de febrero, Figueroa mandó al capitán de un barco a punto de salir de Motril con plomo, una carta prescribiendo con muchos detalles el modo de simular una avería, para evitar la cuarentena, descargar el plomo en la

26. Ibidem, p. 52-53.

27. Ibidem, p. 166.

28. Cf. supra, n. 22.

29. Este socio, Juan José Ramírez, es vecino del Fondón (*Mémoire pour le sieur*, p. 248-251).

30. Ibidem, p. 20 y p. 20 y 208.

31. La querrela niega la condición de negociante de Bovadilla. Su refutación puede fundar su argumentación en la realidad de la actividad pero no en la escritura de sociedad que revelaría que Bovadilla y Figueroa son consocios, p. 220-222.

boca del puerto y efectuar inmediatamente un nuevo viaje<sup>32</sup>. En ambos casos, el fraude desempeña el mismo papel, de lucha contra la insuficiencia de fondos, en el primer caso disimulando la falta de capital invertido en el negocio y en el segundo permitiendo una rotación más rápida de la mercancía.

Escasez de fondos, juego con el tiempo y las obligaciones legales, justificación de los negocios a posteriori... El comportamiento de Figueroa era claramente especulativo, pero esto no significaba pasividad a la espera de la buena suerte. Al contrario, al igual que todo gran especulador, Figueroa estaba siempre luchando contra el riesgo, con una actividad incansable que se traducía en múltiples cartas, intervenciones de todo tipo, políticas o comerciales, incluso en un seguimiento muy atento de la presentación formal de los salmones de plomo. Esta actividad suponía también numerosos viajes a España y, en el interior, de Madrid a la Andalucía oriental, con largas estancias en Adra, Linares o Málaga, puerto de embarque de los plomos de Linares. Así, por ejemplo, de junio de 1823 a septiembre de 1828, Figueroa efectuó ocho viajes entre Marsella y España, con estancias en tierras españolas que fueron desde unos meses hasta más de dos años; de septiembre de 1823 a fines de 1825, dedicados a su lucha –victoriosa– por impedir la anulación del segundo contrato de Linares y a la inmediata negociación en torno a las fábricas de las Alpujarras. Y a esto cabe añadir la presencia en la península de Bovadilla, que vivió de manera casi permanente en Adra, Málaga o Laujar.

A estas reglas de conducta “positivas” –negociar siempre con el Estado y hacerlo al límite o por encima de los recursos disponibles– hay que añadir tres rechazos. El más evidente es el de compartir el poder y los beneficios. Esta actitud aparece muy claramente incluso mucho antes de las acusaciones de Bovadilla, en la misma correspondencia entre los dos compañeros. Hablando de Guerrero, asociado en el negocio desde unos meses antes, Figueroa escribía en octubre de 1821: “*Nous serions bien b tes de le faire jouir de nos économies extraordinaires qui nous appartiennent l galement*”<sup>33</sup>. Otro rechazo, coyuntural pero económicamente más significativo iba contra la explotación directa de las minas. En la euforia de los años 1821-22, Bovadilla se atrevió a comprar unas acciones mineras, suscitando inmediatamente las críticas de Figueroa: “*Nous sommes propriétaires de mines. Puisque tu l’as fait, cela va bien. Cependant je t’avertis que cela suffit, pour le moment; car nous n’avons pas encore assez de fonds pour devenir propriétaires: le temps viendra*”<sup>34</sup>. La insuficiencia de capitales para su inmovilización contribuye a explicar que, salvo unas tentaciones especulativas, Figueroa se mantuviera alejado de la actividad minera. Hay probablemente otros factores, vinculados a los márgenes de beneficio y al control del negocio. El minero raramente sacaba partido de la coyuntura de los precios. Se encontraba de-

32. Carta reproducida integralmente en *Mémoire pour le sieur*, p. 291-292.

33. Carta del 26-X-1821, *ibidem*, p. 107.

34. Carta del 24-I-1822, *ibidem*, p. 167.

pendiente del fundidor y, sobre todo, del negociante, que controlaba el circuito de la mercancía. La desconfianza de Figueroa hacia las funciones productivas puede extenderse a la fundición del mineral. Para él, ésta era un complemento coyuntural del negocio, útil cuando permitía conseguir beneficios extraordinarios o asentar una posición dominante, pero no había ninguna voluntad de establecerse de manera duradera en la industria. Figueroa dejó de explotar la fábrica del Presidio en 1829, tan pronto como la caída de los precios amenazó la rentabilidad de las fábricas en las que no se habían reducido los costes mediante inversiones modernizadoras. Los verdaderos industriales del plomo de Gador eran Rein o Heredia, no Figueroa, para quien el comercio, incluso de otros productos distintos al plomo, tenía prioridad absoluta.<sup>35</sup>

El tercer rechazo, que más bien se podría llamar reticencia, porque no siempre Figueroa lo pudo aplicar, es el de la libre competencia. Obstinado en buscar beneficios extraordinarios y posiciones de poder, Figueroa se esforzó en escapar de las leyes del mercado, fuera por la confiscación del producto antes de su llegada al mercado—este era el caso de los contratos negociados sin postor con la Hacienda Pública—fuera por el control riguroso de la compra, como en el caso del convenio de 1821 con Guerrero. Prioridad al comercio y busca de asientos con el Estado, estos dos aspectos demuestran que Figueroa seguía siendo un negociante capitalista de la época moderna mucho más que un industrial del siglo XIX.

### *Los beneficios, más allá de las ganancias mercantiles*

Ni en el marco de este artículo, ni tampoco las fuentes disponibles en Marsella permiten presentar una cuantificación rigurosa de los beneficios realizados por Luís Figueroa. Nuestro único propósito aquí es poner en evidencia los principales mecanismos de ganancia y apreciar el peso de cada uno de ellos. El estudio aquí resumido se basa en memorias de los años 20 referentes a la sierra de Gador, en una memoria más tardía realizada a partir del Archivo de la Jefatura de minas del distrito, en las mercu- riales de Marsella y en la correspondencia entre Figueroa y Bovadilla. Se funda sobre algunas hipótesis o simplificaciones que no invalidan, a nuestro parecer, las conclusiones que se pueden deducir. Tratándose de comercio, y además de prácticas altamente especulativas, donde se minimizan al máximo los fondos empleados, no se puede estimar la tasa de rentabilidad del capital, sino únicamente la rentabilidad por unidad de mercancía.

