

b 13752418

e 1586649 X

CB 0009768 78

R. 123.303

LA BURGUESIA COMERCIAL VALENCIANA EN EL
SIGLO XVIII



Tesis doctoral presentada por
RICARDO FRANCH BENAVENT

Bajo la dirección del Dr. D.
JOSE MIGUEL PALOP RAMOS

Valencia, abril de 1.985.

UMI Number: U602903

All rights reserved

INFORMATION TO ALL USERS

The quality of this reproduction is dependent upon the quality of the copy submitted.

In the unlikely event that the author did not send a complete manuscript and there are missing pages, these will be noted. Also, if material had to be removed, a note will indicate the deletion.



UMI U602903

Published by ProQuest LLC 2014. Copyright in the Dissertation held by the Author.
Microform Edition © ProQuest LLC.

All rights reserved. This work is protected against
unauthorized copying under Title 17, United States Code.



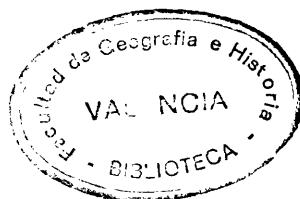
ProQuest LLC
789 East Eisenhower Parkway
P.O. Box 1346
Ann Arbor, MI 48106-1346



D 976866
L 976878

INDICE

	<u>Páginas</u>
INTRODUCCION.....	1
FUENTES.....	7
BIBLIOGRAFIA.....	11
Cap. I) EL TRAFICO MERCANTIL VALENCIANO EN EL SIGLO XVIII.....	22
A) Crecimiento y evolución del tráfico marítimo de importación a través del análisis de los diversos derechos fiscales.....	27
a) Crítica y presentación de las fuentes.....	27
b) Crecimiento y evolución cíclica del comercio de importación del puerto de Valencia.	31
c) La auténtica dimensión del tráfico importador de Valencia: Su comparación con otros puertos mediterráneos.....	53
d) Confirmación de la expansión comercial: Solo el ramo de las Aduanas marítima y terrestre de Valencia es capaz de arrastrar al alza la renta del 8 %.....	75
B) La estructura del comercio valenciano a finales del siglo XVIII.....	92
a) Una significativa especialización en la comercialización y exportación marítima de los productos agrícolas y un tráfico terrestre para la sedería.....	94



	<u>Páginas</u>
b) La importación y redistribución de productos elaborados y alimenticios.....	155
NOTAS al Cap. I.....	180
Cap. II) LOS COMERCIANTES Y SU ORGANIZACION INSTITUCIONAL.....	189
A) Cuantificación y composición de la burguesía comercial valenciana.....	196
a) La situación en el primer tercio del siglo XVIII.....	196
b) Las ansias de diferenciación social del comercio al por mayor a medida que se producía el crecimiento del tráfico.....	204
c) La situación a finales del siglo XVIII.....	215
B) Los cuerpos de comercio de Valencia.....	253
a) Los momentos previos a la creación.....	254
b) Los conflictos planteados por el surgimiento de las nuevas instituciones.....	266
c) La organización y funcionamiento de los cuerpos.....	280
d) La matrícula y los cargos directivos: Análisis social de sus componentes.....	291
e) El talante de los cuerpos de comercio: la actitud de la nobleza hacia ellos, los afanes de distinción social de sus miembros y el problema de la orientación de sus actuaciones.....	317
f) La situación financiera y las realizaciones.	338
NOTAS al Cap. II.....	382
Cap. III) LAS FORMAS DE ASOCIACION COMERCIAL.....	391
A) Las sociedades colectivas o generales.....	399
a) Predominio de los negocios individuales o familiares.....	400
b) El carácter personalista en las relaciones internas y externas de las sociedades.....	404

	<u>Páginas</u>
c) Las aportaciones de capital.....	412
d) La distribución de los beneficios o pérdidas.....	423
e) Forma de gestión y regulación de la actividad de la sociedad y de sus miembros....	428
f) Duración y trámites de liquidación.....	438
B) Las sociedades comerciales de caracter complementario: comanditarias y anónimas.....	444
C) Las sociedades de caracter monográfico o destinadas a la consecución de un objetivo específico.....	452
D) Las compañías por acciones.....	459
NOTAS al Cap. III.....	470
 Cap. IV) EL CAPITAL COMERCIAL.....	 484
A) Valoración crítica de las fuentes.....	487
B) La existencia de una notable acumulación de capital: Su constatación a través de los datos globales de los inventarios.....	498
C) Tipos de actividad y formas de acumulación de capital.....	513
a) La burguesía comercial de caracter sedero.....	514
1- Los Morera.....	515
2- Orellana.....	528
3- Los Canet.....	534
4- Gil y Marques.....	542
5- Los Emperador.....	545
6- Camps-Iranzo-Oliag.....	557
7- Tamarit-Pastor.....	565
8- Pueyo-Noguera.....	582
9- Blado-Meybiele-Bodoy.....	587
10- Layus-Valence.....	591
11- Escoto.....	598
12- Conclusiones.....	604
b) Los comerciantes importadores o que desarrollaban un tráfico más diversificado....	610

	<u>Páginas</u>
1- Faure-Bremond-Bordelongue-Galvien.....	611
2- Milanete-San Julian-Lanusse.....	617
3- Causa-Batifora-Ferraro.....	621
4-Requier.....	651
5- Duclos-Peyrolon.....	658
6- Verges.....	667
7- Lasala.....	673
8- Dalliot-Gourgues.....	680
9- Vague-Llano.....	690
10- Arias.....	701
11- Barril-Torres-Fernández de Ceballos.....	705
12- Larrinaga-Vivanco.....	711
13- Conclusiones.....	715
D) Consideraciones globales sobre la evolución de los beneficios.....	720
E) La composición de las fortunas: Los bienes muebles.....	731
F) La inversión inmobiliaria.....	752
NOTAS al Cap. IV.....	787
 Cap. V) ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE EL PROBLEMA DE LA INDUSTRIALIZACION.....	817
A) Puntualizaciones sobre el fracaso de la sede- ria.....	819
a) La producción y comercialización de la ma- teria prima.....	819
b) La elaboración y comercialización del te- jido.....	866
B) Las tentativas de fomentar el sector algodo- nero.....	888
NOTAS al Cap. V.....	915
 CONCLUSIONES.....	929
APENDICE NUMERICO.....	939
APENDICE DOCUMENTAL.....	1013

INDICE DEL APENDICE NUMERICO

	<u>Páginas</u>
1- Evolución del derecho consular sobre las importaciones en Valencia y el total de sus puertos anejos entre 1.764 y 1.807.....	940
2- Evolución del derecho consular en los puertos anejos a Valencia de 1.764 a 1.792.....	942
3- Porcentajes que, sobre el total, suponía el derecho consular de Valencia y sus puertos anejos entre 1.764 y 1.792.....	944
4- Indice de la evolución del derecho consular sobre las importaciones en Valencia y el total de sus puertos anejos entre 1.764 y 1.807.....	946
5- Indice de la evolución del derecho consular en algunos de los puertos anejos a Valencia entre 1.764 y 1.792.....	948
6- Evolución comparativa de los índices del derecho del 15 % de Valencia con el del Consulado sobre la misma renta y el valor de las importaciones del puerto de Marsella desde 1.718 a 1.807.....	949
7- Comparación de la evolución de los índices del derecho consular de Valencia con el del "periatge" de Barcelona entre 1.764 y 1.807.....	952
8- Evolución de los diversos conceptos de la renta del 8 %. Años discontinuos de 1.743 a 1.789.....	954
9- Evolución de los derechos de entrada por las cuatro puertas de la ciudad de Valencia correspondientes a la renta del 8 %. Años discontinuos de 1.743 a 1.789.....	955
10- Evolución de los derechos de las Aduanas de mar y tierra de Valencia correspondientes a la renta del 8 %. Años discontinuos de 1.743 a 1.789.....	956

Páginas

11-	Indice de la evolución de los derechos de entrada por las cuatro puertas de la ciudad de Valencia correspondientes a la renta del 8 %. Años discontinuos de 1.743 a 1.789.....	957
12-	Indice de la evolución de los diversos conceptos de la renta del 8 %. Años discontinuos de 1.743 a 1.789.....	958
13-	Evolución de los ingresos y gastos de la Junta de Comercio de Valencia entre 1.762 y 1.807 según aparecen en los libros mayores de cargo y descargo.....	959
14-	Composición de los ingresos de la Junta de Comercio de Valencia entre 1.763 y 1.807.....	962
15-	Composición de los gastos de la Junta de Comercio de Valencia entre 1.762 y 1.804, con exclusión de los destinados a la construcción del puerto...	965
16-	Gastos de la Junta de Comercio de Valencia destinados a la construcción del puerto entre 1.792 y 1.804.....	968
17-	Porcentajes que, sobre el valor total, suponía cada una de las partidas que componían los ingresos de la Junta de Comercio de Valencia entre 1.763 y 1.807.....	969
18-	Porcentajes que, sobre el valor total, suponía cada una de las partidas que componían los gastos de la Junta de Comercio de Valencia entre 1.762 y 1.804, con exclusión de los destinados a las obras del puerto.....	972
19-	Relaciones de parentesco, aportaciones de capital y distribución de los beneficios en los contratos de formación de compañía de comercio al por mayor (tanto generales como comanditarias) localizadas.	975
20-	Distribución de los componentes de los efectos domésticos en los inventarios localizados.....	981
21-	Composición de las mercancías existentes poseídas por los comerciantes localizados.....	983

Páginas

22- Porcentajes que las diversas partidas representaban sobre el valor total de las mercancías existentes poseídas por los comerciantes localizados.....	985
23- Composición de las mercancías facturadas por los comerciantes localizados.....	987
24- Porcentajes que las diversas partidas representaban sobre el valor total de las mercancías facturadas por los comerciantes localizados.....	989
25- Destino de las mercancías facturadas por los comerciantes localizados.....	991
26- Porcentajes que lo remitido a cada zona representaba sobre el valor total de las mercancías facturadas por los comerciantes localizados.....	993
27- Composición de los créditos poseídos por los comerciantes localizados.....	995
28- Distribución geográfica de las extensiones de tierras poseídas por los comerciantes localizados.....	998
29- Aduanas de origen de la seda en bruto expedida anualmente desde el País Valenciano al resto de los centros productores españoles entre 1.768 y 1.777.....	1.010
30- Distribución por calidades de la seda expedida a Cataluña entre 1.768 y 1.777.....	1.011
31- Distribución por calidades de la seda expedida a Andalucía entre 1.768 y 1.777.....	1.011
32- Distribución por calidades de la seda expedida a Castilla entre 1.768 y 1.777.....	1.012
33- Distribución por calidades de la seda expedida a Aragón entre 1.768 y 1.777.....	1.012

INDICE DEL APENDICE DOCUMENTAL

	<u>Páginas</u>
1- Relación de comerciantes al por mayor existentes en la ciudad de Valencia y su particular contribución en el año 1.805.....	1.014
2- Representación de la Junta de Comercio de Valencia en 1.772 denunciando la existencia de un cuerpo clandestino que habian formado los comerciantes franceses asentados en Valencia.....	1.019
3- Representación de la Junta de Comercio de Valencia en 1.771 rebatiendo las acusaciones que la Audiencia vertió en contra de ella con ocasión de un conflicto de competencias.....	1.021
4- Real Orden de 1.780 por la que se resuelven diversos conflictos de competencias existentes entre la Audiencia y el Consulado en favor de este último, amonestándose severamente a aquella.....	1.027
5- Informe de la Junta de Comercio de Valencia en 1.801 en el que se da noticia de las diversas tentativas que se estaban realizando para confeccionar un código de comercio valenciano.....	1.030
6- Relación de las personas que ejercieron las funciones directivas de los cuerpos de comercio de Valencia entre 1.762 y 1.813.....	1.033
7- Informe de la Junta de Comercio de Valencia en 1.779 en el que se expresa la escasa intervención que la nobleza valenciana tenía en la actividad económica, especialmente en lo referente al comercio.....	1.048
8- Informe de la Junta de Comercio de Valencia en 1.800 en contra de que se permitiese a los comerciantes al por menor que se integrasen en la matrícula de los cuerpos de comercio.....	1.050

Páginas

- 9- Informe del fiscal de la Junta General de Comercio y Moneda en 1.801 rebatiendo las alegaciones sostenidas por la Junta de Comercio de Valencia en contra de la incorporación de los comerciantes al por menor en su matrícula, y mostrándose partidario de la modificación de las ordenanzas en este aspecto..... 1.054
- 10- Representación de la Junta de Comercio de Valencia en 1.811 exponiendo la decadencia que sufría la sedería y alegando que el remedio principal consistiría en la aplicación de nuevo de las medidas de control de la semielaboración de la seda existentes anteriormente, encontrándose entre ellas el restablecimiento del gremio de torcedores..... 1.060
- 11- Contrato de formación de compañía de carácter colectivo. Sociedad de comercio al por mayor establecida en 1.779 entre la viuda de Agustín Emperador, Joseph Perivañez, Mariano Martínez y Thadeo Casas..... 1.065
- 12- Contrato de formación de compañía en comandita. Sociedad creada en Cádiz en 1.764 entre Juan Bautista Orellana, Fernando Pazos de Miranda y Félix Lorente..... 1.073
- 13- Contrato de formación de compañía de carácter monográfico. Sociedad creada en 1.743 para llevar a cabo el abasto de carne de la ciudad de Valencia entre Vicente Carbonell, Salvador Badia, Pedro Juan Grima, Vicente Broseta, Joseph Coves y Antonio Vazquez..... 1.077
- 14- Proyecto de compañía por acciones que pretendieron crear en 1.765 los cuerpos de comercio de Valencia para abastecer de materias primas a las fábricas de la ciudad..... 1.082
- 15- Contrato de formación de compañía de carácter colectivo creada en 1.764 por los principales comerciantes valencianos de tejidos de seda para establecer en Cádiz una casa de comercio..... 1.089

Páginas

- 16- Informe de los directores de rentas generales hacia mediados de la década de 1.750 manifestando las dificultades que existían para evitar el contrabando de seda practicado en las zonas de Orihuela y Murcia debido al elevado grado de organización que tenían los que lo realizaban y al apoyo de los habitantes de aquellos lugares..... 1.098
- 17- Informe de la Junta de Comercio de Valencia en 1.779 sobre el estado de la sedería valenciana en la década comprendida entre 1.769 y 1.778..... 1.102

INTRODUCCION

El presente trabajo surgió a raíz de una sugerencia realizada por el Dr. D. José Miguel Palop Ramos. Fue él quien me propuso la idea de estudiar el mundo comercial valenciano dieciochesco. Este aspecto constituía una enorme laguna historiográfica que contrastaba con el cúmulo de informaciones que disponíamos para etapas anteriores. Efectivamente, la riqueza de la serie del peaje de mar había permitido, gracias a los estudios de E. Salvador y A. Castillo, conocer el tráfico comercial efectuado por Valencia en el siglo XVI y principios del XVII. Sin embargo, aquella fuente se cortó buruscamente después de la Nueva Planta y los registros aduaneros que la sustituyeron también han desaparecido en su práctica totalidad. Pero, a pesar del absoluto desconocimiento que se sufría, la mayor parte de los historiadores valencianos solían repetir una serie de ideas preconcebidas que se aceptaban como unos hechos perfectamente demostrados. Tal vez partiendo de las conocidas deficiencias de sus instalaciones portuarias, se señalaba que el comercio valenciano carecería entonces de auténtica importancia. Además, se contaba con la competencia que a Valencia le habría ejercido el tráfico desarrollado en Alicante, ciudad que disponía de un puerto con unas condiciones naturales excelentes y que, por tanto, se habría convertido en el principal centro mercantil del País Valenciano. Como muestra, bastaba con indicar que éste fue habilitado para el

comercio colonial desde su misma liberalización, mientras que aquel tuvo que esperar hasta principios de la década de 1.790. A partir de ahí, era lógico deducir que Valencia tampoco conocería la existencia de una importante burguesía comercial, ya que, además, se contaba con que los escasos comerciantes que aparecerían tendrían un origen extranjero. Por tanto, la inexistencia de una auténtica acumulación de capital de origen comercial sería una de las causas que contribuirían a explicar el fracaso de nuestro proceso industrializador. La argumentación era, pues, perfectamente coherente. Sin embargo, había una serie de hechos que no encajaban completamente, o, en todo caso, dejaban algún pequeño resquicio. Efectivamente, las investigaciones del propio J.M. Palop demostraban que Valencia conocía un auténtico déficit crónico de trigo que obligaba a constantes importaciones. Por su parte, los estudios de V. Martínez Santos ponían de manifiesto la importancia que, a pesar de sus deficiencias, tenía la sedería en la economía valenciana de la época. Era lógico pensar que ambos fenómenos diesen lugar a la existencia de una cierta actividad comercial que merecía la pena estudiar.

Careciendo de todo tipo de fuentes directas, inicialmente se pensó recurrir a los protocolos notariales. Pero la masa documental que entonces se presentaba era extremadamente voluminosa. De ahí que fuese necesario adoptar algún tipo de método de aproximación. Y éste consistió en analizar primero los protocolos de los notarios que habían trabajado al servicio del Consulado, recogiendo en ellos cualquier mínima pista que nos remitiese a los escribanos con los que solían relacionarse los comerciantes. De esta forma se emprendió una árdua, y en muchas ocasiones desesperanzadora, tarea de seguimiento de referencias documentales que nos fue describiendo paulatinamente el mundo en el que se movía la burguesía comercial. Poco a poco se fue comprobando que en la Valencia del siglo XVIII existió una importantísima acumulación de capital, siendo muy numerosos los comerciantes de origen autóctono que protagonizaron espectaculares promociones eco-

nómicas. Pero la investigación realizada de esta forma era muy costosa, y, además, el estudio no podía basarse exclusivamente en los protocolos notariales. Era necesario, pues, diversificar las fuentes. Con esta finalidad, se trató de localizar la propia documentación directa emanada de las mismas casas comerciales. Sin embargo, los diversos intentos resultaron infructuosos. Posteriormente, aparecieron en el Archivo Municipal de Valencia los fondos del Consulado. Aquí podían encontrarse también los libros privados de contabilidad de diversos comerciantes al ser incautados con ocasión de sus quiebras o suspensiones de pagos. Con la colaboración de los funcionarios de aquel archivo, se fueron consultando paulatinamente los expedientes, prácticamente conforme iban apareciendo. De esta forma, se revisó otra enorme masa documental. Ciertamente, las noticias que se obtuvieron fueron bastante apreciables, como se verá posteriormente, pero no se encontró ningún rastro de documentación privada. Poco después aparecían en el mismo archivo los fondos de los Cuerpos de Comercio. Su conservación era bastante caótica y, lógicamente, no existía ningún tipo de catalogación. De nuevo se tuvo que contar con la colaboración y la paciencia de los funcionarios del archivo, y se fueron analizando las fuentes paulatinamente. En esta ocasión, el trabajo resultó muy fructífero. Nos permitió descubrir la actividad de la institución y, además, proporcionó abundante información sobre la economía valenciana del momento. Baste señalar, en este último aspecto, que la percepción del propio derecho consular facilitó la reconstrucción completa de la evolución del tráfico marítimo de importación realizado por el puerto de Valencia a lo largo de casi todo el siglo XVIII. El estudio, pues, iba tomando forma. No obstante, era casi obligado acudir al Archivo General de Simancas para tratar de localizar, entre sus riquísimos fondos, noticias complementarias.

Como puede apreciarse, la investigación partió desde una idea meramente voluntarista para la que no se disponía de una base documental adecuada. De ahí que continuamente se

tuvo que tratar de encontrar nuevas fuentes. Además, la consulta de éstas fue enormemente compleja, por su dispersión y falta de catalogación. Sin embargo, el objetivo perseguido creo que se ha logrado conquistar en buena medida. Además, se ha ampliado notablemente en relación a lo que eran los propósitos iniciales. Partiendo desde un estudio de la burguesía comercial en si misma, se ha conseguido disponer también de datos suficientes como para aportar algunos rasgos sobre el tráfico comercial, la actividad de los cuerpos de comercio y la problemática de la industrialización. Y los resultados de la investigación vienen a desmentir la práctica totalidad de las hipótesis que se sostenían hasta ahora. Debo señalar que yo he sido el primer sorprendido en este aspecto. Pero los datos analizados parecen demostrar que la actividad comercial valenciana dieciochesca era muy importante. A pesar de la carencia de un auténtico puerto, Valencia mantenía un tráfico marítimo de importación muy activo, equiparable al de Alicante y con una evolución similar a la descrita por Barcelona o Marsella durante buena parte de la centuria. Pero, además, también realizaba un intenso tráfico terrestre, con una entidad quizás mayor. De ahí que surgiera una potente y enriquecida burguesía que, además, solía ser mayoritariamente de origen autóctono. Por tanto, la carencia de una acumulación de capital comercial no puede ser ya utilizada para explicar el fracaso de la industrialización. Desde luego, se trata de un estudio abierto, en el que quedan aún bastantes lagunas por cubrir. Así ocurre en la práctica totalidad de los aspectos abordados, por lo que ulteriores investigaciones tendrán que ampliar, o , en su caso, matizar, las conclusiones ahora obtenidas. Pero creo que el hilo conductor de éstas se encuentra bastante sólidamente documentado.

Como es lógico, un estudio de este tipo, y más en nuestro caso, requiere siempre la colaboración y el apoyo de numerosas personas, lo que es justo reconocer y agradecer. Así ha ocurrido, en primer lugar, con los directores y demás empleados de los archivos en los que se ha trabajado. Debo agrade-

cer a Doña Victorina Garcia, Doña Encarnación Furió y Don Gonzalo Gil las facilidades que me prestaron para consultar los fondos del Archivo Municipal de Valencia, a pesar de las dificultades que presentaba el estudio de una documentación recientemente localizada. Lo mismo ocurrió con los superiores del Colegio del Corpus Christi de Valencia, Don Vicente Vilar y Don Ignacio Valls, quienes adaptaron en muchas ocasiones el horario del archivo de protocolos de dicha institución a mis necesidades. Igualmente, las personas al servicio del Archivo del Reino de Valencia hicieron gala de una gran amabilidad al facilitarme la consulta de una sección tan árida como la de protocolos. Finalmente, a pesar de la relativa brevedad de mi incursión en sus fondos, los funcionarios del Archivo General de Simancas se mostraron abiertos desde el primer momento a todo tipo de colaboración.

