
De la diversificación a la especialización: la incursión de la familia Torrellas en el negocio corchero (1879-1923)*

● JOAQUIM ALVARADO COSTA

Institut de Recerca Històrica-Universitat de Girona

● FRANCISCO MANUEL PAREJO MORUNO

Universidad de Extremadura

Introducción

El objetivo del presente estudio es analizar la evolución de una empresa familiar corchera a lo largo de casi medio siglo. Lejos de ser un mero estudio de caso, entendemos que el análisis de esta empresa contribuye a reforzar la puesta en valor del papel desempeñado por las empresas catalanas en la inserción de las regiones del suroeste peninsular en el negocio corchero, además de constituir un aporte al mejor conocimiento de las redes de aprovisionamiento de materia prima que estas tuvieron entre las décadas finales del siglo XIX y las primeras décadas del XX.¹ En este sentido, la inserción de la familia Torrellas en el negocio del corcho coincidió con una época de grandes cambios estructurales en el sector, a los que tuvo que dar diferentes respuestas, por lo que tuvo que irse adaptando a las nuevas posibilidades (y nuevos retos) que se le iban planteando. Los Torrellas iniciaron su actividad comercial en el mundo del corcho en el último cuarto del siglo XIX, que coincidió con la denominada «edad de oro del taponero»,² pero supieron adaptarse a las importantes transformaciones que se produjeron en el sector con el cambio de siglo y se forjaron una posición de consideración y de prestigio dentro del mundo corchero hasta el inicio de la década de 1920.

* Los autores agradecen las sugerencias recibidas por dos evaluadores anónimos de la revista. Asimismo, Francisco Manuel Parejo agradece la financiación recibida de la Junta de Extremadura a través de la Ayuda a Grupos de Investigación GR15182.

1. Sobre la contribución catalana al desarrollo del negocio corchero del suroeste peninsular, recomendamos la lectura de Sala y Nadal (2010), que contiene además un buen estado de la cuestión. Véase también Sánchez Marroyo (1996) y, sobre todo, Parejo, Faísca y Rangel (2013), que bebe en gran medida de la referencia anterior.

2. Medir (1953), pp. 111-219.

Fecha de recepción: agosto 2016

Versión definitiva: marzo 2017

Revista de Historia Industrial

N.º 72. Año XXVII. 2018

Es relevante apuntar la condición familiar de esta empresa.³ El sector corchero no ha sido ajeno a este modelo empresarial. Muy al contrario, ha predominado en él el carácter familiar de las empresas a lo largo del tiempo, como se constata en los distintos trabajos de historia empresarial que se han realizado al respecto. A modo de ejemplo, tienen este carácter tres de las mayores empresas corcheras portuguesas de la historia, Reynolds, Mundet & Sons y Amorim & Irmãos, cuyas estrategias de internacionalización han sido analizadas en un trabajo reciente.⁴ Lo mismo ocurre con la también lusa, aunque de origen inglés, Sociedade Corticeira Robinson Bross, Lda.,⁵ que, al igual que las tres anteriores, fundamentó su éxito en los dos elementos característicos del sector en la península Ibérica: la extrema localización de la materia prima, ubicada fundamentalmente en esta, y el carácter eminentemente exportador del negocio.⁶ Aunque no fueron las únicas sagas familiares que han tenido cierta relevancia en el negocio corchero de ámbito internacional: los Montaner⁷ y los Oller,⁸ por ejemplo, fueron (y aún lo es en el caso de esta última) familias que durante varias generaciones hicieron llegar sus productos a diferentes partes del mundo, como también lo fueron los Torrellas, objeto ahora de nuestro estudio.⁹

Originarios de Tossa de Mar, los inicios de la actividad corchera de los Torrellas se remontan a 1879. A lo largo de las páginas siguientes analizaremos su evolución empresarial durante más de cuarenta años, en los que tres generaciones de dicha familia se involucraron en las actividades empresariales familiares. No obstante, por no ser el tema analizado en este artículo, y también porque está tratándose de manera más pormenorizada en otro trabajo, no realizaremos un análisis detallado de las cuestiones relativas a la gestión de la empresa vinculadas con su carácter familiar. De esta forma, aunque serán mencionados y valorados adecuadamente, no se profundizará en

3. Colli y Rose (2008), pp. 194, definen empresa familiar como aquella en que una familia posee suficiente parte del capital social para poder ejercer el control sobre su estrategia de gestión, al implicar a la familia en los puestos de alta dirección de la empresa.

4. Véase Parejo y otros (2015) y Lopes y otros (2016).

5. Sobre esta empresa, véase Ventura (2007).

6. Según cálculos de Medir (1953), pp. 283; Zapata (1986), pp. 241; y Parejo (2010), pp. 12; antes de 1914 el mercado interior de manufacturas corcheras, predominantemente tapone-ras, no absorbía más del 1% de la producción nacional, a raíz del predominio en España de la producción de vinos comunes, comercializados a granel.

7. A lo largo de cuatro generaciones, los Montaner, originarios de Calonge, trabajaron y comercializaron con el corcho, siendo a principios del siglo xx una de las principales empresas corcheras catalanas, cuando daba trabajo a unos setecientos obreros. Sala (1998), pp. 117.

8. Alvarado (2005), pp. 111-128; Sala y Nadal (2013).

9. La nómina de empresas familiares corcheras cuya historia ha sido objeto de estudio es amplia. Sin ánimo de ser exhaustivos, conviene citar el reciente estudio de Ros y Sala (2014) sobre la empresa Genís y Cía., y hacer mención del amplio número de firmas corcheras catalanas, casi todas de carácter familiar, que Joaquim Alvarado ha analizado en varias de sus investigaciones (Alvarado 2002, 2005 y 2009).

exceso en asuntos relevantes en la evolución de la empresa como los problemas resultantes de la sucesión intergeneracional o como las peculiaridades detectadas en la gestión y en la financiación de la empresa atribuibles al carácter familiar de esta.

Para la elaboración del estudio, debido a la ausencia de un fondo empresarial propio, hemos recurrido a otras fuentes primarias y secundarias: protocolos notariales (con especial incidencia de los de las provincias de Gerona y Cáceres), fuentes municipales de localidades en las que estuvieron presentes (comprando corcho, instalando algún establecimiento, comprando fincas...), fondos de empresas adquirientes de corcho de los Torrellas, fuentes judiciales, publicaciones de la época, prensa y boletines oficiales, así como la correspondencia particular conservada por descendientes de la familia.¹⁰

Dividiremos el trabajo en siete apartados. El primero es esta introducción. Dedicaremos el segundo a la primera década de actividad empresarial de la familia, caracterizado por la constitución de la primera sociedad mercantil, en asociación con otra familia de Tossa, los Mestres; y también por los primeros negocios de adquisición de corcho en Cáceres. En el tercer apartado analizaremos la evolución de la empresa durante la última década del siglo XIX, un momento de expansión de la misma gracias a los beneficios reportados por las ventas del corcho recolectado en la década anterior. El cuarto abarca los años 1899 a 1906, caracterizados por la apuesta de la familia por la internacionalización de los negocios, etapa que finalizaba con la división de la empresa familiar en dos ramas. En el apartado quinto analizaremos la evolución empresarial de estas dos ramas después de la división, y en el sexto, los últimos años de actividad empresarial de la familia, cuando el contexto de crisis mundial del sector acabó llevando a la quiebra a las dos empresas, que finalizaron bruscamente su actividad y dejaron el rico patrimonio acumulado a lo largo de más de cuarenta años a expensas de sus acreedores. Cerrará el trabajo un apartado en el que expondremos unas breves conclusiones.

Los inicios (1879-1890)

La primera noticia que ubica a la familia Torrellas comerciando con corcho en el noreste de la provincia de Cáceres data del 18 de marzo de 1879, cuando Dalmacio Torrellas Pujol, panadero, y Martín Torrubias, corchero, ambos vecinos de Tossa, subarrendaron el corcho que producirían dos dehe-

10. Queremos agradecer la ayuda facilitada durante la elaboración del trabajo por parte de los señores Francisco Aromir Massaguer y José Collado Aromir. En el caso del primero, le agradecemos especialmente que haya puesto su archivo personal a nuestra disposición, en el que se conserva correspondencia personal de la época de gran interés para la investigación.

sas de Serrejón durante los siguientes diez años.¹¹ Pero el desembarco del primero en Cáceres fue más notable a partir de junio del mismo año.

¿Quién era Dalmacio Torrellas Pujol? Y sobre todo, ¿cuáles fueron las razones que llevaron a un panadero de Tossa a invertir en el corcho de Cáceres? Nacido en 1834 en Tordera, localizamos a Dalmacio Torrellas como titular de una panadería en Tossa desde 1855,¹² negocio que con los años fue ampliando y convirtiendo en una tienda de comestibles, con especial énfasis en el comercio de aceite.¹³ En la perspectiva actual, puede sorprender que un panadero decidiera hacer una apuesta fuerte en el sector corchero, pero si observamos las características geográficas de Tossa, población marítima, mal comunicada con el interior y con poca tierra disponible para el cultivo, entendemos las posibilidades que había de negocio en el comercio de alimentos de primera necesidad. El capital generado acumulado sería el que permitiría el inicio de la nueva actividad comercial de la familia.

Del mismo modo, no es casual que fuera entonces el momento en que los Torrellas iniciaran sus actividades de explotación de corcho extremeño. De entrada, desde la década de 1830 habían llegado a las regiones del suroeste peninsular numerosos industriales corcheros catalanes en busca del abundante corcho existente en estas,¹⁴ fijando muchos de ellos, con el paso del tiempo, establecimientos filiales en las mismas. Es lo que explica, en parte, que entre 1878 y 1900 se constituyeran multitud de sociedades en estas regiones destinadas a la transformación y comercialización del corcho.¹⁵ Acontecía, además, en las décadas de 1870 y 1880, el vencimiento de multitud de contratos

11. Archivo Histórico Provincial de Cáceres (AHPC), Fondo notarial. Notaría de Romangordo. Notario: Gumersindo Calleja y Calleja. Volumen PN2862, folios 61-70. En dicha escritura, un jornalero llamado Braulio Pérez Aparicio, que cinco días antes había arrendado el corcho que producirían las dehesas Sierra y el Zamarril, en Serrejón, entre 1878 y 1888 a su propietario, el conde de Almaraz, subarrendaba ese corcho a Dalmacio Torrellas Pujol y Martín Torrubias Tusell, por 1.500 pesetas. En el contrato inicial, Pérez Aparicio había pactado con el conde disponer del corcho resultante de las sacas a realizar a lo largo de aquellos años a cambio de que aquel hiciera una serie de trabajos de limpieza de las fincas, particularmente, para resguardarlas del riesgo de incendios.

12. Arxiu Municipal de Tossa (AMT). Hacienda. Fiscalidad. Matrículas industriales. Información gentilmente facilitada por David Moré Aguirre, archivero municipal de Tossa, al que agradecemos la ayuda prestada para la elaboración de nuestro trabajo.

13. En las Matrículas Industriales de Tossa, Dalmacio Torrellas tributó además de como panadería, como titular de una tienda llamada comúnmente de aceite y vinagre, a partir de 1873, hasta su cierre en 1892. Del mismo modo, Dalmacio Torrellas figuró en el *Anuario del Comercio, de la Industria, de la Magistratura y de la Administración* (publicación periódica que se empezó a publicar en 1881, excelente compilación de la actividad económica en España, Portugal y sus colonias, cuya consulta ha permitido saber de las diferentes ramas de negocios en que se embarcaron los Torrellas durante aquellos años) como comerciante de aceite en Tossa entre 1881 y 1894.

