

MANUEL LOBO CABRERA
VICENTE SUÁREZ GRIMÓN
(Eds.)

EL COMERCIO EN EL ANTIGUO RÉGIMEN

III REUNIÓN CIENTÍFICA
ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE HISTORIA MODERNA
1994

VOLUMEN II

UNIVERSIDAD DE LAS PALMAS DE GRAN CANARIA

MANUEL LOBO CABRERA
VICENTE SUÁREZ GRIMÓN
(Eds.)

EL COMERCIO EN EL ANTIGUO RÉGIMEN

III REUNIÓN CIENTÍFICA
ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE HISTORIA MODERNA
1994

VOLUMEN II

UNIVERSIDAD DE LAS PALMAS DE GRAN CANARIA

© Manuel Lobo Cabrera
Vicente Suárez Grimón

Departamento de Publicaciones
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, 1994

I.S.B.N.: 84-88412-69-X
Depósito legal: GC-1405-1995

Realización e Impresión: FILMARTE, S.L.

© Manuel Lobo Cabrera
Vicente Suárez Grimón

Departamento de Publicaciones
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, 1994

I.S.B.N.: 84-88412-69-X
Depósito legal: GC-1405-1995

Realización e Impresión: FILMARTE, S.L.

COMPAÑÍAS MERCANTILES RURALES Y URBANAS DE CATALUÑA EN EL INTERIOR PENINSULAR DURANTE EL SIGLO XVIII

Guillermo Pérez Sarrión
Universidad de Zaragoza

En el largo proceso de formación del mercado interior español, el siglo XVIII ha sido una etapa esencial hasta ahora no demasiado valorada. El crecimiento del producto y la renta agrarios que tuvo lugar en la centuria posibilitó una movilización de capitales que, por vías y formas diversas, fueron saliendo de manos de sus poseedores tradicionales, nobleza e Iglesia, para ir a parar a manos de las capas burguesas, conociendo destinos más productivos (en lo que hoy entendemos por productivo) que los puramente consuntivos. La trascendencia social de un fenómeno así es innegable.

Una parte esencial de este proceso fue el despegue del inicio de la creación de un mercado interior peninsular que, desbordando definitivamente el antiguo sistema de ferias, se concretó en un doble fenómeno. El primero es la difusión de numerosas redes de intercambio interlocales e intercomarcales, gracias al crecimiento de la renta y el consumo y la progresiva especialización espacial de la actividad productiva en el mundo rural. El segundo es la creación de grandes áreas de mercado con un polo central urbano que dictaba precios, organizaba redes de intercambio especializado a través del sistema de precios y acababa por ejercer una gran influencia en la ordenación de la actividad productiva de toda el área. Es lo que sucedió por ejemplo con Madrid y las Castillas¹, con Valencia y su amplio entorno², o con Barcelona, Cataluña y Aragón.

Pasaré por alto la expansión del comercio con América, bien conocida, para fijar la atención, en la del área de mercado en torno a Barcelona, que comprendió no sólo Cataluña sino también Aragón por vía terrestre y también otras zonas litorales por el comercio de cabotaje. El crecimiento de un "mercado interior" catalán, está hoy bien atestiguado a través de estudios que irán siendo mencionados en estas líneas. Menos lo está sin embargo su expansión por el interior

1 Ver Ringrose (1972), (1983) y (1987) y Yun (1987).

2 Indirectamente, a partir de los datos que proporciona el análisis de Franch (1986).

peninsular, de que se tenían noticias parciales y desde hace poco conocimiento más sólido gracias a la tesis doctoral de A. Musset, que muestra la enorme dimensión del fenómeno³.

El crecimiento comercial catalán del Setecientos tuvo su origen en factores diversos. Unos son internos, como el largo proceso de crecimiento de las rentas agrarias, en el marco de un régimen feudo-señorial ya muy debilitado. E. Serra ha mostrado cómo, ya en el siglo XVII, las masías o *masos* pertenecientes al campesinado masadero, enfitentea, habían iniciado un proceso de expansión y fragmentación de la explotación a través de contratos agrarios de *subestabliment* o subestablecimiento⁴. Ll. Ferrer, al estudiar la relación entre el surgimiento de una agricultura de rasgos capitalistas y la industrialización en el Bagés en el siglo XVIII, ha destacado también la alta capacidad expansiva de la explotación campesina en un contexto como el del siglo XVIII catalán, de debilidad del régimen señorial y crecimiento demográfico y económico. El instrumento, subraya, fueron los contratos de *establiment* o establecimiento y de *rabassa morta* vitícola, cuyo uso masivo permitió por un lado acrecentar la renta de los dueños de las masías de las que partía el proceso de colonización del territorio (los *masos benestants*) sin comprometer capitales propios, y por otro impulsar a los campesinos de las nuevas masías de colonización (*masos de rabassaires*) a complementar su exceso de fuerza de trabajo disponible con actividades manufactureras⁵.

En cuanto al crecimiento de la renta agraria en sí mismo, que ya fue estudiado en su día por P. Vilar en su *Catalunya*; M. Caminal, E. Canales y J. Torras han comprobado el progresivo desplazamiento hacia el oeste de la tasa de crecimiento de la renta señorial y su estancamiento relativo en el último tercio de siglo⁶; Vicedo atestigua la permanencia de este crecimiento hasta fines de la centuria en las tierras de Lérida⁷, y ha quedado establecida la relación entre este desplazamiento hacia el oeste aragonés de la tasa de crecimiento de la renta señorial y la actividad de compañías como las del grupo de Cortadellas⁸ a que luego me referiré.

Tampoco son ajenos al proceso factores externos relacionados con la coyuntura política o incluso los principios ideológicos que informaron la Ilustración. Así, Torras ha mostrado recientemente que el desmantelamiento, siquiera parcial, de los aranceles y aduanas interiores facilitó la introducción masiva de manufacturas catalanas en Aragón y Castilla (y en menor medida de manufacturas castellanas en Aragón)⁹, y está cada vez más claro que la política de racionalización tributaria (*Equivalente valenciano, Unica Contribución aragonesa, Catastro catalán*) permitió que la presión fiscal estatal en Aragón, aunque más baja que en Castilla, siguiera siendo más alta que en Cataluña, diferencia que además se incrementó a lo largo de la centuria¹⁰.