Aparecen tres mecanismos de obtención de beneficios. El primero, puramente comercial, es el transporte del plomo de la costa andaluza a Marsella. En 1820 y 1821, la ganancia se sitúa alrededor de 15 reales por quintal, o sea un 13,8 por ciento

35. Por ejemplo, por carta de 7 de junio de 1822, Figueroa contesta a Bovadilla, quien había criticado un negocio sobre aceites: '*Etrange et ridicule manière de penser! Un négociant doit commercer sur ce qui lui présente le plus d'avantages*' (ibidem, p. 189). Sobre la metalurgia de Gador, cf. Pérez de Perceval (1984).

del total de gastos de compra y transporte<sup>36</sup>. Este beneficio empezó a reducirse a partir del año siguiente por una baja en la cotización de los plomos en Marsella, vinculada con la multiplicación del número de negociantes. Esto ayuda a comprender la búsqueda, por parte de Figueroa, de beneficios no estrictamente comerciales, mediante contratos con la Hacienda española. Primero, los contratos de Linares. Se puede estimar el coste global de producción y transporte a Málaga en unos 50 reales por quintal<sup>37</sup>. Los precios en Málaga oscilaron entre 80 y 82 reales el quintal hasta el año 1825, lo cual deja un beneficio unitario de unos 29-31 reales por quintal y una ratio beneficio/gastos en torno al 58-62 por ciento. A partir del año 1826, con la baja de los precios, se puede adoptar un valor de venta medio de unos 68 reales. Teniendo en cuenta que la mayor parte del plomo fue producida y vendida en los años más favorables, se puede estimar la ganancia total en unos 5,6 millones de reales –1,4 millones de francos– a los cuales hay que añadir los beneficios comerciales del negocio entre Málaga y Marsella, por la parte de los plomos no vendida inmediatamente en Málaga<sup>38</sup>.

Las Alpujarras constituyeron el segundo terreno de ganancias no comerciales. Las condiciones difieren porque Figueroa no contrataba, en este caso, la compra de minerales a la Hacienda sino que alquiló una fundición al Estado, y compraba el mineral a particulares. El mecanismo de ganancia seguía basado, sin embargo, sobre la considerable diferencia existente entre el coste de producción y transporte y el pre-

36. Una parte de las cifras utilizadas para esta estimación son tomadas de Martínez (1824). Este autor da 27 francos como precio de venta del quintal de plomo en Marsella en 1820 (26-27 en las mercaderías de la ciudad) y estima en 28 reales los gastos de transporte y negocio desde Almería hasta Marsella. El cálculo debe tomar en consideración los cambios de unidad de peso. Mientras que el quintal castellano es de 46 kg, el quintal marsellés es de 40 kg, antes de subir hasta 50 kg el 12 de octubre de 1821. Convirtiendo en reales (1f = 4r) y quintales castellanos, se llega a un precio de venta en Marsella equivalente a 124 reales y a 109 reales de gastos (81 + 28) lo cual deja un beneficio de 15 reales. Esta estimación no toma en consideración, ni la fluctuación de los cambios, ni tampoco los diversos fraudes posibles.

37. Esta estimación se funda en el cálculo siguiente (por quintal de plomo) :

Mineral (6 arrobas a 2,6 reales) :	15,6 reales
Tratamiento (gasto medio en la Sierra)	13
Transporte	22
Total	50,6

El precio de 2,6 reales es el del contrato (cf. Sánchez 1859, p. 272), quizás no siempre respetado (Figueroa habla de 2 reales en una carta de 19 de abril de 1823. En una carta de 19-IV-1823 (*Mémoire pour le sieur*, p. 207). Los gastos de transporte se calculan a partir de una estimación del propio Figueroa que reserva 130 000 reales al transporte de 6 000 quintales de plomo (Ibidem, p. 206). Acerca de la coyuntura del plomo en sierra de Gador, cf. Martín de Pineda (1830), p. 4-16. Cf. también Chastagnaret(1985), p. 195-200.

38. La mayor parte del plomo de Linares ha sido vendida antes de la baja. En carta de 26 de julio de 1825 (*Mémoire pour le sieur*, p. 249), Figueroa estima en cerca de 30 000 quintales lo que queda entonces de plomo por producir. Si se estima que la ley del mineral de Linares era entonces de 70 por ciento de plomo, se puede calcular que 300 000 quintales de mineral han dado 10 000 quintales vendidos como alcoholes y cerca de 200 000 quintales de plomo, 170 000 vendidos en buenas condiciones, con ganancia de 29-31 reales por quintal, dejando una ganancia de unos 5,1 millones de reales, y 30 000 a precios más bajos, con ganancia unitaria de 17 reales, dejando un beneficio de 510 000 reales. Así, sin tener en cuenta la venta de alcoholes, se llega a una ganancia de 5,61 millones de reales.

cio de venta en la costa, Adra o Almería. Los cálculos realizados para el año 1825, con 54 reales de coste y 80 de cotización del plomo en Adra, hacen percibir una ganancia de 26 reales, semejante a la obtenida en las operaciones de Linares<sup>39</sup>. En las Alpujarras pensaba Figueroa haber encontrado un terreno propicio para el mantenimiento de sus beneficios una vez agotado el mineral procedente del contrato de Linares. Desafortunadamente para él, la baja de los plomos, sobre todo a partir del año 1828, echó por tierra sus esperanzas. En 1830, la cotización del plomo en Adra se hundió hasta 44 reales mientras que, a pesar de la baja del mineral, los gastos se pueden estimar en 39 reales como mínimo, lo cual dejaba un beneficio muy exiguo y aún aleatorio. Con tales cifras, Figueroa tuvo que elegir entre la inversión industrial para comprimir los gastos y la renuncia a un tipo de operación muy próxima a ser deficitaria. La fábrica de Rein en Adra ofrece un modelo de la primera solución, la que no adoptó Figueroa, quizás por estar peor situadas sus fábricas, en el interior de la sierra. Seguramente, las ganancias mercantiles le parecieron entonces más seguras: no exigían la inmovilización de capitales y ofrecían más flexibilidad. En el año 1830 apenas existía margen comercial en el plomo, pero el marsellés Figueroa podía orientarse, provisionalmente, hacia el comercio de otros productos que nunca había abandonado por completo.

Finalmente, aparecen dos elementos decisivos en el éxito de Figueroa: la precocidad en las iniciativas alpujarreñas, que tanto comercial como industrialmente perdieron la mayor parte de su interés al cabo de uno o dos años, y la oportunidad extraordinaria de los contratos de Linares. Hay que añadir un tercer factor favorable: Marsella. Aunque no tan brillante como en la segunda mitad del XVIII, la actividad comercial y marítima de la ciudad desempeñó sin duda alguna un papel importante para percibir y explotar las oportunidades del negocio del plomo. Figueroa supo aprovechar el tráfico tradicional entre la costa almeriense y Marsella, alimentado por las barrillas hasta los primeros decenios del XIX. Supo también utilizar las relaciones marítimas con los otros puertos del Mediterráneo para distribuir el plomo de Gador, eliminando así del área al plomo británico. Esta inserción de Figueroa en la actividad de un gran puerto era también necesaria financieramente: la frecuencia de las travesías así como la de las salidas hacia otros puertos facilitaban una rotación acelerada del capital. Las maniobras de Figueroa para enmascarar su carencia de fondos propios no hubieran tenido éxito sin una circulación rápida de la mercancía. Marsella era el lugar más adecuado para establecer una conexión entre la costa andaluza y los mercados mediterráneos y para ganar esta lucha especulativa contra el tiempo en la cual Figueroa había apostado su futuro. La voluntad de Figueroa de quedarse el mayor tiempo posible en el puerto francés traduce una conciencia del carácter decisivo de tal posición.