14. Parejo, Faísca y Rangel (2013).

15. La industria corchera extremeña, según los datos que facilita la Contribución industrial, pasó de representar apenas el 6% de la nacional hacia 1863; al 11% en 1879 y al 18% en 1895 (Zapata, 1996, pp. 229).

de arriendo firmados en las décadas anteriores, lo que hacía si cabe más propicio el momento de invertir en el corcho del suroeste, siendo otro aliciente la progresiva expansión del ferrocarril en Extremadura y Andalucía.¹⁶

En este contexto desembarcaban los Torrellas en Extremadura, y convertían la pequeña población de Serrejón en su centro de operaciones, en virtud de dos escrituras firmadas el mes de junio de 1879. El día 2 de aquel mes, Cosme Remus Ruffi, natural de Sant Feliu de Guíxols y vecino de Serrejón, traspasaba la totalidad de su negocio de comercio de corcho a Dalmacio Torrellas.¹⁷ Por un importe total de 135.000 pesetas, Remus vendía a Torrellas «... el derecho de arriendo de corcho, del corcho almacenado, de las herramientas y utensilios de fabricación, frutos muebles y semovientes» propiedad del primero. Expresamente, el contrato estipulaba la venta, cesión o transmisión a Dalmacio Torrellas de «todos los derechos de arriendo de corcho, tanto los adquiridos por traspaso y cesión como los arriendos hechos propios, que posee en Extremadura alta; comprendiéndose en esta cesión la corcha que posee almacenada tanto elaborada como no elaborada, en cuadros y tapones, herramientas y utensilios de fabricación, frutos y caldos, y toda clase de muebles y semovientes». Y eso no fue todo, ya que cinco días más tarde volvían a encontrarse los mismos comparecientes ante el notario de Navalmoral de la Mata para firmar la venta de dieciséis fincas propiedad de Remus ubicadas en Serrejón a Torrellas por un importe total de 65.000 pesetas.¹⁸ Entre esas fincas destacaba una fábrica de corcho, establecimiento que sería sede central de la actividad comercial e industrial de los Torrellas en Cáceres durante más de treinta años.

Un mes después de adquirir este negocio, Dalmacio Torrellas se asociaba con José Mestres Auger, capitán de barco, también de Tossa, que había acumulado un importante capital mediante el comercio con América durante casi dos décadas.¹⁹ El 3 de julio de 1879 se constituía la sociedad Torrellas, Mestres y Compañía, formada por ambos personajes, con un capital de 30.000 pesetas, aportado a partes iguales por los dos socios, y con el objeto de «la compra y venta de corcho, elaboración del mismo y demás géneros que consideren útiles».²⁰ Pedro Torrellas Nadal, primogénito de Dalmacio Torrellas (nacido en 1856), quedaba al frente de la casa principal, ubicada en Serrejón

16. A modo de ejemplo, en 1881 era inaugurada la línea férrea entre Madrid y Valencia de Alcántara, transporte que facilitaría la llegada de corcho cacereño a las fábricas catalanas (Blanch Sánchez, 2013, pp. 452-453).

17. AHPC, Fondo notarial. Notaría de Almaraz. Notario: Joaquín Fernández Gómez. Volumen PN656, folios 195-199.

18. AHPC, Fondo notarial. Notaría de Navalmoral de la Mata. Notario: Urbano González Corisco. Volumen PN2996, folios 382-400. Hay que destacar que parte importante de esas fincas eran olivares. No olvidemos que Dalmacio Torrellas era comerciante de aceite, por lo que le interesaban esas fincas para abastecer su tienda de Tossa.

19. Zucchitello (2013), p. 192-194.

20. Arxiu Comarcal de la Selva (ACSE), Fondo notarial. Notaría de Lloret de Mar. Notario: José Antonio Rodés. Volumen 53, folios 377-380.

(la fábrica comprada por su padre el mes anterior). Al año siguiente, Pedro Torrellas se casaba con Asunción Mestres Brugueras, hija de José Mestres. Una vez celebrado este enlace en Tossa, Pedro Torrellas volvía a Extremadura con su esposa, se instalaba en Serrejón y empezaba una intensa actividad de búsqueda de corcho, que se concretaría en el arriendo de numerosas dehesas (o en la compra del corcho de estas) de diversos puntos de la provincia de Cáceres, algunas de ellas de gran riqueza suberícola. El detalle de las mismas se expone en el cuadro 1.

Como se ve en dicho cuadro, entre 1880 y 1882, Pedro Torrellas, actuando en nombre de la sociedad Torrellas, Mestres y Compañía, firmó varios contratos destinados a la adquisición de corcho, en todos los casos, en dehesas ubicadas en poblaciones cercanas a Serrejón.²¹ Así, el 12 de septiembre de 1880 firmaba el arriendo del corcho que se extraería en la dehesa de Rodea Moral, en Pasarón de la Vera, durante los siguientes diez años, y el 16 de octubre hacía lo propio con el corcho de la dehesa Macarra, del municipio de Toril, también por un período de diez años.²² El 7 de julio de 1881, el corcho objeto de arriendo era el de la dehesa de Sierra Colada, de Almaraz, arriendo que duraría nueve años, y de la misma forma, el 13 de septiembre del mismo año se firmaba el arriendo del corcho de la dehesa de Malueñas, ubicada en Jaraicejo, firmado por diez años. Finalmente, Pedro Torrellas firmaba la compra del corcho segundero de una antigüedad de nueve años o más que se extrajera de las sacas a realizar en los años 1882 y 1884 en la dehesa de El Espadañal, ubicada en Navalmoral de la Mata, contrato que se escrituró el 22 de febrero de 1882 (cuadro 1).

Seis años después de su constitución formal, el 7 de octubre de 1885, se firmaba una nueva escritura de constitución de la sociedad Torrellas, Mestres y Compañía.²³ El aspecto más destacable de la misma era la entrada de nuevos socios en la sociedad. Se incorporaban los otros dos hijos de Dalmacio Torrellas, Camilo (nacido en 1859) y Secundino (nacido en 1861); el hijo menor de José Mestres, llamado también José (nacido en 1864); y Jaime Moré Bosch, un comerciante de Barcelona originario de Tossa. El objetivo principal de la escritura era la entrada de este último como socio comanditario. Jaime Moré había prestado a la sociedad 156.801,47 pesetas a fin de pagar arriendos y facilitar el buen funcionamiento de la sociedad. En compensa-

21. Sánchez Marroyo (1993), pp. 263, hizo una primera aproximación al papel de los Torrellas como adquirentes de corcho en Cáceres. Según sus investigaciones Torrellas, Mestres y Compañía fue el principal adquirente de corcho en la zona de Navalmoral de la Mata entre 1870 y 1900.

22. Sánchez Marroyo (1996, pp. 207) situaba este arriendo, así como otro que firmaría el mismo Pedro Torrellas en 1890 sobre la misma finca, entre los más importantes que se pactaron en Extremadura en la segunda mitad del siglo XIX.

23. ACSE, Fondo notarial. Notaría de Blanes-I. Notario: Antonio Llampallas Alsina. Volumen 75, folios 795-807.

CUADRO 1 ▪ *Arriendos y compras de corcho otorgados por los hermanos Torrellas ante notario*

	Fecha	Objeto	Nombre dehesa	Municipio/s	Duración	Precio
(a)	12/09/1880	arriendo de corcho	<i>Rodea Moral</i>	Pasarón de la Vera	1880-1890	10.625
(b)	16/10/1880	arriendo de corcho	<i>Macarra</i>	Toril	1883-1893	42.500
(c)	07/07/1881	arriendo de corcho	<i>Sierra Colada</i>	Almaraz	1884-1893	4.000
(d)	13/09/1881	arriendo de corcho	<i>Malueñas</i>	Jaraicejo	1881-1891	750
(e)	22/02/1882	compra de corcho	<i>El Espadañal</i>	Navalmoral de la Mata	1882 y 1884	12 el quintal
(f)	07/09/1885	arriendo de corcho	<i>La Solana</i>	Cabañas	1885-1895	4.625
(g)	05/02/1890	arriendo de corcho	<i>Majadilla</i>	Guijo de Granadilla	1895	35.000
(h)	22/02/1890	arriendo de corcho	<i>Porquerizas de Macarra</i>	Toril	1893-1903	55.625
(i)	07/05/1892	compra de corcho	varias	Herrera de Alcántara y Cedillo	1892	14 el quintal
(j)	30/05/1893	arriendo de corcho	varias	Serrejón	1898-1908	40.000
(k)	26/09/1902	arriendo de corcho	varias	Valencia de Alcántara	1901-1912	60.500

Fuentes: (a) y (b): AHPC, Fondo notarial. Notaría de Navalmoral de la Mata. Notario: Urbano González Corisco. Volumen PN2997, folios 580-584 y 664-670. (c): AHPC, Fondo notarial. Notaría de Almaraz. Notario: Joaquín Fernández Gómez. Volumen PN2917, folios 65-68. (d): AHPC, Fondo notarial. Notaría de Romangordo. Notario: Gumersindo Calleja. Volumen PN2863, folios 149-150. (e): AHPC, Fondo notarial. Notaría de Navalmoral de la Mata. Notario: Urbano González Corisco. Volumen PN2999, folios 91-93. (f): AHPC, Fondo notarial. Notaría de Navalmoral de la Mata. Notario: Urbano González Corisco. Volumen PN3008, folios 435-441. (g): ACBE, Fondo notarial. Notaría de Sant Feliu de Guíxols. Notario: Joaquim Sala Martí. Volumen 43, folios 172-177. (h): AHPC, Fondo notarial. Notaría de Navalmoral de la Mata. Notario: Urbano González Corisco. Volumen PN 3021, folios 221-236. (i): AHPC, Fondo notarial. Notaría de Valencia de Alcántara. Notario: Manuel Álvarez Merino. Volumen PN2771, folios 303-312. (j): Archivo Histórico de Protocolos de Madrid (AHPM). Notario: Manuel de las Heras Martínez. Volumen 239, folios 1321-1339. (k): AHPC, Fondo notarial. Notaría de Valencia de Alcántara. Notario: Francisco Saborid Ramos. Volumen PN346, folios 489-512. Precios de las operaciones estipulados en pesetas.

Nota: No se ha localizado el contrato relativo al arriendo (g), pero se tiene conocimiento de su existencia a raíz de una escritura de convenio otorgada aquel día en Sant Feliu de Guíxols entre la sociedad y Josep Calvet Daltabuit, comerciante de Sant Feliu de Guíxols, para el reparto de los trabajos y de los beneficios resultantes de este arriendo, realizado a medias entre nuestra sociedad y dicho comerciante.

ción, se acordó la entrada de Moré como socio comanditario, concretándose su participación en la reducción del importe pendiente de cobrar del préstamo antes indicado. Se pactaba un capital de 33.738 pesetas, aportadas a par-

tes iguales por Dalmacio Torrellas y José Mestres, que serían los socios capitalistas; y por Jaime Moré, socio comanditario. Torrellas y Mestres aportaban a la sociedad las dieciséis fincas de Serrejón, la nueva fábrica de taponos instalada en Tossa, los arriendos en curso en Extremadura y las existencias disponibles en las fábricas de Tossa y Serrejón. Los tres hijos de Dalmacio Torrellas y el hijo menor de José Mestres²⁴ se convertían en socios industriales, y quedaban al cargo de gestionar la factoría de Serrejón y de los otros establecimientos que la sociedad pudiera tener en el futuro. A tal efecto, ese mismo año 1885 los dos hijos menores de Dalmacio Torrellas se instalaban en Serrejón (Pedro había vuelto a Tossa a finales de 1882) y Secundino, actuando en nombre de la sociedad, arrendaba el corcho de la dehesa La Solana, ubicada en Cabañas, por un período de diez años (cuadro 1).