Al Dr. D. Antonio Mestre Sanchis debo expresarle mi agradecimiento por ser el primero en confiar en mi capacidad intelectual, introduciéndome en el mundo de la investigación. La Dra. Da. Emilia Salvador Esteban siempre me ha prestado su mayor apoyo, interesándose, además, en el trabajo por la afinidad temática que presentaba con su especialidad. En fin, todos los miembros del Departamento de Historia Moderna de Valencia me han aportado numerosas sugerencias, especialmente el Dr. D. Rafael Benítez Sánchez-Blanco y mi compañero Fernando Andrés Robres. Pero es al Dr. D. José Miguel Palop Ramos a quien debo reservar mi mayor sentimiento de gratitud. Como ya he señalado, fue él quien me propuso la realización de la presente investigación, tratando siempre de facilitarme la localización de las posibles fuentes a analizar. Siguiendo las directrices del Dr. D. Juan Reglá, su dirección me dejó un elevado grado de libertad, lo que permitió que pudiera ir aprendiendo de mis propios errores. No obstante, se mostró muy receptivo a la hora de exponerle mis continuos problemas, y sus orientaciones resultaron enormemente fructíferas. Finalmente, mi esposa compartió mis numerosas frustraciones y fue siempre un constante apoyo moral.

De todas formas, y aunque resulte obvio, debo señalar que los errores que seguramente se detectarán en el trabajo son completamente de mi entera responsabilidad.

FUENTES

Archivo Municipal de Valencia (A.M.V.)

- Tribunal de Comercio. Años 1.762 a 1.800 (sin catalogar).
Contiene una gran cantidad de expedientes sobre los procesos llevados a cabo ante el Consulado.
- Documentación Lonja. Cajas 4, a 91, . (sin catalogar). Contiene una buena parte de la documentación de la Junta de Comercio de Valencia.
- Libros mayores del equivalente de 1.719 y 1.727. 2 volúmenes.

Archivo General de Simancas (A.G.S.)

- Secretaría de Hacienda. Legs. 576 a 582. Intendencia.
Legs. 1.343 a 1.365. Rentas generales de Valencia.
Legs. 1.710 a 1.736. Rentas provinciales y del ocho por ciento.

- Dirección General de Rentas. 2ª remesa. Legs. 1.156 a 1.173.
Correspondencia de Valencia.
Leg. 4.911. Expedientes sobre seda.
- Consejo Supremo de Hacienda. Legs. 361 a 375. Documentación
sobre la Junta de Comercio de Valencia.
Libro 249. Índice de los expedientes
originales de la Junta de Comercio de
Valencia.

Archivo del Reino de Valencia (A.R.V.)

- Protocolos. Se han revisado de una forma prácticamente exhaustiva las escrituras de los siguientes notarios:

- Arbulo, Vicente. Sig. 68 a 96. Años 1.730-1.761. Vols. 29.
- Barrachina, Francisco. Sig. 4.874 a 4.898. Años 1.780-1.830.
Vols. 25
- Cifuentes, Marcos. Sig. 5.322 a 5.340. Años 1.789-1.834. Vols.
19.
- Fabra, José. Sig. 5.598 a 5.627. Años 1.748-1.782. Vols. 30.
- García, Hermenegildo. Sig. 5.806 a 5.828. Años 1.709-1.737.
Vols. 22.
- González, Fernando. Sig. 6.087 a 6.114. Años 1.770-1.806.
Vols. 28
- Miñana, Joseph. Sig. 6.813 a 6.853. Años 1.730-1.776. Vols. 41.
- Moreno y Castro, Antonio. Sig. 1.581 a 1.597. Años 1.771-1.793.
Vols. 17
- Moreno, José Lorenzo. Sig. 1.598 a 1.616. Años 1.740-1.785.
Vols. 19.
- Pastor, Joaquín. Sig. 7.304 a 7.349. Años 1.742-1.797. Vols.
46
- Seguer y Pertusa, Antonio. Sig. 7.873 a 7.897. Años 1.740-1.764.
Vols. 25.
- Seguí Rodríguez, Carlos Vicente. Sig. 7.912-7.971. Años 1.737-
1.822. Vols. 60

Ximenez, José. Sig. 8.150 a 8.171. Años 1.747-1.790. Vols. 22.

Además, se han realizado catas de diversa amplitud en las escrituras de otros notarios.

Archivo del Colegio del Corpus Christi de Valencia (A.C.C.Ch.V)

- Protocolos. Se han revisado de una forma prácticamente exhaustiva las escrituras de los siguientes notarios:

- Alvarez Jordán, José. Sig. 459. Años 1.753-1.802. Vols. 43
 Barber, Manuel Francisco. Sig. 590. Años 1.707-1.732. Vols. 14
 Casañes, Manuel. Sig. 398. Años 1.721-1.741. Vols. 21
 Cavaller, Francisco Hilario. Sig. 418. Años 1.755-1.800. Vols. 23.
 Espada, Juan Antonio. Sig. 350. Años 1.740-1.779. Vols. 37
 Lorente, Francisco. Sig. 136. Años 1.740-1.772. Vols. 27
 Marco, Nicolás. Sig. 129. Años 1.768-1.794. Vols. 29.
 Matheu, Felipe. Sig. 99. Años 1.719-1.773. Vols. 45.
 Mestre, Joseph. Sig. 1.038. Años 1.727-1.776. Vols. 50.
 Orden, Miguel de la. Sig. 102. Años 1.755-1.788. Vols. 29.
 Oriol, Luis. Sig. 98. Años 1.729-1.765. Vols. 15.
 Riutort, Benito. Sig. 118. Años 1.759-1.782. Vols. 8.
 Rodriguez, Tomás. Sig. 180. Años 1.741-1.797. Vols. 27.
 Sanahuja, José. Sig. 151. Años 1.732-1.763. Vols. 18.
 Simian, Luis Vicente. Sig. 202. Años 1.754-1.788. Vols. 20
 Rodrigo, Pedro. Sig. 145. Años 1.737-1.775. Vols. 35
 Tortajada y Alagón, Rafael Vicente. Sig. 195. Años 1.787-1.800.
 Vols. 19.
 Torrente, Luis. Sig. 197. Años 1.784-1.798. Vols. 11
 Valor, Vicente. Sig. 196. Años 1.723-1.781. Vols. 29.
 Velasco, José. Sig. 146. Años 1.753-1.810. Vols. 36.
 Villel, Lorenzo. Sig. 176. Años 1.793-1.815. Vols. 22.
 Vinet, Tomás. Sig. 143. Años 1.743-1.804. Vols. 50.
 Zorita, Manuel. Sig. 168. Años 1.728-1.737. Vols. 14

Además, se han realizado catas de diversa amplitud en las escrituras de otros notarios.

Archivo Histórico de Protocolos de Cádiz (A.H.P.C.).

- Protocolos de Juan Antonio Salgado. Escribanía nº 25. Se realizaron catas entre 1.764 y 1.774. Sigs. 5.758 a 5.768. 10 vols.

BIBLIOGRAFIA UTILIZADA

- ALBIÑANA, S. y HERNANDEZ, T.M. "Técnica e ilustración en Valencia: los proyectos portuarios". Saitabi. nº XXXIV. Valencia, 1.984. Pags. 125-151
- ALEIXANDRE TENA, F. La Real Sociedad Económica de Amigos del País de Valencia: marco jurídico, estructura social y financiación. (1.776-1.833). Tesis doctoral inédita.
- ALMELA Y VIVES, F. Notas sobre el puerto de Valencia. Valencia, 1.954.
- ALVAREZ SANTALO, C. y GARCIA-BAQUERO, A. "Funcionalidad del capital andaluz en vísperas de la primera industrialización". Estudios regionales. nº 5. Málaga, 1.980. Pags. 101-133.
- ANES, G. Las crisis agrarias en la España moderna. Madrid, 1.970.
- ANES, G. El Antiguo Régimen: los Borbones. Madrid, 1.975.
- ANES, G. Economía e ilustración en la España del siglo XVIII. Barcelona, 1.972.
- ANES, G. "La economía española. (1.782-1.829)" El banco de España, una historia económica. Madrid, 1.970. Pags. 233-260.
- ANDRES ROBRES, F. Crédito, señorío y propiedad en la Valencia de los siglos XVII y XVIII. Tesis doctoral inédita.
- ANDRES ROBRES, F. y FRANCH BENAVENT, R. "La producción sedera valenciana en la segunda mitad del siglo XVIII a partir del estudio de los ejemplos de Alcira y Alberique". Estudis-10. Valencia, 1.983. Pags. 165-182.
- ARACIL, R. y GARCIA BONAFE, M. Industrialització al País Valencià. El cas d'Alcoi. Valencia, 1.974.

- ARDIT, M. Revolución liberal y revuelta campesina. Barcelona, 1.977.
- ARDIT, M. "Datos sobre el comercio español con América en el siglo XVIII. Las empresas comerciales de Mariano Canet y Montalbán. (1.758-1.785)"! Estudios dedicados a Juan Peset Aleixandre. Valencia, 1.982. Pags. 157-174.
- ARDIT, M. "Las empresas comerciales de la sociedad "viuda de Don Mariano Canet e hijos" y las primeras expediciones directas de Valencia a Veracruz. (1.786-1.805)". Estudis-11. (en prensa).
- ARROYO ILERA, R. "Problemas económicos del puerto de Valencia en el siglo XVIII". Saitabi. nº XII. Valencia, 1.962. Pags. 207-218.
- BAIROCH, P. Revolution industrielle et sous-developement. Paris, 1.963.
- BAIROCH, P. "La agricultura y la revolución industrial. 1.700-1.914". Historia económica de Europa. Vol. III. La revolución industrial. Barcelona, 1.979. Pags. 464-516.
- BAIROCH, P. "Commerce international et genèse de la révolution industrielle anglaise". Annales. Marzo-abril de 1.973. Pags. 541-571.
- BARREIRO, B. "Las clases urbanas de Santiago en el siglo XVIII: definición de un estilo de vida y de pensamiento". La historia social de Galicia en sus fuentes de protocolos. Santiago de Compostela, 1.981. Pags. 449-494.
- BASAS FERNANDEZ, M. "Burgos en el comercio lanero del siglo XVI". Moneda y crédito. Madrid, 1.961. Pags. 37-68.
- BASURTO LARRAÑAGA, R. Comercio y burguesía mercantil de Bilbao en la segunda mitad del siglo XVIII. Bilbao, 1.983.
- BAULNY, O. "A propos de l'emigration des Pyreneens a Castellón a la fin du XVIIIe. siècle. Remarques concernant les structures sociales du Bearn sous l'ancien regime". Actas del I coloquio sobre el País Valenciano en la época moderna. Valencia, 1.980. Pags. 329-337.
- BERGERON, L. "la revolución industrial inglesa". Historia económica y social del mundo (dir. por P. León). Vol. III. Inercias y revoluciones. 1.730-1.840. Madrid, 1.980. Pags. 325-354.

- BERGIER, J.F. "La burguesía industrial y la aparición de la clase obrera. 1.700-1.914". Historia económica de Europa. Vol. III. La revolución industrial. Barcelona, 1.979. Pags. 410-463,
- BERNAL, A.M. y GARCIA-BAQUERO, A. Tres siglos del comercio sevillano. (1.598-1.868). Cuestiones y problemas. Sevilla, 1.976.
- BERNAL, A.M., COLLANTES, A. y GARCIA-BAQUERO, A. "Sevilla: de los gremios a la industrialización". Estudios de historia social. nº 5-6. Madrid, 1.978. Pags. 7-310.
- BRAUDEL, F. Civilización material, economía y capitalismo. Siglos XV-XVIII. Madrid, 1.984.
- BRAUDEL, F. El Mediterráneo y el mundo mediterráneo en la época de Felipe II. Madrid, 1.976.
- BURGO LOPEZ, C. "Niveles sociales y relaciones matrimoniales en Santiago y su comarca (1.640-1.750), a través de las escrituras de dote". La documentación notarial y la historia. Actas del II coloquio de metodología histórica aplicada. Santiago de Compostela, 1.984. Vol. I. Pags. 177-199.
- BUTEL, P. Les negociants bordelais, l'Europe et les Iles. Paris, 1.974.
- BUTEL, P. y POUSSOU, J.P. La vie quotidienne a Bordeaux au XVIIIe. siècle. Burdeos, 1.980.
- CALLAHAN, W.J. Honor, commerce and industry in Eighteenth century Sapain. Boston, 1.972.
- CAPELLA, M. y MATILLA, A. Los cinco gremios mayores de Madrid. Estudio crítico-histórico. Madrid, 1.957.
- CARRERA PUJAL, J. Historia de la economía española. Vol. V. Barcelona, 1.947.
- CARRIERE, Ch. Negociants marseillais au XVIIIe. Siècle. Marsella, 1.973.
- CASTELLO TRAVER, J.E. El País Valenciano en el Censo de Floridablanca. (1.787). Valencia, 1.978.
- CASTILLO, A. Tráfico marítimo y comercio de importación en Valencia a comienzos del siglo XVII. Madrid, 1.967.
- CATY, R. y RICHARD, E. "Contribution a l'etude du monde du ne-goce marseillais de 1.815 a 1.870: l'apport des sucesions". Revue historique. nº 536. Paris, 1.981. Pags. 337-361.

- CAVIGNAC, J. "Commerce colonial et commerce local dans le Midi de la France. (1.718-1.755)". Annales du Midi. 1.965. Pags. 47-57.
- CAYEZ, P. "Une proto-industrialisation décalée: la ruralisation de la soierie Lyonnaise dans la première moitié du XIXe. siècle". Revue du Nord. Aux origines de la révolution industrielle. nº 248. Lille, enero-marzo de 1.981. Pags. 95-103.
- CLAVERO, B. Mayorazgo. Propiedad feudal en Castilla. (1.369-1.836). Madrid, 1.974.
- CROUZET, F. "La formation du capital en Grande-Bretagne pendant la révolution industrielle". Deuxième conférence internationale d'histoire économique. Aix-en-Provence, 1.965. Vol. II. Pags. 589-642.
- CROUZET, F. Capital formation in the industrial revolution. Londres, 1.972.
- CROUZET, F. "Anglaterra et France au XVIIIe. Siècle. Essai d'analyse comparée de deux croissances économiques". Annales. 1.966. Pags. 254-291.
- CROUZET, F. "Agriculture et révolution industrielle. Quelques réflexions". Cahiers d'histoire. 1.967. Pags. 67-86.
- DARDEL, P. Commerce, industrie et navigation à Rouen et au Havre au XVIIIe. siècle. Rouen, 1.966.
- DELGADO RIBAS, J.M. "Cádiz y Málaga en el comercio colonial catalán posterior a 1.778". Actas del I congreso de Historia de Andalucía. Andalucía Moderna (siglo XVIII). Córdoba, 1.978. Vol. I. Pags. 127-139.
- DEYON, P. Amiens capitale provinciale. Etude sur la société urbaine au XVIIe. siècle. Paris, 1.967.
- DIAZ TRECHUELO, L. La Real Compañía de Filipinas. Sevilla, 1.965.
- DOMINGUEZ ORTIZ, A. Orto y ocaso de Sevilla. Sevilla, 1.981.
- DUBY, G, y otros. Histoire de la France urbaine. Vol. III. La ville classique. De la Renaissance aux révolutions. Paris, 1.981.
- EIRAS, A. y colaboradores. La historia social de Galicia en sus fuentes de protocolos. Santiago de Compostela, 1.981.

- EIRAS, A. "Tipología documental de los protocolos gallegos". La historia social de Galicia en sus fuentes de protocolos. Santiago de Compostela, 1.981. Pags. 21-113.
- EIRAS, A. "La burguesía mercantil compostelana a mediados del siglo XVIII: mentalidad tradicional e inmovilismo económico". La historia social de Galicia en sus fuentes de protocolos. Santiago de Compostela, 1.981. Pags. 521-564.
- EIRAS, A. y VILLARES, R. "Información serial de inventarios post-mortem: área compostelana (1.675-1.700)". I Jornadas de metodología aplicada de las ciencias históricas. Santiago de Compostela, 1.975. Vol. III. Pags. 197-202.
- FERNANDEZ, R. "La burguesía barcelonesa en el siglo XVIII: la familia Gloria". Pedralbes. nº 1. Barcelona, 1.981. Pags. 363-369.
- FERNANDEZ ALBALADEJO, P. La crisis del Antiguo Régimen en Guipuzcoa. 1.763-1.833: cambio económico e historia. Madrid, 1.975.
- FERNANDEZ DE PINEDO, E. Crecimiento económico y transformaciones sociales del País Vasco. 1.100-1.850. Madrid, 1.974.
- FERNANDEZ DE PINEDO, E. y otros. Centralismo, ilustración y agonía del Antiguo Régimen. (1.715-1.833). Barcelona, 1.980.
- FIGUERAS PACHECO, F. El consulado marítimo y terrestre de Alicante y pueblos del obispado de Orihuela. Alicante, 1.957.
- FONTANA, J. La quiebra de la monarquía absoluta. 1.814-1.820: La crisis del antiguo régimen en España. Barcelona, 1.971.
- FONTANA, J. "Formación del mercado nacional y toma de conciencia de la burguesía". Cambio económico y actitudes políticas en la España del siglo XIX. Barcelona, 1.973. P. 13-53
- FONTANA, J. "Colapso y transformación del comercio exterior español entre 1.792 y 1.827. Un aspecto de la crisis de la economía del Antiguo Régimen en España". Moneda y crédito. nº 115. Madrid, 1.970. Pags. 3-23.
- FONTANA, J. "Comercio colonial e industrialización: una reflexión sobre los orígenes de la industria moderna en Cataluña". Agricultura, comercio colonial y crecimiento económico en la España contemporánea. Barcelona, 1.974. Pags. 358-365.

- FRANCH BENAVENT, R. "Dinastias comerciales genovesas en la Valencia del siglo XVIII: los Causa, Batifora y Ferraro". La documentación notarial y la historia. Actas del II coloquio de metodología histórica aplicada. Santiago de Compostela, 1.984. Vol. II. Pags. 295-315.
- FRANCH BENAVENT, R. y ANDRES ROBRES, F. "Aproximación al estudio de los canales de comercialización de la seda valenciana. El caso de la baronía de Alberique. (1.749-1.804)" Saitabi. nº XXXIII. Valencia, 1.983. Pags. 125-142.
- GALGANO, F. Storia del diritto commerciale. Bologna, 1.976.
- GARCIA-BAQUERO, A. Cádiz y el Atlántico. (1.717-1.778). Sevilla, 1.976.
- GARCIA-BAQUERO, A. Comercio colonial y guerras revolucionarias. Sevilla, 1.972.
- GARCIA-BAQUERO, A. "Comercio colonial y producción industrial en Cataluña a fines del XVIII". Agricultura, comercio colonial y crecimiento económico en la España contemporánea. Barcelona, 1.974. Pags. 269-294.
- GARCIA BONAFE, M. "El marco histórico de la industrialización valenciana". Información comercial española. nº 485. Madrid, 1.974. Pags. 135-146.
- GARCIA MERCADAL, J. Viajes de extranjeros por España y Portugal. Madrid, 1.962.
- GARDEN, M. Lyon et les lyonnais au XVIIIe. siècle. Paris, 1.975.
- GASCON, R. Grand commerce et vie urbaine au XVIe. siècle. Lyon et ses marchands. Paris, 1.971.
- GENTIL DA SILVA, J. "Les sociétés commerciales, la fructification du capital et la dynamique sociale. XVI-XVIIe. siècles". Anuario de historia económica y social. Año II. nº 2. Madrid, 1.969. Pags. 117-191.
- GIMENEZ, E. Alicante en el siglo XVIII. Economía de una ciudad portuaria en el antiguo régimen. Valencia, 1.981.
- GIRALT, E. "Antecedents històrics". L'estructura econòmica del País Valencià. Valencia, 1.970. Vol. I. Pags. 17-36.
- GIRALT, E. "Problemas históricos de la industrialización valenciana". Estudios geográficos. nº XXIX. Madrid, 1.968. Pags. 369-395.

- GONZALEZ ENCISO, A. Estado e industria en el siglo XVIII: la fábrica de Guadalajara. Madrid, 1.980.
- GONZALEZ ENCISO, A. "La industria dispersa lanera en Castilla en el siglo XVIII". Cuadernos de investigación histórica. Madrid, 1.978. Pags. 267-287
- GONZALEZ ENCISO, A. "La industria lanera en la provincia de Soria en el siglo XVIII". Cuadernos de investigación histórica. nº7. Madrid, 1.983. Pags. 147-170.
- GOUBERT, P. Cent mille provinciaux au XVIIe. siècle. Beauvais et les Beauvaisis de 1.600 a 1.730. Paris, 1.968.
- GOUBERT, P. El Antiguo Régimen. Buenos Aires, 1.976.
- GOUBERT, P. Familles marchandes sous l'ancien regime: les Danse et les Motte de Beauvais. Paris, 1.959
- GRAU, R. y LOPEZ, M. "Empresari i capitalista a la manufactura catalana del segle XVIII. Introducció a l'estudi de les fàbriques d'indianes". Recerques-4. Orígens del capitalisme. Barcelona, 1.974. Pags. 19-57.
- HAMILTON, E.J. "El Banco Nacional de San Carlos. (1.782-1.829)". El Banco de España, una historia económica. Madrid, 1.970. Pags. 197-231.
- HERNANDEZ MARCO, J.L. y ROMERO GONZALEZ, J. Feudalidad, burguesia y campesinado en la huerta de Valencia. Valencia, 1.980.
- IBORRA LERMA, J.M. "Producción y comercialización vinícola en el Camp de Morvedre en el siglo XVII". I Col.loqui d'història agrària. Valencia, 1.983. Pags. 347-357.
- KRIEDTE, P. Feudalismo tardío y capital mercantil. Barcelona, 1.982.
- KRIEDTE, P., MEDICK, H. y SCHLUMBOHM, J. Industrialization before industrialization. Cambridge, 1.981.
- LABROUSSE, E. "Voies nouvelles vers une histoire de la bourgeoisie occidentale". X Congreso internacional de ciencias históricas. Vol. IV. Roma, 1.955.
- La burguesia mercantil gaditana (1.650-1.868). XXXI Congreso luso-español para el progreso de las ciencias. Cádiz, 1.976.
- La documentación notarial y la historia. Actas del II coloquio de metodología histórica aplicada. Santiago de Compostela, 1.984.