39. El cálculo es el siguiente:

Mineral (6 arrobas a 6 reales)  
Gastos de beneficio y transporte hasta el puerto  
Total

36 reales  
18  
54

Gracias a Figueroa y, más secundariamente, a Guerrero, Marsella recuperó en los años 20 sus posiciones del siglo anterior en el negocio del plomo, tanto en el Mediterráneo como en el Sur de Francia. Los envíos de Figueroa directamente desde la costa andaluza otorgaron a Marsella, también, el control de una parte de las importaciones de puertos como Nantes o Le Havre<sup>40</sup>. Esta estabilidad relativa del papel de Marsella destaca de forma especial por el hecho de haber aumentado muy considerablemente el volumen del comercio del plomo. Sin embargo, no recuperó el puerto francés su función industrial. Ciertamente se mantenían las fábricas de perdigones, pero no se habla de otros productos, y el retraso resultaba tanto más sensible en cuanto se habían multiplicado y diversificado los usos del metal, en forma de planchas y tubos.

### Mediados del siglo XIX. Inversiones industriales y control del mercado internacional

El declive de la producción de Gador a lo largo de los años 1830 afectó a las importaciones francesas de plomo español, generalmente inferiores a 15.000 t. anuales desde 1831 hasta 1843<sup>41</sup>. La reducción probable del tráfico marsellés no impidió el mantenimiento de las dos principales casas de comercio de la ciudad. Guerrero reorganizó la suya en 1834 bajo forma comanditaria<sup>42</sup>. Figueroa alcanzaba ya la figura de uno de los más opulentos ciudadanos del puerto, hasta el punto de que su carroza sirvió en 1840 para transportar el propio hijo del rey Luis Felipe, el duque de Aumale, durante el viaje de éste a Marsella.<sup>43</sup>

Pero, a partir de esta fecha, la aparición de una nueva zona productiva, la de Cartagena, dió un nuevo impulso a la presencia marsellesa en la economía del plomo. Además, la coyuntura era ya netamente alcista, gracias al auge del consumo mundial y a las dificultades de la producción inglesa para acompañar este crecimiento<sup>44</sup>. Inglaterra siguió siendo, hasta principios de los años 1860, el primer productor mundial, pero el saldo positivo de su comercio exterior de plomos disminuyó netamente a partir de los años 40, dejando espacio libre, incluso fuera del Mediterráneo, para el

40. *Mémoire pour le sieur*, p. 255.

41. Salvo en 1836, y 1839-1840. Cf. *Tableau général du commerce de la France*.

42. Escritura privada del 31-XII-1834 entre L. M. Guerrero, socio comanditario y Diego y Fernando Guerrero, socios gerentes. La sociedad es prorrogada 6 años bajo la misma forma, por escritura del 6 de enero de 1843. Cf. A. D. B. R. 13 B 1601.

43. Cf. *Le Messager de Marseille*, 26-IV-1840.

44. La producción inglesa de plomo de mediados de siglo es la siguiente (media anual en miles de toneladas):

1845-1849 : 54,4	1850-1854 : 63,9
1855-1859 : 67,5	1860-1864 : 66,6

Elaboración propia a partir de datos de Mitchell y Deane (1962), p. 160.

plomo español<sup>45</sup>. Para comprender la nueva ola y las nuevas formas de las iniciativas marselesas, hay que tener en cuenta las características de la actividad en la sierra de Cartagena: minerales heterogéneos, de baja ley en el caso más frecuente, los carbonatos, pero, a diferencia de la sierra de Gador, un mineral argentífero, cuya exportación se liberaliza a partir del arancel de 1849 y, sobre todo, con un decreto de 1852<sup>46</sup>.

### *Iniciativas industriales*

La conjunción de este panorama comercial claramente favorable con las oportunidades y obligaciones de la cuenca explica el nacimiento de un interés marseles más duradero hacia la inversión industrial que el de Figueroa en los años 20, y una localización próxima a la sierra de las primeras iniciativas. La más conocida de éstas fue la fábrica "San Isidoro" edificada en Escombreras en el año 1843 por la sociedad marselesa "Isidore Brun et Cie" antes de pasar, unos años más tarde, a manos de Hilarion Roux, también marseles, futuro "descubridor" de Puertollano, fundador de Escombreras-Bleiberg y vinculado a la minería española hasta el punto de conseguir la nobleza con el título de marqués de Escombreras<sup>47</sup>.

Pero, a diferencia de lo que había pasado en los años 1820, el plomo español provocó, al cabo de unos años, el nacimiento de una fuerte actividad industrial en la misma ciudad de Marsella. Desde 1848 hasta 1854 aparecieron ocho fábricas dentro del término municipal, o en el lindante de Septèmes, a las cuales hay que añadir una más en el sitio de Bouc, en las orillas del vecino "étang de Berre". También esta vez es Luís Figueroa quien dió el impulso. A fines de marzo de 1846, se asoció con los Guerrero y otra familia negociante de la plaza, los Cucurny, para constituir una sociedad colectiva que llevaba su nombre, "Figueroa y Cia", con un capital de 1,2 millones de francos. El objeto social era la "fabricación y el negocio de plomos"<sup>48</sup>. Los trámites para la construcción de una fábrica en el barrio del Rouet empezaron inmediatamente. A pesar de la oposición de los vecinos, Figueroa consiguió la autorización del prefecto porque "*plusieurs établissements de ce genre existent en cette ville, sans avoir causé aucun dommage en ce qui touche la santé et la commodité des voisins*"<sup>49</sup>. El argumento respondía a una realidad: la existencia de pequeñas fundiciones tradicionales insertas, como el conjunto de la industria marselesa de los pri-

45. El saldo medio anual del comercio exterior inglés del plomo evoluciona como sigue (miles de toneladas inglesas):

1840-1844 : 15,3	1845-1849 : 8,7	1850-1854 : 8,1
1855-1859 : 7,7	1860-1864 : 3,3	

Elaboración propia a partir de datos de Mitchell y Deane (1962), p. 170-171. A partir del año 1857, el volumen de las exportaciones ha sido aumentado en 2 000 t., correspondientes a las exportaciones de perdigones que ya no son incluidas en las estadísticas.