Así pues, los Torrellas y los Mestres debieron recurrir a préstamos de otros particulares para financiar su proyecto, como fue el caso de Jaime Moré (quien, dos años después de firmar su entrada en la sociedad, se declaraba en suspensión de pagos).²⁵ Otra opción fue asociarse con otros comerciantes para arrendar dehesas, como hicieron en 1889, cuando, conjuntamente con el comerciante de Sant Feliu de Guíxols Josep Calvet Daltabuit, arrendaban el corcho que se extraería de la saca de 1895 de los alcornoques de la dehesa de Majadilla, ubicada en Guijo de Granadilla (cuadro 1). La totalidad del precio del arriendo fue adelantada por Calvet, y se pactó que la sociedad se encargaría de todas las tareas derivadas del mantenimiento de la dehesa, de la saca y del preparado del corcho, y las primeras partidas resultantes serían entregadas a Calvet hasta cubrir las 17.500 pesetas que había adelantado, junto con los intereses del 6%.

Finalmente, el 22 de febrero de 1890 se firmaba el arriendo del corcho de la dehesa Porquerizas de Macarra, ubicada en Toril, por diez años (cuadro 1).²⁶

24. Hay que indicar que, a efectos legales, tanto Secundino Torrellas Nadal como José Mestres Brugueras eran menores de edad, aspecto que se indicaba en la escritura, y se hacía constar que cuando tuvieran la edad reglamentaria podían convertirse en socios industriales a todos los efectos.

25. En 1887, Jaime Moré Bosch se declaraba en suspensión de pagos y la gestión de sus propiedades y negocios pasó a manos de una junta de acreedores. En 1891, Dalmacio Torrellas y José Mestres pactaban el pago fraccionado de las 147.777 pesetas y 17 céntimos que aún debían a Moré en aquellos momentos, un pago que se efectuaría en cinco años. Arxiu Històric de Protocols de Barcelona (AHPB). Notario: Josep Escarrà Vergés. Volumen 1436-2, folios 1200-1239. Finalmente, este pago fue completado en 1894, desvinculándose completamente Jaime Moré de la sociedad aquel mismo año. AHPB. Notario: Ricardo Permanyer Ayats. Volumen 1403-37, folios 2959-3000.

26. Dicha dehesa era una de las dos en que quedó dividida la dehesa Macarra, cuyo corcho estaba arrendado a nuestra sociedad desde 1883, como hemos indicado. El 28 de enero de 1890, la dehesa se dividió en dos partes: la dehesa Porquerizas de Macarra, que era la que se arrendaba a Torrellas, Mestres y Compañía, y la dehesa Valbuena de Macarra, que fue arrendada a Pedro Mártir Estrada aquel mismo mes de febrero de 1890. Pedro Mártir Estrada, natural de Sant Feliu de Guíxols, era propietario de otra fábrica de corcho ubicada en Serrejón durante aquellos años, por lo que no deja de ser digno de mención que los dos grandes esta-

De este modo, concluimos el apartado indicando que la década de los ochenta fue para los Torrellas (y para los Mestres) una época de arranque del negocio, de puesta en marcha. Hay que tener en cuenta que invertir en el negocio corchero implicaba asumir un retorno a medio plazo. Cada arriendo de nueve o diez años implicaba la realización de una sola saca cuyos beneficios económicos resultantes, por tanto, tardarían en llegar. Por ese motivo, el capital resultante de las anteriores actividades económicas de Dalmacio Torrellas y José Mestres no era suficiente y se tuvo que recurrir al crédito externo, con la singularidad especial del préstamo otorgado por Jaime Moré, que implicó su entrada en la sociedad como socio comanditario. En la década siguiente llegarían los beneficios con los que hacer frente a los pagos pendientes y con los que modificar sustancialmente la estrategia empresarial de Torrellas, Mestres y Compañía.

Una empresa referencia en el mundo corchero (1890-1899)

La década de 1890 fue muy positiva para el negocio emprendido por la familia Torrellas a lo largo de los diez años anteriores. El proyecto empresarial era el mismo: la provisión de corcho de calidad en Cáceres, la preparación del mismo en Serrejón y su envío a Cataluña a fin de elaborar tapones en la fábrica de Tossa o venderlo a otras empresas.²⁷ Pero a diferencia de la década anterior, en que el arrendamiento de sacas de corcho fue la vía preferente de los Torrellas para acceder a la materia prima, a lo largo de los noventa la familia desarrolló una nueva estrategia de compra de fincas con alcornocales. A nuestro entender, esta nueva política de integración vertical de la empresa se debía a dos motivos: garantizarse el mayor suministro de corcho posible y reducir su exposición al comportamiento errático y creciente del precio del corcho estaba registrando en Extremadura desde el decenio anterior.

blecimientos de Serrejón fueran los que se repartieron durante la última década del siglo XIX el corcho de una de las dehesas de mayor notoriedad de la comarca. AHPC, Fondo notarial. Notaría de Navalmodal de la Mata. Notario: Urbano González Corisco. Volumen PN3021, folios 253-262.

27. En este sentido, y sin perjuicio de la integración de procesos pretendida por los Torrellas con la creación de esta sociedad, el establecimiento que la familia había abierto en Serrejón compartía con el grueso de la industria corchera extremeña su especialización en la preparación del corcho, esto es la fabricación del corcho en plancha para su posterior transformación en otras latitudes, fundamentalmente en Cataluña y en el extranjero. Sobre la especialización productiva de las regiones corcheras españolas y sobre la distinta localización de la industria corchera preparadora y transformadora recomendamos la lectura de Zapata (1996) y Branco *et al.* (2016).

El 17 de noviembre de 1891 se firmaba una nueva escritura que modificaba aspectos estructurales esenciales de la sociedad.²⁸ Se firmaba la entrada definitiva de Secundino Torrellas Nadal como socio industrial de pleno derecho, a la vez que se indicaba la renuncia de José Mestres Brugueras a hacer lo propio. La participación de ambos en los negocios de la sociedad había sido totalmente diferente: mientras que Secundino Torrellas se instaló en Serrejón en 1885, firmó varios contratos para la provisión de corcho y participó en la gestión de la fábrica de Serrejón, José Mestres Brugueras (que se sepa) no llegó a pisar nunca Cáceres. A partir de 1889 lo detectamos en Monda (Málaga), donde se establecería definitivamente. En 1909 era uno de los principales propietarios de alcornoques de esa localidad malagueña,²⁹ donde moriría en 1929. Ante esta situación, la escritura del 17 de noviembre de 1891 ponía de manifiesto que habían sido los tres hermanos Torrellas Nadal quienes habían impulsado la sociedad y se habían convertido en acreedores de la misma, por lo que se estipulaba un reparto proporcional de beneficios y trabajo que realizar entre los cinco socios. La escritura de 1891 ponía por escrito una realidad tangente: que la sociedad Torrellas, Mestres y Compañía había quedado en manos de la familia Torrellas.

En la década de 1890, los hermanos Torrellas Nadal se lanzaron a una nueva política de compra de fincas de alcornoque, con el objetivo antes indicado de facilitar el acceso de la empresa a la materia prima. A raíz de esa política, alrededor de 1903, nuestra sociedad se había convertido en propietaria de un total de 97 fincas en la provincia de Cáceres:³⁰ 14 en Serrejón, compradas a Cosme Remus el 7 de junio de 1879 (2 de las 16 fincas compradas aquel año serían vendidas a propietarios de esta población en junio de 1895),³¹ 43 en Castañar de Ibor, 27 en Mesas de Ibor, 12 en Mohedas y 1 en Cerezo.

El elemento común de la práctica totalidad de las fincas de Cáceres era la presencia de alcornoques. En Castañar de Ibor, entre 1892 y 1899, Pedro y Secundino Torrellas compraron multitud de pequeñas propiedades a particulares de aquella población. Por el contrario, la mayor parte de las fincas ubicadas en Mesas de Ibor fueron adquiridas por la sociedad mediante expedientes posesorios, y llama la atención que en la mayor parte la adquisición se limitó al arbolado. El derecho objeto de enajenación, pues, solo afectaba al

28. ACSE, Fondo notarial. Notaría de Lloret de Mar. Notario: Lorenzo Garzón Naya. Volumen 75, folios 816-819.

29. Borralló (1909), p. 111.

30. La relación completa de estas propiedades consta en una escritura de 4 de abril de 1903, de aportación de fincas a una nueva sociedad familiar constituida aquel día, que será comentada en su momento. ACSE, Fondo notarial. Notaría de Lloret de Mar. Notario: Lorenzo Garzón Naya. Volumen 87, folios 169-200. Obviamente, omitimos dicha relación por cuestiones de espacio.

31. AHPC, Fondo notarial. Notaría de Almaraz. Notario: Joaquín Durán Mendoza. Volumen: PN2899, folios 122-125 y 126-129.

aprovechamiento corchero; se adquiriría el vuelo de la finca, y no el suelo, que se mantendría bajo la propiedad del titular anterior, particularidad extremeña documentada desde la época medieval, y particularmente en las propiedades de titularidad pública.³² La prueba de que el objeto de interés de las fincas era el aprovechamiento corchero no es solo la presencia de alcornoques en la práctica totalidad de las fincas adquiridas por la sociedad aquellos años en Castañar de Ibor y Mesas de Ibor, sino la constatación de que se trataba de «... tierras llenas de pedruscos y no sirven casi para ni siembra, ni para pastar el ganado, siendo improductivas...», tal como indicaba un informe de 1927,³³ cuando las fincas habían sido adquiridas por el Banco de España. Un incendio había destruido la mayor parte de los alcornoques existentes en dichas fincas, único bien que generaba rendimientos económicos en las mismas, según dicho informe.

En las fincas ubicadas en Mohedas y Cerezo (partido judicial de Hervás, norte de Cáceres), el objetivo de los Torrellas era también la provisión de corcho, pero no era ese el único objeto de negocio de las mismas. Ante todo, hay que indicar que tres de esas fincas constituían la dehesa llamada «La Valenciana», finca comprada por Pedro Torrellas Nadal en nombre de la sociedad el 4 de abril de 1895 a Antonio Hernández Granado, propietario de Béjar.³⁴ Aquel día, el mayor de los hermanos Torrellas Nadal compraba tres fincas: una dehesa llamada «Vieja», de unas 168 hectáreas de superficie, ubicada en el municipio de Mohedas y valorada en 26.000 pesetas; otra dehesa llamada «De Abajo», del vecino término municipal de Cerezo, de unas 83 hectáreas, con encinas y alcornoques («600 árboles grandes entre alcornoques y encinas»), valorada en 30.000 pesetas; y un terreno de pastos y cultivo, también en el pueblo de Mohedas, en el lugar de Los Guijos, de 193 hectáreas, por un valor de 14.000 pesetas. Hernández Granado había firmado en 1890 una opción de compra a favor de nuestra sociedad, que se debía consolidar a lo largo de los siguientes seis años. En aquella opción de compra, los Torrellas habían abonado 15.000 pesetas a cuenta del precio de venta total, y el 4 de abril de 1895 se formalizaba la venta definitiva de las tres fincas, por un precio total de 70.000 pesetas. La dehesa «La Valenciana» (conocida después con el significativo nombre de «Dehesa de los Señores Torrellas») se convirtió en la propiedad más importante de los Torrellas en la provincia de Cáceres, ya que, además de las posibilidades de su corcho, generaba otros rendimientos económicos en forma de pastos y aprovechamientos forestales.³⁵ Las otras diez

32. Sobre este aspecto, véanse Linares (2001), Riesco (2005) y Riesco (2006), pp. 93-112.

33. Archivo del Banco de España (ABdE), Secretaría. Valores en suspenso. Legajo 2209.

34. Archivo Histórico Provincial de Salamanca (AHPS), Fondo notarial. Notaría de Béjar. Notario: Jerónimo Fernández. Folios 511-530.