El protagonismo de este proceso correspondió a comerciantes y compañías de comercio cuya actuación hasta ahora ha sido más descrita que explicada, y más en el interior de Cataluña que fuera. Una parte de la historiografía catalana reciente ha enfocado el tema de la expansión del mercado en Cataluña en el siglo XVIII como si fuera sólo fenómeno interno y endógeno, sin tener en cuenta que la influencia del puerto y el mercado de consumo de Barcelona afectó a áreas situadas fuera del Principado y sobre todo a Aragón, que fue la región que en relación a su

3 Musset (1993).

4 Serra (1988), pp. 376 y ss.

5 Ferrer (1987).

6 Torras (1978); Caminal, Canales y Torras (1983).

7 Vicedo (1991), pp. 56-71, 179-194 y 268-275.

8 Pérez Sarrión (1984), pp. 219-225.

9 Torras (1990).

10 Los efectos de este auténtico proceso de redistribución interregional e intrarregional de la renta debieron ser grandes y están aún por evaluar. No hay espacio para desarrollar aquí este punto fundamental; ver como referencias Delgado (1987) y Peiró (1988), en general. El Estado jugó un papel decisivo también por otras vías, por ejemplo la inversora: una referencia en Pérez Sarrión (1989), pp. 253-254.

población que se vio afectada antes y en mayor medida por la expansión del comercio catalán, como muestran los datos de Musset¹¹. Y más profundamente, añadiría.

Mi hipótesis es que en la expansión del comercio catalán por el interior peninsular no influyeron sólo factores internos y externos como los ya mencionados, sino también las propias características estructurales de la vecina sociedad aragonesa y su trayectoria demográfica y económica. Por eso empezar a conocer la naturaleza y rasgos de actuación de las compañías catalanas con actividad conocida en Cataluña y Aragón, siquiera sea de algunas, puede clarificar si este comercio tuvo un papel accesorio o esencial en el crecimiento del mercado y posterior industrialización en Cataluña y, a inversa, hasta qué punto la acción de este capital comercial fue importante y en qué sentido en las áreas en donde actuó. Ese es el objetivo de estas páginas.

LAS COMPAÑÍAS MERCANTILES CON SEDE EN BARCELONA

Los comerciantes catalanes en Aragón actuaron individualmente y sobre todo en *compañía*¹². Musset proporciona una lista de las compañías barcelonesas que tuvieron mayor volumen de ventas en Aragón, casi todas en la segunda mitad de la centuria. Son las que siguen¹³:

Sociedad	Ventas en Aragón (lc)	% sobre ventas propias en España
María Formentí Gusta	89.256	96,56
Joan B. Cirés	142.941	13,41
Ignasi Parera	18.879	7,56
Arnald Sala	8.497	6,94
Francesc Ribas	18.179	4,07
Magí Pujadas	5.336	2,27
Reinés y Rovira	726	0,99

El examen del *Fons de Fallides* o Fondo de Quiebras del Consulado de Comercio, ya examinado por encima por Vilar y más exhaustivamente por Musset, conserva documentación abundante y fragmentaria de estas y otras compañías que al quebrar ponían sus archivos a disposición judicial, conservándose sobre todo libros contables y cartas¹⁴. A continuación examinaré algunas de las compañías relacionadas por Musset y también alguna otra, de forma muy general y con el objetivo de identificar a qué se dedicaban y definir a grandes rasgos lo poco que puede saberse de su trayectoria empresarial. Salvo que indique otra cosa, todas tenían su sede principal en Barcelona y consignaron actividad de compraventa en Cataluña y Aragón o sólo Aragón. Este análisis es sólo orientativo puesto que ni las compañías referidas fueron las únicas que actuaron en territorio aragonés (lo hicieron también muchas otras), ni sus archivos se conservan enteros, lo que impide analizar con detalle de dónde surgen, su período de funcionamiento real o las muy numerosas fusiones que experimentaron.

—Jofré y Vila y Cía.

11 Musset (1993), I, 237-266 y II, pp.507-532.

12 Las tres formas de asociación comercial usadas en Cataluña fueron la botiga, botica o tienda, la barca y la compañía, descritas por Vilar (1986), IV, parte III. Las tres figuras jurídicas se utilizaban también por entonces en Aragón y otras partes de España. El tema también es tratado por Musset (1993), pp. 431-466.

13 Musset (1993), II, p. 511.

14 Forman la sección llamada Fons Patrimonial o Fons Comercial en el Archivo Histórico Municipal de Barcelona. Los dos copiadore de cartas de Nicolás del Frago (1788-1791 y 1791-1793) indica que contienen respectivamente 298 y 293 "...ojas escritas, enbargado p(o)r. or(de)n del R(ea)l Cons(sulad)o de Comer(cio) en 10 Mayo 1794", AHMB, FC, B 40 y B 41.

La compañía formada por Francesc Jofré y Josep Vila tiene interés entre otras cosas porque actuó en Cataluña y Aragón en fechas tempranas: a principios de siglo, al menos entre 1717 y 1733. Los libros contables conservados muestran que tuvo una gran actividad: entre 400 y 500 clientes aproximadamente (años 1717-1724), con importes de operaciones comerciales claramente en aumento.

El negocio de Jofré y Vila se centró sobre todo en dos plazas, Valencia y Zaragoza, y se constata que no eran todavía fabricantes, sólo comerciantes¹⁵. Musset ha demostrado, en efecto, que Jofré y Vila exportaban productos tradicionales del campo y manufacturas de Cataluña y reexportaban productos diversos llegados del extranjero, incluidos tejidos, y constata que Zaragoza era la segunda plaza, tras Valencia, en cuentas acreedoras de clientes (1717-1720), y la primera plaza en volumen facturado (en 1721-1733). Para ello contrataban trajineros catalanes y aragoneses en el comercio terrestre, y patrones de barca en el comercio de cabotaje litoral¹⁶. Esto corrobora algo ya sabido: que el proceso de penetración terrestre del comercio catalán hacia el resto de España pasó ante todo por Zaragoza, punto de apoyo esencial por su ubicación estratégica en el camino a Madrid.