46. Cf. Esteban Senis (1966), p. 61-95. Sobre los aspectos arancelarios, cf. p. 75.

47. Cf. Monasterio y Correa (1846), cuadro p. 316, y Chastagnaret (1985), p. 516 y 755.

48. Escritura privada del 25 - 3 - 1846. A. D. B. R. 548 U 5



meros decenios, en los barrios residenciales<sup>50</sup>. Pero se trataba solamente de forjas, mucho menos peligrosas que las fundiciones de plomo. La asimilación oficial de las dos actividades puede plantear ya el problema de los apoyos políticos de Figueroa. Los problemas serios aparecieron a partir del año 1850, con numerosas quejas sobre el peligro de la cupelaci n, procedimiento tradicional de separación de la plata por medio de pequeños crisoles, que producía humos tóxicos. Esta cronología conduce a pensar que Figueroa y sus consocios habían respetado, probablemente, la prohibición española de exportación de plomos argentíferos. Hasta 1849, la fábrica se limitó a elaborar productos a partir de plomo pobre. Figueroa y la industria marselesa en general aprovecharon la liberalización aduanera española para realizar una forma de integración vertical regresiva, añadiendo la desplatación a sus operaciones. Después de episodios múltiples, y a pesar del argumento del empleo de 200 obreros cualificados, así como del apoyo del duque de Alba, en diciembre de 1852, se rechazó la autorización definitiva de explotación, decisión que fue confirmada en agosto de 1854 por el Consejo de Estado. La respuesta de Ignacio Figueroa –Luís, su padre, había muerto en 1853– fue doble. Primeramente, en la fábrica del Rouet, sustituyó la cupelaci n por el sistema de Pattinson “*loin de présenter les m mes inconvenients que la coupellation sous le rapport de la salubrit *”, lo cual le permitió conseguir una autorización favorable, provisional en diciembre de 1854, definitiva en abril del año siguiente. Por otro lado, construyó, en 1854, una nueva fábrica en el sitio llamado “Les Goudes” en el término de la ciudad, pero fuera del casco urbano, al pi  del macizo montañoso de las “calanques”, donde se transfirieron las operaciones que planteaban más problemas de salubridad pública. Las quejas en contra de la fábrica del Rouet no acabaron hasta el año 1858 cuando se prohibió –teóricamente– el laminado<sup>51</sup>.

En el año 1854, como consecuencia de la protesta del director nacional de minas acerca de la falta de respeto hacia la legislación de 1810, la administración local y los dueños de las empresas tuvieron que regularizar la situación administrativa de las fábricas sin que apareciera ningún cambio real significativo<sup>52</sup>. Se pueden distinguir dos tipos de emplazamiento. El primero era un lugar costero aislado, con embarcadero propio para la materia prima y el combustible, al norte del puerto en el caso de

49. “Arr t  du 13 Novembre 1846 de la pr fecture des Bouches du Rh ne autorisant l’établissement d’un atelier pour la fonte et le laminage du plomb au Rouet”, ADBR, XIV M 12/71

50. Cf. Chastagnaret et Temime (1991), p. 90-113.

51. Cf. decretos prefectorales (4 XII 1850, 27 XII 1850, 8 VII 1852, 30 XII 1852, 10 XII 1854, 21 IV 1855), y sesión del Consejo de Estado del 11 VIII 1854. ADBR, XIV M 12/71. Ve ase también Massia (1974), p. 23-27. Luís Figueroa fallece el 22 de junio de 1853 en su casa de la calle de l’Armeny (Archivo Municipal, E 1 – 907, fol 38, acto n  222).

52. Hasta esta fecha, se aplicaba la ley sobre establecimientos insalubres o incómodos en vez de la ley minera francesa de 21-IV-1810. Cf. Massia (1974), p. 8-27.

la fábrica de Saint Louis, al sur de la ciudad en los casos de l'Escalette y de las Goudes. A pesar de sus ventajas aparentes, estos emplazamientos eran minoritarios, no sólo por falta de sitios adecuados sino también por razones de tráfico marítimo. Además del mineral o del metal bruto, los barcos traían otras mercancías destinadas al puerto y tenían que entrar en él para buscar fletes de retorno, evitando así viajes con lastre. Por esto era más frecuente un segundo tipo de localización, próxima al puerto o en la periferia de la ciudad pero con caminos de acceso al mismo. Este era el caso de las fábricas de Les Catalans, Arenc, Les Chartreux, Saint Louis y Septèmes<sup>53</sup>. Se trataba de barrios populares en los cuales las fábricas provocaban numerosos problemas de salubridad, fuera y dentro de ellas. Los obreros de las fábricas de Les Catalans y de Saint Louis aparecen como particularmente expuestos a intoxicaciones saturninas, probablemente por carencias de los equipos de depuración de las fábricas. Desde 1857 hasta 1861, 286 enfermos ingresaron en los hospitales de la ciudad por enfermedades de este tipo<sup>54</sup>.

Excepto las del Rouet y de las Goudes, de Figueroa y Cia, las nuevas fundiciones ya no pertenecían a marseleses de origen español<sup>55</sup>. A diferencia de lo que había ocurrido en los años 1820, los nuevos éxitos de Figueroa suscitaron imitadores en el seno del comercio francés de Marsella. Estos esfuerzos para aprovechar la situación comercial de la ciudad y su inserción en los circuitos de la economía internacional del plomo conllevaron varias consecuencias. Primero en el surtimiento de materias primas. Mientras que Figueroa beneficiaba sólo plomos españoles de primera fusión, las otras fábricas intentaron escapar de esta preponderancia de España, y probablemente de Figueroa, diversificando las compras. La fundición de Arenc estaba estrechamente vinculada con la de Carnoulès, en la cuenca hullera de Alais, pero ésta aportaba sólo el 10 por ciento del plomo tratado en Arenc. Las de Saint Louis, l'Escalette, Les Catalans y Septèmes añadían al tratamiento de plomos españoles el beneficio de minerales de origen muy disperso. El 25 por ciento procedía de España —Adra, Almería y Cartagena—, pero la mayor parte tenía otras procedencias: el Sur de Francia, particularmente el departamento de las "Hautes Alpes" (minas de l'Argentière), la isla de Cerdeña y Argelia, sobre todo con las "tierras" plomizas de las minas de La Calle, cerca de Constantina<sup>56</sup>.

Esta diversificación de los suministros, a la vez que revela una competencia entre las fábricas para conseguir materias primas, planteaba problemas financieros y técnicos. Los más importantes no eran los financieros: los fundidores habían adoptado un modo de cálculo del valor de los plomos y minerales tomando en

53. Cf. Simonin (1857), p. 406-442. Acerca de la geografía de la metalurgia del plomo, p. 441-442.

54. Según encuesta de la Sociedad de Estadística de Marsella (*Bulletin de la Société de Statistique de Marseille*, t. XXVII, 1864), y Massia (1974), p. 93-98.