- LA FORCE, J.C. "La política económica de los reyes de España y el desarrollo de la industria textil. 1.750-1.800". Hispania. nº 102. Madrid, 1.966. Pags. 268-293.
- LEON, P. Economies et sociétés pre-industrielles. 1.650-1.780 Paris, 1.970.
- LEON, P. "Structure du commerce extérieur et évolution industrielle de la France à la fin du XVIIIe. siècle". Conjuncture économique, structures sociales. Hommage à E. Labrousse. Pags. 407-432.
- Les actes notariés. Source de l'histoire sociale. XVIe.-XIXe. siècles. Actes du colloque de Strasbourg. Strasbourg, 1.979.
- LEVY-LEBOYER, M. "Les processus d'industrialisation: les cas de l'Angleterre et de la France". Revue historique. Paris, 1.968. Pags. 281-298.
- LLUCH, E. La via valenciana. Valencia, 1.976.
- MALUQUER, J. "Les relations entre agriculture et industrie en el desenvolupament capitalista català del vuit-cents. Algunes hipòtesis". I Col.loqui d'història agrària. Valencia, 1.983. Pags. 199-212.
- MARTIN, J.C. "Le commerçant, la faillite et l'historien". Annales. Paris, 1.980. Pags. 1.251-1.268.
- MARTINEZ GIJON, J. La compañía mercantil en Castilla hasta las Ordenanzas del Consulado de Bilbao de 1.737. Legislación y doctrina. Sevilla, 1.979.
- MARTINEZ GIJON, J. "Las sociedades por acciones en el derecho español del siglo XVIII". Revista del instituto de historia del derecho. nº 19. Buenos Aires, 1.968. Pags. 64-90.
- MARTINEZ RODA, F. El puerto de Valencia. Estudio geográfico. Valencia, 1.980.
- MARTINEZ SANTOS, V. Cara y cruz de la sedería valenciana. (siglos XVIII-XIX). Valencia, 1.981.
- MARTINEZ SHAW, C. Cataluña en la carrera de Indias. 1.680-1.756. Barcelona, 1.981.
- MARTINEZ SHAW, C. "Los orígenes de la industria algodonera catalana y el comercio colonial". Agricultura, comercio colonial y crecimiento económico en la España contempo-

- ránea. Barcelona, 1.974. Pags. 243-267.
- MOLAS, P. Los gremios barceloneses del siglo XVIII. Madrid, 1.970
- MOLAS, P. "València i la Junta de Comerç". Estudis-3. Valencia, 1.974. Pags. 55-111.
- MOLAS, P. "Sobre la burguesia valenciana en el siglo XVIII". Actas del I coloquio sobre el País Valenciano en la época moderna. Valencia, 1.980. Pags. 243-256.
- MOLAS, P. "Instituciones administrativas y grupos sociales en la España del siglo XVIII. Las Juntas de Comercio". I Jornadas de metodología aplicada a las ciencias históricas. Santiago de Compostela, 1.973. Vol. III. Pags. 795-802.
- MOLAS, P. "La Junta General de Comercio y Moneda. La institución y los hombres". Cuadernos de historia. Madrid, 1.978. Pags. 1-39
- MOLAS, P. Comerç i estructura social a Catalunya i València als segles XVII i XVIII. Barcelona, 1.977.
- MOLAS, P. "La Junta de Comercio de Barcelona: sus precedentes y su base social (1.692-1.808)". Anuario de historia económica y social. Año III. nº 3. Madrid, 1.970. Pags. 235-281
- MOLAS, P. "La influència de la sederia valenciana a Catalunya al segle XVIII". Actas del Primer Congreso de Historia del País Valenciano. Valencia, 1.976. Vol. III. Pags. 537-546.
- NADAL, J. y TORTELLA, G. (ed.) Agricultura, comercio colonial y crecimiento económico en la España contemporánea. Barcelona, 1.974.
- NADAL, J. El fracaso de la revolución industrial en España. 1.814-1.913. Barcelona, 1.975.
- OLIVARES, P. El cultivo y la industria de la seda en Murcia en el siglo XVIII. Murcia, 1.976.
- PALOP, J.M. Hambre y lucha antifeudal. Las crisis de subsistencias en Valencia (siglo XVIII). Madrid, 1.977.
- PALOP, J.M. Fluctuaciones de precios y abastecimiento en la Valencia del siglo XVIII. Valencia, 1.977.

- PALOP, J.M. "Centralismo borbónico y reivindicaciones económicas en la Valencia del setecientos. El caso de 1.760" Estudis-4. Valencia, 1.975. Pags. 191-212.
- PALOP, J.M. "Propiedad, explotación y renta en la huerta de Valencia: Moncada, 1.740". Estudis-10. Valencia, 1.983. Pags. 91-134.
- PALOP, J.M. "La estructura del tráfico comercial marítimo de Valencia a fines del siglo XVIII. Aproximación a su estudio". Mayans y la ilustración. Simposio internacional en el bicentenario de la muerte de Gregorio Mayans. Oliva, 1.982. Pags. 697-727.
- PEREZ APARICIO, C. "El comercio y sus repercusiones en la guerra de Sucesión en Valencia". Homenaje al Dr. D. Juan Reglà Campistol. Valencia, 1.975. Vol.II. Pags. 35-42.
- PETIT, C. La compañía mercantil bajo el régimen de las Ordenanzas del Consulado de Bilbao. 1.737-1.829. Sevilla, 1.979.
- PIQUERAS, J. La vid y el vino en el País Valenciano. Valencia, 1.981.
- PLAZA PRIETO, J. Estructura económica de España en el siglo XVIII. Madrid, 1.975
- POITRINEAU, A. "La inmigración francesa en el reino de Valencia. (siglos XVI-XIX)" Moneda y crédito. nº 137. Madrid, 1.976. Pags. 103-133.
- REPRESA, A. "Documentación de la Junta de Comercio y Moneda de Valencia existente en el Archivo General de Simancas". Primer Congreso de Historia del País Valenciano. Valencia, 1.973. Vol. I. Pags. 233-244.
- Revue de Nord. Aux origines de la revolution industrielle. Lille, 1.981.
- RICHARD, G. Noblesse d'affaires au XVIIIe. siècle. Paris, 1.974.
- ROBIN, R. "Ideología y burguesía antes de 1.789". La historia hoy. Barcelona, 1.976. Pags. 361-397.
- RUIZ MARTIN, F. "La banca en España hasta 1.782". El banco de España, una historia económica. Madrid, 1.970. Pags. 3-196.

- RODRIGUEZ GARCIA, S. El arte de las sedas valencianas en el siglo XVIII. Valencia, 1.959.
- RODRIGUEZ GONZALEZ, M.C. "La Real Compañía de comercio y fábricas de Extremadura". Cuadernos de investigación histórica nº 6. Madrid, 1.982. Pags. 39-72.
- ROMEU LLOGACH, J. "El equivalente y otras contribuciones en el País Valenciano". Estudis d'història contemporània del País Valencià. Valencia, 1.978. Pags. 47-79.
- RUIZ TORRES, P. "La crisis municipal como exponente de la crisis social valenciana a finales del siglo XVIII". Estudis-3. Valencia, 1.974. Pags. 167-197.
- SALVADOR, E. La economía valenciana en el siglo XVI. Comercio de importación. Valencia, 1.972.
- THOMPSON, E.P. Tradición, revuelta y consciencia de clase. Estudios sobre la crisis de la sociedad preindustrial. Barcelona, 1.979.
- TOMAS CARPI, J.A. La economía valenciana: Modelos de interpretación. Valencia, 1.976.
- TORTELLA CASARES, G. "El principio de responsabilidad limitada y el desarrollo industrial de España: 1.829-1.869". Moneda y crédito. nº 104. Madrid, 1.968. Pags. 69-84.
- VICENS VIVES, J. Coyuntura económica y reformismo burgués. Barcelona, 1.968.
- VILAR, P. Catalunya dins l'Espanya moderna. Vol. IV. La formació del capital comercial. Barcelona, 1.968.
- VILAR, P. "La Cataluña industrial: reflexiones acerca de un arranque y de un destino". La industrialización europea. Estadios y tipos. Barcelona, 1.981.
- VILAR, P. Crecimiento y desarrollo. Barcelona, 1.976.
- VILAR, P., NADAL, J. y otros. La industrialización europea. Estadios y tipos. Barcelona, 1.981.

Cap. I) EL TRAFICO MERCANTIL VALENCIANO EN EL SIGLO XVIII.

La actividad comercial desarrollada por la ciudad de Valencia en el siglo XVIII es absolutamente desconocida en la actualidad. La razón principal que explica la presencia de esta laguna en nuestros conocimientos históricos deriva, fundamentalmente, de la inexistencia de unas fuentes adecuadas para abordar la empresa. Así, esta ha podido ser llevada a término, en el caso de siglos anteriores, gracias a la riqueza de los datos proporcionados por las fuentes fiscales conocidas como "peajes de mar". Su conservación ha permitido la realización de síntesis que nos han ayudado a comprender tanto la estructura como la evolución del tráfico marítimo valenciano durante el siglo XVI y principios del XVII, gracias a los estudios de E. Salvador y A. Castillo (1), y posibilitarán, en un futuro, el completo conocimiento del resto de esta última centuria (2). Sin embargo, esta serie no tuvo continuidad después de la Nueva Planta, y los registros aduaneros que le sucedieron han llegado en un estado muy incompleto a nuestros días, pues solo se conservan unos dieciocho libros que corresponden a algunos meses aislados de finales de siglo. Esta base documental solo ha permitido la realiza-

ción de un análisis sobre la estructura del tráfico comercial que se ha materializado en el trabajo de J. M. Palop (3). Finalmente, otra de las principales fuentes que se han utilizado para abordar el estudio del tráfico en algunas ciudades portuarias, como Alicante, Marsella, etc. (4), el control sanitario municipal establecido sobre el comercio marítimo, no ha aparecido, hasta el momento, en el caso valenciano. Por tanto, la Valencia dieciochesca carece de las mas importantes fuentes documentales que han posibilitado el estudio del tráfico marítimo tanto en ella, en los siglos anteriores, como en otras ciudades marítimas.

Sin embargo, el total desconocimiento del tráfico no ha impedido que se haya repetido constantemente una idea generalmente preconcebida: la escasa importancia comercial de la ciudad de Valencia en el siglo XVIII. Desde luego, existen algunos datos objetivos que, por si mismos, parecen corroborar la asunción de esta caracterización, como podian ser las pésimas condiciones de las instalaciones portuarias durante todo el siglo, o el hecho de que no se le habilitase para el comercio directo con América hasta la tardía fecha de 1.791. Pero, fundamentalmente, es el primer hecho el que se encuentra en la base de la asunción generalizada de aquella tesis.

Mucho se ha escrito ya sobre las deficiencias del puerto de Valencia para que vaya a ser repetido aqui. En esencia, el problema se derivaba de sus condiciones naturales, lo que ha reflejado perfectamente F. Martínez Roda al señalar:

"...La historia del puerto de Valencia es la historia de las dificultades que hubieron de vencerse para llegar a la creación de este puerto totalmente artificial, partiendo de una playa sin calado y sin abrigo de ninguna clase..."(5).

Realmente, Valencia posee ante si una playa de escaso calado,

pues aún hoy a un kilómetro de la costa la sonda señala tan solo doce metros de profundidad, y sin ningún abrigo. Por ello su puerto es "totalmente artificial", pues no existe ningún accidente geográfico que pueda protegerlo. Pero además, los diversos proyectos de construcción de muelles que se realizaron a lo largo de muchos siglos tropezaron con una dificultad añadida: los aterramientos que continuamente se producían y que eran debidos tanto a la acción de las corrientes marinas como a los depósitos fluviales realizados por el Túria. Fueron ellos los que dificultaron la realización del primer intento serio de construir un muelle de piedra en la costa, según el proyecto de Tomás Güelda, cuyas obras se iniciaron en 1.685 y ya en 1.688 Carlos II ordenó su destrucción por los aterramientos que producía. Con igual dificultad tropezaron las obras dirigidas por Manuel Miralles e iniciadas en 1.792. Realmente, este problema no dejó de estar presente hasta que se realizaron las obras que proyectó Manuel Maese de la Peña en 1.921 (6).

Debido a estas dificultades, las únicas instalaciones con que contaba el puerto durante todo el siglo XVIII eran un embarcadero de madera que tampoco carecía de problemas, pues, por una parte, presentaba la necesidad de prolongarlo periódicamente ya que el avance de la playa le hacía quedarse en seco, y, por otra, la madera era rápidamente atacada por la acción de la carcoma (conocida como la "broma").

Con estas condiciones, pues, el puerto de Valencia resultaba muy incómodo para la navegación, ya que el desabrigo de la playa, agravado por la falta de unas instalaciones adecuadas, debía provocar numerosos accidentes. Su frecuencia en el siglo XVI (7) no debió desaparecer en el XVIII, puesto que las condiciones eran muy similares. Además, el peligro se incrementaba por la forma en que se realizaban las operaciones de carga y descarga, puesto que las embarcaciones

debían de permanecer algunos días en plena mar. Así relataba la situación el barón de Bourgoing:

"... Las embarcaciones pequeñas quedaban a media legua de la costa y casi nunca se aproximó ni a esa distancia un navio de tres palos. Hacían los descargos trasladando las mercancías a lanchones que se acercaban a la orilla y eran después remolcados por bueyes hasta la playa..." (8).

Estas condiciones eran las que hacían concluir al mismo Bourgoing en otro lugar que "... le pôt de Valence est-il peu fréquenté..." (9). Opiniones como esta, repetidas por otros viajeros extranjeros que visitaron España en el siglo XVIII, son las que han contribuido a crear la imagen que la historiografía actual presenta sobre el comercio valenciano dieciochesco, ya que, además, los viajeros tampoco dejaron de reflejar la primacía que, según ellos, tenía Alicante como el puerto más importante del litoral valenciano, lo que señalaba Alejandro Laborde al referirse a ella como:

"...La ciudad más comerciante de España después de Barcelona y Cádiz, y el principal depósito del comercio de Valencia, Murcia, Aragón y una parte de Castilla la Nueva..." (10).

Las síntesis que se han realizado sobre la historia del País Valenciano no dejan de recoger esta imagen que se acepta ya como un hecho indudable, lo que refleja claramente M. Ardit cuando señala:

"...Por lo que respecta al tráfico marítimo, el principal puerto valenciano era el de Alicante, "...la segona ciutat mercantil catalana..." según Roselló... La fortuna de Alicante en el siglo XVIII se debió al hecho de ser el único puerto valenciano de envergadura... El puerto de Valencia era el segundo del Reino, si es que puede llamársele así dadas sus características... La playa valenciana era rehuida por las embarcaciones..." (11).

Por su parte, E. Giménez no podía escapar a esta corriente en su reciente estudio sobre la ciudad de Alicante en el siglo XVIII, ya que en su introducción señalaba:

"... Las aportaciones al estudio del tráfico portuario de Valencia realizadas por Emilia Salvador para el siglo XVI y por Alvaro Castillo para los años iniciales del siglo XVII, tienen continuidad aquí en lo referente al principal puerto del Reino..." (12)

Posteriormente, el mismo autor abundaba en esta idea afirmando que Alicante tenía "... un volumen de tráfico muy superior a Valencia...", o daba por sentado que aquella ciudad era el "... centro comercial más importante..." del País Valenciano (13).

Ya he señalado anteriormente que la asunción de esta tesis no carecía del apoyo de datos objetivos que la avalasen. Sin embargo, hay que dejar constancia que estas opiniones se han vertido sin derivarse de una previa investigación sobre la realidad comercial valenciana dieciochesca. La escasez de fuentes es, como se ha dicho, la gran causante de esta situación. Sin embargo, la utilización del gravamen fiscal establecido sobre la aduana marítima, conocido como el quince por ciento, combinado con los datos proporcionados por la exacción consular sobre las importaciones creada para financiar a la Junta de Comercio, nos permiten acercarnos a la evolución del tráfico marítimo de importación valenciano durante todo el siglo XVIII y posibilitan la comparación de su crecimiento con el de los puertos más importantes del Mediterráneo (como Marsella, Barcelona y el propio Alicante). Y sus resultados no confirman precisamente la teoría comunmente aceptada.

A) Crecimiento y evolución del tráfico marítimo de importación a través del análisis de los diversos derechos fiscales

Los datos proporcionados por las rentas de la Aduana de Mar de Valencia, que gravaba el tráfico internacional de su puerto, ya han sido utilizados anteriormente con la finalidad de reflejar la incidencia que sobre el aprovisionamiento tri-guero de la ciudad tenía la evolución del comercio marítimo (14). Sin embargo, no se ha intentado, hasta ahora, profundizar en el estudio de su evolución, situando cronológicamente el arranque de la expansión secular y midiendo la magnitud del alza. Por otra parte, este último aspecto no se podía concretar exactamente con los datos disponibles, ya que estos se interrumpían en el año 1.782, por lo que era imposible conocer la probable culminación de la expansión, realizada en la década de 1.780, y la incidencia de las crisis bélicas de finales de siglo. Igualmente, tampoco se ha tenido en cuenta la conexión que podía tener la evolución del tráfico intern^{cional} valenciano con la expansión comercial secular mediante la confrontación de sus resultados con los proporcionados por otras ciudades portuarias. Finalmente, los datos disponibles solo nos proporcionaban la evolución del tráfico internacional, con lo que se nos escapaba la del nacional o de cabotaje. Estos objetivos son los que se van a intentar alcanzar ahora retomando aquella serie y completándola con la derivada de la percepción del derecho consular sobre las importaciones.

a) Crítica y presentación de las fuentes.

La información proporcionada por las fuentes no es todo lo completa que desearíamos, pues no nos indican las mercancías objeto de intercambio, su procedencia, etc., sino que se limitan a aportar el valor fiscal recaudado mensualmente

por el tráfico realizado. Por otra parte, el hecho de basarse en una exacción fiscal plantea los problemas inherentes a este carácter, como pueden ser la entidad del fraude y del contrabando, que escapa a todo posible control, además de la exactitud y generalización de la percepción del impuesto, es decir, la incidencia que sobre el conjunto podían tener los géneros francos de derechos y el desigual gravámen que podía existir con el fin de obstaculizar o primar algún género de comercio. Todos estos fenómenos son un obstáculo para dilucidar, en todo caso, el nivel exacto de la evolución o el volumen y el valor total del tráfico, pero creo que, como señala P. Vilar (15), no impiden conocer su movimiento secular.

La gran ventaja de las exacciones fiscales estudiadas es que se tratan de unos impuestos "ad valorem", con lo que nos permiten conocer con mayor fidelidad la evolución del tráfico, evitando las distorsiones que pueden proporcionar otros índices obtenidos en función de la cuantificación de las embarcaciones o de su tonelaje, puesto que nuestras series se basan en el valor de las mercancías. Sin embargo, este hecho también presenta problemas, ya que la valoración parece que se realizaba en función de un arancel fijo preestablecido, con lo que las posibles modificaciones de este arancel a lo largo del siglo también podrían afectar, aunque relativamente, a la evolución del alza. De todas formas, este fenómeno tampoco debe constituir un gran obstáculo para nuestros fines, puesto que las posibles modificaciones tendrían como único objetivo el ajustarlo al alza secular de los precios. Por ello, creo que esta distorsión puede ser fácilmente eliminada recurriendo en todo momento al alza de precios del período.

Finalmente, un último problema que nos queda por abordar es el de las variaciones que pudieran haberse realizado en las tasas de los gravámenes a lo largo del siglo. En el caso

de la renta del quince por ciento, la única modificación se produjo en un período que no afecta a nuestra serie. Se trata del aumento realizado en 1.708, en el que el nivel de gravosidad se intensificó en un 7,5 %, aunque su vigencia fue muy corta, puesto que en 1.711 se volvió a fijar en su nivel anterior (16), que continuó en vigor a lo largo de todo el siglo. Por lo que respecta al derecho del Consulado, su tasa de dos dineros por libra del valor de las mercancías importadas por mar, establecida en la Real Cédula de erección del cuerpo de comercio de 15 de febrero de 1.762, solo sufrió modificaciones a finales de siglo, cuando, por una orden de 29 de enero de 1.793, se dobló su gravosidad con el fin de financiar las obras del puerto. Afortunadamente, la documentación nos ha permitido evitar este obstáculo al anotarse en un cuaderno aparte el importe del derecho consular "sencillo" hasta que en 1.803 se dejaron de percibir aquel y otros aumentos ordenados posteriormente con el fin de financiar la política bélica de fines de siglo.