En los años últimos (1725-1733) todos los cargos de Aragón vienen de Zaragoza y de casi sólo dos compradores, Domingo Sabatier¹⁷ e Ignacio Abadía. Las compras de los zaragozanos confirman la naturaleza de la actividad de la compañía, ya que lo son de todo tipo de artículos de consumo, muy variados: ropa, zapatos, libros, objetos de lujo, sedas, y otros artículos importados del extranjero, sin que figuren comestibles. Los envíos se hacen a través de *arrieros* (no carreteros) catalanes y también en algún caso aragoneses. El primer cliente de Madrid, un comerciante, aparece en un apunte de 22-III-1732¹⁸, lo que demuestra la ampliación progresiva del área de negocio de la compañía barcelonesa y su origen en la venta de productos manufacturados que no fabrica.

El examen de las relaciones comerciales de Jofré y Vila con el zaragozano Domingo Sabatier a través de los apuntes contables permite establecer que además de la compra de mercaderías ambas partes se cobraban y pagaban multitud de letras de cambio contra terceros, en Barcelona y Zaragoza, y también que gestionaban ante terceros compras de mercaderías¹⁹. Es evidente que ambas compañías trabajaban sobre la base de la mutua confianza comercial, lo que de hecho les daba ciertos poderes de gestión y representación recíprocos; y también que al darse crédito mutuo y abonar y cobrar deudas mutuas ante terceros mediante el giro y descuento de letras estaban realizando operaciones propias de la banca comercial. Eran de hecho, ya a principios de siglo, unos incipientes *comerciantes-banqueros*²⁰.

—Joan Baptista Cirés y Cía.

Tuvo actividad cronológicamente amplia, entre 1770-1812 aproximadamente, y de ella se conservan numerosos libros contables. La compañía se formó con dos socios capitalistas mayo-

15 Los libros en AHMB, FC, B 85, B 86 y B 87.

16 Musset (1993), I, pp. 222-225. Es posible que estos trajineros llevaran de vuelta productos agrarios, por ejemplo lana, pero no sabemos aún con exactitud si Jofré y Vila comisionaban la venta de sus géneros a éstos o sólo les vendían el género. Saber esto es importante: en el primer caso la compañía determinaba las mercancías del viaje de regreso a Cataluña, en el segundo caso eran los trajineros los que decidían cuándo volver y qué mercancías les podía interesar comprar para su venta en Cataluña.

17 Con apellido de origen francés o catalán-valenciano evidente.

18 Libro de cuentas corrientes (1725-1733, en realidad sólo de deudas), AHMB, FC, B 87. Un apunte de 11-IX-1728 menciona mercancía que "...li avem remes per Joseph Labado, arriero aragonés, ...". La referencia al comerciante madrileño, en fol. 204.

19 Libro de cuentas corrientes (1725-1733), AHMB, FC, B 87. Ver por ejemplo el fol. 139, que cubre todas las operaciones mutuas del 25-VI al 1-X-1729. No podemos obtener más detalles a partir de las cartas comerciales, hoy perdidas.

20 Es el término que para estos agentes crediticios acuñó el Ministerio de Hacienda en 1870.

ritarios, Miquel Alegre Roig y Agustí Gibert (21.05 lc 8s 9d) y otro minoritario, Joan Baptista Cirés y Cía. (5.528 lc 14s 5d: una compañía, no una persona). El inventario de bienes muestra que en principio eran dos fábricas de hilados²¹ y hay testimonios de que pasaron a fabricar también tejidos. Eran pues, ante todo, fabricantes.

Los libros de cuentas corrientes al recoger el oficio de los compradores muestran que vendían como tienda a consumidores locales ("notari", "fuster"), a otros tenderos, artesanos y fabricantes profesionales locales ("botiguer", "comerciant", "sastre", "teixidor de lli" y finalmente a arrieros o trajineros que compraban directamente para vender ellos mismos ("traginers"; un tal Francisco Monistrol es llamado "comerzian per las Castillas")²².

—María Formentí (o Formantí) Gusta y Cía.

Con actividad entre 1779 y 1796, las compras de materiales demuestran que esta sociedad era esencialmente una fábrica de indianas, consignándose pagos a una "Compañía de Filats" en la que la sociedad tenía intereses e inversiones, y salarios a los familiares y socios que trabajaban en la fábrica de tejidos, lo que indica una modernidad notable. Los socios no se limitaban a repartir y recoger los beneficios (o pérdidas) en el *passament de comptes* normal cuando finalizaba el período para el que las compañías habían sido fundadas, sino que se integraban como asalariados en una actividad que pretendía ser estable²³.

Entre 1792 y 1796 la contabilidad lo es de la compañía de Miquel Formantí, Antón Gasset y María Formantí Gusta, lo que indica que los socios habían cambiado. La actividad de la sociedad con comerciantes de Zaragoza permite registrar ventas de tejidos diversos: "mocadors" y "pessas de cutó" (=piezas de algodón) "indianes" (tejidos de algodón estampados), "mucadors" "mucadors de sidería" (=pañuelos de seda), lo que indica que, al menos en estos años la compañía vendía en el interior peninsular sus propios productos y también otras manufacturas textiles. Mi impresión es que esta actividad era secundaria en el conjunto del negocio, dedicado sobre todo a la fabricación de indianas.

—Ignasi Parera Morell y Cía., y Antón Parera y Cía.