55. Véase cuadro nº 1.

56. Simonin (1857), p. 421-425 y cuadro p. 436

cuenta el contenido en plomo y plata y los precios corrientes de los metales, con deducciones por gastos de beneficio y desperdicios. La amplitud de las deducciones así como la exención de derechos de aduana para los minerales dejaba amplias posibilidades de ganancia<sup>57</sup>. Los problemas técnicos derivados de una variedad tal de minerales y metales eran sin duda mucho más difíciles de resolver. Su solución por las empresas marselesas merece ser subrayada no por los capitales empleados –nunca considerables– sino por la capacidad de información y adaptación técnica que revela. Los equipos constituían una síntesis original de tres aportaciones: la tradición local o nacional de tratamiento del plomo, las técnicas ibéricas y las innovaciones inglesas. Esta coexistencia se observa ya en la calcinación de los minerales. En unas fundiciones se encontraban reverberos modernos de gran superficie, con doble solera en unos casos. Este último procedimiento inventado en Albertville y difundido por la fábrica de Poullaouen (Bretaña francesa) precisaba uno de los equipos más caros del sector, con precios llegando hasta 4.000-5.000 francos cada horno. Esto puede explicar que se siguieran empleando viejas técnicas –cámaras de calcinación de más de 5 m de altura y hasta hornos de cuba (“fours à cuve”). El panorama se completaba con reverberos especiales para ciertos minerales, particularmente los polvorientos de La Calle, y naturalmente con el empleo de los famosos hornos atmosféricos “de gran tiro”, introducidos desde Cartagena, donde se empleaban para el beneficio de los carbonatos. La depuración de los plomos para eliminar metales como cinc o cobre se efectuaba según una técnica más homogénea en reverberos modernos, pero la diversidad reaparece con el afino y la desplatación. El método tradicional de desplatación por copelación, abandonado en la fábrica del Rouet, seguía empleándose en seis fábricas a pesar de sus inconvenientes para el medio ambiente. El método de Pattinson, introducido en Marsella y en Francia por Figueroa, con empleo de especialistas ingleses en su fábrica del Rouet, aparecía en menor escala en cinco fábricas más. En este caso, el bajo coste de acceso ha favorecido la difusión de la innovación: el precio de una caldera no pasa de los 300 francos<sup>58</sup>. Las fábricas utilizaban casi exclusivamente combustible mineral, hulla o coque de la cuenca de Alès, más frecuentemente que hulla de Saint Etienne o de Inglaterra y lignito terciario de las vecinas minas de Gardanne<sup>59</sup>.

A mediados de los años 1850, este conjunto industrial permitía conseguir los resultados resumidos en el cuadro nº 1. Se nota la preponderancia clara de los establecimientos de Figueroa. Beneficiaban la mitad de todos los metales, sus produccio-

57. Ibidem, p. 423-424 y 439.

58. Ibidem, p. 409-418. En carta del 24-V- 1851, dirigida al Ministro de Comercio y Industria, Figueroa escribe que *“trois maisons de commerce se réunirent en 1847 sous la raison sociale Figueroa et Cie pour enlever à l’Angleterre une partie du commerce des plombs argentifères (...) Figueroa et Cie établirent à grands frais, en faisant venir d’Angleterre les plus habiles ouvriers, une vaste usine pour y épurer les plombs argentifères de tous les corps étrangers, en faisant ensuite la concentration de l’argent par le système Pattinson”* (Cf. Massia 1974, p. 23).

59. Simonin (1857), p. 225-226.

nes representaban el 39 por ciento de los productos de plomo y el 49 por ciento de la plata, porcentajes que ilustran el nuevo éxito del antiguo emigrado en su tardía incorporación a la industria. Pero cuatro fundiciones más conseguían resultados de consideración, superiores o próximos a 2.000 toneladas de plomo. Resulta poco válida la comparación con las fábricas españolas que beneficiaban solo mineral, pero se puede observar que el tamaño de los establecimientos marseleses distaba bastante del de las fundiciones de Cartagena, cuya producción media no pasaba de unas 300 toneladas al año y se acercaba más al modelo que se estaba desarrollando en Linares. En un sector con exigencias en capital relativamente modestas, Marsella conseguía así un cierto liderazgo mediterráneo en cuanto a las técnicas y las dimensiones de las empresas, sobre todo si se tiene en cuenta el declive de la fundición San Andrés de Adra<sup>60</sup>.

### *Marsella en la economía europea del plomo*

Este dinamismo industrial constituía una novedad pero su base fundamental residía en la permanencia y aún el fortalecimiento de las lógicas comerciales de la época anterior. Seguían vigentes las dos corrientes de venta del plomo, hacia el mercado nacional francés y hacia mercados exteriores, mediterráneos o más lejanos. Las estadísticas aduaneras, detalladas para los principales puertos franceses a partir del año 1857, permiten apreciar el peso de esta doble orientación<sup>61</sup>. Durante el quinquenio 1857-1861, la media anual de las importaciones de plomo –mineral y metal– en Marsella fue de 32.533 toneladas, y la de las exportaciones de metal de 14.147 toneladas. Aún teniendo en cuenta que la mayor parte de la materia prima era plomo importado, se puede considerar que cerca de 40 por ciento del plomo importado era reexportado. Esta importancia de la reexportación queda confirmada por el estudio de las condiciones aduaneras del comercio. La distinción de las estadísticas entre el comercio general (todas las mercancías entradas en el puerto o saliendo de él) y el comercio especial (todas las mercancías entradas en el espacio aduanero francés o saliendo de él) pone en evidencia la importancia del uso del sistema de la admisión temporal. Entre 1857 y 1861, una media anual de 12.738 toneladas (39 por ciento del total importado) son importadas bajo este sistema<sup>62</sup>. En las exportaciones, la cifra es de 11.194 toneladas (79 por ciento de las exportaciones). Estas cifras demuestran que los negociantes de la ciudad aprovecharon ampliamente esta oportunidad para sus operaciones con el plomo. En la mayoría de los casos, los plomos destinados a mercados extranjeros eran importados provisionalmente, libres de derechos y tratados en las fábricas de la ciudad,

60. Sobre las fundiciones españolas de mediados de siglo, cf. Chastagnaret (1985), p. 456-464 y 524.

61. Véase cuadro nº 2.

62. A petición de los fabricantes de plomo de Marsella (carta del 15-X-1852), el período de admisión temporal, inicialmente limitado a 3 meses (decreto del 25-II-1851), es alargado hasta 6 meses (decreto del 7-III-1853). A. C. C. I. M., M. P. 3-6-1-1.

antes de ser reexportados. La diferencia entre las exportaciones de este tipo y el total de las exportaciones puede tener su origen en el uso de minerales nacionales o más bien en una subestimación de la demanda exterior, evidente por ejemplo en 1860.

