

## La comercialización de productos corcheros a inicios del siglo XIX. El ejemplo de la empresa Rafael Arxer, Hijo y Compañía (1817-1820)<sup>1</sup>

● 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 comercio. Así, pese al reducido tamaño del sector, las exportaciones de corcho y manufacturas de corcho representaron, en valor, durante la segunda mitad del siglo XIX una media del 3 por 100 de las exportaciones españolas y llegaron a un máximo del 7 por 100 a fines de la década de 1920<sup>2</sup>.

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 arancelaria<sup>3</sup>, mientras que, en cambio, casi no se ha prestado atención al proceso de formación y desarrollo de las redes de comercialización

1. Este trabajo ha contado con la ayuda de la DGI (proyecto BEC2001-2128). Una versión previa se presentó como comunicación al *XXII Encontro de la Associação Portuguesa de História Económica e Social*, celebrado en Aveiro el 15 y 16 de noviembre de 2002. Agradezco los comentarios de José Manuel Lópes Cordeiro, Santiago Zapata, Jordi Nadal y los evaluadores de la *Revista de Historia Industrial*.

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 décimosegundo 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 (1999).

de las empresas corcho-taponeras catalanas desde una perspectiva microeconómica<sup>4</sup>.

Este trabajo pretende efectuar una descripción de las redes de comercialización de taponeras 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, el artículo 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 XIX<sup>5</sup>.

### **El comercio de taponeras de corcho en el siglo XVIII y el origen de las empresas exportadoras.**

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, 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 Sucesión<sup>6</sup> 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 XVI<sup>7</sup>, y con sus relaciones tradicionales con los puertos del mediodía francés. Los marineros y comerciantes de Sant Feliu, Palamós y otras localidades costeras ampur-

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 (1999).

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

6. El 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.

7. García Espuche (1998), pp. 89-107.

danesas 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 Levante<sup>8</sup>. 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)<sup>9</sup>, 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 corcheos eran objeto de intercambios extralocales<sup>10</sup>. No obstante, el comienzo 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 Llagostera<sup>11</sup>. La expansión de esta actividad en estas localidades fue importante durante el setecientos, aunque es difícil cuantificar su magnitud. Zamora registraba la existencia 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 Vergoñós<sup>12</sup>–, y sobre Sant Feliu, decía que «*hay muchos taponeros, cuyo comercio está aquí en mucho auge*»<sup>13</sup>. Un informe municipal fechado en 1784 cifraba en 200 los hombres ocupados en las cincuenta «fábricas» de

8. Como 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.

9. Vilar, en su análisis del comercio catalán en la feria de Beaucaire del Languedoc, 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). Aportan testimonios de época sobre la importancia de la salazón de anchoa y del comercio de este producto en Sant Feliu de Guixols y otras localidades próximas, Zamora (1973), p. 379, Ferrer i Gironès (1989), p. 179 y 182, y Boadas i Raset (1984), p. 276.

10. Tenemos 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. Zuchitello (1991), pp. 221-223; Jiménez (1997), p. 91

11. 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).

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

13. Zamora (1973), pp. 370-371 y 379.

taponos que estaban en activo en aquella fecha en Sant Feliu<sup>14</sup>. 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 habría 85 taponeros en 1804 y 112 en 1824<sup>15</sup>. No obstante, los datos catastrales, sobre todo los del siglo XVIII, infravaloran con toda seguridad la población ocupada en la elaboración de taponos. En el caso de Sant Feliu, por ejemplo, en 1791 firmaron poderes 61 individuos que se autodefinían como taponeros o fabricantes de taponos, 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 1800<sup>16</sup>. 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 taponos de corcho con la agricultura u otras actividades<sup>17</sup>.