35. En 1890 y 1891, Felipe de Cáceres, de Ahigal, y José Mosqueira Tello, de Casar del Palomero, respectivamente, recibieron poderes de José Mestres, para administrar las fincas pro-

fincas que compró la sociedad en la década de 1890 en el pueblo de Mohedas fueron fincas de olivar colindantes con la dehesa «La Valenciana».

Paralelamente a su política de compra de fincas con alcornocal, la sociedad continuó firmando contratos de arriendo de aprovechamientos corcheros. Así, en 1892, Pedro Torrellas firmaba la compra del corcho que resultaría de la saca de diferentes dehesas ubicadas en los municipios de Cedillo y Herrera de Alcántara, en el noroeste de la provincia de Cáceres (cuadro 1). A destacar que es la primera vez que detectamos a los Torrellas negociando con corcho ubicado fuera de los partidos judiciales de Navalmoral de la Mata y Hervás, que había sido su marco geográfico comercial a lo largo de sus primeros años de actividad empresarial. Por su parte, Secundino Torrellas firmaba en 1893 en Madrid el arriendo del corcho que resultaría de las sacas de 1898 y 1908 de cuatro dehesas ubicadas en Serrejón, propiedad de los condes de Almaraz: La Anguila, Abajo, Las Mohedas y Sierra, por un precio total de 18.000 pesetas por la saca de 1898 y 22.000 por la de 1908.³⁶

De esta forma, la empresa Torrellas, Mestres y Compañía se consolidaba en el mundo corchero catalán y adquiriría renombre por su condición de proveedor de corcho de calidad. En 1898, José Raset Sastre, desde Lisboa, escribía una carta a sus padres, residentes en Llagostera, indicando que el mejor corcho extremeño que aquel año llegaría a Cataluña sería el enviado por los Torrellas.³⁷ También sabemos que a finales del siglo XIX, industriales corcheros reconocidos como Martín Montaner, Hijos de H. A. Bender o Caner y Ferrer compraron corcho a nuestra familia.³⁸ Torrellas, Mestres y Compañía se había convertido en una empresa de referencia en el mundo corchero en su condición de proveedores de corcho de calidad, pero no deberíamos olvidar que, sobre el papel, también eran fabricantes de tapones y que existía una fábrica en Tossa bajo titularidad de nuestra familia que los producía.³⁹ Sin em-

pieidad de la sociedad en Mohedas y Cerezo, y para arrendar los frutos que produjeran dichas propiedades, con explícita excepción del corcho. Estos poderes acreditan: a) que la sociedad ya disponía del uso y disfrute de la dehesa antes de su compra definitiva en 1895, y b) que las posibilidades económicas de la dehesa iban más allá del aprovechamiento corchero. ACSE, Fondo notarial. Notaría de Lloret de Mar. Notario: Lorenzo Garzón Naya. Volumen 71, folios 338-339 y Volumen 75, folios 526-527.

36. Este arriendo se recoge en el apartado (j) del cuadro 1.

37. Arxiu Municipal de Llagostera (AMLLA), Fondo Francisco Coris Mundet-Josep Raset Sastre. Correspondencia. Legajo 10234.

38. Servei d'Arxiu Municipal de Palamós (SAMP), Fondo Montaner. Correspondencia comercial. Legajo 35.

39. Debido a la ausencia de un fondo empresarial propio, nos es muy difícil valorar las dimensiones y la capacidad productiva de la fábrica de Tossa de los Torrellas. En una fotografía de 1894 de la plantilla de nuestra fábrica, conservada en el archivo particular de Francisco Aromir Massaguer, se observa la presencia de 47 trabajadores adultos, 10 de los cuales son mujeres, y de 15 niños (que no podemos saber si se trataba de trabajadores o de hijos de los trabajadores). Observamos en dicha fotografía la presencia de garlopas, que nos da una imagen muy avanzada para la época. La expansión de la garlopa por la Cataluña corchera fue un fenómeno que se aceleró a principios del siglo XX. Véanse Espadalé y Martí (2002). Asimismo,

bargo, la información disponible nos da la imagen de que el principal renombre que los Torrellas adquirieron dentro del sector se debió a su condición de comerciantes de corcho.⁴⁰

En otro orden de cosas, en 1894 se completó el pago de la deuda pendiente con la Junta de Acreedores de Jaime Moré Bosch, con lo que este se desvinculó definitivamente de la sociedad.⁴¹ En consecuencia, el 3 de junio de 1896 se firmaba la nueva escritura de sociedad.⁴² El objeto de la sociedad sería el comercio y la explotación del corcho, todos los actos por los cuales esta materia prima pudiera ser objeto de comercialización, incluyendo el arriendo de alcornocales y la expedición al extranjero de la materia prima en bruto. Por primera vez aparecía en un documento público firmado por la familia Torrellas una referencia a negocios internacionales. Y además, se concretaba que el objeto de comercialización sería el corcho sin elaborar (pese a que tenemos documentada la continuidad de la fábrica de taponos de Tossa hasta la vigilia de la Gran Guerra). Nueve días más tarde, el 12 de junio de 1896, fallecía José Mestres Auger. Su defunción certificó la definitiva desvinculación de la familia Mestres de la sociedad. El 20 de febrero de 1899 se firmaba la liquidación definitiva de la sociedad Torrellas, Mestres y Compañía.⁴³ Los herederos de José Mestres Auger vendían sus participaciones en la empresa a la familia Torrellas. La sociedad cambiaba de nombre, pasaba a llamarse Torrellas e Hijos. Finalizaba una relación empresarial que había durado veinte años entre las familias Torrellas y Mestres, dejando como herencia una empresa de gran prestigio dentro del mundo corchero.

La internacionalización del negocio (1899-1906)

A lo largo de los años del cambio de siglo se produjeron modificaciones sustanciales en el sector corchero. En primer lugar, el corcho sin elaborar ganó posiciones en el mercado internacional a costa de las manufacturas de corcho a raíz de los avances en la fabricación de este en los países no productores de materia prima (sobre todo Estados Unidos, Alemania e Inglaterra). Estos paí-

sabemos que en 1897 esta fábrica inauguraba un sistema de iluminación con aceite de acetileno. *La Costa de Llevant*, 23 de mayo de 1897.

40. La única referencia documentada de nuestra empresa vendiendo taponos es de octubre de 1900, cuando vendieron 76.000 taponos a Francisco Coris Mundet, fabricante de Llagostera. AMLLA, Fondo Francisco Coris Mundet-Josep Raset Sastre. Contabilidad. Libros diarios. Legajo 10274.

41. AHPB. Notario: Ricardo Permanyer Ayats. Volumen 1403-37, folios 2959-3000.

42. ACSE, Fondo notarial. Notaría de Lloret de Mar. Notario: Lorenzo Garzón Naya. Volumen 80, folios 354-369.

43. ACSE, Fondo notarial. Notaría de Lloret de Mar. Notario: Lorenzo Garzón Naya. Volumen 83, folios 145-150.

ses apostaron por la protección de sus fábricas de corcho, imponiendo fuertes aranceles a la entrada de corcho manufacturado⁴⁴ y facilitando la de corcho en bruto. Además, dichos países habían tecnificado considerablemente sus procesos productivos, en contraste con el mantenimiento de las estructuras tradicionales que perduraban en la Cataluña corchera del cambio de siglo.⁴⁵ La aparición y expansión del aglomerado simbolizó los grandes cambios que la industria corchera debía encarar a partir de entonces.⁴⁶ Esta nueva materia impulsó la mecanización de los procesos de transformación del corcho y precipitó la aparición de grandes empresas en el sector, sobre todo en los países más industrializados, pero también en Portugal y en España. Supuso, además, un cambio radical en la política de aprovechamiento de materia prima y, por tanto, en la gestión de las sacas, al dar un uso industrial al corcho bornizo y al refugo, anteriormente rechazados para las manufacturas taponeras tradicionales. En todo caso, lo que se vivió en el mundo corchero desde principios del siglo xx fue una diversificación productiva de la industria, que relegó el tapón a una posición secundaria dentro del sector después de la Gran Guerra.

Así pues, Torrellas e Hijos había nacido en un contexto de sustanciales cambios en el sector corchero, cambios que ya no pudo vivir Dalmacio Torrellas, fallecido en Tossa el 5 de febrero de 1900. La internacionalización del negocio fue la principal novedad que vivió nuestra empresa a partir de entonces. En 1901, el hijo mayor de Pedro Torrellas, José Torrellas Mestres (nacido en 1882), residente en Hamburgo por aquel entonces, recibía poderes de su padre y de sus tíos para administrar, regir y gobernar la sucursal que la sociedad Torrellas e Hijos poseía en aquella ciudad, cuidar las cargas y descargas de mercancías, controlar la llegada de remesas...⁴⁷ Al año siguiente, el suplemento literario del periódico gerundense *El Autonomista* publicaba un pequeño reportaje sobre los hermanos Torrellas en el que se hablaba de esta sucursal de Hamburgo, de otra en Leeds, de la presencia de un corresponsal en París y de la reciente apertura de unos grandes almacenes en Gerona, ubica-

44. Véase una relación de derechos arancelarios establecidos en países con intereses corcheros en Medir (1953); pp. 496-504.

45. Véanse Sala (1998), pp. 116; Sala (2000), pp. 280-287; Espadalé (2002), pp. 76-83; y Parejo (2009), pp. 121-125. Para un marco global de estos cambios, véase Zapata (2002).

46. Podemos situar los orígenes de la fabricación industrial del corcho aglomerado hacia 1880, a raíz de una patente de la empresa alemana Grünzweig und Hartmann. Se trataba de un corcho impregnado que presentaba condiciones ideales para el aislamiento, pero con una fórmula muy primitiva que impidió su desarrollo inicial. En 1892, John T. Smith registraba en Estados Unidos una patente de fabricación de una manufactura de corcho, adherido con diferentes resinas naturales mediante un procedimiento calorífico, las propiedades del cual como aislante se convertían en óptimas para su uso doméstico e industrial. Diez años más tarde, Armstrong Cork Company iniciaba la fabricación de aglomerado en su fábrica de Beaver Falls, cerca de su sede central en Pittsburg (Pensilvania). Véase Sala (2003), pp. 74-75.