La metalurgia del plomo se insertaba en una lógica comercial, ilustrada por la oposición por parte de los metalúrgicos a cualquier alejamiento de las fábricas de la ciudad<sup>63</sup>. La actividad general del puerto permitía utilizar el plomo como complemento de cargamentos en la importación así como en la exportación. El tratamiento industrial procuraba ganancias complementarias, pero sobre todo daba firmeza a las corrientes de tráfico.

La importancia de la actividad de Marsella en el sector del plomo puede ser objeto de apreciaciones muy diversas según los puntos de vista. Si se considera el tráfico del puerto, a fines de los años 1850, el plomo representaba entre 2,5 y 4 por ciento del valor de las importaciones y entre 1,5 y 2,2 por ciento del valor de las exportaciones. Seguía siendo un producto secundario del puerto. En términos de empleo, el total de los obreros del sector nunca llegó a 600, cifra modesta comparada con los 1.100 de las industrias mecánicas y los 4.000 de las fábricas de aceite<sup>64</sup>. Al revés, Marsella desempeñaba un papel importante en el abastecimiento nacional francés. Las importaciones "especiales" representan aproximadamente el 55 por ciento del total de las importaciones nacionales. En cuanto a las exportaciones, con el 75 por ciento del total nacional, Marsella ocupaba una posición hegemónica.

La posición internacional de Marsella estaba estrechamente vinculada con la del plomo español, principal proveedor del mercado internacional tras el hundimiento de las exportaciones inglesas. Si se admite que la producción española de plomo se acercaba a las 60.000 toneladas en 1860<sup>65</sup>, se puede afirmar que, con importaciones anuales superiores a 32.000 toneladas durante el quinquenio 1857-1861, proveniente principalmente de España, Marsella recibía la mitad del plomo español, llegando a una proporción que podía pasar de los dos tercios en los años 1859 y 1860, con más de 39.000 toneladas importadas cada año. Controlando la mayoría de las exportaciones españolas de plomo, Marsella se convertía en el centro más importante del comercio internacional del metal<sup>66</sup>. Así pues no es de extrañar que Francia exportara cantidades importantes de plomo no sólo hacia el Mediterráneo y Rusia, sino también a los Estados Unidos. Las exportaciones a este país sobrepasaron las 5.000 toneladas anuales a partir del año 1851 y, salvo los años 1861 y 1863, se mantuvieron a ese nivel hasta el año 1871, con cifras superiores a 10.000 toneladas en 1854, 1857 y

63. Simonin (1857), p. 441.

64. Cf. Chastagnaret y Temime (1991).

65. Según la *estadística minera*, con corrección de la producción murciana para el año 1860 (confusión de los quintales castellanos con los métricos), la producción española de plomo es de 58 300 t. en 1860, 62 000 en 1861 (Chastagnaret 1985, t. I, p. 52-53 y t. V, p. 25).

66. Durante el quinquenio 1857-1861, la media de las exportaciones inglesas de plomo es de 19 000 toneladas, 21 000 con los perdigones (Mitchell y Deane 1962, p. 170-171).

1862<sup>67</sup>. Faltan datos de Marsella pero no hay duda de que el puerto mediterráneo fue el primer protagonista de este tráfico transatlántico. Así se explica que, a principios de los años 1860, la Cámara de Comercio de la ciudad hablara del plomo como el “*seul métal pour lequel Marseille est un marché de quelque importance*”<sup>68</sup>.

### *El final de una era plurisecular*

Esta prudencia en la apreciación traduce no sólo la afición a las lýtotes de las élites ciudadanas, sino también la percepción de unas amenazas. Las más evidentes eran las relativas al aprovisionamiento de materia prima, generador ya de dificultades coyunturales. Fuera de España, muchas minas tenían una actividad muy irregular. Este es el caso de la mayor parte de las del Sur de Francia, excepto las de los Alpes, así como de las del Piemonte y la Toscana. Varias fundiciones se encontraban condenadas a paradas imprevistas. Pero los riesgos derivados de una metalurgia in situ, denunciados en 1857<sup>69</sup>, no eran más que teóricos. Las fábricas de Cartagena no han impedido la atracción marsellesa. En realidad, el peligro más serio residía en la evolución de los mercados, y sobre todo en el auge de la demanda de plomo del Mediterráneo por parte de la Europa del Noroeste. Ya en los años 1850 se había instalado en España empresas y negociantes ingleses<sup>70</sup>. La evolución se aceleró durante la segunda mitad de los años 1860. Bajo los efectos del estancamiento de la producción nacional y del aumento del consumo, el saldo del comercio exterior inglés de plomo resultó fuertemente negativo a partir del año 1865<sup>71</sup>. El centro de gravedad del comercio del plomo, hasta entonces mantenido en el Mediterráneo gracias a las dos direcciones del negocio marsellés –Francia y los mercados marítimos–, basculaba hacia el Atlántico<sup>72</sup>. Este cambio conllevó pocas consecuencias sobre las importaciones. El declive inaugurado en 1878 quedó superado a partir de 1889 y alcanzaron su máximo en los primeros años del siglo XX. El cambio afectó sobre

67. Las exportaciones francesas de plomo hacia los Estados Unidos durante los años 1850-1864 son las siguientes:

(toneladas)

1850 :	3 443	1855 :	7 403	1860 :	7 518
1851 :	5 301	1856 :	6 259	1861 :	2 449
1852 :	4 741	1857 :	10 667	1862 :	11 294
1853 :	5 334	1858 :	7 376	1863 :	3 086
1854 :	11 017	1859 :	7 597	1864 :	6 470

Fuente: *Tableau général du commerce de la France*.

La Cámara de Comercio subraya la influencia de la Guerra de Secesión en el aumento de la ventas de 1862 (*Compte rendu de la situation commerciale et industrielle de l'arrondissement de Marseille*, 1862, p. 96)

68. *Ibidem*.

69. Simonin (1857), p. 421-423 y 438-439.

70. Cf. Nadal (1972), p. 60-65, y Chastagnaret (1985), p. 519-525.

71. El saldo medio anual del quinquenio 1865-1869 es de -10 000 t. (-8 000 si se sigue estimando en 2 000 t. las exportaciones de perdigones). Mitchell y Deane (1962), p. 170-171.

72. Sobre este fenómeno, cf. Chastagnaret (1986), p. 181-187.

todo las exportaciones. La baja coyuntural del año 1870, acompañada del hundimiento de la admisión temporal, se convirtió en depresión y la recuperación observada a partir de 1889 no pudo impedir una pérdida definitiva de importancia. El mercado interior absorbía ya más de 80 por ciento de las ventas marselesas. La ciudad estaba perdiendo una originalidad plurisecular basada en el equilibrio entre el mercado nacional y las reexportaciones.