La compañía formada por Ignasi Parera Morell, Josep Llor y Antón Gomis, de profesión artesanos tejedores de seda²⁴, se formó el 12-VIII-1767 para dedicarse a la arriería, "...per negociar nostres caballs junts tan en Catalunya com en los Regnes de Aragó, Valencia y Castilla, com y també a colsevol altre paratje que nos aparega convenient...", con un capital de 15.000 lc dividido en tres partes iguales. Procedía de otra que ya funcionaba antes de ese año con sólo dos socios, Ignasi Parera y Josep Llor.

El 12-VIII-1771 la compañía fue renovada con más capital, 28.626 lc, para dedicarse a hacer viajes "...de anar fora a vendre mercaderíes...", dedicándose a comprar seda en Aragón y Valencia, a veces al fiado. La oficina y despacho se fijaron en casa de Ignasi Parera, y parte de los "cabals" o caudales quedan al cuidado de Antón Gomis, estableciéndose un "balans o *passament de contes*" cada año para repartir pérdidas y ganancias. En 1805 el *passament de comptes* era hecho por Antón Parera "Major", Antón Parera "Menor" (sic, apodos añadidos que definen quizás hijo y nieto), Josep Parera (hijo o familiar del primero, Ignasi), Albert Llor (probablemente hijo o familiar de Josep Llor), y un nuevo socio, Antón Omedes²⁵.

21 Se inventarían las existencias de mercancías, los acreedores y el importe de la deuda que asume la nueva compañía.

22 El libro de 1770-1771 consigna 139 clientes, el de 1775, 189. AHMB, FC, B 270 y B 271.

23 Libro de caja (1784-1802), AHMB, FC, B 143.

24 Probablemente, ya que eran velers. En Aragón los tejedores de la seda se llamaban veleros y también velluteros. El término, en catalán y castellano, se aplicaba también a quienes manufacturaban o vendían velas de barco.

25 Libro de balances (1766-1806), AHMB, FC, B 47. Recoge dos contratos privados, borradores de cuentas con clientes y los pasamientos de cuentas o balances, en este caso anuales.

Era pues una empresa de origen familiar, nucleada por la familia Parera, con actividad muy estable (al menos de 1767 a 1820), cuyos integrantes eran probablemente en origen pequeños artesanos urbanos de la seda, que habían pasado a dedicarse también a la venta ambulante de materias primas agrarias (como la seda misma) y productos manufacturados por diversas regiones españolas. Hay una cierta especialización funcional (unos ponen el depósito, otro maneja el dinero) y aunque no tenemos inventarios de bienes parece claro que no eran fabricantes: no hay ningún indicio de que tuvieran fábrica y si tuvieron almacén de mercancías en Barcelona era pequeño; se dedicaban a comprar partidas pequeñas de mercancías en Barcelona para venderlas fuera, y viceversa. En Aragón parece que sus actividades a fines de siglo estaban muy concentradas en Zaragoza²⁶. A diferencia de otras compañías (por ejemplo las dedicadas al arriendo de rentas agrarias), en las que el balance de pérdidas y ganancias se establecía al final de los 2-5 años de duración prevista de la compañía, aquí los balances son anuales, lo que indica que los propios socios se consideraban embarcados en un negocio estable; no puramente coyuntural.

Junto con la precitada compañía aparece otra: Antón Parera y Cía., perteneciente sin duda a uno de los dos Antón Parera aludidos. Los datos de esta nueva compañía son muy interesantes: entre 1797 y 1807 se consignan 115 clientes de los que sólo dos se ubican fuera de Aragón, y los lugares citados son en su mayoría núcleos pequeños pertenecientes a la actual provincia de Teruel. La contabilidad se lleva en libras jaquesas, no catalanas, y los apuntes contables muestran que la compañía había tenido actividad antes y después de esos años²⁷. Según Musset se dedicaba a comprar seda en bruto y vender manufacturas de seda, fundamentalmente en Aragón²⁸. Por otro lado un libro de ventas de almacén o tienda de Barcelona muestra que este mercader tenía un almacén de productos agrícolas en el que vendía mercancía procedente de Mallorca²⁹.

No es arriesgado concluir de estos datos que las compañías de Ignasi y Antón Parera eran complementarias y respondían a una estrategia empresarial coordinada. Los primitivos tejedores de seda barceloneses habían ampliado su actividad dirigiéndola hacia la compraventa ambulante a través de la compañía de Ignasi Parera, especializándose en mercaderías para núcleos de población grandes como Zaragoza. Entretanto otro miembro del clan familiar, Antón Parera complementaba esta actividad en las zonas rurales de Teruel y montaba un almacén de materias primas agrícolas, supongo que fundamentalmente mayorista, en Barcelona. El clan familiar había pasado de la actividad artesanal al comercio ambulante de seda, manufacturas de seda y otros tejidos al por menor en Aragón, y a la distribución de estas materias primas agrícolas o otras en Barcelona.

—Francisco Ribas y Cía.

El caso de Francisco Ribas y Cía.³⁰, cuya actividad aparece documentada por más de 40 años (1766-1804) es muy distinto. El negocio principal de la compañía era una fábrica de pañuelos de algodón estampados, y la venta se hacía en su mayor parte a través de intermediarios detallistas, con un volumen de ventas muy elevado, del orden de 50.000-80.000 lc al año en el período 1780-1794³¹. Las primeras cartas comerciales muestran que su actividad comercial estaba centrada sobre todo en Madrid a través de un conocido comerciante, Ramón Nadal Guarda, que hacía de intermediario. Las últimas muestran que la compañía vendía ya también pañuelos a una

26 Entre 1789 y 1795 la mayor parte de los clientes aragoneses residían en Zaragoza según datos de Musset (1993, III, pp. 867-870) recogidos de los libros de cuentas corrientes en AHMB, FC, B 51 (1784-1790) y B 50 (1791-1807)

27 Libro de cuentas corrientes (1797-1807), AHMB, FC, B 339.

28 Musset (1993), I, 271-272.

29 Libro de ventas de almacén (1782-1783), AHMB, FC, B 338.

30 Parcialmente estudiada, Musset (1988).

31 Libro de caja (1780-1794), AHMB, FC, B 124.

docena de mercaderes pañeros de Zaragoza (Pedro Lasala, José Orcet, Juan Torón), Barbastro (José Fortacín, José Chavarría, López y Navarro) y Tarazona (José Minguella), comprándoles en ocasiones rubia o granza, un tinte muy apreciado en la manufactura textil³².