La comercialización de taponos 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 taponos a gran escala a los productores, los calibraban, clasificaban y pulían en sus obradores, y los comercializaban finalmente en el mercado francés<sup>18</sup>. En Sant Feliu, villa que se convirtió en el principal centro comercial de dicha industria, se citaba en 1791 la existencia de cuatro grandes comerciantes en taponos y «extractores de corcho»: Francisco Patxot e Hijos, Francesc Patxot i Marcillach, Cristòfol Mauri y Jeroni Vilanova<sup>19</sup>. 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 taponos*» de Sant Feliu<sup>20</sup>. No obstante, el enriqueci-

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

15. Barbaza (1988), vol I, p. 465; Hernández i Bagué (2002), p. 23.

16. Se 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.

17. Barbaza (1988), vol I, pp. 462-463

18. Medir (1953), p. 18.

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

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

miento de estas familias estuvo estrechamente vinculado también (tal vez principalmente) a su participación en el comercio marítimo y la construcción naval<sup>21</sup>.

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, Francisco Patxot e Hijos trataba en granos<sup>22</sup>, en telas y se dedicaba a la fabricación de medias de algodón<sup>23</sup>. Cristòfol Mauri tenía a fines del siglo XVIII sociedad comercial con otros dos negociantes locales dedicada a todo tipo de comercio y especulaciones, entre otros en trigo y anchoas<sup>24</sup>. 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 vino<sup>25</sup>. 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 París<sup>26</sup>.

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, resi-

21. Los hermanos Francesc y Rafael Patxot (este último padre de Francesc Patxot i Marcillach), taponero y patrón respectivamente, invirtieron activamente en embarcaciones: Francesc Patxot tuvo «*parts de fusta*» (expresión que se refiere a la costumbre, muy extendida en la construcción naval catalana, de dividir el coste de construcción de la embarcación en partes, cada una equivalente generalmente a una dieciseisava parte del coste total del barco) en 31 de los 146 barcos comerciales que aparecen en las escrituras de patronía de Sant Feliu entre 1763 y 1785, y su hermano Rafael invirtió en 32 de las citadas embarcaciones. Cristòfol Mauri, carpintero de ribera, y su hijo Cristòfol, negociante, también invirtieron en la construcción naval, aunque a menor escala que los Patxot, ya que entre las mismas fechas tuvieron partes de ocho embarcaciones. Estos 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 copropietarios o el patrón eran de Sant Feliu de Guíxols.

22. Seguramente de forma exagerada, en 1791 los representantes de los taponeros afirmaban que Francisco 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.

23. Cuando 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.

24. A.H.G., *Protocolos*, Sfe 494, fs 231v-232r; Sfe 495, f. 152.

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

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

día en 1804 en Palermo. Los Patxot habían establecido, además, sólidas alianzas matrimoniales con la familia de Fèlix Ferrer, comerciante de Mataró<sup>27</sup>.

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 patronos de Sant Feliu, dirigía la sociedad Mauri, Calsada y Compañía, a la que en 1824 se unieron también como socios Josep Bernich, comerciante de Sant Feliu, y Antoni Nin, un catalán instalado 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 Montevideo<sup>28</sup>. 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 madera para fabricar botas<sup>29</sup>.

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 conllevar 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

27. Tres de los hermanos Patxot, Francesc, Anton y Joseph, se habían casado con las tres hijas de este comerciante. Prueba 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 de 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.

28. Según 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*.

29. A.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).

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<sup>30</sup>. 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 anterior<sup>31</sup>.

Esta simbiosis entre el comercio de tapones y el resto del comercio exterior catalán se prolongó durante buena parte del siglo XIX<sup>32</sup>. No obstante, la ampliación de los horizontes de la industria requirió que los exportadores de tapones construyeran redes de comercialización especializadas, probablemente ya desde fines del setecientos. 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.

## **El ejemplo de la empresa Rafael Arxer, Hijo y Compañía**

### *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 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<sup>33</sup>. Después de la muerte de

30. 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 año. Degage (1991), p. 78.

31. El 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.

32. Lo sugiere, por ejemplo, el libro mayor del comerciante de Sant Feliu Rafael Patxot, quien en la década de 1850 todavía fundamentaba en buena medida sus ventas de tapones en la red comercial catalana establecida en los puertos de Marsella (donde se dirigieron 1850 y 1857 el 59 por 100 de los tapones exportados por la empresa), Odessa y otros del Mediterráneo. Arxiu Històric de Sant Feliu de Guíxols (A.H.S.F.G.), Sección varios, *Libro Mayor de Rafael Patxot* (1850-1859).