47. ACSE, Fondo notarial. Notaría de Lloret de Mar. Notario: Lorenzo Garzón Naya. Volumen 85, folios 1040-1042.

dos frente a la estación del ferrocarril.⁴⁸ De este modo, alrededor de 1902, la familia había apostado por una estrategia de internacionalización a fin de atender la nueva demanda europea de manufacturas corcheras. Por un lado, la sucursal de Hamburgo debía ejercer el papel de centro regulador de las mercancías enviadas desde la península Ibérica, y desde allí abastecer la demanda de corcho del norte de Alemania, particularmente a Delmenhorst, localidad cercana a Hamburgo en la que se localizaba el grueso de la industria corchera germánica,⁴⁹ así como una potente industria del linóleo, fabricación que requería de corcho triturado. El linóleo era, precisamente, el producto que justificaba la presencia de nuestra familia en Leeds. Utilizado para el revestimiento y pavimentado en la industria de la construcción, era el resultado de aglutinar fibra de yute con corcho triturado o granulado. Era, por tanto, una industria muy intensiva en corcho de trituración, que debía ser importado al no ser Inglaterra país productor de esta materia. De este modo, Torrellas e Hijos apostaba por dos mercados muy potentes en aquellos momentos, unos mercados demandantes de corcho, pero no solo del tradicional corcho de calidad con el que estaban abasteciendo las industrias taponeras catalanas, sino de cualquier corcho. Según la información existente en el Registro Mercantil de Hamburgo, la sucursal de los Torrellas radicó en esa ciudad hasta 1907, y entre 1909 y 1913 continuó los negocios Julius Friedrich Muck, apoderado de la firma en Hamburgo durante la etapa anterior.⁵⁰ De la sucursal de Leeds no disponemos de información sobre el tiempo en que permaneció operativa.⁵¹ No obstante, en la correspondencia comercial de la sociedad, las últimas referencias a esta sucursal son de 1909, aunque en una noticia periodística de 1912 (que comentaremos más adelante) se hacía aún referencia a la presencia de los Torrellas en esa ciudad inglesa.

La provisión de corcho continuó a lo largo de aquellos años, pero disponemos de menor información sobre la misma, dado que fue por aquel entonces cuando dejaron de escriturarse los arrendamientos de sacas de corcho. Dos escrituras firmadas en Valencia de Alcántara por parte de Secundino Torrellas el 26 de septiembre de 1902 son las últimas en que localizamos a nuestra familia arrendando corcho ante notario. En ambas escrituras se contrató

48. *El Autonomista*, 1 de mayo de 1902.

49. Delmenhorst, ubicada a unos 15 kilómetros de Bremen, había sido la cuna de la industria corchera en Alemania, datada desde 1730. Hacia 1900 continuaba siendo la ciudad de referencia de la fabricación del corcho en aquel país, con 278 establecimientos que daban trabajo a 555 empleados. Véase Voth (2009), pp. 577-580.

50. Staatsarchiv von Hamburg (SH). Registro mercantil. También se ha consultado la información contenida en el libro de direcciones de Hamburgo, disponible *online* para el investigador en agora.sub.vi-hamburg.de/subh.adress/digbib.

51. Unas consultas realizadas a distancia con la Biblioteca Central de Leeds y los Archivos de West Yorkshire no aportaron ningún dato sobre la presencia de los Torrellas en aquella ciudad.

el arriendo del corcho de veintiuna fincas ubicadas en los municipios de Valencia de Alcántara y Carbajo, en el noroeste de Cáceres, por un período de once años y por un importe de 19.250 y 41.250 pesetas, respectivamente (cuadro 1). Diferente información procedente, en su mayor parte, de los fondos empresariales de industriales corcheros que compraron su materia prima a los hermanos Torrellas, aportan más datos sobre la política de búsqueda de corcho extremeño por parte de nuestra empresa. Martín Montaner fue uno de esos clientes, y es una carta que le envió Pedro Hidalgo, su representante en Jerez de los Caballeros, el 26 de noviembre de 1903, la que nos pone sobre la pista de la presencia aquel año de nuestra familia en la provincia de Badajoz por primera vez en su historia empresarial. En dicha carta, Hidalgo pedía información a Montaner sobre los Torrellas «... sobre las compras de corcho hechas por dichos Sres. en esta...» ya que «...yo no conozco a dichos Sres.».⁵² Por consiguiente, observamos que el cambio de siglo también implicó para los Torrellas ampliar el marco geográfico en el que buscarían corcho. Ya no se limitarían a la provincia de Cáceres. Ese mismo año 1903, los tres hermanos liquidaban la sociedad Torrellas e Hijos⁵³ y el 4 de abril constituían la sociedad Torrellas Hermanos.⁵⁴ La nueva sociedad, con domicilio en Tossa y factorías en Serrejón, Hamburgo y Leeds, tendría como objeto el comercio y explotación del corcho, todos los elementos por los cuales esta materia prima podía ser objeto de explotación, incluyendo el arriendo de montes de alcornoques, expedición al extranjero de esta materia, elaborada o no, y la compraventa de fincas. El capital sería de 500.000 pesetas, a cubrir a partes iguales por los tres hermanos Torrellas Nadal. Pero al cabo de tres años, Pedro se separaba de la sociedad. El 23 de junio de 1906, el mayor de los hermanos Torrellas abandonaba la empresa familiar en la que había prestado sus servicios en sus diferentes denominaciones desde 1879.⁵⁵ A nuestro entender, el motivo de la separación fue que los otros dos hermanos, Camilo y Secundino, habían decidido especializarse en el negocio del comercio del corcho en bruto, a diferencia de su hermano, que tenía la voluntad de mantener un negocio más diversificado. La fábrica de Tossa y los grandes almacenes de Gerona quedaban en manos de Pedro Torrellas, así como la sucursal de Leeds (se procedía a la liquidación de la de Hamburgo, pese a que Julius F. Muck, como hemos indicado, continuó el negocio hasta 1913). Se acordaba el reparto en tres partes indivisas de las fincas de Castañar de Ibor, Mesas de Ibor, Mohedas y Ce-

52. SAMP, Fondo Montaner. Correspondencia comercial. Legajo 45.

53. ACSE, Fondo notarial. Notaría de Lloret de Mar. Notario: Lorenzo Garzón Naya. Volumen 87, folios 151-156.

54. ACSE, Fondo notarial. Notaría de Lloret de Mar. Notario: Lorenzo Garzón Naya. Volumen 87, folios 169-200.

55. ACSE, Fondo notarial. Notaría de Lloret de Mar. Notario: Josep Granell Grau. Volumen 91, folios 420-425.

rezo, con el objetivo de que cada hermano pudiera mantener la posesión de los alcornocales en ellas radicados, a fin de explotar su corcho. En una escritura de convenio firmada el mismo día, los tres hermanos acordaban una gestión mancomunada de los arriendos de corcho que estaban en curso, hasta que aquellos hubieran finalizado.⁵⁶ Camilo y Secundino se convertían en los socios únicos de Torrellas Hermanos, que mantendría bajo su titularidad las fincas ubicadas en Serrejón, y anunciaban a sus clientes que el 1 de julio abrían sus nuevos almacenes en Sant Feliu de Guíxols.⁵⁷ Su capital quedaba reducido a 386.666 pesetas.

Finalizaba así una alianza familiar que había durado más de un cuarto de siglo, y que dejaba como legado unos negocios internacionales y un reconocimiento de los tres hermanos dentro del mundo corchero como proveedores de materia prima, ya no solo de calidad para elaborar tapones, sino de todo tipo, para atender la nueva demanda ocasionada por el auge del aglomerado y de las otras alternativas corcheras al tapón.

Después de la división (1906-1919)

La impresión que uno se lleva de la división de la sociedad en 1906 es la voluntad de Camilo y Secundino Torrellas de especializarse en la comercialización de corcho, a diferencia de Pedro, que deseaba mantener una estructura «mixta», combinando la fabricación y comercialización de tapones con el negocio del corcho sin elaborar. Sin embargo, la documentación que se ha obtenido relativa a las dos ramas de negocio nos presenta una historia muy paralela a lo largo de los años siguientes.

El mismo año 1906, Pedro Torrellas había adquirido una propiedad en Plasencia.⁵⁸ Esa finca se convertiría en una fábrica de corcho, en la nueva sede central de los negocios del primogénito de los hermanos Torrellas Nadal en la provincia de Cáceres,⁵⁹ al frente de la cual se instalaría su yerno, Eduardo Freixedas Segarra, a partir de 1910, poco después de su matrimonio con Carmen Torrellas Mestres, segunda hija de Pedro Torrellas. En 1907, nuestro hombre comunicaba el cierre de sus almacenes en Gerona y su traslado a Sant Feliu de

56. ACSE, Fondo notarial. Notaría de Lloret de Mar. Notario: Josep Granell Grau. Volumen 91, folios 426-433.

57. SAMP, Fondo Montaner. Correspondencia comercial. Legajo 36. AMLLA, Fondo Francisco Coris Mundet-Josep Raset Sastre. Correspondencia. Legajo 10281.

58. AHPC, Fondo notarial. Notaría de Plasencia. Notario: Pío Torres Fernández. Volumen PN5498, folios 960-967.

59. En un artículo periodístico de 1912 se hacía constar que esta fábrica de Plasencia daba trabajo a un centenar de trabajadores, mientras que las operaciones de descorche promovidas por Pedro Torrellas, así como su preparación, podía llegar a dar trabajo a siete u ocho mil operarios entre los meses de junio a septiembre. *El Liberal*, 12 de julio de 1912.

Guixols,⁶⁰ siguiendo la estela de sus hermanos, donde compraría un establecimiento en 1911,⁶¹ destinado al almacenamiento y preparado del corcho que le llegaba del suroeste peninsular. Las noticias disponibles insinúan el abandono progresivo de la actividad de fabricación de tapones: la no llegada del ferrocarril a Tossa y la supresión de su Aduana, en 1906 aislaron esta localidad de las líneas comerciales corcheras. Esta serie de condicionantes, acrecentados, sobre todo, por el estallido de la Primera Guerra Mundial, que cerraba los tradicionales mercados corchotaponeros europeos,⁶² obligarían a Pedro Torrellas a abandonar la actividad de fabricación de tapones,⁶³ para especializarse en la comercialización del corcho, siguiendo la estela de sus hermanos.

Como ya se ha indicado, Torrellas Hermanos se lanzó desde 1906 al negocio de la comercialización del corcho sin elaborar. Pese a que en el reparto de bienes de aquel año se había pactado que la antigua fábrica de Serrejón continuaría siendo de su propiedad, Camilo y Secundino Torrellas acabarían trasladándose a Cáceres. En 1912 firmaban una escritura de arriendo de una cerca ubicada en la capital provincial, por quince años y por el precio de 1.000 pesetas anuales, con la cláusula que otorgaba a Torrellas Hermanos la opción de hacer todas las construcciones que consideraran necesarias, estipulándose una opción de compra que podían hacer efectiva en cualquier momento de los años en que duraría el arriendo, previo pago de la cantidad de 24.000 pesetas.⁶⁴ En ese terreno edificaron una fábrica de corcho que, según los indicios disponibles, sustituyó a la de Serrejón en algún momento de la década de 1910.⁶⁵ La

60. SAMP, Fondo Montaner. Correspondencia comercial. Legajo 10.

61. ACBE, Fondo notarial. Notaría de Sant Feliu de Guixols. Notario: Josep Lloret Garrigosa. Volumen 1043, folios 403-406.

62. Parejo (2010); pp. 42-45.

63. En 1912, Pedro Torrellas presentó una solicitud para habilitar el puerto de Tossa para la exportación de cortezas de corcho, alegando tener almacenadas grandes cantidades de esa materia prima en dicha localidad y que le resultaba muy costoso hacerlas llegar a otros puertos habilitados para ello. Arxiu Històric de Girona (AHG), Fondo puertos del Estado, caja 128. Su solicitud fue aprobada por una Real Orden de 13 de septiembre de 1915. *Gazeta de Madrid*, 16 de septiembre de 1915. Al año siguiente, Pedro Torrellas comunicaba la baja de su fábrica a los efectos de Contribución Industrial. AMT, Hacienda. Fiscalidad. Matrículas industriales.