–Nicolás del Frago.

El análisis de este comerciante es gran interés porque muestra claramente que era aragonés de origen³³ con actividad en Barcelona, hecho que además contribuye a explicar su actividad empresarial. Frago, de cuya actividad sólo conservamos cartas comerciales del período 1788-1794³⁴ y no sabemos si llegó a actuar en compañía, da la impresión de ser un almacenista urbano poco especializado que, en un primer momento al menos, se había dedicado a la compra de materias primas agrícolas en Aragón, especialmente seda, y también trigo o ganado de carne, y a la venta allí de productos manufacturados como tejidos o artículos de importación. Su negocio en Aragón no habían sido, pues, los artículos de consumo urbano, sino el producto de las rentas agrarias.

Lo corrobora la red con la que operaba esos años, que es muy significativa: en 1789 mantuvo correspondencia con 36 comerciantes, de los que 24 eran aragoneses (19 de Zaragoza) y 15 de Cataluña pero sólo ubicados en puntos de embarque fluvial o marítimo (Mequinzenza, Escatrón, Caspe, en Aragón; Flix, Tortosa, Mora de Ebro y Tarragona) o mercados como Manresa, Reus o Tárrega. Pero además de un total de 223 cartas nada menos que 186 son enviadas a comerciantes de Zaragoza, y la correspondencia con ellos muestra que con algunos tenía un trato de especial familiaridad que va más allá de las relaciones comerciales. Este hecho, comprobado repetidas veces, muestra en mi opinión que la clave de su negocio por esos años era un muy buen conocimiento del comercio zaragozano. Los comerciantes de productos agrarios de Zaragoza realizaban para él una intermediación esencial, "drenaban" el territorio aragonés para un mercader que vendía a fabricantes y mercados de grano y carne de Barcelona. En este negocio prácticamente no entraban las poblaciones pequeñas: el negocio era comprar en Zaragoza y "lanzar" los productos por el Ebro en cuanto había agua. En este caso, como en casi todos los mencionados, la actividad de Frago venía de antes, y es muy posible que se trate de un comerciante residente inicialmente en Zaragoza que años atrás había emigrado a Barcelona en busca de nuevas oportunidades de beneficio.

Interesa ahora recapitular un poco para observar la diversidad de tipos de actividad empresarial que hemos encontrado hasta ahora. Las actividades comerciales de las compañías eran tan distintas como ellas mismas: en este panorama hay que distinguir cuál era el negocio principal de cada sociedad, el que en origen sabían hacer bien los propietarios, del negocio secundario al que les había impulsado la coyuntura económica, o cualquier decisión empresarial (diversificación de riesgos, deudas de otras sociedades con embargo de sus bienes y negocios) o personal (matrimonio, muerte del socios o el titular, absorción por otra empresa). El examen de la naturaleza y trayectoria empresarial de estas compañías muestra en efecto pautas de funcionamiento y respuestas muy diversas. Aquí me interesa resaltar sin embargo un aspecto común a todas ellas: la relación que podía haber entre su actividad comercial y los procesos de producción y distribución de la renta agraria en la región en donde se movían. Adelantaré que esta relación es muy escasa. Hemos encontrado:

–Una compañía de fabricantes, primero de hilados, luego de tejidos, que junto con la venta al por mayor de sus fabricados los comercializaban al por menor en Barcelona, y que en un cierto momento pasaron a venderlo también a trajineros, los cuales los colocaban en mercados loca-

32 Copiadores de cartas (1767-1770 y 1795-1803), AHMB, FC, B 127 y B 132.

33 Toda su correspondencia se escribió en castellano, incluso las cartas que se dirigen a su gente en Cataluña, y en sus escritos incluso es observable el uso frecuente del sufijo -ico, muy común en Aragón.

34 Copiadores de cartas (1788-1791 y 1791-1794), AHMB, FC, B 40 y B 41.

les del mundo rural peninsular (Joan Cirés y Cía).

–Un fabricante de indianas, con inversiones en una fábrica de hilados, que complementaba su actividad con el comercio de productos textiles diversos, incluidos sus propios fabricados, que eran vendidos directamente sobre todo a mercaderes urbanos de Zaragoza (María Formentí y Cía.).

–Un fabricante de pañuelos de algodón estampados que vendía únicamente sus propios fabricados: en un primer momento a través de intermediarios y directamente, sobre todo en el mercado madrileño; luego también a través de mercaderes de tejidos, en Zaragoza y otros núcleos urbanos aragoneses de cierta entidad demográfica, como correspondía a un género caro y de calidad (Francisco Ribas y Cía.).

–Una compañía de comercio cuyo negocio principal era vender todo tipo de manufacturas y géneros de consumo procedentes de Cataluña o importados a través del Principado, sobre todo en las plazas de Valencia y Zaragoza (Jofré y Vila y Cía.)

Ninguna de estas compañías tenía nada que ver con el arrendamiento de derechos feudales o la comercialización de rentas agrarias, e incluso con la comercialización de productos cualesquiera en el mundo rural. Sus productos cuando llegaban a las áreas rurales lo hacían en otras manos. El negocio principal de casi todas estas compañías barcelonesas era la fabricación y venta de los productos propios en mercados relativamente grandes, directamente o por intermediarios: trajineros, mercaderes ambulantes, mercaderes urbanos con residencia fija. Este negocio principal en ocasiones se diversificó sobre todo por el lado de la comercialización, incluyendo géneros que podían tener demanda entre quienes ya eran sus clientes o el comercio de géneros de consumo al por mayor o menor en almacén o tienda urbana. Su evolución estuvo más vinculada a la de la coyuntura industrial o el consumo, sobre todo urbano.