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

Eudald Assols, Rafael Arxer continuó la asociación con el hijo 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 condal<sup>34</sup>.

A inicios del siglo XIX los negocios de Rafael Arxer experimentaron graves dificultades. Seguramente éstas estuvieron relacionadas con la difícil coyuntura comercial de fines del siglo XVIII y de la época de la Guerra de la Independencia, aunque se agravaron por los problemas particulares entre Arxer y su hasta entonces socio. 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 sociedad<sup>35</sup>.

Fue probablemente en torno a 1814 cuando Arxer creó la sociedad Rafael Arxer, Hijo y Compañía, dedicada al comercio de tapones, 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 tapones 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 tapones 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 selección, repaso y embalaje de los tapones. En parte, los Arxer intervenían en la financiación 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 cortar<sup>36</sup>. No obstante, buena parte de los tapones que comercializaba la empresa eran comprados a taponeros independientes, sin que los Arxer hubieran tenido intervención previa en la organización del proceso productivo<sup>37</sup>.

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. En 1814, mientras estaba todavía pleiteando con la viuda de Assols, Arxer se declaraba insolvente para satisfacer sus deudas. 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.



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 taponés 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 taponés y unos 2.721 quintales catalanes de corcho en planchas, todo ello valorado en algo más de 400.000 francos<sup>38</sup>. Los taponés 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.

### CUADRO 1

TAPONES Y CORCHO EN PLANCHAS EXPEDIDOS POR RAFAEL ARXER, HIJO Y CÍA

	Taponés		Corcho en plancha		Valor total
	Millares	Francos	Quintales	Francos	Francos
1817 (agosto a diciembre)	3.296	25.296,62	150	4.200	29.496,62
1818	19.601	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
<b>Total</b>	<b>43.898</b>	<b>316.296,70</b>	<b>2.720,5</b>	<b>85.600</b>	<b>401.896,70</b>

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

Disponemos de pocos datos para 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 taponés, es decir, una media anual de 100.000 millares<sup>39</sup>. Las cifras de exportaciones citadas por Borrallo para los mismos años suman una media anual de 85.000 millares<sup>40</sup>. Si

38. Los taponés expedidos no son equivalentes a los vendidos, ya que en el momento en que se inician los copiadores 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 taponés). Carta a *Auzillion et Nougaret*, Montpellier, 16-8-1817.

39. Medir (1953), pp. 45-46.

40. Borrallo (1932), pp. 426-427.

diésemos por buenas estas estimaciones, 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 taponeiros<sup>41</sup>. Aunque se trata de estimaciones muy toscas, estas cifras subrayan que la actividad comercial de la empresa tenía una escala considerable, por lo menos en relación con el volumen del negocio corchero en la época.

Como otros comerciantes de Sant Feliu, los Arxer se habían introducido en los entramados del comercio barcelonés. Desde el verano de 1817 hasta agosto de 1819 la empresa mantuvo despacho comercial en Barcelona, con el encargo de llevar la correspondencia, girar y negociar letras, concertar los fletes para las expediciones dirigidas a la Europa atlántica y obtener información acerca de 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. No obstante, todo ello se materializó en operaciones muy esporádicas y poco 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 marselleses de la pésima calidad del género, que dificultaba su venta<sup>42</sup>. En el caso de las exportaciones, sabemos que los Arxer vendieron en alguna ocasión pescado salado en el sur de Francia, pero parece que se trató de operaciones muy esporádicas y de reducido volumen<sup>43</sup>. 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<sup>44</sup>.

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

42. Cartas a *Sieveking, Taudon et Cie.*, Marsella, 16-8-1817 y 23-8-1817; a *Dupré frères*, Marsella, 20-8-1817.

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

44. Entre agosto y noviembre de 1817 confiaron a sus principales corresponsales de Marsella -*Sieveking, Taudon et Cie.*- la venta a comisión de siete zurrones de cochinilla. La cuenta de la