En el marco de este artículo, no se puede profundizar en los diversos aspectos de este cambio ni tampoco en las respuestas marselesas a la nueva situación. Baste decir que si bien aparecieron críticas hacia las políticas aduaneras de Francia (tratado de 1860 con Inglaterra) y de España (derechos de exportación sobre los plomos impuestos en 1879 y 1892), hubo también análisis más lúcidos sobre los riesgos de un abastecimiento directo de Inglaterra y Estados Unidos desde España<sup>73</sup>. Las reacciones prácticas más dinámicas se pueden resumir en un acercamiento a las zonas productoras en busca de ganancias de producción o de contactos directos con los nuevos centros importadores. El fenómeno tomó varias formas. Ignacio Figueroa, que había vivido durante cuatro decenios en Marsella, incluso después de su boda con Ana de Torres en 1852, trasladó su residencia a Madrid en 1860, aunque manteniendo una actividad industrial en Marsella<sup>74</sup>. En los años 1870, el dueño de la fábrica San Isidoro, Hilarion Roux, desarrolló sus negocios mineros en España, con la creación de la sociedad Escombreras-Bleyberg, y en Grecia, con la sociedad del Laurium francés, creada en 1875<sup>75</sup>. Aparecieron nuevos nombres marseleses en las inversiones mineras francesas en el plomo español, particularmente el de la familia Rostand, con la Compañía de Aguilas creada en 1881<sup>76</sup>.

## Conclusión

Los años 1850-1870 constituyeron un momento excepcional de la participación marselesa en la economía internacional del plomo. Pero este apogeo se debe inser-

73. La correspondencia conservada en la Cámara de Comercio de Marsella refleja estas actitudes (A. C. C. I. M., M. P. 3. 6. J. 1.). Se puede subrayar el interés de una carta de 10-IV-1864 dirigida al Ministro de Agricultura e Industria por los "*negociants importateurs, fabricants de plomb*" (incluso Figueroa y Guerrero) en la cual se pide la supresión de los derechos de entrada sobre los plomos españoles, advirtiendo en el caso contrario la amenaza de dos peligros: "*Nous verrons dans peu de temps disparaître de nos marchés le plomb qui réunit les qualités les plus convenables pour nos fabrications* (*)Nous habituerons les Anglais et surtout les Américains à aller chercher le plomb d'Espagne, non plus dans nos entrepôts du Havre et de Marseille, mais sur les marchés espagnols*".

74. Cf. Gortázar (1988).

75. Cf. Broder (1981), p. 1535-1546, y Chastagnaret (1985), p. 755. Además de Roux, aparecen otros nombres marseleses en el consejo de administración de la Société française des mines du Laurium, particularmente el de los banqueros Rodocanachi y Jules Rostand (Le Temps, 30-X-1890).

76. Broder (1981), p. 1548-1561, y Chastagnaret (1985), p. 766-767.

tar en una tradición plurisecular de presencia del plomo en la economía de la ciudad, que conservaba la mayor parte de sus características:

- una cohabitación desigual entre el comercio y la fábrica, el primero imponiendo sus lógicas de venta y también de compra en una región desprovista de recursos minerales metálicos;
- un carácter secundario o complementario de las operaciones vinculadas con el plomo dentro del conjunto de las actividades industriales, comerciales y portuarias de la ciudad;
- la explotación de una situación comercial de contacto entre el mercado nacional más importador de toda Europa y, durante siglos, de todo el mundo, y mercados tan dispersos como las relaciones marítimas del gran puerto del Mediterráneo.

Ausencia de producción minera y subordinación de la industria. Estas realidades no deben dar lugar a interpretaciones de parasitismo comercial. Ciertamente que las prácticas especulativas fueron un componente de las estrategias marsellesas, decisivas en el caso de Luís Figueroa. Pero la preponderancia plurisecular de Marsella en ese negocio se debió, fundamentalmente, a que el plomo no podía por sí solo alimentar flujos autónomos de mercancías. Gracias a la densidad de las relaciones comerciales y marítimas de su puerto, el comercio marsellés proporcionó al plomo inglés y luego al español un doble ventaja: amplia extensión del área de ventas y adaptación de los flujos a la evolución de la demanda. El “desvío marsellés” permitió mantener en el Mediterráneo el control de la comercialización en la zona del plomo inglés durante la época moderna, y extender ese control fuera del *Mare Nostrum*, con el plomo español, durante los dos primeros tercios del siglo XIX. Ninguno de los puertos españoles hubiera ofrecido una oportunidad de este tipo, pero como consecuencia de la emigración política de principios del ochocientos el plomo marsellés constituyó el ejemplo más paradójico –y quizás más brillante– de dinamismo empresarial español en el siglo pasado.

El origen y el destino de los productos, así como la trayectoria personal y familiar de los principales protagonistas, son los elementos que hacen que la presencia plurisecular de Marsella en la economía del plomo pertenezca, plenamente y a la vez, a la historia de tres territorios: Francia, España y el Mediterráneo; en una original combinación centrada en la actividad del gran puerto marsellés.



**CUADRO 1**  
**LAS FABRICAS DE PLOMO DE MARSELLA EN 1855**

Fundadores y propietarios	Emplazamiento	Fecha de fundación	Máquinas de vapor e hidráulicas		Obreros	Materias primas		Producción	
			Nº	Potencia (cv)		Minerales	Plomo	Plomo elabor.	Plata (Kg)
Figueroa	Le Rouet	1.858	1	20	200		8.500	8.420	
Ídem	Les Goudes	1.854	1	10	18				14.000
Blanc y Blain	Arenc	1.848	1	8	12		1.212	1.200	1.200
Escalle	Bouc	1.849	1	10	20	264		137	
Lajarije y Legros (fund.) Melenchini (prop.)	Les Chartreux	1.849							
Luce et Rozan	Saint Louis	1.850	2	12	80	2.181	1.303	2.400	3.382
Meynier (fund.) Gautier (prop)	L'Escalette	1.851	1	8	65	1.550	2.427	3.120	1.723
Briqueuer	Septèmes	1.852	1	15	90	3.105	1.718	3.400	4.028
Olivieri	Les Catalans	1.852	2	20	60	320	1.800	1.900	2.500
<b>Total</b>			<b>10</b>	<b>103</b>	<b>545</b>	<b>7.420</b>	<b>16.960</b>	<b>21.577</b>	<b>28.717</b>

Fuente: SIMONIN M.T.: "Notice sur les usines à plomb des Bouches du Rhône", *Bulletin de la Société de l'Industrie Minérale*, 1857, p. 407-436. Salvo en el caso de la plata, las cifras de materias primas y producciones son toneladas.