Algunas otras compañías en cambio si mostraron conexión con el mundo rural y la renta agraria, aunque no fuera directa. Ignasi Parera y Cía. y Antón Parera y Cía. eran dos compañías originadas en la actividad individual de pequeños tejedores artesanos de la seda que, conocedores de su mercado, en un cierto momento pasaron a comprar la materia prima en sus lugares de origen, lo que les llevó a la arriería y la venta ambulante. En esta actividad ambas compañías buscaron una especialización geográfica: la compañía de Ignasi Parera trabajaba en Zaragoza, la de Antón Parera en núcleos rurales pequeños de Teruel. No pareciendo suficiente, la de Antón Parera entró también a montar en Barcelona una tienda o almacén de comestibles, no sabemos si al por mayor o menor. En este caso era la propia naturaleza de la actividad artesanal originaria la que había posibilitado que la ampliación del negocio se dirigiera no hacia la fábrica sino hacia el comercio de materias primas de origen agrario.

Finalmente está el caso de Nicolás del Frago que, siendo de origen aragonés, pienso que pudo ser inicialmente arriero dedicado al comercio de materias primas de origen agrario entre Aragón y Barcelona para luego pasar a montar un almacén o tienda de comestibles en Barcelona. En mi opinión es el único que en un momento inicial pudo empezar su negocio desde el arriendo de rentas agrarias y el comercio de productos agrícolas. Pero tampoco consta.

En resumen, creo que en general la actividad en Aragón de las compañías analizadas, todas de procedencia o con sede en Barcelona, estuvo orientada esencialmente a ocupar una parte del mercado de productos manufacturados de Zaragoza y otros núcleos urbanos de ciertas dimensiones, sin penetrar realmente en el mundo rural. Incluso muestran que en no pocos casos el negocio principal era la fábrica, y posiblemente su interés por el comercio en el exterior de Cataluña vino dictado por la necesidad de ampliar el mercado para sus propios fabricados, al menos en un primer momento.

LAS COMPAÑÍAS MERCANTILES DE ORIGEN RURAL

Pero estas compañías catalanas no fueron las únicas que tuvieron actividad comercial en Aragón. Hubo también otras, con origen y sede en pequeños núcleos rurales catalanes³⁵ que se desarrollaron también al calor del crecimiento secular.

La más conocida es Soler, Bosch, Figarola y Cía, también conocida como la "Compañía de Aragón". En realidad era sólo parte de un grupo de compañías, el llamado de Cortadellas, con sede en Calaf y Barcelona. Este grupo ha sido objeto de algunos estudios parciales³⁶ y es muy importante porque de él se conserva un archivo considerable³⁷ sobre el que hay en curso trabajos más detallados. La estructura de los fondos, considerablemente compleja, empieza a ser conocida y arroja resultados sorprendentes. Señalemos algunos datos:

—Este fondo archivístico, en contra de lo que se creía, no es el de la llamada *Compañía de Aragón*, sino el personal de Josep Cortadellas, cuyos papeles pasaron a la familia Satorras, de Reus, en el siglo XIX. Por tanto en él se encuentran al menos las fuentes de información siguientes: a) la contabilidad personal de Josep Cortadellas, que tenía sus propios negocios solo, asociado especialmente a Francesc Cortadellas³⁸ y asociado a otros comerciantes catalanes para llevar en arriendo rentas agrarias en Cataluña; b) la contabilidad de Soler, Bosch, Figarola y Cía., la "Compañía de Aragón", y c) eventualmente otras contabilidades y documentación patrimonial³⁹. Todas estas fuentes van acompañadas de abundante correspondencia comercial.

—Hay indicios claros de que la "Compañía de Aragón" no fue promovida por comerciantes catalanes para hacer negocios en Aragón, sino por el contrario *porque los socios fundadores trabajaban ya en Aragón desde hacía años*, los cuales asociaron a los dos Cortadellas al negocio en 1777 para ampliar el radio de acción de sus productos y abrirse al comercio en Barcelona. La sede estaba en Calaf y el cajero fue Josep Cortadellas, por eso parece que el archivo del grupo de Cortadellas es sólo el de la compañía, pero esto no es cierto.

Compañías con actividad en Cataluña y Aragón como las registradas del grupo de Cortadellas debió haber bastantes. Importa resaltar que su origen funcional fue muy distinto del de las barcelonesas antes mencionadas: eran promovidas por elementos procedentes de las capas superiores del campesinado rural que en un cierto momento pasaban de la mera explotación agraria familiar a llevar arriendos de rentas agrarias feudales, señoriales o eclesiásticas, o a la trajinería y el comercio rural ambulante. Con frecuencia los dueños acababan ejerciendo ambas actividades, muy relacionadas.

El grupo de los Cortadellas no fue el único de este tipo. Gómez Zorraquino a partir de fuentes notariales ha identificado al menos seis grupos comerciales distintos, y elaborado una estadística indicativa de su actividad: de 81 operaciones de arrendamiento de rentas feudales localizadas el denominado grupo de Cortadellas realizó 40, mientras que el grupo Goser realizó 13, el grupo Castaño 13, el grupo Cos 6, el grupo García Molas 6 y el grupo Iglesias 2. Los contratos firmados por los grupos Cortadellas y Goser fueron los más importantes puesto que supusieron operaciones con desembolsos totales algo superiores a las 700.000 l⁴⁰, cuando las operaciones contabilizadas de los demás no rebasaron en ningún caso las 100.000 l⁴⁰.

35 Por lo que hoy sabemos sobre todo de pueblos de la cordillera prelitoral catalana.

36 Navarro (1977), Sales (1983), Muñoz (1984), Pijuan (1984) y Pérez Sarrión (1984). Hay en curso un interesante plan de investigación sobre el tema, organizado por el prof. Navarro Miralles, en la Universidad de Tarragona.

37 AHT, sección Fons Comercials. Son nada menos que 155 libros y 71 legajos de cartas de los siglos XVIII y XIX.

38 Su tío, que por lo menos tenía un almacén o tienda en Barcelona y actividad abierta al comercio portuario.

39 Lo demuestra la consulta del libro jornal o diario de 1808-1809, en donde quedan identificadas todas las cajas que en ese momento llevaba Josep Cortadellas; AHT, FC, C 95.