La sociedad Rafael Arxer, Hijo y Compañía se liquidó en diciembre de 1820 debido a un conjunto de problemas que provocaron su quiebra. Los contratiempos que la afectaron fueron diversos. Por una parte, a inicios de 1819 suspendió pagos la casa Piquet, de París, el principal corresponsal de Arxer en aquella plaza, lo que interrumpió las ventas a la capital francesa y motivó el inicio de un proceso judicial contra la empresa de Sant Feliu por parte de los también parisinos *Perrier frères*<sup>45</sup>. En segundo lugar, los nuevos derechos que gravaban la salida de corcho en planchas a partir de la Real Orden de 2 de diciembre de 1819 interrumpieron las ventas de este artículo, lo que dada la relevancia que habían adquirido dichas ventas durante este mismo año (ver los datos del cuadro 1), tuvo que tener un fuerte impacto negativo para la empresa. Por último, la quiebra se hizo inevitable debido a 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*»<sup>46</sup>. 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*

---

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 producto. Al cabo de casi dos años, los Arxer volvieron a aventurarse a exportar cochinilla a Marsella. En mayo de 1819 entregaron dos zurroneos 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 zurroneos 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 mercancía. Cartas a *Sievekings, Taudon et Cie.*, 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; 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.

45. *Perrier frères* demandaron a Arxer como consecuencia de la suspensión de pagos del comerciante en taponés Piquet, de París, que hasta entonces había sido el principal comisionista de Arxer en la capital francesa. En noviembre de 1818 Arxer había girado contra *Perrier frères* diversas letras, que sumaban unos 26.000 francos, en reembolso de otras letras de igual valor giradas contra Piquet orden *Perrier*. La suspensión de pagos de Piquet a inicios 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 Piquet, 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 aceptó. A partir de este momento se interrumpió la correspondencia entre *Perrier* y Arxer, y los primeros pusieron pleito a los segundos. No se pueden reconstruir los detalles de las pretensiones de los pleiteantes ni de la resolución del caso. Cartas a Piquet, 18-11-1818, 21-11-1818, 25-11-1818 y 11-9-1819; a *Perrier frères*, 21-11-1818, 25-11-1818, 30-12-1818 y 10-2-1819; a *J.B. Carrère et Cie*, París, 19-6-1819 y 25-8-1819.

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

*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»<sup>47</sup>.*

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

Los puertos de destino de las expediciones de tapones efectuadas por Rafael Arxer, que se muestran en el cuadro 2, eran sobre todo los del Lenguadoc y la Provenza, a 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	Núm. de tapones (en millares)	Porcentaje
Sète	13.480	30,7
Marsella	10.467	23,8
Gibraltar	4.800	10,9
Ostende-Amberes	5.071	11,6
Rouen	3.600	8,2
San Petesburgo	6.480	14,8
<b>Total</b>	<b>43.898</b>	<b>100,0</b>

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 diri-

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

gir 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 francesa.

### 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 receptores franceses hacia otros

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

País, zona o localidad	Núm. de tapones (en millares)	Porcentaje	Valor (en francos)	Porcentaje
Montpellier-Sète*	10.860	24,7	75.179,15	23,8
Marsella	2.205	5,0	14.357,50	4,5
París**	707 (7.600)	1,6	5.310,00	1,7
Champagne	834	1,9	25.467,50	8,1
Francia Atlántica	4.370	10,0	34.440,33	10,9
Estrasburgo	4.025	9,2	32.673,00	10,3
Otros de Francia	180	0,4	1.165,00	0,4
TOTAL FRANCIA	23.181	52,8	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	10,2	33.039,22	10,4
RUSIA	6.480	14,8	29.000,00	9,2
GIBRALTAR	4.800	11,0	36.000,00	11,4
<b>Total</b>	<b>43.898</b>	<b>100,0</b>	<b>316.296,7</b>	<b>100,0</b>

\* 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*.

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 marsellese 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 1830<sup>48</sup>. No obstante, este destino no aparece entre las expediciones organizadas por los Arxer, aunque es posible que ello se deba a problemas de tipo coyuntural<sup>49</sup>. Que no se embarcaran tapones con 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 napoleónico<sup>50</sup>, no jugase ningún papel en la comercialización de los tapones de la empresa catalana. 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 transportaban tapones a Beaucaire siguiendo órdenes de los Arxer<sup>51</sup>. Por otra parte, algún socio

48. Medir (1953), p. 19.

49. Lo 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 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.

50. Leon (1953), pp. 323-325.

51. El 8 de julio de 1818 Arxer ordenaba a *Auzillion et Nougaret*, de Montpellier, que expedie-

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 vender 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 francesa<sup>52</sup>, 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 casa Jouet, de antigua tradición y con contactos muy estrechos con las localidades taponeras ampurdanesas<sup>53</sup>, que aparece repetidamente en la correspondencia de los Arxer, no como cliente, sino como el principal competidor de sus corresponsales en París<sup>54</sup>.