El importe del derecho de consulado ha sido obtenido mediante la utilización del libro de "cargos" de la tesorería de la Junta de Comercio de Valencia que, abarcando un período cronológico comprendido entre 1.763 y 1.824, ha aparecido entre la parte de los fondos de aquella institución que se conservan en el Archivo Municipal de Valencia (17). En él se iban anotando mensualmente las cantidades recaudadas por este concepto, distinguiendo, en el caso del puerto de Valencia, lo percibido por el gravámen sobre el 15 % (lo que, como ya se ha dicho, nos reflejaría el comercio internacional), de los derechos derivados del 8 %. El tipo de tráfico al que afectaba esta última exacción nos lo proporciona su recaudador, Francisco Blanco, en una carta que el 15 de Junio de 1.791 dirigía a la Junta:

"...debo decir a v. m. que el derecho de consulado correspondiente al ramo de la renta de 8 %,

que por mi parte se exige, es de todos los géneros y frutos que se desembarcan por la playa del Grao de esta ciudad vinientes de los puertos de la península y procedentes de la misma y de nuestra América, y se hace sobre la estimación que tienen aquellos en el Arancel de la propia renta, cobrando de su total valor quatro maravediz por cada peso de quince reales de vellón; y lo mismo ejecuto de aquellos géneros extranjeros que adeudando el derecho de Rentas Generales en otras Aduanas, se conducen por mar a esta ciudad..." (18).

Es decir, el derecho consular tiene la ventaja de proporcionarnos la totalidad del tráfico de importación realizado por el puerto de Valencia, ya sea de tipo internacional, o, como también se conoce en la documentación, de "primera entrada", ya sea de tipo nacional o de redistribución de productos extranjeros importados por otros puertos, lo que reflejaría el tráfico de cabotaje, o, como se conoce también en la documentación, de "segunda entrada". Pero, incluso este segundo tráfico quedaría ^{así} mucho más fielmente reflejado que utilizando las fuentes proporcionadas por el gravámen específico que le afectaba, es decir, la renta del 8 %, sobre la que luego trataremos, ya que el recaudador del derecho consular señalaba en la carta anteriormente citada que se cobraba este derecho aún a "... todos los géneros que gozan franquicia por la renta de 8 %; de modo que la exacción se hace generalmente con uniformidad, tanto a los francos, como a los que no lo son...".

Sin embargo, la información que proporciona el derecho consular no se limita solo a la actividad realizada por el puerto de Valencia, sino que comprende todo el área que abarcaba la jurisdicción del Consulado. Y, como es sabido, ésta se extendía a todos los puertos del litoral valenciano, incluyendo, hasta 1.785, el de Alicante. No obstante, la existencia del pleito que enfrentó a éste con la capital con el fin de escapar a su jurisdicción consular impide conocer el im-

porte de su derecho hasta que quedó resuelto en 1.775. Por tanto, datos sobre Alicante solo poseemos entre las dos fechas citadas.

Pero la documentación no es tan explícita y completa en todos los años, sobre todo a partir de la década de 1.790. Como ya se ha dicho, la financiación de las obras del puerto elevó el cánón de exacción a partir de 1.793. La continuación de la serie puede, a pesar de ello, ser viable debido a la anotación en un cuaderno aparte del importe del derecho consular sencillo (19). Pero hasta 1.797 lo percibido sobre el 15 % de Valencia no se especifica individualmente, sino que se integra junto a lo recaudado en los restantes puertos del Reino, distinguiéndose solamente en Valencia el valor del 8 %. Finalmente, en 1.798 y 1.799 los datos desaparecen debido a la incautación del derecho realizada por la recién creada Junta de Protección de las Obras del Puerto.

A pesar de estos problemas, puede observarse que la documentación utilizada comprende una enorme riqueza informativa, ya que no solo nos proporcionará el complemento de la evolución del derecho del 15 %, sino que también nos permitirá conocer la evolución del tráfico nacional del puerto de Valencia y el general de los restantes puertos del litoral valenciano durante la segunda mitad del siglo XVIII.

b) Crecimiento y evolución cíclica del comercio de importación del puerto de Valencia

En el gráfico nº 1 se ha representado la evolución del tráfico internacional del puerto de Valencia, completando los datos del 15 % con los del derecho consular percibido sobre la misma renta. Cabe precisar, ante todo, que aunque parece que la primera exacción gravaba tanto la importación como la exportación, la presencia de ésta última no alcanza

a distorsionar la evolución cuando es comparada con el derecho consular, que solo afectaba a las importaciones. Así, en los años comprendidos entre 1.764 y 1.782, en que poseemos datos de ambas series, las líneas en que se representan las dos exacciones discurren de una forma prácticamente superpuesta. Quizás este fenómeno se deba a la pobreza del panorama exportador valenciano, como J. M. Palop ha señalado en su análisis de la estructura del tráfico de fines de siglo (20). Pero la explicación más probable puede consistir en la escasa gravosidad que afectaba a esta actividad, con el fin de fomentarla. Así, al menos, lo expresaba el Consulado cuando se intentó repartir el subsidio extraordinario de 1.800 entre los diversos puertos de la Aduana de Valencia en función de los derechos fiscales que por esta exacción se hubiesen recaudado en el año 1.796:

"... como lo más principal y florido del comercio de este Reyno consiste en vinos, aguardientes y frutos del País, cuyos artículos sabiamente están enfranqueados por Su Magestad... el Tribunal no ha podido superar el escrúpulo de ver que precisamente ha de resultar perjudicado el comercio de esta plaza..." (21).

Y Valencia resultaba perjudicada por su febril actividad importadora, superior en mucho a la desarrollada por el conjunto de los restantes puertos comprendidos en su Aduana, como luego tendremos ocasión de ver. Por tanto, el gráfico nº 1 nos reflejará, fundamentalmente, la evolución secular del tráfico internacional de importación realizado por Valencia.

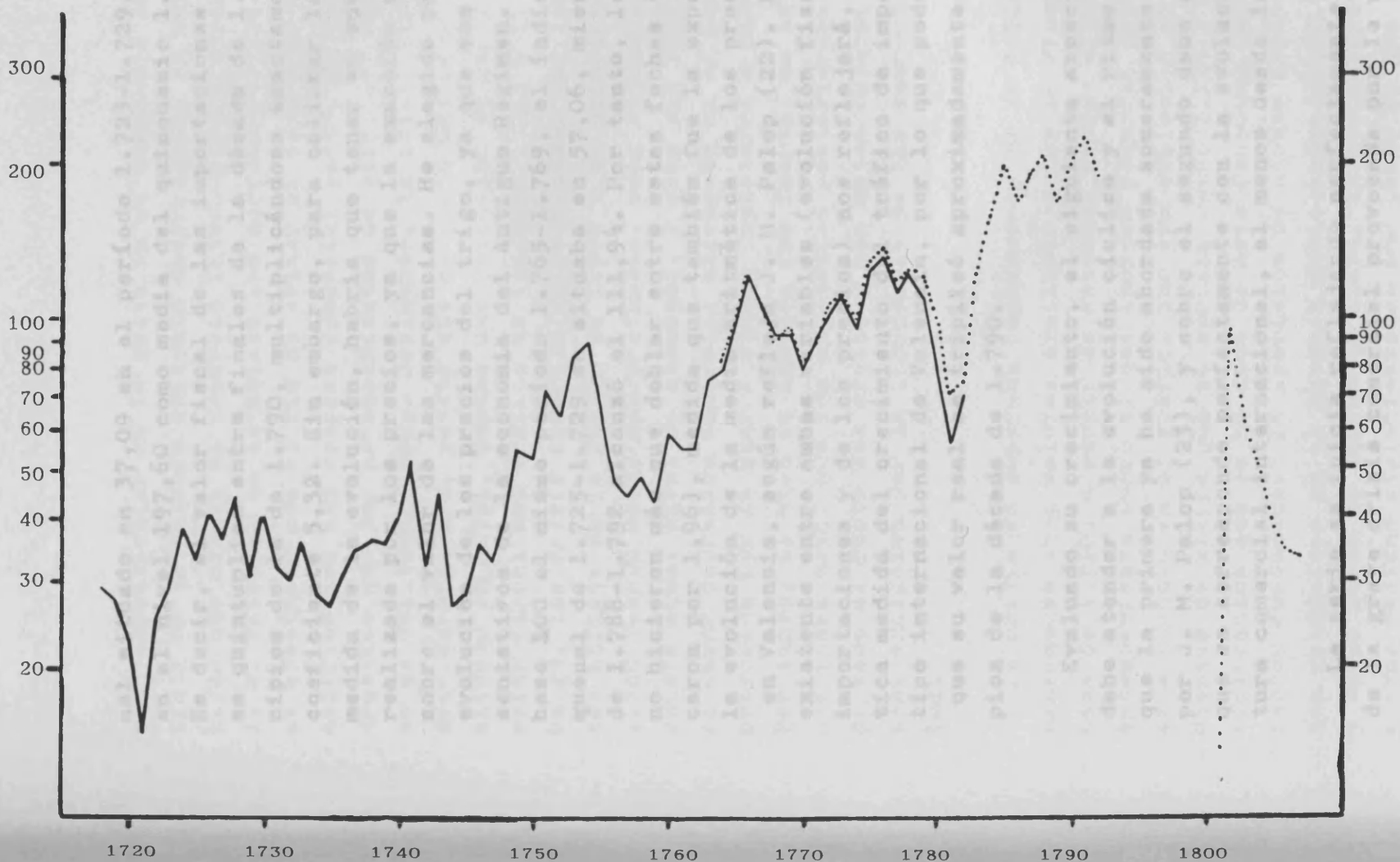
La primera apreciación que se desprende de la lectura del gráfico es el extraordinario vigor alcista que describe a lo largo de casi todo el siglo. Efectivamente, tomando como índice 100 la media del quinquenio 1.765-1.769, el valor fiscal de las importaciones pasó de un índice medio quinquen-

GRAFICO nº 1

Evolución de los índices de la contribución de Aduanas de mar de Valencia y del derecho consular sobre el 15 % en la misma ciudad. Índice 100= 1.765-1.769 . Escala vertical semilogarítmica

— Contribución de aduanas de mar (15 %)

..... Derecho consular sobre el 15 %



nal situado en 37,09 en el período 1.725-1.729, a situarse en el nivel 197,60 como media del quinquenio 1.788-1.792. Es decir, el valor fiscal de las importaciones valencianas se quintuplicó entre finales de la década de 1.720 y principios de la de 1.790, multiplicándose exactamente por el coeficiente 5,32. Sin embargo, para calibrar la auténtica medida de la evolución, habría que tener en cuenta el alza realizada por los precios, ya que la exacción se detraía sobre el valor de las mercancías. He elegido para ello la evolución de los precios del trigo, ya que son los más representativos de la economía del Antiguo Régimen. Tomando como base 100 el mismo período 1.765-1.769, el índice medio quinquenal de 1.725-1.729 se situaba en 57,06, mientras que el de 1.788-1.792 alcanzó el 111,94. Por tanto, los precios no hicieron más que doblar entre estas fechas (se multiplicaron por 1,96), medida que también fue la experimentada por la evolución de la media aritmética de los precios agrícolas en Valencia, según refleja J. M. Palop (22). El diferencial existente entre ambas variables (evolución fiscal de las importaciones y de los precios) nos reflejará, pues, la auténtica medida del crecimiento del tráfico de importación de tipo internacional de Valencia, por lo que podemos concluir que su valor real se triplicó aproximadamente hasta principios de la década de 1.790.

Evaluated su crecimiento, el siguiente aspecto a considerar debe atender a la evolución cíclica y el ritmo del alza, aunque la primera ya ha sido abordada someramente hasta 1.782 por J. M. Palop (23), y sobre el segundo debo añadir aquí que se corresponde perfectamente con la evolución de la coyuntura comercial internacional, al menos desde la década de 1.740.

La serie se inicia reflejando perfectamente la incidencia de la grave crisis comercial provocada por la última apari-

ción espectacular de la peste en el Occidente europeo. Se trata de la célebre epidemia desarrollada en Marsella en 1.720 que afectó al comercio internacional durante dos años. J. M. Palop ya ha estudiado las medidas aislacionistas que se adoptaron con el fin de evitar el contagio, aunque su calificación del colapso comercial producido como "...más drástico que los estancamientos de etiología bélica..." (24) no es del todo cierta. Realmente, la crisis producida fue de gran envergadura, puesto que el punto más bajo de la depresión, situado en 1.721, supuso una reducción de cerca del 50 % del valor fiscal del tráfico de los años 1.718 y 1.719. Sin embargo, las crisis comerciales producidas por los enfrentamientos bélicos de la década de 1.750 y de principios de la de 1.780 fueron mucho más profundas, pues en ambos casos se superó aquel nivel de descenso, y ello sin tener en cuenta la mayor depresión comercial existente en el período: la provocada por la guerra contra Inglaterra a partir de 1.796. Por tanto, si bien el impacto fue fuerte, no se puede decir que fuera mayor que los existentes posteriormente a lo largo de todo el resto del siglo, y que están determinados de forma casi exclusiva por la incidencia de las guerras internacionales.

La crisis es superada rápidamente ya en 1.722 y 1.723, alcanzándose unos valores similares a los de finales de la década de 1.710. A partir de entonces parece dibujarse un cierto estancamiento sobre el que inciden pequeñas crisis, lo que se evidencia en el gráfico por esa evolución en forma de dientes de sierra que se aprecia entre 1.724 y 1.736. La explicación que se ha dado de este fenómeno calibra como factor fundamental la aparición de nuevos coletazos de brotes epidémicos en el Levante Mediterráneo en 1.726 y 1.728, y en el Norte de Africa en 1.734, lo que habría hecho renacer nuevas medidas aislacionistas por parte de las autoridades españolas (25). Sin embargo, a partir de 1.736 se inicia una

decidida expansión que ya no volverá a ser nunca más afectada por las episódicas alarmas epidémicas que volvieron a sucederse en el resto del siglo. Desde entonces, fueron los acontecimientos bélicos los que claramente marcaron el signo de la coyuntura comercial.

El primer impacto bélico que refleja el gráfico es el producido por la guerra de sucesión de Austria, que truncó la tímida expansión que parecía apreciarse desde 1.736 y que había alcanzado su valor máximo en 1.741. Sin embargo, fue tras la firma del Segundo Pacto de Familia, en 1.743, cuando la crisis alcanzó sus niveles más profundos, permaneciendo la serie en unos índices deprimidos hasta que se firmó la paz de Aquisgrán en 1.748. En otro lugar ya he intentado reflejar la incidencia que esta crisis tuvo en el descenso de los porcentajes de beneficios obtenidos por algunos comerciantes valencianos (26), que se correspondía, por otra parte, con un fenómeno similar descrito por P. Vilar en Cataluña. Por lo demás, la misma depresión queda reflejada en la evolución del comercio importador de Marsella (ver gráfico nº 6), con una cronología idéntica a la valenciana (crisis desde 1.743 y recuperación desde 1.748), y con una caída de entidad similar (descenso del valor de la exacción fiscal en un 50 % aproximadamente).

A partir de 1.748 la expansión comercial fue rotunda, superándose ya al año siguiente el nivel más elevado conseguido en la parte anterior del siglo y culminando el alza en el año 1.754. La magnitud de la expansión se desprende del hecho que en seis o siete años casi dobló el valor de la exacción fiscal, pasando del índice 39,11 en 1.748 y 54,49 en 1.749 a 89,93 en 1.754, mientras que los precios del trigo solo dibujaban un promontorio entre 1.748 y 1.751, pero con unos niveles claramente descendentes posteriormente. Por tanto, la primera mitad de la década de 1.750 fue un

período decididamente expansivo, lo que quedó reflejado también en los elevados porcentajes de beneficios obtenidos por algunas casas comerciales (27).

El inicio de la guerra de los Siete Años en 1.756 volvió a colapsar la actividad comercial, ya que, aunque en sus orígenes España no era uno de sus países beligerantes, el conflicto había aumentado la inseguridad en los mares. Sin embargo, en la depresión pudieron intervenir también las consecuencias de algunas malas cosechas, ya que ambos factores eran combinados por el administrador de la renta del 8 % en 1.757 para explicar la caída de sus valores:

"... aunque advertirá v. m. la decadencia que han tenido desde el año de 1.754, también se hará cargo su adelantada comprensión que así el comercio de mar como el de tierra a calmado notablemente por las guerras y escaseces de cosechas..." (28).

Una explicación similar, recogida por J. M. Palop (29), daba el municipio valenciano a principios de la década siguiente. De todas formas, debió ser la guerra el elemento determinante, ya que el tráfico importador de Marsella experimentó una depresión idéntica a la valenciana, aunque iniciada un año después (ver gráfico nº 6).

Aunque grave ya en 1.756 y 1.757, el nivel inferior es alcanzado en 1.759, año en el que el índice desciende a unas cotas que ya se habían alcanzado en la década de 1.720 (concretamente en 1.728). Con respecto al año 1.754, el descenso supone una reducción de más del 50 % del valor fiscal obtenido, porcentaje que se alcanza también en el año 1.758 en Marsella. El año 1.760 parece dibujar una ligera recuperación, pero la firma del tercer Pacto de Familia al año siguiente, que suponía la entrada directa de España en el conflicto, vuelve a acentuar la crisis.

La firma de la paz de París en 1.763 vuelve a marcar el inicio de una nueva expansión comercial que alcanzó sus niveles más elevados en los años 1.766 y 1.776, separados por una ténue depresión situada en torno a 1.770. Salvo en este último año, entre 1.765 y 1.779 el índice alcanzado por la exacción fiscal sobre las importaciones no vuelve a bajar nunca de la cota máxima conseguida en 1.754. Es decir, la expansión comercial se consolida en unos niveles elevados. Difícil de explicar resulta la ligera crisis que se aprecia entre 1.766 y 1.772 y que tiene su nivel de inflexión más bajo en 1.770. Quizás de su origen no fuesen ajenas las repetidas malas cosechas provocadas por una climatología adversa y que tuvieron su respuesta en las fuertes elevaciones del precio del trigo en 1.763-1.764, 1.765-1.766 y 1.767-1.768 (30), como también la fuerte alza de 1.772-1.773 repercutiría en la ligera depresión que se aprecia en el tráfico comercial en 1.774. La ligazón entre ambos fenómenos puede comprenderse si tenemos en cuenta que una gran parte de las importaciones valencianas consistían en tejidos elaborados, muchos de los cuales eran posteriormente redistribuidos en el interior del país para su venta por menor (ver el mapa sobre esta cuestión en 1.804 al final del presente capítulo). Por tanto, la deteriorización del poder adquisitivo, provocado en las capas rurales por las malas cosechas y en las clases consumidoras por la constante elevación de los precios de las subsistencias, debía tener su incidencia en una menor demanda de estos productos, que solo con retraso podía reflejarse en la reducción de su importación. De todas formas, se trata solo de una hipótesis difícil, por ahora, de comprobar. Lo sorprendente es, en todo caso, que el fenómeno es exclusivamente apreciado en Valencia, puesto que, a nivel nacional, ni en Alicante (31) ni en Barcelona (ver gráfico nº 5) aparece ningún síntoma de crisis por estas fechas.

La inflexión del tráfico comercial vuelve a aparecernos

ligada de nuevo al inicio de un conflicto bélico en 1.776: la guerra de independencia de las colonias americanas. La depresión se inicia el mismo año en que se declara el conflicto, pero adquiere un carácter vertiginoso cuando en 1.779 España se presenta como un país beligerante, y alcanza su momento más álgido en el año 1.781. La profundidad del bache se comprende si tenemos en cuenta que la exacción fiscal lograda en este año era inferior en un 57 % a la conseguida en 1.776.

Gran parte de la paralización del tráfico se debió a la acción desplegada por los corsarios armados desde la isla de Menorca, en poder de Inglaterra en aquella época, en donde contaban con una fabulosa base de operaciones para entorpecer el comercio mediterráneo. Ante ello, los comerciantes valencianos intentaron responder con la misma moneda, y en el año 1.780 formaron una compañía de accionistas con el fin de armar buques de corso. Sabemos poco sobre ella, aunque es indudable que estaba inspirada por la Junta de Comercio, ya que tres de sus cuatro directores eran vocales de dicha institución en aquellas fechas (se trata de Pedro Miguel de Casas, Josep Batifora y Josep Modrego), aunque el otro (Antonio Pascual de Arias), si bien estaba matriculado, nunca ocupó un cargo directivo en la Junta. Las acciones se habían fijado en 100 libras, pero los objetivos que lograría alcanzar la compañía no debieron ser muy satisfactorios, a tenor de lo que conocemos. Según un testimonio del comerciante Antonio Galvien, en un principio se había pensado en armar una fragata y un jabeque (32), pero, en realidad, lo único que se logró armar en el mes de junio de 1.780 fue una polacra y un pinque, que ya en febrero de 1.781 se vendieron por 4.400 libras a una sociedad de comerciantes valencianos (33). Y, como señalaba Galvien, estos buques no eran lo suficientemente fuertes como para enfrentarse a los corsarios mahoneses.

La toma de Menorca en 1.781 supuso un cierto alivio para el año siguiente, como lo expresaba el administrador de la renta del 8 % al reflejar el incremento que ésta había tenido en 1.782 con respecto al año anterior:

"...No tiene duda que hay aumento, pero tampoco la hay en la razón fundamental que le motiva, y es la siguiente: En el año de 1.781 con el público riesgo de los corsarios mahoneses no vino nada de cacao, azúcar y otros géneros. Por la rendición de Mahón vinieron en el año de 82 porciones considerables de los referidos efectos, que son los que causan estos derechos..." (34).

Aunque la cita se refiere al tráfico nacional, que es el que gravaba la renta del 8 % y cuya recuperación fue más rápida, la tranquilidad que supuso la desaparición de esta base de acción de los corsarios también significó una cierta recuperación del tráfico internacional. Sin embargo, fue solo la firma del tratado de Versalles en 1.783 lo que supuso la definitiva normalización de este tráfico.