64. AHPC, Fondo notarial. Notaría de Cáceres. Notario: Gabriel Álvarez Álvarez. Volumen PN5660, folios 2499-2504.

65. Las noticias relativas a la fábrica de Cáceres son muy difusas. Torrellas Hermanos nunca tributó a los efectos de Contribución Industrial en Cáceres, y tampoco hay rastros de esa fábrica en la documentación relativa a licencias de obras del Archivo Municipal de esa ciudad. En un artículo de 1913, ya se hacía mención a la existencia de esa fábrica. *El Liberal*, 12 de octubre de 1913. Asimismo, en una factura enviada por nuestra sociedad a José Raset el 24 de marzo de 1916 constaba en su membrete: *Torrellas Hermanos. Depósitos de corcho en plancha en Cáceres y San Feliu de Guixols*. AMLLA, Fondo Francesc Coris Mundet-Josep Raset Sastre. Correspondencia. Legajo 10286. Los *Anuarios Generales de España* hicieron constar la presencia de nuestra sociedad en Cáceres a partir de 1920, pero ubicada en la plaza Mayor, 41, en pleno casco histórico (dirección en donde residía Secundino Torrellas al fallecer en 1919), por lo que hay que considerar que lo ubicado en la dirección indicada por el *Anuario* serían unas

política de Torrellas Hermanos sería la búsqueda de corcho en Extremadura y otros lugares en el cuadrante suroccidental de España,⁶⁶ su preparación en Cáceres y su envío a Sant Feliu para venderla a las principales fábricas de la zona corchera ampurdanesa,⁶⁷ como era el caso de Palamós, donde adquirirían unos amplios locales en 1913, destinados a ser punto de almacenamiento del corcho previo a su venta a los grandes fabricantes de esa localidad.⁶⁸

¿Cuáles eran las empresas corcheras que adquirieron corcho de nuestras sociedades? Destacamos a Martín Montaner, que entre 1906 y 1911 compraría 1.773.576 kilos de corcho y 72.550 cuadradillos a Torrellas Hermanos, y 113.022 kilos de corcho y 181.350 cuadradillos a Pedro Torrellas.⁶⁹ También Manufacturas de Corcho, S. A., se procuró de corcho de ambas sociedades: entre 1906 y 1920 compró corcho a Torrellas Hermanos por valor de 3.185.249,30 pesetas y a Pedro Torrellas por valor de 1.858.476,25 pesetas.⁷⁰ Estamos hablando de las principales empresas corcheras catalanas del momento, y observamos que Camilo y Secundino facturaron por unas cantidades notablemente superiores a las de su hermano. En compensación, Pedro disponía de un negocio más diversificado (al menos, hasta el inicio de la Gran Guerra). En el artículo de 1912 antes citado se hacía mención a sus sucursales en Montevideo y a sus representantes en localidades como París, Leeds, Asti, Alessandria...⁷¹ Por otro lado, un documento de 1923, elaborado en el contexto de la suspensión de pagos de la sociedad constituida por los herederos de Pedro Torrellas (que analizaremos en su momento), indicaba cantidades pendientes de recibir por dicha empresa por parte de sociedades corcheras de Milán, de Bruselas, de Lisboa, etc. así como de importantes empresas catalanas (como La Corchera

oficinas centrales. Por el contrario, en la misma fuente se indicó la existencia de la factoría de Serrejón hasta 1925 inclusive, pero cuando en 1923 dicha fábrica fue embargada, se hizo constar el mal estado en que se encontraba por hallarse abandonada desde hacía bastante tiempo. ABdE, Secretaría. Valores en suspenso. Legajo 2209. A destacar que en aquel año dicha fábrica y un molino harinero (en ruinas) eran las únicas fincas serrejonenses que aún permanecían bajo titularidad de Torrellas Hermanos.

66. Según un artículo aparecido en el periódico *El Liberal*, el 12 de octubre de 1913, Torrellas Hermanos compraba corcho de las provincias de Cáceres, Badajoz, Huelva, Sevilla, Salamanca, Zamora, Ciudad Real y Toledo... «con cuyas plazas realizan importantes actividades por valor de muchos miles de duros».

67. En 1911, Camilo Torrellas declaraba ante notario que a lo largo del ejercicio empresarial de 1910 habían llegado a Sant Feliu 67.493 fardos de corcho, de los cuales solo 6.888 habían sido vendidos en dicha plaza, enviándose el resto a las principales fábricas del resto de la comarca. ACBE; Fondo notarial. Notaría de Sant Feliu de Guixols. Notario: Josep Lloret Garrigosa. Volumen 1042, folios 637-638.

68. ACBE, Fondo notarial. Notaría de Palamós. Notario: José Bellido Macías. Volumen 897, folios 903-906.

69. SAMP, Fondo Montaner. Correspondencia comercial. Legajo 10. Hay que tomar esas cifras como aproximativas, debido a que no han sido extraídas de una fuente contable sino de facturas y albaranes conservados entre la correspondencia de aquel industrial.

70. Museu del Suro de Palafrugell (MSP), Centre de Documentació. Fondo Armstrong. Subfondo Miquel, Vincke & Meyer. Contabilidad. Libros mayores. Legajos 6.12.7.6 a 6.12.7.19.

71. *El Liberal*, 12 de julio de 1912.

Internacional, de Palamós, o Baunach, Glassner y Compañía, de Sant Feliu de Guíxols) o de otras poblaciones corcheras españolas (Sevilla, Jerez de los Caballeros...).⁷²

Para satisfacer esa demanda, ambas sociedades continuaron buscando corcho en el suroeste peninsular. En 1911, Torrellas Hermanos arrendaba el corcho de la dehesa «Casillas», ubicada en Valencia de Alcántara, a George W. Robinson, concretamente, el que resultaría de las sacas de los años 1917 a 1921, ambos incluidos, por un precio total de 12 pesetas el quintal castellano.⁷³ Y detectamos que hacia 1917 dicha empresa había arrendado el corcho de la dehesa Purchena, en Villalba de Alcor (Huelva), en una operación conjunta con Manufacturas de Corcho, S. A.⁷⁴ Además de estos dos arriendos, tenemos noticias indirectas que documentan esta sociedad comerciando con corcho en la práctica totalidad de las comarcas extremeñas en que el alcornoque tiene una presencia notable. Los libros mayores de Manufacturas de Corcho, S. A. incluyen información que indica que Torrellas Hermanos, en la segunda mitad de la década de 1910, desarrolló tareas de dirección de sacas. Así, se habría convertido en una empresa encargada de llevar a cabo todas las operaciones derivadas de la saca, desde los tratos directos con el propietario hasta el envío del producto a las fábricas catalanas, pasando por la realización de las pelás, el cocido, el transporte... La fuente ubica a la empresa gestionando, entre otras, la saca de las dehesas «Herguijuela» (Toril), «Benfayán» (entre Salorino y Valencia de Alcántara), «La Barquera» (Albuquerque), «La Bazagona» (Malpartida de Plasencia), «El Toril» (Madroñera) o «La Vicaría» (Calera de León).⁷⁵ También encontramos información sobre la presencia de Torrellas Hermanos en localidades extremeñas como Jerez de los Caballeros, Fregenal de la Sierra o Burguillos del Cerro en la correspondencia recibida por Martín Montaner en las dos primeras décadas del siglo XX.⁷⁶ El 19 de marzo de 1911, Gerardo Serra, desde San Vicente de Alcántara, enviaba una carta a Martín Montaner incluyendo este significativo comentario:

72. AMT, Fondo judicial. Juzgado Municipal de Tossa. Juicios verbales civiles.

73. La información y los detalles de este arriendo se conocen a raíz de la correspondencia entre George Robinson y Martín Montaner a lo largo de aquel invierno de 1911. SAMP, Fondo Montaner. Correspondencia comercial. Legajo 43. Hasta la fecha, es la única ocasión en que hemos tenido acceso a un contrato privado de arriendo de corcho. Serrano Vargas (2007) ya puso de manifiesto la desaparición de este tipo de contratos en los documentos notariales desde principios del siglo XX.

74. Los libros mayores contables de Manufacturas de Corcho, S. A., contienen apuntes bajo las cuentas *Operación Purchena* y *Torrellas Hermanos cuenta especial* que ponen de manifiesto la existencia de este arriendo. Las anotaciones cubren los años 1917 y 1918. MSP, Centre de Documentació. Fondo Armstrong. Subfondo Manufacturas de Corcho, S. A. Contabilidad. Libros Mayores. Legajo 6.12.9.15.

75. MSP, Centre de Documentació. Fondo Armstrong. Subfondo Miquel, Vincke & Meyer. Contabilidad. Libros mayores. Legajos 6.12.7.6 a 6.12.7.19.

76. SAMP, Fondo Montaner. Correspondencia comercial. Legajos 50 y 51.

Referido a negocios, supongo que ya estarás enterado de lo valientes que son los Torrellas Hermanos, ya que en estos alrededores han contratado (a bien decir) de cuatro partes tres del corcho que deberá sacarse desde este año a 12 o 14 años venideros; sus precios en su mayoría son de 14, 15 y 16 arriba, saliendo algunas hasta en 18 pesetas quintal; basta en decirlo que una gran parte de los corchos de Mayorga han pagado 16 y 17 pesetas... no solamente han comprado a los propietarios sino que también a los fabricantes que tenían negocios hechos también se los han traspasado y con buenas primas: en una palabra, han hecho buenas ofertas de casi todo el corcho de estos términos; bueno y malo sin fijarse en nada.⁷⁷

Las noticias que documentan la presencia de Pedro Torrellas por esas regiones son más escasas, pero también constatan que siguió la misma política de búsqueda de corcho por las mismas comarcas que sus hermanos. A destacar las noticias que acreditan su presencia en Andalucía: en 1911 compraba corcho en Santa Olalla (Huelva)⁷⁸ y en 1917 era requerido para que declarase sobre un robo de corcho de su propiedad depositado en San Nicolás del Puerto (Sierra Morena, Sevilla).⁷⁹

La información compilada nos lleva a concluir que las dos vertientes empresariales de la familia Torrellas acabaron abandonando del todo el negocio de la fabricación de tapones a lo largo de la década de 1910, para centrarse en el de la comercialización de corcho. La década finalizaba con la muerte de dos de los hermanos Torrellas: Pedro fallecía en Sevilla el 6 de octubre de 1919 y su hermano Secundino en Cáceres el 2 de diciembre del mismo año. Sus muertes coincidían en el tiempo con un nuevo contexto de crisis del sector, al que ya se verían incapaces de dar respuesta.