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 jugaban un papel importante en el abastecimiento de la Champagne<sup>55</sup>.

---

ran 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.

52. Un 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.

53. Ya a fines del siglo XVIII uno de los principales comerciantes de tapones de Sant Feliu, Cristòfol Mauri, acopiaba tapones para Jouet y 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. Durante la década de 1820 Víctor Jouet tenía residencia en Sant Feliu, donde ejercía como comerciante de tapones. A.H.G., *Protocolos*, Sfe 491, fs. 177r-182v; Sfe 540, fs. 48v-49v, 543, fs. 49 y 99v-100r, 530, fs. 69r-72r. Medir (1953), p. 26.

54. Los precios y calidades que ofrecía esta empresa eran considerados por los Arxer como el principal indicador de las tendencias del comercio francés. Cartas 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 parisiense 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.

55. Lo sugiere el hecho de 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 París. No obstante, casas tan importantes como *Veuve Clicquot Ponsardin* se aprovisionaban generalmente de tapones catalanes a través de intermediarios de Epernay, y cuando, con motivo de la Guerra de la Independencia, tuvieron que recurrir a tapones elaborados en el sur de Francia, recurrieron a comisionistas de Marsella. Cartas a *Möet et Cie*, de Epernay, 20-8-1817 y 30-8-1817, a *Heidsiek et Cie*, 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 Cie*, 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. Etienne (1994), p. 66.

Además, según se afirmaba en 1817, Piquet, el principal corresponsal parisino de los Arxer, estaba en condiciones de hacer envíos considerables a Bélgica, en donde contaba con un viajante<sup>56</sup>, y a Lille en donde tenía un establecimiento. También debía de realizar algunas ventas en Burdeos, y mantener alguna presencia en Alemania<sup>57</sup>, 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, a 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 1816<sup>58</sup>.

Por lo que respecta a las zonas francesas productoras de vinos de calidad, los Arxer sólo mantenían contactos directos con la Champagne, donde surtían, entre otras, a casas de tanto renombre como *Möet et Cie.*, de Epernay, *Ruinart père et fils*, *Delamotte père et fils* o la *veuve Clicquot Ponsardin*, todas ellas de Reims. Sin embargo, como muestra el cuadro 3, la Champagne era un mercado muy secundario. Sólo recibió 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 total<sup>59</sup>.

Estos datos obligan a reexaminar el papel atribuido a los vinos espumosos de Champagne 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 vinos espumosos en aquella región a fines del siglo XVII. El proceso productivo de este tipo de vinos requería el uso de botellas y de tapones herméticos; el cor-

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

57. Carta a *Perrier frères*, 25-3-1818; al administrador de las aguas minerales, Selters (duca-do de Nassau), 16-1-1819 y 26-5-1819.

58. Fradera (1987), pp. 85 y 100-101.

59. El precio de los “trefinos” (del francés “très fins”) –el único tipo de tapón que se vendía en Champagne– 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.



cho, 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 Albera<sup>60</sup>.

Este vínculo tan estrecho entre las manufacturas taponeras y los vinos de Champagne 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 indica que el mercado vinculado al champán no era ni el exclusivo ni el principal a inicios del siglo XIX. Los trefinos vendidos en Champagne 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 Champagne 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 unidades<sup>61</sup>. Tampoco es plausible pensar que los fabricantes de champán utilizaran, 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 consistía en tapones finos o bajofinos destinados al tapado de otro tipo de vinos y líquidos.