**CUADRO 2**  
**COMERCIO EXTERIOR DEL PLOMO EN MARSELLA**

	IMPORTACIONES			EXPORTACIONES		
	Comercio especial	Admisión temporal	Total	Comercio especial	Reexportación	Total
1857	14.062	13.818	27.880	4.824	12.798	17.622
1858	18.150	9.822	27.972	3.390	9.024	12.404
1859	28.083	12.885	39.968	3.078	10.470	13.548
1860	23.272	15.745	39.017	2.845	12.802	15.647
1861	15.411	12.218	27.829	630	10.886	11.516
1862	10.768	12.121	22.889	160	11.170	11.330
1863	8.452	12.024	20.476	68	8.264	8.332
1864	8.591	12.846	21.437	93	9.540	9.633
1865	8.663	7.369	16.032	355	8.161	8.516

*(continúa)*

	IMPORTACIONES			EXPORTACIONES		
	Comercio especial	Admisión temporal	Total	Comercio especial	Reexportación	Total
1866	14.239	6.586	20.825	1.164	7.403	8.567
1867	12.383	10.848	23.231	3.330	8.318	11.648
1868	14.345	14.423	28.768	2.066	10.912	12.978
1869	20.600	5.786	26.386	5.539	7.979	13.518
1870	23.735	330	24.065	9.999	378	10.377
1871	22.509	555	23.064	8.371	688	9.059
1872	23.108	1.441	24.549	6.598	1.232	7.830
1873	23.187	278	23.465	6.006	208	6.214
1874	28.305	1.057	29.362	7.316	1.005	8.321
1875	25.614	826	24.788	4.596	158	4.754
1876	29.118	519	29.637	4.786	570	10.356
1877	27.017	698	27.715	6.976	654	7.630
1878	26.766	940	27.506	5.560	741	6.301
1879	24.430	675	25.105	7.576	678	8.254
1880	24.124	330	24.454	6.026	330	6.356
1881	21.234	969	22.203	6.167	1.066	7.233
1882	17.371	14	17.385	4.338	17	4.355
1883	21.140	579	21.719	4.552	569	5.121
1884	13.649	303	13.952	2.881	303	3.184
1885	13.291	150	13.441	2.542	150	2.692
1886	13.368	50	13.418	2.680	50	2.730
1887	13.650	95	13.745	2.673	96	2.769
1888	13.954	1.359	15.313	4.244	1.359	5.603
1889	20.455	1.303	21.758	8.417	1.303	9.720
1890	21.001	432	21.433	8.444	432	8.876

Fuente: *Tableau général du commerce de la France.*

## BIBLIOGRAFIA

- BERGASSE Louis (1954), *Histoire du Commerce de Marseille*. t.IV, París.
- BRODER, A. (1981), *Le rôle des intérêts économiques étrangers dans la croissance de l'Espagne au XIXe siècle*, Tesis de doctorado, Paris I Sorbonne.
- CHASTAGNARET, G. (1976), 'Ressources minières espagnoles et marché français au début du XXe siècle : les stratégies divergents de la Compagnie Royale Asturienne des Mines et de la Société Minière et Métallurgique de Peñarroya', *Españoles y franceses en la primera mitad del siglo XX*, CSIC, Madrid, pp. 89-104.
- (1985), *Le secteur minier dans l'économie espagnole au XIXe siècle*, Tesis de doctorado, Aix en Provence.
- (1986), 'Conquista y dependencia : la explotación del plomo español en el siglo XIX', en *Desigualdad y dependencia. La periferización del Mediterráneo occidental (s. XII-XIX)*, AREAS, Murcia.
- y TEMINÉ, E. (1991), 'L'âge d'or de l'industrie'. *Marseille au XIXe siècle. Rêves et triomphes*. Marseille.
- DEMIER, F. (1991), *Nation, marché et développement dans la France de la Restauration*, Tesis de doctorado inédita. Paris X-Nanterre.
- ESTEBAN SENIS, M.T. (1966), 'La minería cartagenera, 1840-1919', *Hispania*, nº 101.
- GORTÁZAR G. (1988), 'La saga de los Figuroa. Una familia de la élite de la Restauración', Comunicación al Congreso sobre *Madrid en la época de la Restauración*.
- (1989), 'Las dinastías españolas de fundidores de plomo en Marsella : don Luís Figuroa y Casaus (1781-1853)' en *Haciendo historia : homenaje al Profesor Carlos Seco*, Madrid, Univ. Complutense.
- MARTÍNEZ, J. F. (1824), *Memoria sobre las minas de alcohol del Reyno de Granada y sobre el influjo del desestanco del plomo en el fomento de la riqueza pública*, Madrid.
- MASSIA A. (1974), *Les industries métallurgiques à Marseille sous le Second Empire*, Tesis de licenciatura, Universidad de Provenza.
- MITCHELL B. R. y DEANE Ph. (1962), *Abstract of British Historical Statistics*, Cambridge.
- MONASTERIO y CORREA (1846), 'Sobre el estado de la industria minera de Cartagena al final del año 1845', *Anales de Minas*, t. 4.
- NADAI, J. (1972), 'Industrialización y desindustrialización del sureste español, 1817-1913'. *Moneda y Crédito*, nº 120, pp. 3-80.
- PÉREZ DE PERCEVAL, M.A. (1984), *Fundidores, mineros y comerciantes. La metalurgia de la Sierra de Gador, 1820-1850*. Almería.
- (1986), *La minería almeriense en el período contemporáneo*. Tesis doctoral, Universidad de Murcia.
- PINEDA, M. de (1830), *Progresos, estado de las minas de plomo y alcoholes de la sierra de Gador. Indicánse los medios de su fomento*, Madrid.
- RAMBERT G. (1966), *Histoire du commerce de Marseille*, t. VII, París.
- SÁNCHEZ, E. (1859), 'Memoria científico-estadística del establecimiento nacional de minas de Arrayanes'. *Revista Minera*.
- SIMONIN L. T. (1857), 'Notice sur les usines à plomb des Bouches du Rhône', *Bulletin de la Société de l'Industrie Minière*.



*Marseilles in the international economy of lead. (Middle of the sixteenth century – middle of the eighteenth century).*

ABSTRACT

*This article studies the role of Marseilles in the international economy of lead from the middle of the sixteenth century until 1870. The secular bases of this activity were the purchase of foreign raw lead –English until the Revolution, Spanish there after–, and its redistribution to French and Mediterranean markets, often after its transformation in local factories.*

*Particular attention is paid to the nineteenth century, when this activity experienced two successive phases of growth: –a recovery of the business from 1820, thanks to a Spanish emigrant, Luis Figueroa;– a boom in the middle of the century, when about ten plants appeared devoted to the removal of silver or to obtaining finished products. Then Marseilles commanded a good share of the international lead business, before being displaced by the growth of the demand centered around the Atlantic.*