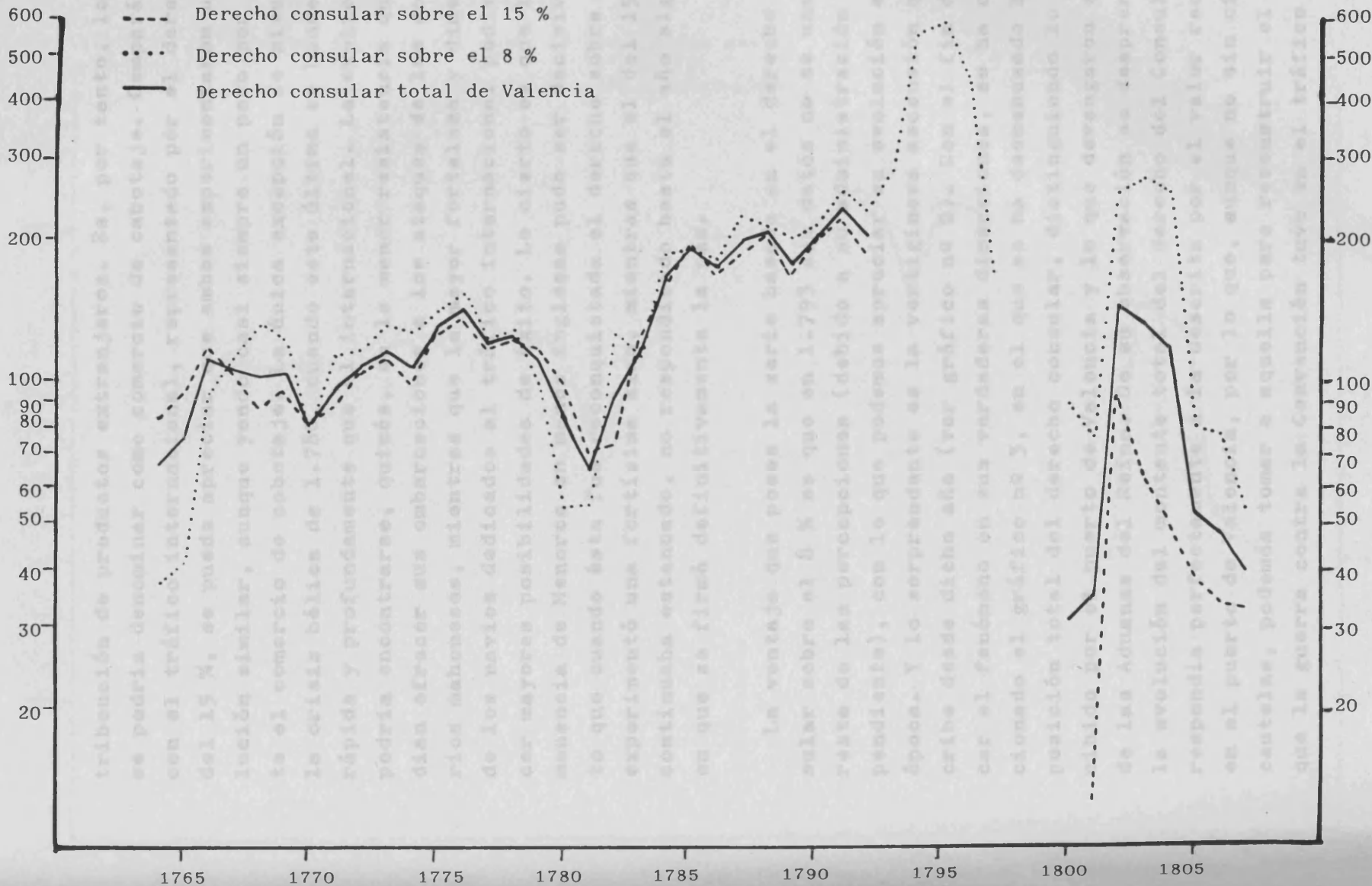
Restablecida la paz, la década de 1.780 vivió un nuevo período de decidido auge comercial, ya que el fuerte tirón hacia el alza experimentado de 1.783 a 1.785, y en el que el índice pasó de 120,72 a 195,60, continuó avanzando en forma de dientes de sierra, en el que cada uno suponía un progreso sobre el inmediato anterior (máximos de 205,62 en 1.788 y 223,64 en 1.791). Sin embargo, la serie se interrumpe en 1.793 debido a la unión de sus datos con los pertenecientes a los de los restantes puertos del Reino. Solo por otros caminos puede conocerse la evolución que el tráfico experimentó en la década crucial de 1.790.

En el gráfico nº 2 se puede apreciar la evolución seguida por el derecho consular sobre el 8 %. Ya se ha señalado que esta exacción representaría el tráfico nacional y de redis-

GRAFICO nº 2

Evolución de los índices de los derechos consulares sobre el 15%, 8 % y el total de Valencia. Indice 100= 1.765-1.769

Escala vertical semilogarítmica



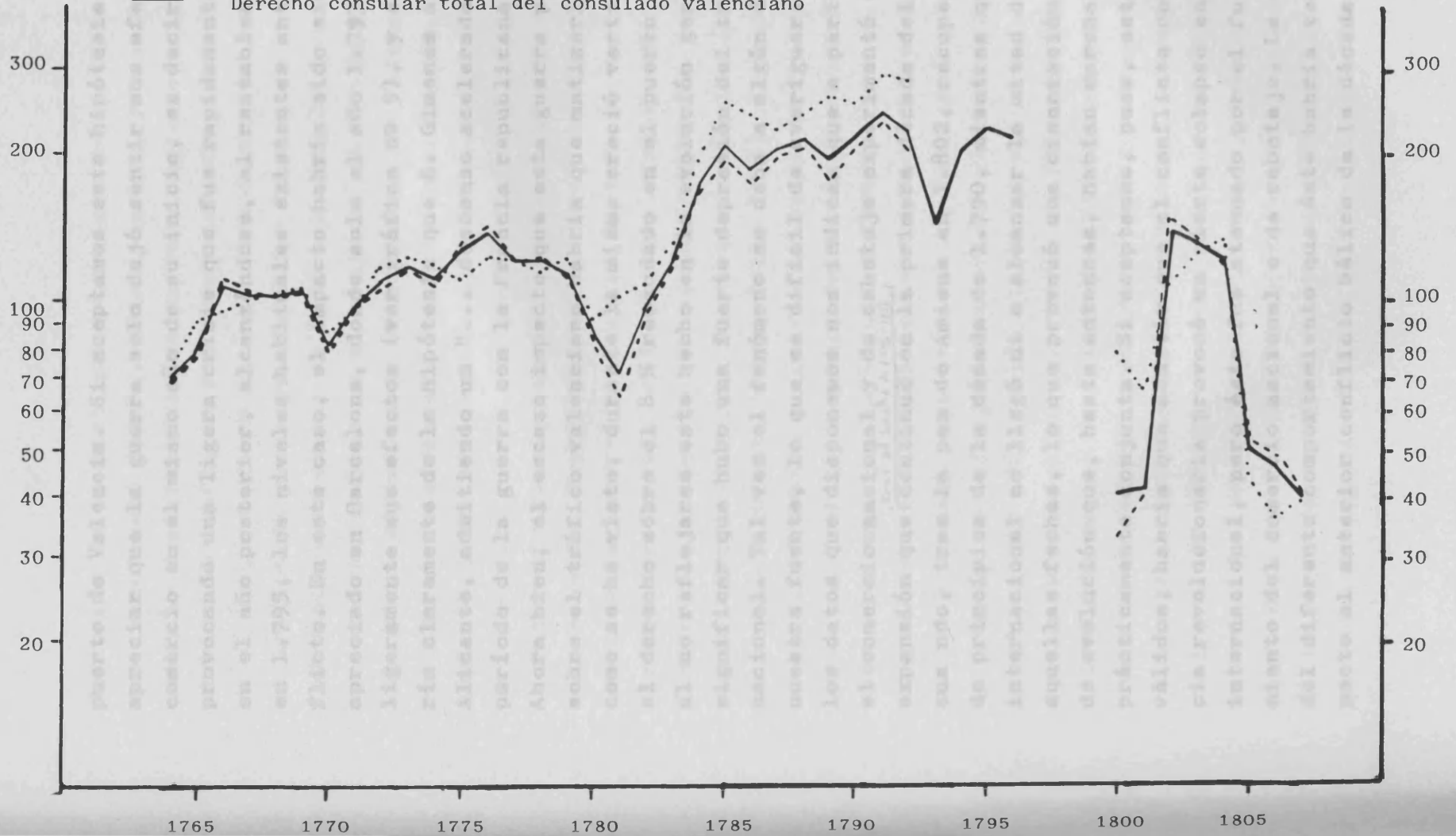
tribución de productos extranjeros. Es, por tanto, lo que se podría denominar como comercio de cabotaje. Comparándolo con el tráfico internacional, representado por el derecho del 15 %, se puede apreciar que ambos experimentaron una evolución similar, aunque yendo casi siempre un poco por delante el comercio de cabotaje. La única excepción se sitúa en la crisis bélica de 1.780, cuando este último se hunde más rápida y profundamente que el internacional. La explicación podría encontrarse, quizás, en la menor resistencia que podían ofrecer sus embarcaciones a los ataques de los corsarios mahoneses, mientras que la mayor fortaleza y dimensiones de los navios dedicados al tráfico internacional podían ofrecer mayores posibilidades de éxito. Lo cierto es que la permanencia de Menorca en manos inglesas pudo ser decisiva, puesto que cuando ésta fue reconquistada el derecho sobre el 8 % experimentó una fortísima alza, mientras que el del 15 % aún continuaba estancado, no respondiendo hasta el año siguiente en que se firmó definitivamente la paz.

La ventaja que posee la serie basada en el derecho consular sobre el 8 % es que en 1.793 sus datos no se unen al resto de las percepciones (debido a su administración independiente), con lo que podemos apreciar su evolución en esta época. Y lo sorprendente es la vertiginosa ascensión que describe desde dicho año (ver gráfico nº 2). Con el fin de colocar el fenómeno en sus verdaderas dimensiones, se ha confeccionado el gráfico nº 3, en el que se ha desmenuzado la composición total del derecho consular, distinguiendo lo percibido por el puerto de Valencia y lo que devengaron el resto de las Aduanas del Reino. De su observación se desprende que la evolución del montante total del derecho del Consulado respondía perfectamente a la descrita por el valor recaudado en el puerto de Valencia, por lo que, aunque no sin ciertas cautelas, podemos tomar a aquella para reconstruir el impacto que la guerra contra la Convención tuvo en el tráfico del

GRAFICO nº 3

Evolución de los índices de los derechos consulares de Valencia, el resto de los puertos anejos y el total del consulado valenciano. Índice 100= 1.765-1.769. Escala vertical semilogarítmica.

- Derecho consular de Valencia
- Derecho consular del resto de los puertos anejos
- Derecho consular total del consulado valenciano



puerto de Valencia. Si aceptamos esta hipótesis, podemos apreciar que la guerra solo dejó sentir sus efectos sobre el comercio en el mismo año de su inicio, es decir, en 1.793, provocando una ligera crisis que fue rápidamente superada en el año posterior, alcanzándose, al restablecerse la paz en 1.795, los niveles habituales existentes antes del conflicto. En este caso, el impacto habría sido similar al apreciado en Barcelona, donde solo el año 1.793 dejó sentir ligeramente sus efectos (ver gráfico nº 5), y se diferenciaría claramente de la hipótesis que E. Gimenez adopta para Alicante, admitiendo un "... descenso acelerado durante el período de la guerra con la Francia republicana..." (35). Ahora bien, el escaso impacto que esta guerra pudo suponer sobre el tráfico valenciano habría que matizarlo, ya que si, como se ha visto, durante la misma creció vertiginosamente el derecho sobre el 8 % recaudado en el puerto de Valencia, al no reflejarse este hecho en la evolución general puede significar que hubo una fuerte depresión del tráfico internacional. Tal vez el fenómeno se deba a algún defecto de nuestra fuente, lo que es difícil de averiguar. De hecho, los datos que disponemos nos indican que a partir de 1.793 el comercio nacional y de cabotaje experimentó una fortísima expansión que ^{tras el bache de 1796-1802} continuó en la primera década del siglo XIX cuando, tras la paz de Amiens en 1.802, recuperó los niveles de principios de la década de 1.790, mientras que el tráfico internacional no llegó ni a alcanzar la mitad del valor de aquellas fechas, lo que provocó una disociación de sus líneas de evolución que, hasta entonces, habían marchado de forma prácticamente conjunta. Si aceptamos, pues, estos datos como válidos, habría que admitir que el conflicto contra la Francia revolucionaria provocó un cierto colapso en el tráfico internacional, pero éste fue atenuado por el fuerte crecimiento del comercio nacional o de cabotaje. La explicación del diferente comportamiento que éste habría tenido con respecto al anterior conflicto bélico de la década de 1.780

derivaría de la distinta naturaleza de la potencia con la que se enfrentó España. Efectivamente, Francia no era una potencia marítima tan fuerte como Inglaterra, por lo que, si bien el conflicto pudo provocar una cierta inseguridad en el mar, su efecto no sería tan fuerte en lo que respecta al tráfico de cabotaje. De todas formas, lo que si es cierto indudablemente es que la guerra contra la Convención supuso un impacto muy leve en el conjunto de los puertos del litoral valenciano dependientes de la Aduana de Valencia, lo que se refleja en la evolución del derecho total del Consulado, según se puede apreciar en el gráfico nº 3.

Mayor incidencia tuvo el siguiente conflicto, ya que, en esta ocasión, España volvía a enfrentarse con la potencia naval de Inglaterra gracias al Tratado de San Ildefonso firmado con Francia en 1.796. Sus efectos sobre el comercio fueron inmediatos, lo que se puede apreciar en el fuerte descenso experimentado por el derecho consular sobre el 8 % en el año siguiente (ver gráfico nº 2). La serie se interrumpe en 1.798 debido a que fue la Junta de Protección de las Obras del Puerto la encargada de su percepción durante dos años. Sin embargo, la magnitud de la crisis no se nos escapa gracias a los estadillos encontrados en el Archivo General de Simancas, cuyo análisis se realizará posteriormente, en los que se refleja la actividad comercial en los años 1.798 y 1.799 (36). Según ellos, el valor total de los productos importados por el puerto de Valencia descendió de 13.098.134 reales de vellón a 1.747.684 reales en ambos años, mientras que el valor de los derechos abonados por ellos en la Aduana tenían una evolución similar, pasando de 940.429 reales a 137.480. El descenso era, por tanto, brutal, ya que el valor de las importaciones de 1.799 solo suponía el 13,34 % de las del año anterior, y sus derechos fiscales el 14,61 %. Esta práctica paralización del comercio internacional se aprecia también cuando nuestras series recuperan

toda la riqueza de sus anteriores informaciones. Así, en el año 1.800 el índice en el que se situaba el derecho consular sobre el 15% era de 2,25, lo que suponía, por ejemplo, una centésima parte del nivel que tenía este tráfico en el año 1.791. Y en 1.801 aún se situaba en el índice 13,89. La magnitud de la catástrofe adquiere su auténtica dimensión si tenemos en cuenta que nunca en el siglo XVIII se había llegado a niveles tan bajos, pues el índice inferior que disponemos en nuestras series es el de la crisis de 1.721, cuando aún se situaba en 15,22. Por tanto, el puerto de Valencia conoció durante la guerra contra Inglaterra un período de práctica inactividad comercial, con unos efectos incluso superiores a los vividos por el puerto de Barcelona, donde la caída del derecho consular es calificada por P. Vilar como "anormal" (37).

La iniciativa para la amortiguación de la crisis partió, en esta ocasión, de la Sociedad Económica de Amigos del País. El reciente estudio de F. Aleixandre sobre esta institución nos ayuda a comprender las razones de su interés por la actividad comercial, ya que, contradiciendo las tesis que veían en las Sociedades Económicas la defensa de los intereses de una oligarquía agraria que las controlaba (38), aquella autora ha demostrado ^{que} la burguesía tuvo desde su fundación, importancia que se fue extendiendo hasta suponer el grupo más numeroso entre 1.796 y 1.808 y acaparar la mayor parte de sus cargos directivos (39). Coincidiendo, pues, con este predominio de los comerciantes en la institución, la Sociedad expuso al Rey a principios de 1.799 "... los incalculables daños que resultaban a la agricultura, fábricas y marinería del Reyno de la interrupción de las expediciones por la multitud de corsarios enemigos que hay en el Mediterráneo..." (40). Nuevamente, pues, el enfrentamiento con Inglaterra supuso en el Mediterráneo la reaparición de las actividades piráticas, ligadas, quizás, a la nueva ocupación de la isla

de Menorca por las fuerzas británicas en 1.798. Para evitar su actividad, la Sociedad había pedido al Rey que el Arsenal de Cartagena facilitase al comercio de Valencia seis lanchas cañoneras que sirviesen de escolta a las embarcaciones que, formando convoyes, intentarían proseguir el tráfico. Sin embargo, la monarquía solo accedió, por Real Orden de 7 de mayo de 1.799, a facilitar cuatro faluchos. Tres días después ya se había reunido el cuerpo de comercio de la ciudad y había acordado comisionar a Francisco Peyrólon y Jacinto Torres y Machi para que propusiesen los medios con los que organizar los convoyes. En el informe que éstos presentaron el 13 de septiembre de 1.799 exponían que:

"... En el estado de inacción actual que tiene la navegación para la costa de Poniente, no parece que pueda convenir hacer un ensayo de comboy para ella, y si a la de Levante hasta Barcelona, y como seria de sumo recargo para los cargos sufrir la manutención de los quatro faluchos, podrían ceñirse a dos, cuyo gasto total está calculado en 10.000 reales de vellón mensuales, y suponiendo que verificasen el viaje de ida y buelta en dicho tiempo resultaria de gasto 20.000 reales de vellón..."

Continuaban proponiendo que cada convoy debía constar de 15 buques de 500 quintales, con lo que, contribuyendo las mercancías tres reales de vellón por quintal, se recaudarían 22.500 reales que servirían para pagar el coste de los faluchos y aún sobraría un excedente de 2.500 reales para hacer frente a otros gastos. Sin embargo, como debería asegurarse el importe de los gastos y hacer frente a los costes del traslado de los cuatro faluchos desde Cartagena a Valencia, proponían que se formase una compañía de accionistas para recaudar fondos. Parece que este plan fue aprobado por la junta de comerciantes que se reunió inmediatamente, pues el 23 de septiembre de 1.799 ya se le comunicaba al Intendente

que habia suscritas 44 acciones de 1.000 reales de vellón, y creían que pronto se reunirían las 60 acciones que se habia acordado emitir.

Los resultados de la actividad desplegada posteriormente se encuentran en los fondos de la Sociedad Económica de Amigos del País de Valencia y han sido recogidos por M. Ardit (41). Entre el 9 de febrero de 1.800 y el 17 de julio de 1.801 un total de 787 embarcaciones fueron organizadas en 34 convoyes, de los que 28 tuvieron como destino a Barcelona, 2 a Alicante y 4 a Málaga. Es decir, como se proponía en el plan presentado el año anterior, la actividad se limitó fundamentalmente al "levante" mediterráneo español, teniendo como centro más importante al puerto de Barcelona. La existencia de estos contactos comerciales es lo que puede explicar el distinto comportamiento que se aprecia en el derecho consular del 8 % con respecto al 15 %. Si este último alcanza unos niveles ínfimos que suponen una práctica paralización, aquel experimenta un fuerte descenso, pero su índice aún se sitúa en los niveles 90 y 77 en los años 1.800 y 1.801 respectivamente.

La firma de la paz de Amiens en 1.802 reactivó de nuevo el tráfico, aunque, a diferencia de Barcelona (ver gráfico nº 5), no se volvieron a alcanzar los niveles existentes antes del inicio del período bélico. Esto es cierto, sobre todo, en lo que se refiere al tráfico internacional, ya que el índice en el que se situó el derecho consular sobre el 15 % fue, en dicho año, de 93,62, cifra superada ya ampliamente desde la década de 1.760, y que suponía aproximadamente una reducción de más de la mitad del valor del tráfico realizado a principios de la década de 1.790. Sin embargo, el tráfico nacional o de cabotaje parece que experimentó una expansión mucho mayor, retomando su tendencia a la disociación de su línea evolutiva con la del tráfico internacional que se ini-

ció en 1.793. Así, los índices que se alcanzan entre 1.802 y 1.804 en el derecho consular sobre el 8 % son muy próximos a los de aquel año, aunque suponen solamente la mitad del máximo alcanzado en 1.795 (ver gráfico nº 2). Es decir, parece que las continuadas guerras provocaron un cierto conservadurismo entre los comerciantes importadores valencianos, abandonando en gran parte el tráfico internacional por los mayores riesgos que ello comportaba en favor de las superiores garantías de seguridad que existían en el comercio nacional o de cabotaje. De todas formas, el limitado "boom" post-bélico que se produjo en 1.802 tuvo una escasa duración temporal, ya que la reanudación del clima bélico a nivel internacional motivó la caída del tráfico ya desde 1.803, acentuándose ésta cuando a fines de 1.804 Carlos IV volvió a declarar la guerra a Inglaterra. La inflexión es continua desde entonces, situándose los índices en unos niveles similares a los de los inicios de la serie en la década de 1.720, hasta que, voluntariamente, ésta ha sido cortada al producirse los cruciales acontecimientos de 1.808.

En conjunto, podemos concluir que, salvo en el período inicial de nuestras series, en que parece que la evolución del tráfico responde a las medidas aislacionistas tomadas por las autoridades con el fin de evitar los posibles contagios de las epidemias aparecidas en el Mediterráneo, las más profundas crisis que afectaron al comercio de importación valenciano respondían perfectamente, incluso en su cronología, a los sucesivos períodos de enfrentamiento bélico a nivel internacional. Sobre todo, cuando España tomaba postura en contra de Inglaterra, la principal potencia marítima dominante en el siglo XVIII, ya que su continuo dominio de Menorca (en su poder entre 1.708 y 1.781 y entre 1.798 y 1.802) le proporcionaba una base fundamental para colapsar el tráfico por medio del desarrollo de las actividades piráticas. Los esfuerzos desplegados por los comerciantes valencianos para contrarrestarlas, ya fuera devolviendo la jugada con la misma mo-

neda (como en 1.780) o mediante la organización de medidas de protección de los buques, resultaban totalmente insuficientes, sobre todo cuando a finales de siglo Inglaterra consiguió literalmente reducir a la nada el comercio valenciano. En cambio, cuando España se alió junta con aquella en contra de Francia (guerra contra la Convención) parece que el tráfico del litoral valenciano dependiente de la Aduana de Valencia solo experimentó una ligera crisis.