Ésta no debía de ser una característica específica de esta empresa, sino que seguramente es extensible al resto de comerciantes catalanes de tapones. Así lo sugieren las menciones esporádicas a las calidades de los tapones vendidos por algunas de ellas que aparecen en los protocolos notariales<sup>62</sup>. Además, 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 1850<sup>63</sup>, difícilmente habría podido sostener a la industria corcho-taponera, aún teniendo en cuenta que en la elaboración de este vino suelen utilizarse dos tapones por botella. El primer desarrollo de la industria tuvo que estar relacionado, pues, no sólo con el auge de los espumosos de Champagne, sino también con las transformaciones en la pro-

60. Medir (1953); Sala (1999); Barbaza (1988), vol. I, pp. 459-460.

61. Carta a *Mitteau frères et Cie*, Reims, 2-12-1818.

62. Los tapones que en 1825 vendió Joan Tomàs en Beaucaire consistían en 61 balas de finos a 9,5 francos el millar, 50 balas de bajo finos a 4,5 francos y 2 balas de topetas a 2 francos. Las cuentas del comerciante Antonio Romaguera, que hizo protocolizar en 1830, muestran también un claro predominio de los tapones finos y bajo finos. A.H.G., *Protocolos*, Sfe 528, fs. 100r-101r; Sfe 543, fs. 9r-14r. Para un período anterior, sugieren lo mismo las facturas de lo que vendió en 1798 en Beaucaire José Vila Mir, de Calonge. Medir (1953), pp. 505-506.

63. Lachiver (1988), p. 280. Otras estimaciones proporcionan datos de similar magnitud. Según los datos que presenta Forbes, las ventas de vinos espumosos de la región ascendían a unas 300.000 botellas en 1785, 6,5 millones en 1844 y 10 millones en 1853. Forbes (1982), p. 151.

ducción y comercialización de otro tipo de vinos. En 1817 los Arxer citaban entre los líquidos que eran tapados con taponos catalanes, los vinos de Borgoña, de las riberas del Saone, de la Garona y del Rhin, además de los champanes<sup>64</sup>. 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. Desde el siglo XVIII no era inusual que fueran vendidos en botellas por los negociantes y comerciantes<sup>65</sup>, e incluso cuando no era así solían ser depositados en botellas por los acomodados consumidores que tenían bodegas privadas de buenos vinos de crianza.

### *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 taponos 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, Lieja 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 taponos 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»*<sup>66</sup>. 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 atlántica<sup>67</sup>.

El mercado alemán se dividía en dos grandes áreas. Los taponos 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 ribera del Rhin, 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

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

65. Lachiver (1988), pp. 330, 359-360 y 395. Según este último autor, en 1828 el 5,3 por 100 de los vinos exportados por Francia eran embotellados. Sobre la generalización de la venta en botellas de los mejores vinos de Borgoña a partir de la década de 1780, ver también Etienne (1994), pp. 46 y 48. Por lo que respecta a las transformaciones de la producción de vinos de Burdeos durante el siglo XVIII y su estrecha relación con el embotellado, Beuaroy (1988), pp. 116-118.

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

67. Fradera (1987), pp. 85 y 100-101.

siglo XVIII se había desarrollado una incipiente industria corcho-taponera en el distrito de Delmenhorst, que a inicios del siglo XIX ocupaba a unas 1.600 personas, en su mayor parte trabajadores domésticos<sup>68</sup>. 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 alemanes<sup>69</sup>.

Más esporádicamente los Arxer enviaron tapones a otros puntos. Uno de ellos es Gibraltar, donde realizaron dos expediciones de bastante importancia<sup>70</sup>. También intentaron introducirse en Rusia, país al que otros comerciantes catalanes de tapones realizaron expediciones en aquellos años<sup>71</sup>, 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.

#### *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<sup>72</sup>.

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 comercian-

68. Hess (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.

69. Por 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, Hamburgo, 15-11-1817.

70. Es 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 & C., Londres, 19-11-1817.

71. Lo 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 Cie*, San Petesburgo, 4-3-1818 y 2-9-1818

72. Inglaterra era el principal importador de corcho en planchas español y este comercio atravesó una etapa de prosperidad entre 1814 y 1819. Nadal Farreras (1978), pp. 328-329.

tes de estas plazas por un total de 26.100 quintales catalanes, que se deberían enviar a Inglaterra a fines de 1818 y durante 1819<sup>73</sup>. 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 catalanes<sup>74</sup>. 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 Inglaterra<sup>75</sup>.