77. SAMP, Fondo Montaner. Correspondencia comercial. Legajo 51.

78. Tenemos conocimiento de estas operaciones en Santa Olalla y Cazalla de la Sierra a raíz de la denuncia que interpuso Antonio Cataluña Esteve (industrial de Cazalla de la Sierra) contra Pedro Torrellas a fin de que este le pagara las comisiones derivadas de su intermediación. En la sentencia resultante de esta demanda, de 8 de abril de 1914, se indican todos los detalles. Pedro Torrellas había concertado con Antonio Cataluña, mediante carta de 7 de noviembre de 1911, una relación mercantil según la cual aquel comisionaría a este pagándole un real por cada quintal castellano de corcho que fuera capaz de adquirir. El conflicto surgió porque Pedro Torrellas no estaba de acuerdo en abonar la comisión resultante del corcho adquirido a Pedro Grajera (de Santa Olalla), al entender que esta operación la había llevado a cabo él mismo, y no Antonio Cataluña. Este último, no obstante, fue capaz de demostrar la relación mercantil existente entre las dos partes con resguardos de los pagos que le había hecho Torrellas por operaciones previas (en Badajoz, Granja de Torrehermosa o Cazalla de la Sierra), en las que había intervenido a su favor, o sea, adquiriendo corcho en su nombre; consiguiendo que se reconociera esta relación contractual y obteniendo, por tanto, una sentencia favorable a sus intereses. En la sentencia se condenó a Pedro Torrellas a pagar 500 pesetas, derivadas de la comisión relativa a la compra del corcho de Pedro Grajera. *Jurisprudencia civil, Sentencias del Tribunal Supremo*, 8 de abril de 1914. Agradecemos a Fernando Sánchez Marroyo que nos haya facilitado el contenido de esta sentencia.

79. *Boletín Oficial de la Provincia de Gerona*, 4 de diciembre de 1917.

Los últimos años y las quiebras de 1923

El armisticio de 1918 no puso fin al contexto de crisis que afectaba al sector corchero desde el inicio de la Gran Guerra. La ley seca norteamericana de 1919⁸⁰ y las medidas arancelarias de varios países europeos desfavorables para la exportación de manufacturas corcheras españolas,⁸¹ junto con las graves dificultades económicas que sufrían los participantes en la guerra (particularmente Alemania), no propiciaban una coyuntura adecuada para la continuidad de los negocios de la familia Torrellas. Sin embargo, las dos ramas familiares intentaron adaptarse al nuevo contexto mundial. El 1 de febrero de 1920, los cinco hijos de Pedro Torrellas constituían la sociedad mercantil Hijos de P. Torrellas Nadal, sociedad en comandita, con domicilio social en Tossa y sucursales en Sant Feliu de Guíxols y Plasencia.⁸² Con un capital de 614.770 pesetas, aportadas en forma de varias fincas, pretendían continuar con el negocio corchero de su padre. Por su parte, el 5 de marzo de 1920, Camilo Torrellas Nadal otorgaba poderes a los dos hijos mayores de su hermano Secundino, Camilo y Dalmacio Torrellas Rivas, y a su yerno Joaquín Mundet Vidal (marido de su hija mayor, Engracia), para desarrollar tareas propias de gestión de la sociedad Torrellas Hermanos,⁸³ o sea, preparaba la continuidad de la empresa por parte de la generación siguiente.

Sin embargo, al cabo de pocos meses tenemos información dispersa que pone de manifiesto las dificultades económicas de ambas sociedades desde 1921. Disponemos de noticias varias relativas a préstamos que ambas empresas solicitaron a bancos (como el Banco de Barcelona o el Banco de Palafrugell) y a particulares, incluyendo a familiares de los Torrellas. Destacamos las escrituras firmadas en febrero y junio de 1922, en las que ambas casas hipotecaron la totalidad de su patrimonio (incluyendo todas las propiedades extremeñas, pero también fincas ubicadas en Cataluña) a favor del Banco de España.⁸⁴ Las dificultades debieron de continuar, pues en noviembre de 1922

80. Sobre las repercusiones de la ley seca de Estados Unidos sobre el negocio corchero, véase Sala (2003), pp. 105-106.

81. Medir (1953), pp. 309-310.

82. La escritura de constitución de la sociedad Hijos de P. Torrellas Nadal, s. c. fue otorgada por el notario de Lloret de Mar Enrique Salamero el 1 de febrero de 1920. Sabemos de sus extremos por la información sobre la misma incluida en un expediente del Juzgado de Primera Instancia de la Bisbal d'Empordà que se tramitó en el año 1923. ACBE, Fondo judicial. Juzgado de Primera Instancia de la Bisbal d'Empordà.

83. Escritura otorgada por el notario Josep Lloret Garrigosa en Sant Feliu de Guíxols, el 5 de marzo de 1920. Se ha podido consultar por existir una copia en el archivo particular del señor Francisco Aromir Massaguer.

84. En la primera escritura, otorgada por el notario de Gerona Emili Saguer Olivet, el 16 de febrero de 1922, ambas sociedades hipotecaron a favor del Banco de España todas las fincas de las que eran propietarios en la provincia de Cáceres, así como la fábrica de Sant Feliu de Guíxols propiedad de Hijos de P. Torrellas Nadal, s. c. y dos fincas de Tossa, propiedad de Lucía Rivas Bueso (viuda de Secundino Torrellas Nadal) y de sus cuatro hijos, por el montante to-

Camilo Torrellas Nadal otorgaba escritura de liquidación de la sociedad Torrellas Hermanos.⁸⁵

Finalmente, en la primavera de 1923, las dificultades económicas ponían fin a la historia empresarial de ambas sociedades. Lamentablemente, las fuentes disponibles no ofrecen una información concreta sobre los motivos que precipitaron el desenlace final de estas sociedades. Apenas sabemos que en abril de 1923 se declaraba la suspensión de pagos de Hijos de P. Torrellas Nadal, s. c.,⁸⁶ mientras que el mes siguiente se declaraba la quiebra necesaria de Torrellas Hermanos.⁸⁷ Los acreedores ejecutaron sus garantías y el vasto patrimonio de las dos sociedades fue embargado y adjudicado mediante subastas. Probablemente, la negativa coyuntura para el negocio corchero tras la Primera Guerra Mundial y durante los primeros años veinte, por un lado, unida a la eclosión del aglomerado de corcho en detrimento de la taponería tradicional (ello iba en menoscabo del comercio de corcho en plancha, actividad en la que las dos ramas empresariales de nuestra familia habían acabado concentrando su actividad corchera) por el otro, fueron determinantes, además de las cuestiones propias de la gestión empresarial, a pocos años de la sucesión intergeneracional. Sea como fuera, finalizaba así la historia empresarial de los Torrellas, aunque solo sobre el papel, ya que disponemos de alguna información de la continuidad de algunos de los hijos de Pedro Torrellas Nadal en el negocio corchero hasta principios de la década siguiente.⁸⁸

tal de 500.000 pesetas. En la otra, otorgada por el mismo notario el 21 de junio del mismo año, Torrellas Hermanos hipotecaba a favor del banco el derecho de arriendo sobre la finca de Cáceres, o sea, su nueva fábrica, por 70.000 pesetas. Se conserva una copia de ambas escrituras en el archivo particular del señor Francisco Aromir Massaguer. Seguramente se firmaron otras escrituras de hipoteca de otras fincas ubicadas en Tossa, propiedad de miembros de la familia, dado que en la información disponible en el ABdE relativa a los embargos y adjudicaciones promovidos por dicha institución entre 1923 y 1924 se referencian fincas no incluidas en las escrituras antes mencionadas. ABdE, Secretaría. Valores en suspenso, Legajo 2209.

85. Dicha escritura fue otorgada en Barcelona por el notario Juan Francisco Sánchez García. Se conserva copia de la misma en un expediente del Juzgado Municipal de Tossa. AMT, fondos judiciales. Juzgado Municipal de Tossa. Juicios verbales civiles.

86. El 3 de abril de 1923, el Juzgado de Primera Instancia de Santa Coloma de Farners incoaba la petición de suspensión de pagos de la sociedad. Dos días después se declaraba su intervención y se nombraba a Francisco de Paula Aromir Badosa administrador concursal de la misma. El 3 de mayo este presentaba su informe y el 22 se instruía el auto declarando la sociedad en suspensión de pagos. Véase *Boletín Oficial de la Provincia de Gerona*, 12 de abril de 1923 y 2 de junio de 1923.

87. La petición de declaración de quiebra fue tramitada por Teresa Plana Vilà, viuda de Simeón Mestres Brugueras (hijo mayor de José Mestres Auger) y, por tanto, pariente de los Torrellas. La sentencia fue dictada el 26 de mayo de 1923. Se conserva una copia de este auto en ACBE, fondos judiciales. Juzgado de Primera Instancia de la Bisbal d'Empordà.

88. Algunas noticias dispersas incluidas en correspondencia remitida a la familia Aromir, de Tossa, sitúan a José Torrellas Mestres, hijo mayor de Pedro Torrellas, en Portugal, Sevilla, Córcega y Fregenal de la Sierra involucrado en actividades de comercio de corcho. Asimismo, sabemos que en 1928 se adjudicó en subasta el bornizo de la gaba de Larache (Marruecos) por el precio de 2,02 pesetas el quintal. *Boletín Oficial de la zona de Protectorado español en Marruecos*, año XVI, número 17, 25 de agosto de 1928. Por lo que respecta al otro hijo va-

Conclusiones

La historia empresarial de los Torrellas pone de manifiesto las posibilidades que se abrieron en el negocio corchero del suroeste peninsular en las últimas décadas del siglo XIX y primeras del XX, habida cuenta de la fuerte expansión que tuvo en este período la demanda de manufacturas corcheras, esto es de tapones, a raíz del crecimiento del sector vinícola, fundamentalmente. Ante una coyuntura de grandes transformaciones en el negocio, los Torrellas mostraron una gran capacidad de adaptación, fundamentada en un cambio de estrategia que fue desde la diversificación productiva inicial hacia la especialización final en el comercio de corcho bruto.

En efecto, se ha constatado que hacia 1879 iniciaron sus actividades como una más de las múltiples empresas catalanas corcheras que buscaron corcho en Extremadura con el objetivo de transformarlo y exportarlo, ya manufacturado, hacia los principales mercados europeos. Sin embargo, a finales del siglo XIX, esta empresa familiar ya era reconocida en el negocio mundial por su condición de proveedora de materia prima de calidad, esto es por ser una de las principales suministradoras de corcho bruto de las grandes empresas transformadoras del sector. Después, con el desarrollo del aglomerado, el mercado mundial de corcho sin manufacturar se ensanchó al tener cabida en el mismo también el corcho de mala calidad, lo que acabó perfilando definitivamente la estrategia empresarial de nuestra familia hacia la comercialización internacional de materia prima. Ni siquiera los cambios producidos en el negocio familiar a partir de 1906, con la separación de este en dos empresas con objetivos presumiblemente diferentes, evitaron que la actividad de los Torrellas se desviara de la provisión de corcho bruto a las grandes empresas, por lo que el caso de estudio constituye un paradigma diferencial dentro del grupo de industriales catalanes que acudieron en la segunda mitad del siglo XIX a por el corcho del suroeste para su transformación.⁸⁹

rón de Pedro Torrellas, Simeón, sabemos que trabajó para la Compañía General del Corcho (COGECO) entre los años 1929 y 1932: los recuerdos de infancia de su hijo Domingo (entrevista realizada el 24 de marzo de 2014) y varias cartas conservadas en el archivo particular de Francisco Aromir Massaguer dan fe de la presencia de Simeón Torrellas en poblaciones como Cagliari o Valencia trabajando para el gran conglomerado corchero constituido en noviembre de 1929. Sobre la COGECO y sus antecedentes, véanse Sala (2003), pp. 209-236 y Cabana (1994), pp. 321-327. Debido a que se trata de información muy escasa y dispersa, y pendiente de un mayor análisis, nos limitamos a apuntar esta continuidad en el negocio corchero de algunos descendientes de los hermanos Torrellas Nadal, esperando poder profundizar en el futuro sobre estas actividades.