Finalmente, llevando hasta sus límites el análisis de la evolución cíclica, he intentado abordar el problema del movimiento estacional. Lo más lógico sería pensar, y más teniendo en cuenta las deficientes instalaciones portuarias de Valencia, que el tráfico se retrayera durante el período invernal al ser afectado por sus peores condiciones climatológicas, mientras que el buen tiempo reinante durante el verano condicionaría una mayor actividad. Esta tesis, sostenida durante mucho tiempo por algunos historiadores, ya fue rebatida por E. Salvador para el tráfico marítimo valenciano del siglo XVI. Registrando el total de embarcaciones llegadas al puerto durante treinta años y distribuyéndolas entre el semestre de verano (de abril a septiembre) y el de invierno (de octubre a marzo), establecidos por Braudel, llegó a la conclusión de que la exigua ventaja del primero sobre el segundo es tan escasa que no se podía hablar de la existencia de un movimiento estacional diferenciado, ya que si bien era cierto que los meses en que menos llegadas se registraban eran enero y febrero, también lo era que la mayor actividad total correspondía a diciembre (42). A pesar de ello, un reciente estudio sobre el comercio mediterráneo franco-español en la segunda mitad del XVIII señala la existencia de movimiento estacional en los puertos de Cartagena y Alicante, correspondiendo el período de máxima actividad a la primavera, mientras que en el verano se registran las mínimas entradas. Sin embargo, los puertos de

las Baleares carecerían de estas oscilaciones debido a su menor actividad comercial (43). Por tanto, las conclusiones a que se pueden llegar deben considerarse como específicas de cada puerto y período concreto.

En nuestro caso, al disponer de los valores mensuales del derecho consular sobre las importaciones, he intentado abordar el tema realizando muestras con una cadencia aproximada de diez años y procurando que coincidiesen con períodos de gran actividad comercial. Se ha tomado como índice 100 la media anual y se ha tenido en cuenta tanto el valor total del derecho en Valencia como el particular derivado de las exacciones sobre el 15 % y el 8 % con el fin de reflejar la evolución existente en el tráfico internacional y el nacional (ver cuadro-1). Las únicas matizaciones que requieren los datos obtenidos son las que ya se han señalado para el conjunto de la fuente (su carácter fiscal que plantea el problema de los fraudes, ocultaciones, exenciones, etc.), puesto que el valor de la exacción era comunicado mensualmente, no siendo frecuente que los atrasos en el cobro se acumulasen a meses posteriores y desfigurasen su validez.

A la vista de los datos proporcionados por las cuatro muestras realizadas, se puede extender al siglo XVIII la conclusión que E. Salvador ya señaló para el tráfico del quinientos. Los períodos de mayor y menor actividad se intercalan indistintamente a lo largo del año sin formar un ciclo definido. Así, en el caso del 15 % los meses de máxima absoluta se distribuyen respectivamente en cada una de las muestras en junio, noviembre, julio y junio, mientras que la mínima absoluta corresponde respectivamente a mayo, abril, junio y enero. Algo similar ocurre con el 8 %, en el que las máximas absolutas se sitúan en las dos primeras muestras en diciembre, y en junio y julio las restantes, mientras que las mínimas corresponden respectivamente a septiembre, mayo, febrero y enero.

CUADRO - 1

52 Evolución mensual del derecho consular sobre las importaciones en Valencia en 1.766, 1.776, 1.785, y 1.792. Índice 100= Media anual

	Derecho consular sobre 15%				Derecho consular sobre 8%				Total derecho consular			
	1.766	1.776	1.785	1.792	1.766	1.776	1.785	1.792	1.766	1.776	1.785	1.792
Enero	110,69	103,95	13,37	32,54	61,33	66,17	61,16	30,73	96,66	90,74	29,14	31,86
Febrero	109,24	52,18	36,71	113,60	97,16	59,64	40,58	44,63	105,98	55,00	37,99	87,60
Marzo	90,91	52,80	96,67	102,66	36,43	141,42	89,96	113,42	75,45	84,58	94,46	106,72
Abril	113,82	47,81	22,54	65,44	51,01	66,39	44,47	111,58	95,97	54,47	29,73	82,85
Mayo	50,40	160,70	112,77	56,95	100,81	43,88	73,74	74,62	64,72	119,11	99,90	63,62
Junio	161,09	119,75	11,78	152,47	109,92	131,66	147,32	152,17	146,54	124,06	56,49	152,36
Julio	59,08	98,75	155,78	124,72	131,17	128,66	131,63	157,46	79,74	109,61	147,82	137,07
Agosto	130,95	136,38	227,62	123,68	117,21	135,41	137,83	97,92	127,21	136,24	198,01	113,97
Septiemb.	85,12	92,93	93,54	86,30	30,36	68,27	137,67	97,89	69,56	84,18	108,10	90,68
Octubre	152,17	75,88	204,30	108,39	137,25	77,65	109,29	126,04	147,92	76,69	172,97	115,05
Noviembre	39,06	168,81	71,49	120,54	80,77	103,90	108,75	89,58	50,92	145,75	83,78	108,87
Diciembre	96,46	88,77	153,33	112,59	246,56	174,80	117,44	103,81	139,29	119,51	141,50	109,29
Semestre invierno	99,75	90,39	95,97	98,38	109,91	103,93	87,86	84,70	102,70	95,37	93,30	93,23
Semestre verano	100,07	109,38	104,00	101,59	90,08	95,71	112,11	115,27	97,29	104,61	106,68	106,75

Como consecuencia, la distribución del valor total de la exacción presenta unas máximas y mínimas absolutas igualmente irregulares (octubre, noviembre, julio y junio para las primeras, y noviembre, abril, enero y enero para las segundas). Si agrupamos los índices por semestres y sacamos la media de ambos, los resultados nos indican una paridad bastante similar a la obtenida por E. Salvador. En el caso del 15 % el índice medio del semestre invernal se sitúa entre un mínimo de 90,39 en 1.776 y un máximo de 99,75 en 1.766, mientras que el del semestre de verano oscila entre 100,07 en 1.766 y 109,38 en 1.776. Es decir, los índices medios suelen ir bastante parejos, aunque con una ligerísima ventaja del semestre de verano. Por lo que respecta al 8 % la situación es más variada, aunque manteniéndose también un cierto equilibrio. Así, en 1.766 y 1.776 el índice medio invernal (109,91 y 103,93 respectivamente) supera al del verano (90,08 y 95,71), mientras que en 1.785 y 1.792 este último (112,11 y 115,27) es el que aventaja al primero (87,86 y 84,70). La diferencia existente entre ambos períodos es, pues, tan exigua que difícilmente se puede hablar de la presencia de un movimiento estacional de las importaciones en el puerto de Valencia del siglo XVIII.

c) La auténtica dimensión del tráfico importador de Valencia: Su comparación con otros puertos mediterráneos.

Tras este análisis en profundidad de la evolución del comercio de importación valenciano es cuando cabe retomar las hipótesis expuestas inicialmente en las que se acepta como un hecho incuestionable la escasa importancia del tráfico realizado por el puerto de Valencia. ¿ Cabe seguir sosteniendo esta idea preestablecida tras comprobar que el valor fiscal de las importaciones valencianas experimentó un crecimiento del 532 % entre 1.725-1.729 y 1.788-1.792, mientras que los precios solo se doblaron en el mismo período, lo que supuso,

por tanto, un crecimiento real de más del 300 %?. La respuesta a esta pregunta solo se puede encontrar mediante la comparación de su crecimiento con el realizado por otras ciudades portuarias situadas en el mismo ámbito geográfico, es decir, el Mediterráneo. La tarea resulta, sin embargo, bastante difícil ya que no abundan, precisamente, las monografías que aborden este tema en el espacio y tiempo elegido, mientras que algunas de las excelentes síntesis realizadas, como es el caso de Alicante y Marsella, toman como base de su análisis la evolución del número de embarcaciones, y no el valor fiscal de los productos que transportan, como es nuestro caso. De todas formas, la exacción del derecho del Consulado nos proporciona suficientes elementos de comparación como para adentrarnos en esta empresa.

La anterior afirmación adquiere su auténtico sentido, sobre todo, en lo que respecta al litoral valenciano, puesto que la Aduana de Valencia comprendía todos los puertos situados entre Vinaroz, al norte, y Villajoyosa, al sur, con lo que solo escapaba a su control el puerto de Alicante. Y datos exactos del tráfico de importación realizado por éste han sido obtenidos desde el momento en que fue integrado definitivamente en la jurisdicción del Consulado de Valencia en 1.775 hasta la creación de un cuerpo de comercio propio en 1.785.

Si, como se ha sostenido insistentemente, el tráfico de Valencia era escaso, cabría pensar que se hubieran beneficiado de este fenómeno los pequeños puertos situados en sus alrededores, muchos de los cuales disponían, realmente, de unas condiciones naturales idóneas para dar abrigo y refugio a las embarcaciones. Efectivamente, la mayor parte de ellos experimentó un notable crecimiento, al menos en la segunda mitad del siglo XVIII, según los datos proporcionados por el derecho consular sobre las importaciones. Así, Sagunto cono-

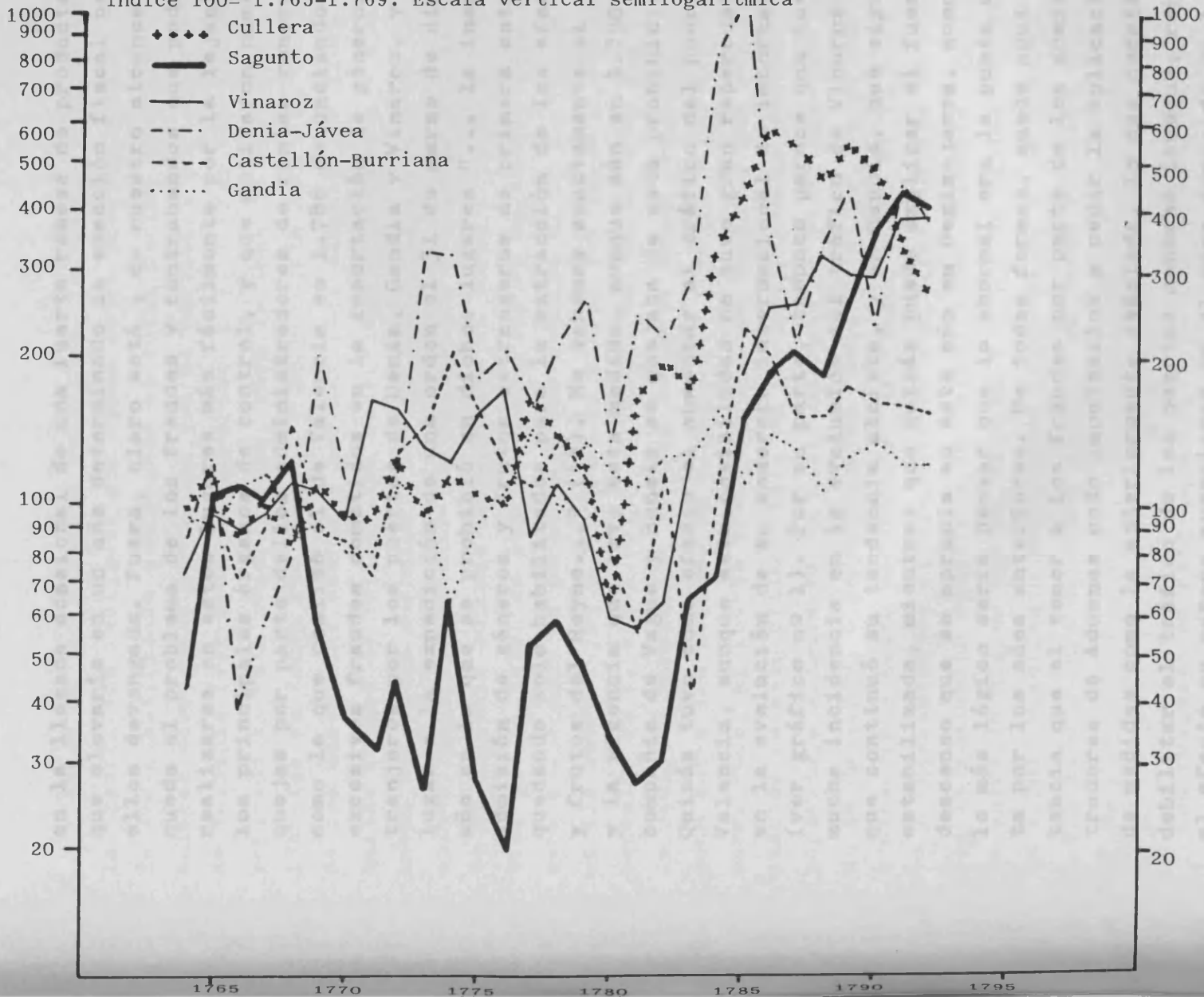
ció un crecimiento del valor fiscal de éstas de un 398,50 % entre 1.765 y 1.792, superado, sin embargo, por Vinaroz, que creció un 529,81 % entre 1.764 y 1.792, y Denia-Jávea, que en la misma época experimentaron un aumento del 442,13 %. Por su parte, Cullera creció un 286,01 % en dicho período, mientras que el menor impulso alcista lo conocían Castellón-Burriana (162,83 % entre 1.764 y 1.792) y Gandia (127,02 % en las mismas fechas). Solo son estos puertos los que permiten estudiar conjuntamente su evolución, puesto que ofrecen datos completos en el período 1.765-1.769 en el que se ha situado el índice 100. Aquella se ha representado en el gráfico nº 4 y resulta muy dispar según los casos. La más llamativa, quizás, parezca la de Sagunto, que experimenta un gran descenso desde 1.768, manteniéndose en unos niveles muy bajos en la década de 1.770, para iniciar, a partir de 1.782, un vertiginoso ascenso que le sitúa en 1.792 con el índice más elevado con relación a los otros puertos. Tampoco dejan de sorprender las fuertes puntas que describe la evolución de Denia-Jávea, alcanzando su máximo en 1.785, cuando su índice se sitúa en 1.138,18, para descender posteriormente hasta llegar en 1.792 a 383,77. Por su parte, la evolución seguida por Vinaroz y Cullera es mucho más similar, creciendo modestamente, aunque no sin grandes oscilaciones, en la década de 1.770, para iniciar, a partir de 1.781 y 1.782 un fuerte y continuado ascenso. Finalmente, Castellón-Burriana y Gandia nos sorprenden por su moderado crecimiento y, sobre todo el último, por su relativa y continuada estabilidad en comparación, clara está, con los otros puertos. En realidad, estas distintas evoluciones no hacen sino reflejarnos la debilidad del comercio importador realizado por estos lugares, ya que su auténtica función, como posteriormente veremos, se basaba en la expedición de los productos agrícolas cosechados en sus inmediaciones. Así, las fuertes oscilaciones que la mayor parte de ellos presentan tendrían su explicación

GRAFICO nº 4

Evolución de los índices de los derechos consulares exigidos en algunos de los puertos anejos a Valencia.

Indice 100= 1.765-1.769. Escala vertical semilogarítmica

56



en la llegada ocasional de una fuerte remesa de productos que elevaría en un año determinado la exacción fiscal por ellos devengada. Fuera, claro está, de nuestro alcance queda el problema de los fraudes y contrabandos que podrían realizarse en estos lugares más fácilmente por la lejanía de los principales órganos de control, y que motivaron numerosas quejas por parte de los administradores de rentas generales, como la que realizó el de Valencia en 1.786 denunciando los excesivos fraudes cometidos en la importación de géneros extranjeros por los puertos de Denia, Gandia y Vinaroz, y dió lugar a la expedición de una orden el 31 de marzo de dicho año en la que se prohibió en dichos lugares "... la insinuada admisión de géneros y frutos extranjeros de primera entrada, quedando solo habilitados para la extracción de los efectos y frutos del Reyno..." (44). No sabemos exactamente el vigor y la vigencia que tuvo esta medida, aunque aún en 1.790 la compañía de Vague y Boneli se quejaba de esta prohibición. Quizás tuvo como efecto el aumentar el tráfico del puerto de Valencia, aunque esta posibilidad no tuvo gran repercusión en la evolución de su comercio internacional de importación (ver gráfico nº 1). Por su parte, tampoco parece que tuvo mucha incidencia en la evolución del tráfico de Vinaroz, que continuó su tendencia alcista, y en Gandia, que siguió estabilizada, mientras que quizás puede explicar el fuerte descenso que se aprecia en este año en Denia-javea, aunque lo más lógico sería pensar que lo anormal era la punta descrita por los años anteriores. De todas formas, quede aquí constancia que el temor a los fraudes por parte de los administradores de Aduanas pudo impulsarlos a pedir la aplicación de medidas como la anteriormente señalada, lo que podría debilitar el tráfico de los puertos menores (aunque, repito, el efecto no parece apreciarse en el caso conocido de 1.786) y aumentar el papel redistribuidor realizado por el puerto de Valencia.

A pesar de las reservas señaladas, la escasa entidad de la importación realizada por todos estos puertos menores puede ser cuantificada comparando el total de los derechos consulares devengados por ellos con el percibido por el puerto de Valencia (ver apéndice numérico-3). Y creo que la comparación es totalmente válida, pues la tasa de exacción era idéntica en todos los lugares y se percibía sobre el valor de las mercancías entradas por mar (dos dineros por libra de quince reales de vellón). Si observamos el porcentaje que ambos conceptos suponían sobre el total del derecho de Consulado, podemos apreciar que el tráfico realizado por el puerto de Valencia suponía normalmente en torno a un 80 %, mientras que el total de los otros puertos de su Aduana solo llegaba a alcanzar un porcentaje que rondaba el 20 %. Valencia osciló entre 1.764 y 1.792 de un mínimo del 72,28 % del total consular en el año 1.781 a un máximo del 83,07 % en 1.775. En realidad parece que su peso sobre el total descendió un poco entre las décadas de 1.760-1.770 y la de 1.780 debido, sobre todo, al fuerte crecimiento experimentado por los otros puertos en esta última. Así, en las dos primeras décadas el porcentaje siempre ronda habitualmente el 80 %, mientras que en la de 1.780, a partir, sobre todo, de 1.778, ya no vuelve a alcanzarse dicho porcentaje, oscilando entre el 72 y el 79 %. Lógicamente, el conjunto de los otros puertos constituyen la evolución opuesta a la descrita por Valencia, variando entre un mínimo del 16,92 % en 1.775 y un máximo del 27,71 % en 1.781, y soliendo rondar sus porcentajes el 20 % hasta 1.778-1.780, para ascender luego y situarse en torno al 21 y 27 %.

Con respecto al peso específico de cada uno de los puertos menores sobre el total del comercio importador realizado por ellos, hay que señalar que los más importantes eran, sin duda, los de Vinaroz y Gandia, si bien este último solo al principio del período estudiado, mientras que el porcentaje repre-

sentado por los de Calpe-Moraira, Altea y Villajoyosa era mínimo, solo superando en su conjunto raramente el 10 % del tráfico total realizado por los otros puertos. Mínimo también era el porcentaje representado por Benicarló, que solo aparece desde 1.779 y varia entre el 1 y el 5 %. La explicación de este último hecho parece derivarse de la práctica habitual de que las mercancías destinadas a dicho puerto satisficieran sus derechos en otras aduanas, como exponían los mismos comerciantes de Benicarló en los informes realizados para repartir el subsidio extraordinario de 1.800: "... que todos quantos géneros se introducen por esta playa no adeudan derechos algunos... satisfacen los correspondientes o bien en el de San Carlos, si es que vienen por la parte de Cataluña, o en essa (Valencia) i Alicante si proceden del Reino..." (45). Igualmente, sorprende por su debilidad el porcentaje representado por los puertos de Castellón-Burriana, que raramente superaban el 5 % en todo el período, aunque aquí si disponemos de referencias que nos indican que su tráfico era muy débil. En conjunto, los diez puertos menores del litoral valenciano podrían ser distribuidos por mitad en relación con su entidad importadora. Cindo de ellos (Benicarló, Castellón-Burriana, Calpe-Moraira, Altea y Villajoyosa, de Norte a Sur) tenían un tráfico muy débil, siendo, en cambio, bastante apreciable en los otros cinco (Vinaroz, Sagunto, Cullera, Gandia y Denia-Jávea). De entre estos últimos, hubo un cambio de liderazgo entre principios y finales del período, ya que si primero era Gandia el más importante, situándose sus porcentajes en torno a un 30 % del tráfico total de dichos puertos, al presentar una evolución posterior bastante estancada, fue perdiendo fuerza progresivamente y sus porcentajes solo llegaban a cubrir cerca del 15 % del tráfico total a principios de la década de 1.790. El liderazgo fue modificado en favor de Vinaroz, que pasó de suponer del 25 al 35 % entre ambas fechas. Por su parte, los otros tres

puertos importantes sufrieron una escasa variación entre 1.764 y 1.792, aunque no sin oscilaciones bastante fuertes. Así, Sagunto suponía a principios y finales del período un porcentaje en torno al 10-15 %, pero la fuerte depresión que vivió en la década de 1.770 le hizo descender hasta el 1 % en 1.776. Cullera siempre rondó entre el 10 y el 20 %, aunque presentó una depresión a mediados de la década de 1.770 y una mayor expansión a finales de la de 1.780. Finalmente, un porcentaje similar suponía el tráfico de Denia-Jávea, pero las fuertes puntas que describía en algunos años le hacía subir hasta el 37 % en 1.785.