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 quintales<sup>76</sup>. Según la correspondencia de la empresa, el problema principal era la escasez de buques ingleses en los puertos de 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 fletes<sup>77</sup>.

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 proteccionista<sup>78</sup>.

### *El perfil de los clientes y los retos 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

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

74. Carta a Juan Haythome & C., Bristol, 18-11-1818 y 21-11-1818.

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

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

77. 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 & C., Londres, 7-12-1818.

78. Medir (1953), pp. 44-45. En 1818 y 1819 los Arxer vendieron el corcho en planchas entre 28 y 32 pts. el quintal. Los efectos de la citada Real Orden sobre las exportaciones españolas de corcho en planchas fueron drásticos: durante los años 1821-1823 las exportaciones a Gran Bretaña experimentaron un descenso de casi el 90 por 100 respecto a los niveles del periodo 1818-1820. Nadal Farreras (1978), pp. 328-329.

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 Champagne, 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 tapones.

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 tapones 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 tapones, 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 1817<sup>79</sup>. Según los tratos iniciales entre ambas empresas, que se acordaron en la feria de Beaucaire de julio de 1817, se establecerían dos depósitos de tapones, uno en Sète y uno en Montpellier, gestionados por *Auzillion et Nougaret* y sus coasociados *Roure fils*, que se encargarían de vender los tapones a comisión, o bien de reexpedirlos a diversos puntos siguiendo las órdenes de los Arxer<sup>80</sup>. 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 escogido<sup>81</sup>, 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 prin-

79. 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 tapones bajofinos y una cantidad indeterminada de finos en participación por mitad con Arxer. A lo largo del otoño de 1817 *Lichtenstein* y Arxer cancelaron el negocio en participación de tapones. Las razones de la ruptura no están claras. De las cartas de Arxer a *Lichtenstein* 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, ya hacía algunos meses que los Arxer mostraban interés en buscar otro corresponsal en Montpellier y, en una carta a *Roure fils* afirmaban que su intención de separarse de *Lichtenstein* era debida a que éste trabajaba también con otros negociantes catalanes de tapones. 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.

80. Los 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.

81. Arxer 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 Cie., Berna, 19-11-1817. La cita, en francés en el original. Igualmente, también se comercializaban balas de bajofinos “en rasa” que contenían tapones no escogidos completamente, pero que en general eran de menor calidad.

cial corresponsal de París, Mr. Piquet, uno de los principales comerciantes especializados en tapones de la capital francesa, hasta la quiebra de esta empresa en 1819.

Para evitar los problemas de liquidez que podía comportar la inmovilización de grandes cantidades de mercancía en los almacenes de estos mayoristas, éstos 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 comisión<sup>82</sup>– 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 el importe y cumplimiento de los anticipos fueron la causa de que los Arxer intentaran infructuosamente en dos ocasiones desvincularse de sus comisionistas y confiar la distribución de sus tapones a otras empresas de la capital occitana. 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.

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<sup>83</sup>.

82. 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.

83. 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 puntos. Durante el invierno de 1817-18 un pariente de Rafael Arxer estaba instalado en casa de *Sieveking, Taudon et Cie.*, los principales corresponsales de Arxer en Marsella, donde se encargaba en aquellos momentos de escoger y reparar una partida de tapones defectuosos (Cartas a *Perrier frères*, París, 18-11-1818 y 2-12-1818; a *Sieveking, Taudon et Cie*, Marsella, 8-11-1817 y 3-1-1818). Incluso en Montpellier y Sète, donde el ramo de los tapones era mucho más conocido por los comerciantes locales, los Arxer tuvieron

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 debía de multiplicar 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 pre-

---

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 Guíxols. De la misma forma, cuando en enero de 1819 Arxer inició negociaciones con *Fs. Durand et fils*, una de las principales casas comerciales de Montpellier, 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 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 surtidos. Carta a *Fs. Durand et Fils*, 16-1-1819. La cita, en francés en el original. Sobre la casa Durand y sus relaciones, muy estrechas, con el comercio catalán, ver Zylberberg (1982), pp. 94 y 111.

cios<sup>84</sup>. 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 Champagne<sup>85</sup>.