40 Gómez Zorraquino (1990).

A estos seis grupos, cada uno de los cuales comprendía diversas compañías (que podían crearse y desaparecer en muy pocos años), hay que añadir otros no conocidos. Un caso claro de lo que digo es el de dos compañías entrelazadas, nucleadas por Josep García y Josep Bover, de Altafulla y La Pobla de Montornés respectivamente, que en los años 60, 70 y 80 se dedicaban a llevar en arriendo rentas agrarias de Ulldecona; Bujaraloz, del aragonés monasterio de Sigena; y las bailías de Miravete y Caspe y la encomienda de Calatayud, de la orden de San Juan de Jerusalén⁴¹. No tenemos aún detalle de cómo comercializaban estas rentas.

Caminal, Canales y Torras hacen mención también al "grupo de Cardona", nucleado en torno a dos vecinos de la villa, Celedonio Garriga y Josef Martí, que tuvieron amplia actividad (y rivalidad con los Cortadellas) por lo menos en Cataluña⁴². Y con seguridad hubo otros: con el tiempo irán apareciendo rastros en las contabilidades privadas, si no los contratos sí otros indicios. Los contratos de arrendamiento de rentas y constitución de compañías no siempre se consignaban en escritura notarial⁴³, en cuyo caso no dejan rastro en los registros públicos.

La evolución de estas compañías podía llevarles también al comercio urbano, igual que las compañías barcelonesas ya citadas. Gómez Zorraquino ha descrito la actividad en Aragón de la familia Torres, originaria de Copons⁴⁴, que debió empezar con la trajinería y la venta ambulante por la zona de Daroca y en la segunda mitad de siglo aparece instalada en Zaragoza, dedicándose sobre todo a la importación de tejidos y exportación de lana a Cataluña siempre a través de intermediarios⁴⁵. Había sido un proceso igual pero a la inversa que el que había llevado al probablemente aragonés Nicolás del Frago a instalarse en Barcelona.

No es posible aquí analizar con detalle la actividad de estas compañías; espero hacerlo en trabajos sucesivos, de los que éste es un avance. En cualquier caso creo, a modo de conclusión, que la aproximación general realizada a la estructura, trayectoria y objetivos empresariales de las compañías barcelonesas muestra que en la expansión del comercio catalán actuaron individuos y empresas con características, propósitos y efectos económicos y sociales muy distintos.

Para las compañías que tenían su origen en el taller, la fábrica y la tienda de Barcelona, el comercio en Aragón (y supongo que también en otras áreas) respondía sobre todo a la necesidad de asegurar la venta de sus fabricados; se instalaron preferentemente en los mayores centros de consumo, siendo muy claro el caso de Zaragoza, y desde luego no manifestaron interés especial por entrar en el arriendo de rentas agrarias, el comercio de excedentes agrarios o la venta al por menor en el mundo rural. Por tanto, y esto es lo importante, su capacidad para poner en marcha recursos agrarios y movilizar recursos procedentes del crecimiento de la renta agraria que tuvo lugar a lo largo de la centuria era bastante limitada. Comercian con productos de un valor añadido relativamente elevado con lo que los costes de transporte eran menores en relación al producto transportado, lo que les permitió llegar a mercados interiores alejados (p. ej. Madrid, Galicia).

En cambio las compañías de procedencia rural, originadas de y para la explotación de los recursos agrarios (cultivo de tierras, arriendo de rentas y derechos señoriales, comercialización de excedentes, trajinería y venta ambulante en el mundo rural), tuvieron por su propia naturale-

41 Libro de cuentas de años diversos, AHMB, FC, B 191.

42 Caminal, Canales y Torras (1983), pp. 277-278. Algunos de sus miembros debieron tener actividad también en Aragón ya que algunos de los nombres en algunos casos en otros de los mencionados, aunque esto no está comprobado.

43 Los contratos de botiga (tienda) "La mayor parte de las veces eran de fe i paraula [de fe y palabra]", Vilar (1986), IV, p. 166 (traducido).

44 Pueblo catalán con una gran actividad de trajinería en la centuria, como ha demostrado Musset.

45 Gómez Zorraquino (1989), con algunas afirmaciones (p. 116) revisables, pues los comerciantes catalanes iniciaron su actividad en Aragón mucho antes de 1770, no fueron pocos ni se dedicaron sobre todo al arrendamiento de rentas agrarias, y tampoco parece evidente que los Torres fueran quienes mayoritariamente controlaban el comercio de textiles en Aragón en la segunda mitad de siglo.

za una incidencia muy distinta. Al traficar con materias primas agrarias, con un valor añadido menor, tenían costes de transporte proporcionalmente superiores y no debieron expandirse mucho más allá de la propia Cataluña interior y Aragón. Pero las que tuvieron mayor capacidad de movilización de recursos productivos y humanos y una incidencia notable en el crecimiento agrario y la potenciación de mallas de pequeños mercados y ferias locales unidos entre sí por caminos carreteros y de herradura⁴⁶, articulados a su vez en grandes áreas en torno a un polo central (en este caso Barcelona).

El examen de la estructura empresarial y contable de estas compañías, su comportamiento comercial, sus respuestas ante la crisis finisecular, permitirá conocer el grado de penetración real en el mundo rural, la naturaleza exacta de sus actividades y el protagonismo que pudieron tener realmente en la acumulación de capital comercial en el Principado e incluso en el debilitamiento e incluso disolución de las relaciones señoriales en las áreas en donde actuaron. Lo que supondrá empezar a resolver una cuestión que, hoy por hoy, sigue aún alimentando nuestra ignorancia.

SÍMBOLOS Y ABREVIATURAS UTILIZADOS

AHMB, FC = Arxiu Històric Municipal (también conocido como Institut Municipal d'Història) de Barcelona, sección Fons Comercial o Fons Patrimonial.