Ahora bien, la evolución descrita con respecto a los puertos de la Aduana de Valencia solo corresponde a la segunda mitad del siglo XVIII. Pero, ¿de qué nivel se partía?. Gracias a algunos estadillos conservados en el Archivo General de Simancas (46) referentes al derecho del 15 % podemos observar la situación existente en los años 1.724 y 1.725. El reparto del tráfico entre los puertos menores presenta alguna variación con respecto a la estructura existente en la segunda mitad del siglo, destacando, quizás, el liderazgo ejercido por Denia-Jávea, que representaba más del 40 % de los derechos devengados por el conjunto de aquellos, mientras que Castellón, Cullera y Gandia se mantenían en una situación similar y Vinaroz, Sagunto y Villajoyosa tenían un peso menor, sobre todo el primero, como se puede apreciar en el siguiente cuadro

Porcentajes que sobre el total de los puertos menores representaba la exacción fiscal del 15 % devengada por cada uno de ellos en 1.724 y 1.725.

Años	Vinar.				Denia			
	Benic.	Cast.	Sagunt.	Culle.	Gandia	Jávea	Calpe	Villaj.
1.724	7,98	2,04	5,48	12,58	25,85	41,13	4,55	0,32
1.725	9,22	1,44	4,44	9,62	19,91	46,18	8,75	0,40

Sin embargo, para nuestro fines lo más importante es comparar la situación que presentaban estos puertos con respecto al de Valencia, y que se refleja en el siguiente cuadro:

Valor total en bruto del derecho del 15 % exigido en los puertos de la Aduana de Valencia en 1.724 y 1.725 (en libras, sueldos y dineros).

Años	Valencia	%	Otros puert.	%	TOTAL
1.724	36.804-13-0	68,50	16.924-03-6	31,49	53.728-16-6
1.725	32.958-12-6	60,86	21.188-08-0	39,13	54.147-00-6

Debo señalar, ante todo, que las cifras de Valencia no coinciden con las proporcionadas por J. M. Palop debido a que sus datos solo procedían del 7,5 % aplicado a la ciudad de Valencia en neto, mientras que los que aquí se han presentado son del derecho total del 15 % en bruto, sin deducir los gastos de administración, ya que lo que nos interesa calibrar es el tráfico y no el montante líquido de un determinado impuesto. Hecha esta salvedad, los datos de estos años no hacen sino confirmarnos la importancia que tenía Valencia con respecto a los restantes puertos de su Aduana. En estos años aquella aportaba entre el 60 y el 70 % del derecho total. Estos porcentajes son un poco más débiles que los que se aprecian en la segunda mitad del XVIII, cuando rondaban entre el 70 y el 80 %, por lo que podían hacer pensar que Valencia experimentó a lo largo del siglo un crecimiento mayor que el realizado por los otros puertos de su aduana, aunque esto solo puede defenderse con mucha prudencia. De todas formas, la conclusión que puede obtenerse de lo hasta aquí señalado es que, al menos en el tráfico de importación y en base a la exacción fiscal sobre ella exigida, el puerto de Valencia tenía un predominio absoluto muy fuerte sobre el conjunto de los restantes puertos menores valencianos,

no siendo cierto que éstos se beneficiaran de sus deficientes instalaciones.

Más interesante es, sin duda, la comparación que puede realizarse con respecto al otro gran puerto del litoral valenciano, el que hasta ahora se ha considerado como el más importante, es decir, Alicante. Ya se ha señalado que aquella no puede basarse en el excelente estudio realizado por E. Giménez (47), puesto que el análisis del tráfico es realizado en función del número y el tonelaje de las embarcaciones llegadas a puerto. Por ello, solo disponemos de datos conjuntos en la década en que el derecho consular sobre las importaciones es recaudado por el Consulado de Valencia, y su comparación con el devengado por el puerto de esta ciudad ofrece los siguientes resultados:

Comparación del derecho consular sobre las importaciones devengado por los puertos de Valencia y Alicante entre 1.776 y 1.784 (en reales y maravedis de vellón).

Años	Valencia	%	Alicante	%	TOTAL
1.776	134.579-02	53,52	116.859-08	46,47	251.438-10
1.777	113.796-15	48,86	119.076-25	51,13	232.873-06
1.778	117.128-15	48,22	125.739-13	51,77	242.867-28
1.779	105.729-06	49,56	107.581-25	50,43	213.310-31
1.780	79.931-33	54,76	66.022-33	45,23	145.954-32
1.781	61.718-13	51,81	57.396-11	48,18	119.114-24
1.782	86.585-32	54,15	73.286-20	45,84	159.872-18
1.783	111.731-32	50,17	110.968-21	49,82	222.700-19
1.784	159.352-22	53,71	137.317-11	46,28	296.669-33

Es una lástima que no dispongamos de mayores datos sobre ambos puertos, ya que al estar entablado el pleito entre los respectivos comercios sobre la integración o no de Alicante en el Consulado de Valencia, la recaudación del derecho de aquella no se reflejaba directamente en el libro de la Teso-

rería, sino que se custodiaba en un depósito aparte hasta la resolución del pleito en 1.775. Por lo demás, la evolución que siguen ambos puertos presenta algunas diferencias, ya que mientras que Valencia experimentó una cierta crisis desde el mismo inicio de la guerra de independencia de las colonias americanas en 1.776 para acentuarse en 1.780 y 1.781, Alicante siguió creciendo paulatinamente sin ser afectada por la guerra hasta 1.779. En cambio, el hundimiento de 1.780 y 1.781 fue mayor en Alicante que en Valencia, mientras que ésta experimentó un crecimiento mucho más intenso que aquella a partir de 1.782.

De todas formas, lo más sorprendente es constatar que, salvo en el período 1.777-1.779 en que Valencia sufre de forma más temprana las repercusiones del clima bélico internacional, la recaudación del derecho consular fue siempre superior en ésta que en Alicante. Ciertamente, las cifras absolutas son muy próximas en ambos casos, pero Valencia superaba normalmente el 50 % del montante total de ambos puertos, mientras que Alicante solo llegó a alcanzar este porcentaje durante el corto período señalado. Se podrían elevar inmediatamente estos datos a categorías absolutas, puesto que la gravosidad de los derechos era la misma, eran exigidos por la misma institución, y, además, se trataba de un impuesto sobre el valor de las mercancías. Sin embargo, hay que ser prudentes debido al carácter fiscal de la exacción y al hecho de que ésta era pagada a regañadientes por los comerciantes alicantinos, que no dejaron de oponerse a la jurisdicción del Consulado valenciano. Por ello, puede pensarse que los niveles de fraude debían ser muy superiores en Alicante. Además, el período comparado es muy corto y está afectado por una crisis bélica.

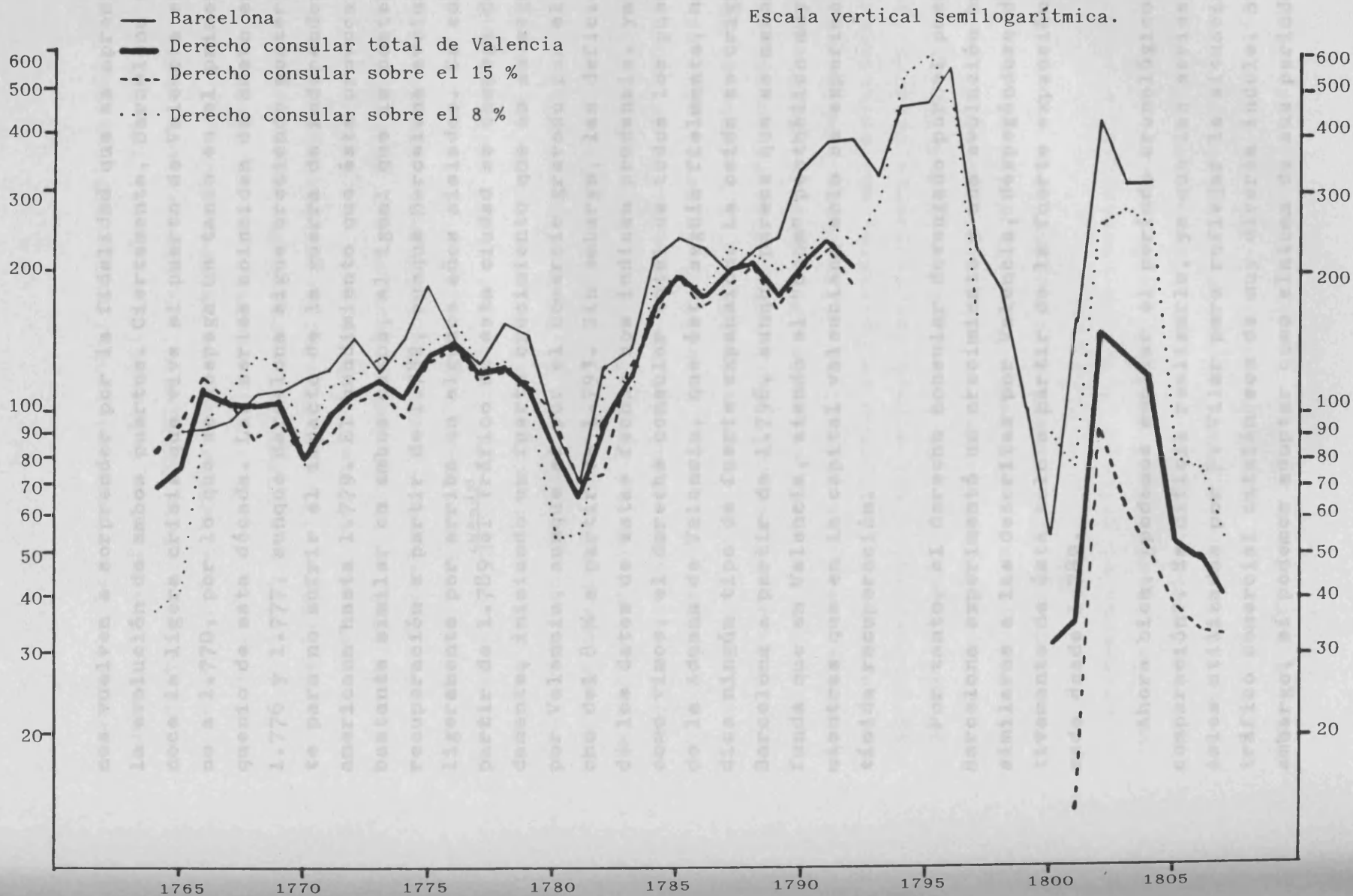
En conjunto, de la comparación del derecho consular de Valencia y Alicante entre 1.776 y 1.784 se desprende que no

se puede seguir sosteniendo la idea de la primacía de este último puerto sobre el litoral valenciano, ya que cabe pensar que la situación de estos años no harían sino reflejar una evolución paralela de ambos puertos durante el siglo XVIII. En todo caso, lo que puede sostenerse es que las dos ciudades disponían de un tráfico de importación de un valor muy similar, por lo que la primacía debe ser compartida sobre las costas valencianas. Sin embargo, no hay que olvidar que Alicante disponía de unas excelentes condiciones naturales para albergar a las embarcaciones, mientras que las de Valencia, como se ha repetido hasta la saciedad, eran pésimas. Teniendo, pues, en cuenta estas deficiencias es cuando adquieren su auténtico sentido algunas de las frases vertidas por los viajeros extranjeros, como la del barón de Bourgoing cuando afirmaba que "...A Valencia solo le faltaba un puerto para ser una de las ciudades más prósperas de España...", o la de Townsend que consideraba que de tener un buen puerto y gozar de libertad de comercio con América, Valencia "...tendría su puesto entre las (ciudades) más mercantiles del continente..." (48).

Sin embargo, el derecho consular permite ir más allá del litoral valenciano y comparar la situación del puerto de Valencia con uno de los más importantes del Mediterráneo español: el de Barcelona. Los datos aportados por P. Vilar sobre el derecho consular de este puerto, el "periatge" (49), han sido reelaborados trasladando el índice 100 del período 1.760-1.764 al quinquenio siguiente (ver apéndice numérico - 7). Con ello se ha evitado ~~coincidir~~ la base en una época de depresión provocada por las repercusiones del conflicto bélico de la guerra de los Siete Años, lo que amortigua un tanto los elevados índices que se obtenían en la década de 1.790, y, por otra ^{parte}, se la ha hecho coincidir con la adoptada en este trabajo para el puerto de Valencia. Los resultados de la comparación se han reflejado en el gráfico nº 5, y

GRAFICO nº 5

Evolución de los índices del derecho consular sobre Valencia y del "periatge" de Barcelona. Índice 100= 1.765-1.769



nos vuelven a sorprender por la fidelidad que se aprecia en la evolución de ambos puertos. Ciertamente, Barcelona no conoce la ligera crisis que vive el puerto de Valencia en torno a 1.770, por lo que se despega un tanto en el primer quinquenio de esta década. Las series coinciden de nuevo en 1.776 y 1.777, aunque Barcelona sigue creciendo posteriormente para no sufrir el impacto de la guerra de independencia americana hasta 1.779. El hundimiento que ésta provoca es bastante similar en ambos casos, al igual que la posterior recuperación a partir de 1.782, aunque Barcelona evoluciona ligeramente por arriba en algunos años aislados. Es solo a partir de 1.789 ^{cuando} ~~el~~ tráfico de esta ciudad se despega decididamente, iniciando un fuerte crecimiento que no es seguido por Valencia, aunque sí por el comercio gravado por el derecho del 8 % a partir de 1.793. Sin embargo, las deficiencias de los datos de estas fechas nos indican prudencia, ya que, como vimos, el derecho consular total de todos los puertos de la Aduana de Valencia, que ésta seguía fielmente, no indica ningún tipo de fuerte expansión. La caída se origina en Barcelona a partir de 1.796, aunque parece que es menos profunda que en Valencia, siendo el "boom" postbélico muy fuerte, mientras que en la capital valenciana solo se experimenta una tímida recuperación.

Por tanto, el derecho consular devengado por el puerto de Barcelona experimentó un crecimiento y una evolución bastante similares a las descritas por Valencia, despegándose definitivamente de ésta solo a partir de la fuerte expansión realizada desde 1.789.

Ahora bien, ¿podemos ampliar el período cronológico de comparación?. Es difícil realizarlo, ya que las series fiscales utilizadas por P. Vilar para reflejar la situación del tráfico comercial catalán son de muy diversa índole. Sin embargo, sí podemos adoptar como síntoma de sus períodos de

desarrollo las etapas que aquel autor sistematiza para caracterizar la evolución del tráfico regional catalán a lo largo de todo el siglo XVIII (50), y que son las siguientes:

- de 1.715 a 1.735: fase de recuperación
- de 1.736 a 1.755: estancamiento en un nivel mediocre
- de 1.756 a 1.772-1.775: arrancada, casi fulminante
- de 1.772-1.775 a 1.783-1.784: crisis acentuada por la guerra de América
- de 1.785 a 1.796: nuevo impulso del tráfico, sobre todo del barcelonés, y con una influencia creciente de las alzas de precios.

Hay que tener en cuenta que de los cinco derechos que P. Vilar utiliza para analizar el tráfico, cuatro derivaban de arrendamientos con una duración de tres o cuatro años, lo que provoca que muchas veces sea difícil de vislumbrar el punto de partida de una determinada coyuntura. Además, lo que reflejan las etapas señaladas es la evolución de todo el tráfico regional catalán, y no solo el de Barcelona, por lo que la comparación que se va a realizar, al basarse en nuestro caso solo en el comercio de la ciudad de Valencia, puede no resultar del todo adecuada. Sin embargo, cabría preguntarse hasta qué punto no refleja, ella misma también, la evolución regional. Si, como se ha visto, sus coyunturas críticas correspondían a los períodos de guerra internacional, ¿no paralizaría también ésta la actividad del resto del país al cerrarse la salida de los productos comercializables?. De todas formas, y con todas las salvedades que se quiera, no deja de ser interesante la comparación.

Retomando el gráfico nº 1, que representa la evolución del comercio internacional de importación realizado por el puerto de Valencia, podemos observar que la llamada fase de recuperación catalana puede apreciarse también en Valencia si extendemos su cronología hasta 1.741. Es evidente que aquella parece muy ténue y escalonada, pero creo que aparé-

cería claramente si poseyésemos datos anteriores a 1.718. Además, el nivel alcanzado en este año es superado en cerca de un 50 % en la segunda mitad de la década de 1.720, y casi es doblado en el año 1.741.

La segunda fase, que Vilar califica de estancamiento, es más bien de crisis en Valencia, pero con una cronología diferente. Corresponde al período bélico, y es difícil creer que éste no tuviese repercusiones en Cataluña. Vilar considera su impacto como dudoso, aunque, en realidad, ello se deriva de la escasez de datos:

"... Seria important de saber si el 1.739, com s'esdevindrà el 1.780, el tràfic marítim català està ja prou estretament lligat a la circulació atlàntica per a ressentir-se durament del fet de la guerra. Es bastant dubtós, en aquesta data ..., de tota manera, els nostres índex de tràfic interior no ens poden formar informació..." (51).

En nuestro caso, podemos responder afirmativamente al interrogante planteado por Vilar, es decir, Valencia ya se encontraba estrechamente ligada a la circulación comercial internacional ya en estas fechas, puesto que la crisis acaba al finalizar el conflicto bélico en 1.748. Y a partir de este año se inicia una decidida expansión que culmina en 1.754 año en el que casi se doblan los índices del período de recuperación anterior. Mientras tanto, en Cataluña, Vilar sigue extendiendo el estancamiento hasta 1.755. Puede que sea el sistema de arrendamiento de los derechos el que traicione u oculte un fenómeno similar al de Valencia. Si no fuera así, cabría pensar que ésta experimentó un desarrollo comercial anterior al efectuado por Cataluña, lo que rompería todos los esquemas defendidos comunmente por la historiografía actual. Por ello, soy partidario de defender la primera posibilidad.

En lo que respecta a la tercera etapa, la comparación

vuelve a sorprendernos, de nuevo, por su distinta caracterización. Así, Vilar admite para Cataluña una "arrencada girebé fulminant" a partir de 1.756. Cabría preguntarnos si esta zona no experimentó los efectos de la crisis bélica de la guerra de los Siete Años, cuyo impacto se aprecia perfectamente en el caso valenciano hasta 1.762. Otra vez puede pensarse que es el sistema de arrendamiento de derechos el que vuelve a traicionar la evolución, ya que la crisis bélica tuvo fuertes repercusiones en los otros puertos mediterráneos cuya evolución conocemos, es decir, Alicante (52) y Marsella (ver gráfico nº 6), mientras que solo es a partir de 1.764 cuando puede disponerse en Cataluña del único derecho fiscal que no sufre la distorsión de los arrendamientos, el "periatge", ya que en el quinquenio anterior solo se dispone de su cantidad global. Por otra parte, Vilar coloca en estos años la base para la comparación que realiza con el comercio exterior inglés, afirmando que entre 1.757-1.760 y 1.772-1.775 la recta de mínimos cuadrados ascendió muchísimo más en Cataluña que en Inglaterra, lo que le sirve para concluir: "... Es aquest el veritable punt de partida de l'impuls comercial català..." (53). No voy aquí a intentar corregir esta afirmación, para lo que carezco evidentemente de datos, pero créo que hay que tener en cuenta que las fechas base de la comparación se sitúan en un período de crisis bélica internacional que pudo afectar en mayor medida a Cataluña, al igual que el resto de España, que a la potencia marítima dominante en aquella época.

A partir de 1.764 la evolución de Valencia y Barcelona es muy parecida, como ya se ha dicho, por lo que la calificación de la cuarta y quinta etapa realizada por Vilar podría ser idéntica para Valencia, con la salvedad apreciada del definitivo despegue realizado por Barcelona a partir de 1.789.

Si aceptamos, pues, como válida la comparación realizada

entre el tráfico valenciano y el catalán, podemos pensar que Valencia vivió durante casi todo el siglo XVIII un desarrollo comercial muy similar al experimentado por Cataluña, aunque incluso pudo ser superior si adoptamos como válida la cronología establecida por P. Vilar, ya que Valencia experimentó una fuerte arrancada a principios de la década de 1.750, mientras que en Cataluña aquel autor sigue hablando de estancamiento, y en el período comprendido entre 1.757-1.760 y 1.772-1.775, en el que Vilar sitúa el punto de partida del impulso comercial catalán, los gráficos del derecho consular valenciano siguen bastante fielmente a los del "periatge" barcelonés. Sin embargo, no me atrevo a sostener esta segunda hipótesis, inclinándome más a pensar que fue el sistema de arrendamiento de los derechos fiscales considerados el que traicionó la auténtica evolución. Por ello, solo me limito a considerar como similar el crecimiento experimentado por ambas zonas, con lo que sería perfectamente aplicable a Valencia, al menos hasta 1.789, la conclusión que Vilar adopta para Cataluña:

"... En conjunt, com hem vist, es conforme generalment a la conjuntura comercial internacional, considerada segons el comerç exterior anglés. Però, pel seu ritme excepcionalment ràpid de desenvolupament, el fenomen català pren un caràcter de "recreació", de "renaixement". Barcelona guanya novament el lloc de port internacional que havia abandonat des del segle XV..." (54).

Sin embargo, no se hasta qué punto es metodológicamente acertado comparar el conjunto del comercio exterior inglés (que incluye importaciones, exportaciones y reexportaciones) con el comercio de importación realizado por Valencia, aparte de que aquel se refiere a un país y está encuadrado en el Atlántico, y éste solo se limita a un puerto enclavado en el Mediterráneo. Por ello, la comparación con la evolución comercial internacional he preferido realizarla ajustándome

a unos límites más estrechos, pero creo que más adecuados. Se trata de la situación descrita por el comercio de importación de uno de los puertos internacionales más importantes del Mediterráneo: el de Marsella.