## 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 Champagne. 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,

84. Ver 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.

85. 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 repasado de los redistribuidores de esta ciudad, y la empresa tuvo que imitar las muestras enviadas por empresas champañeras como Mœt o la *Veuve Clicquot Ponsardin*. Cartas a Fr. Andrieux, *Ruinart père et fils*, *Lemoine et Doriot*, *Alex Delamotte et Cie*, *L. Delamotte père et fils*, Pierre Faure, *Dubois père et fils* (todos ellos de Reims); a *J. Mœt et Cie* (Epernay) y Mareschal Pire (Avizé), 30-8-1817. *A. J. Mœt et Cie*, Epernay, 20-8-1817 y 8-11-1817; a *Veuve Clicquot Ponsardin*, 3-1-1818, 25-3-1818 y 8-8-1818.



del desarrollo del negocio corchero. En especial, el ejemplo de la casa Arxer sugiere 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

- 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.
- BEAUROY, Jacques (1988), «Les facteurs historiques du développement du vin de qualité en Bordelais aux XVIIe et XVIIIe siècles», *Études Champenoises. Vignerons et vins de Champagne et d'ailleurs XVII-XXe siècle*, Reims, Presses Universitaires de Reims, pp. 111-120.
- 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.
- BORRALLO, José Antonio (1932), «Quercus Suber Latifolium», *Montes e industrias*, 16-17
- 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.
- ETIENNE, Michel (1994), *Veuve Clicquot Ponsardin. Aux origines d'un gran vin de Champagne*, París, Economica.
- FERRER I GIRONÈS, Francesc (1989), *L'economia del set-cents a les comarques gironines*, Girona, Cambra de Comerç, Indústria i Navegació.
- FORBES, Patrick (1982), *Champagne. The Wine, the Land and the People*, Londres, Gollancz.
- 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.
- HERNÁNDEZ I BAGUÉ, Santiago (2002), *Palafrugell i el suro*, Palafrugell, Ajuntament de Palafrugell-Diputació de Girona.
- 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.
- NADAL FARRERAS, Joaquim (1978), *Comercio exterior con Gran Bretaña (1777-1914)*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.
- 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, César (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.



***The commercialization of cork products at the beginning of the nineteenth century. The example of the firm Rafael Arxer, Son and Co.***

ABSTRACT

*The Catalan industry of cork stoppers has been characterized by its emphasis on export since its inception in the eighteenth century. This paper analyzes the commercialization networks of cork stoppers and other cork products established by Catalan manufacturers at the beginning of nineteenth century, mainly through the commercial correspondence of the firm Rafael Arxer, Son and Co. In addition to describing the sales map of this company, emphasis is given to the symbiosis between the trade of stoppers and the rest of the foreign Catalan trade at the initial phases of the cork industry. Moreover, some of the challenges faced by exporters during that stage are illustrated, especially the problems related to the expansion of markets, the increase in the number of customers and the financing of trade on commission.*

KEY WORDS: Cork Stoppers Industry, Catalonia, Foreign Trade, Firm



***La comercialización de productos corcheros a inicios del siglo XIX. El ejemplo de la empresa Rafael Arxer, Hijo y Compañía***

RESUMEN

*La industria corcho-taponera catalana se caracterizó desde sus inicios en el siglo XVIII por su vocación exportadora. Este estudio analiza las redes de comercialización de taponos y otros productos corcheros establecidas por los fabricantes/comerciantes catalanes de estos artículos a comienzos del siglo XIX, a través, especialmente, de la correspondencia comercial de la empresa Rafael Arxer, Hijo y Compañía. Además de la descripción del mapa de ventas de dicha empresa, se subraya la simbiosis entre el comercio de taponos y el resto del comercio exterior catalán en las fases iniciales de desarrollo del negocio corchero, y se ilustran algunos de los retos a los que tuvieron que hacer frente los exportadores de taponos durante esta etapa, especialmente los problemas relacionados con la ampliación de mercados y clientes y, por otra parte, con la financiación del comercio a comisión.*

PALABRAS CLAVE: Industria corcho-taponera, Cataluña, Comercio exterior, Empresa