89. Advertimos de este carácter diferencial, en tanto que la mayoría de los industriales corcheros catalanes que viajaron a finales del ochocientos al suroeste peninsular para explotar el corcho extremeño y andaluz lo hicieron para acabar transformándolo en forma de tapones y otras manufacturas corcheras, y no, como nuestra empresa, para comercializarlo fundamentalmente en forma de corcho en plancha.

Lo anterior abre, en nuestra opinión, una vía de trabajo que explorar relativa al escaso grado de transformación del corcho que ha existido en Extremadura (también en Andalucía, y en las comarcas corcheras de Castilla-La Mancha) hasta fechas recientes. Este fenómeno, que es compartido en estas regiones también en otras ramas agrarias (en las que, como mucho, se realiza apenas la primera transformación), ha sido atribuido con frecuencia a la falta de tradición industrial o de «espíritu emprendedor», o a la actitud absentista de las élites económicas locales, aspectos que habrían evitado (o retrasado, si se prefiere) la industrialización de buena parte del suroeste español. La experiencia de los Torrellas invita a pensar, cuando menos, que debieron de actuar también otros factores. Así, las posibilidades de maximizar beneficios, y de minimizar riesgos, en la coyuntura cambiante de finales del XIX y principios del XX debieron de ser mayores en el negocio de la preparación del corcho que en el de la transformación, habida cuenta, por ejemplo, de las políticas arancelarias que pusieron en marcha los países que impulsaron la industria corchera contra la importación de tapones de corcho, algo especialmente perjudicial para la transformación corchera en un país, como España, que apenas consumía manufacturas. Los Torrellas, sin una tradición industrial corchera previa a 1879, debieron de ser conscientes de ello.

Con todo, y a pesar de esta estrategia de minimización de riesgos centrada en el comercio de corcho bruto, la empresa no pudo sortear la «tormenta perfecta» que sufrió el sector a la finalización de la guerra mundial. De este modo, la empresa familiar acabó sucumbiendo por las dificultades financieras en que incurrió en la dura posguerra mundial, aunque para entonces ya era reconocida como uno de los grandes proveedores internacionales de corcho para las principales empresas del sector.

BIBLIOGRAFÍA

- ALVARADO, J. (2002), *El negoci del suro a l'Alt Empordà (s. XVIII-XIX)*, Museu del Suro, Palafrugell.
- ALVARADO, J. (2005), *Industrials i tapons (del segle XVIII al XX)*, Ajuntament de Cassà de la Selva, Cassà de la Selva.
- ALVARADO, J. (2009), *El negoci del suro a la comarca de la Selva. Del segle XVIII a mitjan segle XX*, Centre d'Estudis Selvatans, Santa Coloma de Farners.
- BLANCH SÁNCHEZ, A. (2013), «La llegada del ferrocarril a Extremadura: una época de especulación y corrupción», *Revista de Estudios Extremeños*, 69(1), pp. 437-460.
- BORRALLO, J. A. (1909), *Producción, industria, comercio y defensa corcho-taponera*, J. Santigón imp., Sevilla.

- BRANCO, A.; PAREJO, F. M.; LOPES, J. C.; RANGEL, J. F. (2016), «Cambios en la localización de la industria corchera mundial: una perspectiva histórica», *Revista de Estudios Regionales*, 106, pp. 55-78.
- CABANA, F. (1994), *Fàbriques i empresaris. Els protagonistes de la Revolució industrial a Catalunya*, Enciclopèdia Catalana, Barcelona, vol. 4.
- COLLI, A.; ROSE, M. (2008), «Family Business», en JONES, G.; ZEITLIN, J., *The Oxford Handbooks in Business and Management*, Oxford University Press, Oxford, pp. 194-217.
- ESPADALÉ, J. (2002), «L'aplicació de maquinària en la manufactura surotapera», *Revista de Girona*, 214, pp. 276-283.
- ESPADALÉ, J.; MARTÍ, À. (2002), «La aplicación de maquinaria en la manufactura corchotapera catalana del siglo XIX. Desarrollo y pervivencia del modelo en el siglo XX», comunicación presentada al XXII Encontro de História Econômica e Social, Aveiro.
- LINARES, A. (2001), *El proceso de privatización de los patrimonios de titularidad pública en Extremadura (1750-1936)*, Tesis doctoral inédita, Universitat de Barcelona, Barcelona.
- LOPES, J. C.; BRANCO, A.; PAREJO, F. M.; RANGEL, J. F. (2016), «Determinants of success and failure in the internationalization of the cork business: a tale of two Iberian family firms», en BILGIN, M. H.; DANIS, H., *Entrepreneurship, Business and Economics. Proceedings of the 15th Eurasia Business and Economics Society Conference*, vol. 2, Springer International Publishing, pp. 417-440.
- MEDIR, R. (1953), *Historia del gremio corchero*, Alambra, Madrid.
- PAREJO, F. M. (2009), *El negocio de exportación corchera en España y Portugal durante el siglo XX: cambios e intervención pública*, Tesis doctoral, Universidad de Extremadura, Badajoz.
- PAREJO, F. M. (2010), «El negocio del corcho en España durante el siglo XX», *Estudios de Historia Económica*, 57, Banco de España, Madrid.
- PAREJO, F. M.; FAÍSCA, C. M.; RANGEL, J. F. (2013), «Los orígenes de las actividades corcheras en Extremadura: el corcho extremeño entre catalanes e ingleses», *Revista de Estudios Extremeños*, 69(1), pp. 461-490.
- PAREJO, F. M.; BRANCO, A.; LOPES, J. C.; RANGEL, J. F. (2015), «La internacionalización de las empresas familiares en el negocio corchero mundial: los casos de Reynolds, Mundet y Corticeira Amorim», *Sociedad Española de Historia Agraria, Documentos de Trabajo*, n.º 1508.
- RIESCO, S. (2005), *La lucha por la tierra. Reformismo agrario y cuestión yuntera en la provincia de Cáceres (1907-1940)*, Tesis doctoral inédita, Universidad Complutense de Madrid, Madrid.
- RIESCO, S. (2006), «La progresiva privatización de los bienes comunales en el norte de Extremadura», *Alcántara: revista del Seminario de Estudios Cacereses*, 65, pp. 93-112.
- ROS, R.; SALA, P. (2014), «Redes comerciales y desarrollo industrial en la manufactura corchera catalana antes de 1914. El ejemplo de Genia y Cía.», *Revista de Historia Industrial*, 56, pp. 49-80.
- SALA, P. (1998), «Obrador, indústria i aranzels al districte surer català (1830-1930)», *Recerques*, 37, pp. 109-135.

- SALA, P. (2000), «Tecnologia, empresa i mercat en les indústries del suro», en VV. AA., *Tècnics i teconologia en el desenvolupament de la Catalunya contemporània*, Enciclopèdia Catalana, Barcelona, pp. 280-287.
- SALA, P. (2003), *Manufacturas de Corcho SA (antiga Miquel & Vincke). Lider de l'exportació industrial espanyola (1900-1930)*, Museu del Suro, Palafrugell.
- SALA, P.; NADAL, J. (2010), *La contribució catalana al desenvolupament de la indústria suera portuguesa*, Generalitat de Catalunya, Barcelona.
- SALA, P.; NADAL, J. (2013), *Francisco Oller: qualitat de líder*; Grup Oller, Cassà de la Selva.
- SÁNCHEZ MARROYO, F. (1993), *Dehesas y terratenientes en Extremadura. La propiedad de la tierra en la provincia de Cáceres en los siglos XIX y XX*, Asamblea de Extremadura, Mérida.
- SÁNCHEZ MARROYO, F. (1996), «Los catalanes en la Extremadura del siglo XIX. La edad de oro del negocio corchero», en PÉREZ PICAZO, M. T.; SEGURA MAS, A.; FERRER ALÒS, L., *Els catalans a Espanya*, Universitat de Barcelona i Generalitat de Catalunya, Barcelona, pp. 193-211.
- SERRANO, A. (2007), *El corcho en la Sierra Norte sevillana: producció, comercializació i transformació industrial en los siglos XIX y XX*, Tesis doctoral inédita, Universidad de Sevilla, Sevilla.
- VENTURA, A. (2007), «Para uma cronologia da Fábrica Robinson. 1848-1966», *Publicações da Fundação Robinson*, 0, Fundação Robinson, Portalegre, pp. 8-23.
- VOTH, A. (2009), «Cambios en la geografía del corcho en Europa», en ZAPATA, S. (ed.), *Suredes i indústria suera: avui, ahir i demà*, Museu del Suro, Palafrugell, pp. 568-593.
- ZAPATA, S. (1986), «El alcornoque y el corcho en España, 1850-1935», en GARRABOU, R.; BARCIELA, C.; JIMÉNEZ BLANCO, J. I., *Historia agraria de la España contemporánea. 3. El fin de la agricultura tradicional*, Crítica, Barcelona, pp. 230-279.
- ZAPATA, S. (1996), «Corcho extremeño y andaluz, tapones gerundenses», *Revista de Historia Industrial*, 10, pp. 37-67.
- ZAPATA, S. (2002), «Del suro a la cortiça. El ascenso de Portugal a primera potencia corchera del mundo», *Revista de Historia Industrial*, 22, pp. 109-137.
- ZUCCHITELLO, M. (2013), «En mar i en terra. Una història de Tossa i la seva gent (1186-1835)», *Quaderns d'Estudis Tossencs*, 11, Centre d'Estudis Tossencs, Tossa de Mar.



From diversification to specialization: the incursion of the Torrellas family in the cork business (1879-1923)

ABSTRACT

In this paper we analyze the role of the Torrellas family firm, originally from Tossa de Mar (Catalonia), in the cork business during the late nineteenth century and early twentieth century, as well as its adaptation strategies to the changing context of this business throughout those years. In 1879 the Torrellas family acquired a whole cork exploitation business, including a cork factory in Serrejón (Cáceres), they developed an intense commercial and industrial activity around southwestern Spain, becoming a reference company in the Spanish cork business, particularly as cork suppliers. We pay particular attention to the factors that led to the successful expansion of the Torrellas family business, as well as those that led to its bankruptcy in 1923, which ended the business venture of this family in the cork business.

KEYWORDS: Cork, Cork industry, Torrellas, Catalonia, Extremadura

JEL CODES: N5, N6, R2



De la diversificación a la especialización: la incursión de la familia Torrellas en el negocio corchero (1879-1923)

RESUMEN

En el trabajo analizamos la participación de la empresa familiar Torrellas, originaria de Tossa de Mar (Cataluña), en el negocio corchero de finales del siglo XIX y principios del siglo XX, y sus estrategias de adaptación al contexto de transformaciones que tuvo lugar en el sector a lo largo de aquellos años. En 1879 adquirieron todo un negocio de explotación corchera, incluyendo una fábrica preparadora de corcho en la localidad de Serrejón (Cáceres), a partir del cual desarrollaron una intensa actividad comercial e industrial en el suroeste de España, convirtiéndose en una empresa de referencia dentro del sector, particularmente en su condición de proveedores de corcho. Se incide en el trabajo en los factores que propiciaron la exitosa expansión de sus negocios, así como en los que precipitaron su bancarrota en 1923, la cual puso fin a la aventura empresarial de los Torrellas en el negocio corchero.

PALABRAS CLAVE: Corcho, Industria corchera, Torrellas, Cataluña, Extremadura

CÓDIGOS JEL: N5, N6, R2