AHT, FC = Arxiu Històric de Tarragona, sección Fons Comercials.

lc, s, d = libras catalanas, sueldos, dineros

lj, s, d = libras jaquesas, sueldos, dineros

rv, mv = reales de vellón, maravedís

BIBLIOGRAFÍA CITADA

Caminal Abadía, Montserrat; Canales Gili, Esteban; Torras Elias, Jaume (1983): "Sobre la renta señorial en Cataluña en el último tercio del siglo XVIII", en II Simposio sobre el padre Feijoo y su siglo (ponencias y comunicaciones), Centro de Estudios del siglo XVIII, Oviedo, 2 vols., II, pp. 259-280.

Ferrer Alós, Llorenç (1987): *Pagesos, rabassaires i industrials a la Catalunya central (segles XVIII i XIX)*, Publicacions de l'Abadia de Montserrat, Barcelona 1987.

Franch, Ricardo (1986): *Crecimiento comercial y enriquecimiento burgués en la Valencia del siglo XVIII*, Institució Alfons el Magnànim-Institució Valenciana d'Estudis i Investigació, Valencia.

García López, José Ramón (1985): "Banqueros y comerciantes-banqueros, clave oculta del funcionamiento del sistema bancario español del siglo XIX", *Moneda y Crédito* (Madrid), 175 (diciembre 1985), pp. 59-85.

–(1989): "El sistema bancario español del siglo XIX, ¿una economía dual?", *Revista de Historia Económica* (Madrid), pp. 11-132.

–(1990): "Mercado aragonés e industria catalana: el caso de la banca Garriga-Nogués", en *Actas del I Simposio sobre las relaciones económicas entre Aragón y Cataluña (ss. XVIII-XIX)*, Instituto de Estudios Altoaragoneses, Huesca, pp. 117-136.

Gómez Zorraquino, José Ignacio (1988): "La burguesía mercantil catalana y su presencia en

46 Un buen mapa carretero en Vilar (1986), IV, p. 75 (de 1808-1809); es útil también el de Vicedo (1991), pp. 328.

- Aragón (1770-1808)", Pedralbes (Barcelona), 8-I (1988), pp. 405-423.
- (1989): "La burguesía mercantil catalana en Aragón. La familia Torres (1750-1816)", *Estudis d'Història Econòmica* (Barcelona), 2, pp. 115-132.
- (1990), "La relaciones mercantiles entre Aragón y Cataluña en el siglo XVIII", en *Actas del I Simposio sobre las relaciones económicas entre Aragón y Cataluña* (ss. XVIII-XX), Instituto de Estudios Altoaragoneses, Huesca, pp. 65-76.
- Muñoz Melgar, Rafael: "Una aportación al estudio del comercio catalán a finales del siglo XVIII: 'La fàbrica de Sabó dels Senyors Cortadellas y Satorras de Calaf'", en *Primer Congrés d'Història Moderna de Catalunya*, Departament d'Història Moderna de la Universitat de Barcelona, Barcelona 1984, pp. 321-332.
- Musset Pons, Assumpta (1988): "La conquesta del mercat peninsular durant la segona meitat del segle XVIII. L'exemple de la casa Francesc Ribas y Cía. (1766-1783)", *Pedralbes* (Barcelona) 8-I, pp. 395-403.
- (1993): *Catalunya i el comerç peninsular al segle XVIII*. Tesis de doctorado inédita, Universidad de Barcelona, junio de 1993, 3 volúmenes.
- Navarro Miralles, Luis (1977): "La Compañía de Aragón (1777)", en *Miscelánea en honor de J. M. Madurell Marimón*, Estudios históricos y documentos de los archivos de protocolos, t. V, Barcelona 1977, pp. 141-161.
- Pijuan, Rosa (1984): "La factoria barcelonesa de la Compañia d'Aragò; dades sobre els arrendaments de drets senyoriais (1793-1801)", en *Primer Congrés d'Història Moderna de Catalunya*, Departament d'Història Moderna de la Universitat de Barcelona, Barcelona 1984, pp. 771-778.
- Pérez Sarrión, Guillermo (1984): "Capital comercial catalán y periferización aragonesa en el siglo XVIII. Los Cortadellas y la 'Compañía de Aragón'", *Pedralbes* (Barcelona), 4, pp. 187-232.
- Ringrose, David (1972): *Los transportes y el estancamiento económico de España (1750-1850)*, Tecnos, Madrid.
- (1983): "Desarrollo urbano y decadencia económica en la España moderna", *Revista de Historia Económica* (Madrid), I-1, pp. 37-57.
- (1987): *Imperio y península. Ensayos sobre historia económica de España (siglos XVI-XIX)*, Siglo XXI, Madrid.
- Serra, Eva (1988): *Pagesos i senyors a la Catalunya del segle XVII. Baronía de Sentmenat. 1590-1729*, Crítica, Barcelona.
- Torras Elías, Jaume (1978): "Moviment de l'ingrès senyorial a Catalunya (1770-1835). Els arrendaments de la casa de Medinaceli", *Recerques* (Barcelona), 8, pp. 51-72.
- (1990): "Relaciones económicas entre Aragón y Cataluña antes del ferrocarril", en *Actas del I Simposio sobre las relaciones económicas entre Aragón y Cataluña* (ss. XVIII-XIX), Instituto de Estudios Altoaragoneses, Huesca, pp. 17-32.
- Vicedo Rius, Enric (1991), *Les terres de Lleida i el desenvolupament català del Set-cents. Producció, propietat i renda*, Crítica, Barcelona.
- Vilar, Pierre (1986): *Catalunya dins l'Espanya moderna. Recerques sobre els fonaments econòmics de les estructures nacionals*, Edicions 62, Barcelona, 4 vols. Hay edición castellana, Crítica, Barcelona 1988, algo abreviada.
- Yun Casalilla, Bartolomé (1987), *Sobre la transición al capitalismo en Castilla. Economía y sociedad en Tierra de Campos (1500-1830)*, Junta de Castilla y León, Salamanca.