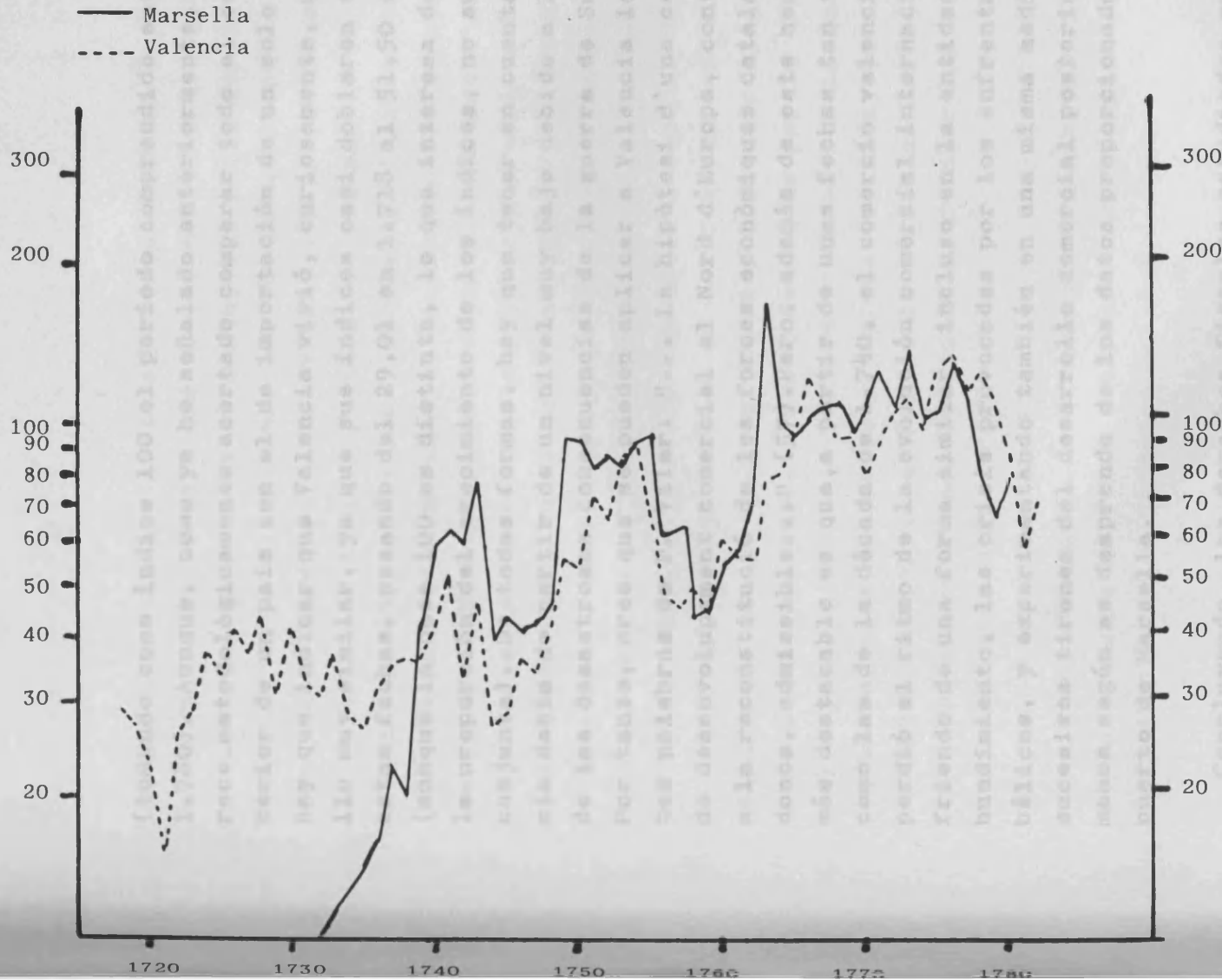
En este caso, la obtención de los datos necesarios para hacer viable nuestro propósito ha sido mucho más fácil, ya que aunque la principal síntesis que se ha realizado sobre el comercio marsellés del siglo XVIII se ha basado, para la cuantificación del tráfico, en los registros de entrada de embarcaciones proporcionados por el control sanitario establecido sobre las mismas, el autor no deja de proporcionarnos una serie sobre el valor de las importaciones realizadas por dicho puerto (55). Sin embargo, Ch. Carriere rechaza su viabilidad inmediatamente, pero las razones que proporciona para ello no parecen muy convincentes. Así, alega el problema de las variaciones monetarias realizadas antes de 1.726, lo que no afecta realmente a la serie, puesto que ésta se inicia en dicho año, y, posteriormente, ya existió en Francia una gran estabilidad monetaria. La segunda objeción que plantea, el movimiento ascendente de los precios del siglo, tampoco parece ser de gran peso, puesto que este fenómeno puede ser tenido en cuenta, como ha hecho P. Vilar en Cataluña o se ha adoptado en este trabajo. Alega después que la serie no es suficiente ni segura, lo que si puede tener mayor consistencia, aunque no aporta mayores datos para calibrar dicha insuficiencia. Finalmente, dice que la curva obtenida con dicha serie es insólita por su pendiente, ya que la tasa de crecimiento medio anual entre 1.726 y 1.763 es del 9,5 %, lo que le hace aumentar sus reservas sobre estos datos. Sin embargo, creo que ha escogido un año poco representativo, puesto que lo que es anormal es la afilada punta que el gráfico describe en 1.763 y que pudo ser debida a un excesivo "boom" postbélico. Por

tanto, aunque debo hacer notar todas estas reservas, no creo que estas alegaciones impidan que la serie aporte una evolución indicativa del comercio de importación marsellés.

En el gráfico nº 6 se ha reflejado la evolución comparada del valor de las importaciones de Marsella con las del tráfico internacional de Valencia derivado del derecho del 15 %, aplicando como índice 100 de ambas el quinquenio 1.765-1.769. Su lectura creo que es suficientemente reveladora y permite escasos comentarios. Marsella experimenta en las décadas de 1.720 y 1.730 un notable crecimiento comercial que solo levemente puede ser apreciado en Valencia. Sin embargo, a partir de 1.743-1.744 y, sobre todo, de principios de la década de 1.750, las líneas de evolución que describen ambos puertos discurren perfectamente superpuestas, marcando unos idénticos períodos de crisis y de expansión solo diferenciados por el hecho de que en algunas ocasiones sufren un retraso o un adelanto de uno o dos años en una ciudad con respecto a la otra. Es decir, Marsella experimentó a lo largo del siglo XVIII un mayor desarrollo comercial que Valencia, pero debido exclusivamente a la ventaja que adoptó en el primer tercio del siglo, puesto que posteriormente esta última ciudad se integró perfectamente en la evolución descrita por la coyuntura comercial internacional según aparece reflejada en uno de los puertos más importantes del Mediterráneo. Quizás el dinamismo del primer tercio del XVIII esté excesivamente exagerado en Marsella, como objetaba Ch. Carriere, ya que su índice pasó a situarse de alrededor de 10 a fines de la década de 1.720 a 76,64 en 1.743, lo que supone un vertiginoso crecimiento. Así, según se desprende de los datos proporcionados por P. Vilar (56), el comercio exterior inglés habría tenido una evolución mucho más moderada, pues sus índices no llegaron a doblarse en esta época, pasando del 47 en 1.715 al 79 en 1.735 y, después de una cierta inflexión, al 81 en 1.743

GRAFICO nº 6

Evolución de los índices de la contribución de aduanas de mar de Valencia (15%) y del valor fiscal de las importaciones de Marsella. Índice 100= 1.765-1.769. Escala vertical semilogarítmica.



(tomando como índice 100 el período comprendido entre 1.760 y 1.780). Aunque, como ya he señalado anteriormente, no me parece metodológicamente acertado comparar todo el comercio exterior de un país con el de importación de un solo puerto, hay que indicar que Valencia vivió, curiosamente, un desarrollo muy similar, ya que sus índices casi doblaron también en estas fechas, pasando del 29,01 en 1.718 al 51,50 en 1.741 (aunque la base 100 es distinta, lo que interesa destacar es la proporción del crecimiento de los índices, no su evolución conjunta). De todas formas, hay que tener en cuenta que Valencia debía de partir de un nivel muy bajo debido a la cercanía de las desastrosas consecuencias de la guerra de Sucesión. Por tanto, creo que se pueden aplicar a Valencia las siguientes palabras de P. Vilar: "... La hipòtesi d'una conjuntura de desenvolupament comercial al Nord d'Europa, contemporània a la reconstitució de les forces econòmiques catalanes, es, doncs, admissible..." (57). Pero, además de este hecho, lo más destacable es que, a partir de unas fechas tan tempranas como las de la década de 1.740, el comercio valenciano no perdió el ritmo de la evolución comercial internacional, sufriendo de una forma similar, incluso en la entidad de su hundimiento, las crisis provocadas por los enfrentamientos bélicos, y experimentando también en una misma medida los sucesivos tirones del desarrollo comercial posterior, al menos según se desprende de los datos proporcionados por el puerto de Marsella.

Concluyendo, los derechos fiscales estudiados nos indican que el tráfico de importación realizado por Valencia era mucho más importante que el efectuado por el conjunto de los pequeños puertos comprendidos en su Aduana, no siendo cierto que éstos se beneficiaran de los problemas estructurales de aquel, aunque el excesivo temor a los fraudes por parte de la monarquía pudo impulsar su desarrollo. Sin embargo, las

deficiencias en sus instalaciones portuarias no constituyeron un gran obstáculo para que su comercio adquiriera una envergadura similar a la de Alicante, que podía compartir con Valencia la primacía sobre las costas valencianas pero no, como se ha repetido tantas veces, ser el puerto más importante de ellas, e incluso pudiera ser equiparado al de Barcelona, al menos hasta 1.789. Pero, además, la ligazón del tráfico valenciano a la evolución de la circulación comercial internacional si bien no podemos decir que era mucho más perfecta, al menos si nos atrevemos a señalar que está mucho mejor demostrada en Valencia que en Cataluña, y desde fechas muy tempranas. Es cierto que el crecimiento valenciano experimentado durante el primer tercio del siglo pudo ser inferior al de Marsella, aunque son admitidos los problemas de sus series, pero es equiparable al del comercio exterior inglés, a pesar de que ya he repetido el desliz metodológico que con ello puede cometerse. Evidentemente, se partía desde un nivel muy bajo, debido a las consecuencias de la guerra de Sucesión, pero la recuperación era decidida, y, si bien fue interrumpida por la guerra de la década de 1.740, continuó de forma aún mucho más acentuada al desaparecer los perniciosos efectos de ella.

d) Confirmación de la expansión comercial: Solo el ramo de las Aduanas marítima y terrestre de Valencia es capaz de arrastrar al alza la renta del 8 %.

A pesar de que la expansión del tráfico comercial valenciano dieciochesco está bastante bien documentada debido al distinto origen de las fuentes utilizadas (de la Aduana y del Consulado), he intentado profundizar en su análisis acudiendo a otro tipo de gravámen: la renta del ocho por ciento. Y ello porque pensaba que esta exacción fiscal nos proporcionaría fundamentalmente la evolución del consumo

realizado por la ciudad de Valencia, ya que ha sido calificada por J. M. Palop como "... el gravámen más significativo que, en su conjunto, soportaban los abastos de Valencia..." (58). Sin embargo, cuando descubrí parte de sus series quedé sorprendido por la amplitud de los conceptos que abarcaba y la minuciosidad con que anualmente era distinguido cada uno de ellos, lo que permitía un estudio mucho más detallado. Pero antes de abordarlo es necesario referirnos a los orígenes de esta renta.

De todos es conocida la finalidad con la que fue instituida esta nueva exacción fiscal a principios del siglo XVIII. Al imponerse el equivalente como contribución única que debía aportar a la monarquía el País Valenciano por parte de Felipe V en 1.714, la ciudad de Valencia procedió a establecer un sistema de recaudación algo distinto al adoptado por los otros lugares del Reino para cubrir el cupo que a cada uno de ellos correspondía. Así, en lugar de crear una tributación directa, mediante el reparto de la contribución entre sus habitantes en función de las rentas anuales estimadas de cada uno, se intentó establecer un impuesto indirecto, ya que se instauraron unas alcabalas cuya cuota se fijó en un 3 % de determinados productos que entrasen en la ciudad. Sin embargo, el sistema era mixto, puesto que el déficit que su recaudación producía con respecto a la cantidad asignada por equivalente era cubierto mediante el primer sistema señalado, es decir, el reparto entre los contribuyentes, y que era el que comunmente utilizaban los restantes lugares del País Valenciano. Ahora bien, las medidas que posteriormente se adoptaron tendieron a potenciar la tributación indirecta como único sistema de recaudación del cupo asignado a la ciudad de Valencia. Así, en 1.718 el intendente Luis de Mergelina elevó la cuota de la alcabala del 3 al 5 % y la extendió a otros ramos. Pero la configuración definitiva de la renta no tuvo

lugar hasta 1.728, cuando el nuevo intendente, Francisco Salvador de Pineda, realizó un "... pequeño "golpe de Estado" ..." que es descrito por J. M. Palop de la siguiente forma:

"... A iniciativa personal suya, y argumentando la necesidad de acabar con las fricciones inherentes a los repartimientos, obtuvo del gobierno el incremento de la tarifa de derechos hasta el 8 por 100 y la ampliación de la gama de artículos fiscales a numerosos productos antes exentos de este pago. Completó su obra vulnerando la real orden que decretaba el pago del 8 % para las mercancías que entraban en la ciudad y su particular contribución con objeto de ser vendidas, al estipular, en los capítulos de arrendamiento de esta renta que inmediatamente formó, la obligatoriedad de su exacción en todos los productos que entrasen, ya para su venta, ya para su consumo..."(59).

Pero la modificación no consistió solamente en el aumento del gravámen y en su extensión al consumo, sino que, además, la administración de la renta pasó de las manos de la ciudad a las de la Real Hacienda, ya que, a partir de entonces, fue encargado el intendente de su dirección. Parece que esta última fue la novedad que más afectó al municipio valenciano, puesto que J. M. Palop ha señalado los numerosos intentos frustrados que realizó a lo largo del siglo con el fin de recuperar el control del impuesto, "... postergando incluso reivindicaciones políticas que, aparentemente, le eran muy necesarias..." (60). Y ello porque, según señala el mismo autor, lo recaudado bajo el concepto del 8 % fue, a partir de 1.728, habitualmente superior a la cuota del equivalente asignada a la ciudad, lo que daba lugar a un excedente, o "sobrante", que era apetecido por la ciudad para hacer frente a sus numerosos gastos. Aparte de la existencia de este forcejeo entre las autoridades municipales y centrales, poco más se conoce sobre esta renta, lo que hace mucho más difícil su estudio.

De todo lo dicho anteriormente se desprende que el proceso de creación de esta imposición fiscal fue bastante lento, por lo que solo ya muy avanzado el primer tercio del siglo XVIII adquirió los elementos que la caracterizarían durante todo el resto de la centuria. Sin embargo, cuando la Hacienda estatal se encargó de su dirección, a partir de 1.728, no se optó definitivamente por su administración directa. De la anterior cita sobre la actividad del intendente Pineda se desprende que éste procedió inmediatamente al arrendamiento de su percepción. Parece que ésta fue su forma de explotación también durante toda la década de 1.730, pues en un contrato de compañía celebrado en 1.737 con el fin de subarrendar dos de sus ramos (61) se alude a Gaspar Pastor (futuro regidor en la clase de ciudadanos, y después de nobles, por la ciudad de Valencia y suegro de Antonio Causa) como "... arrendador del todo de dicha renta...". Fue solo en la década de 1.740 cuando se inició la administración directa, sistema que, con carácter general, no fue abandonado ya a lo largo de todo el siglo a pesar de los intentos que aparecieron en algunas ocasiones proponiendo de nuevo la vuelta al tipo de administración anterior (62). De todas formas, ello no fue obstáculo para que periódicamente se procediera al arrendamiento de alguno de los ramos componentes del conjunto de la renta, pero, normalmente, se trataba de los de más escasa entidad y solo por años aislados, siendo un procedimiento sistemático únicamente en el caso de la fábrica de velas de sebo. La adopción de aquella forma de administración es lo que nos ha permitido disponer de una serie bastante completa de sus valores, aunque discontinua, gracias a los informes que mensual o anualmente se remitían a la Administración Central, y que se han conservado en el Archivo General de Simancas (63).

Desgraciadamente, parece que hacia 1.802 se sacaron de

su lugar muchos de los informes anuales con el fin de recopilarlos para realizar algún tipo de estudio por parte de las autoridades centrales. Solo quedaron en la documentación analizada los estadillos mensuales, que son los que nos han servido de base para confeccionar el cuadro que aparece en el apéndice numérico-7. De este hecho deriva la discontinuidad cronológica que se aprecia en la serie, pues la pérdida de algún mes obliga a la exclusión de todo el año a que corresponde, y este caso es bastante habitual. A pesar de esta dificultad, creo que la muestra obtenida es bastante completa, pues comprende 21 años distribuidos entre 1.743 y 1.789, lo que nos puede servir para apreciar perfectamente la tendencia evolutiva de los diversos componentes de la renta y el peso específico que, sobre el conjunto, tenía cada uno de ellos. Mayor dificultad plantea, en cambio, averiguar cual era el tráfico o consumo que gravaban, aunque es cierto que en los casos más importantes tenemos algunos datos que nos lo sugieren, y, en otros, el propio concepto es suficientemente significativo. De todas formas, creo que un análisis exhaustivo de los legajos de Simancas proporcionaría suficientes elementos como para abordar un completo estudio de esta importante exacción fiscal, finalidad que, por otra parte, yo no he intentado lograr aquí, ya que lo único que pretendía obtener eran datos sobre la actividad comercial. Finalmente, debo señalar que este último aspecto no resulta perfectamente apreciable con el análisis de esta renta, lo que se deriva de su propia naturaleza. Efectivamente, el derecho del 8 % no fue creado con la finalidad de gravar "sistemáticamente" un tipo de tráfico, comercio o consumo (papel que si realizaba, por ejemplo, el 15 %), sino que su origen estaba basado en la recaudación de fondos para cubrir el cupo del equivalente asignado a la ciudad de Valencia. De ahí que solo afectase a determinados productos que entrasen en la ciudad, lo que se aprecia perfectamente por el hecho de que paralelamente al aumento del

porcentaje del gravámen en 1.718 y 1.728 se ampliase también la gama de artículos sobre los que se aplicaba la exacción. Pero no comprendía a todos, existiendo numerosos casos de exención o franquicia. Por tanto, la evolución fiscal del comercio o consumo afectado por esta renta resulta muy imperfecta, lo que no quiere decir que no pueda ser suficientemente indicativa, como luego veremos.

La gama de conceptos que comprendía la renta del 8 % es muy amplia y variada, como puede observarse en el apéndice numérico- 8 , lo que requiere un análisis pormenorizado de cada uno de ellos. Y más teniendo en cuenta la extraña estabilidad, e incluso descenso, que se aprecia en la mayoría, ya que de los 16 ramos que habitualmente se distinguen solo 4 presentan una evolución al alza.

Al inicio de la serie, el más importante era el que gravaba la entrada de productos por las cuatro puertas de la ciudad de Valencia, ya que en 1.743 sus derechos suponían el 53,56 % del total de la renta. Sin embargo, lo más asombroso es la estabilidad que se aprecia en ellas a lo largo de todo el período. Efectivamente, si adoptamos el valor total de las puertas y situamos en 1.772 el índice 100, solo alcanzan un máximo de 129,48 en 1.748, fluctuando habitualmente en torno al 100 para finalizar en 1.789 muy poco por encima de su índice inicial. Esta evolución responde perfectamente a la descrita por las dos puertas que proporcionaban la parte más importante de la exacción de este concepto. Así, la puerta de San Vicente pasa del índice 117,96 en 1.743 al 104,54 en 1.789, alcanzando un máximo de 157,33 en 1.748, y la de Serranos pasa del 134,15 al 139,99 entre los años iniciales y finales de la serie, situándose su máximo de 149,40 en 1.747. Sin embargo, las otras dos puertas, que tenían una recaudación menor, parecen experimentar un paula-

tino, aunque ligero, crecimiento. Es destacable, sobre todo, en la puerta de Quart, que pasa del índice 74,60 en 1.743 al 128,10 en 1.787, aunque en 1.789 parece retroceder un poco. Por su parte, la puerta del Real evoluciona con una mayor estabilidad, aunque pasa del índice 82,79 en 1.743 al 113,08 en 1.782 y se estanca en torno al 104-106 en los años posteriores. De todas formas, el crecimiento del derecho fiscal de estas dos puertas es muy escaso y, en todo caso, inferior al experimentado por los precios del trigo, ya que ninguna de ellas llega a doblar sus valores, suponiendo la cota máxima alcanzada un aumento con respecto al nivel inicial del 71 % en la de Quart y del 36 % en la del Real.

Tras apreciar este rotundo estancamiento que se deriva de los derechos de entrada devengados por las puertas de la ciudad, una pregunta debe ser planteada inmediatamente: ¿Cómo es posible que no aparezca reflejado el aumento estimado de la población de la comarca de l'Horta en un 94 % entre 1.713 y 1787 (64), lo que debería haberse traducido en el incremento del consumo que, por otra parte, se hubiera visto de forma aún más acentuada en nuestras series por la presión del alza de precios?. Si esto no se refleja, ¿puede pensarse que la mayor demanda fue abastecida desde el exterior, ya que los índices comerciales si crecieron, no participando el Reino en el crecimiento del enorme polo de atracción que representaba su capital?. Desde luego, la argumentación no debe ser llevada tan lejos, aunque la estabilidad de los derechos debe corresponderse con un movimiento similar en algunos de los tráficos que gravaba. Y aquí es donde debería volver a repetirse la deficiencia de la fuente que ya he señalado para el conjunto de la renta, es decir, que no afectaba a la totalidad de los productos.

Gracias a un informe realizado por el administrador el

29 de febrero de 1.772 intentando explicar la ligera disminución que había tenido el conjunto de la exacción en 1.771 con respecto al año anterior (65), podemos dilucidar cual era el producto dominante cuya evolución se traducía mecánicamente en los derechos recaudados en las cuatro puertas de la ciudad. Y no podía ser otro que el que abastecía a la principal actividad industrial realizada en la Valencia dieciochesca, es decir, la seda en bruto. Su influencia sobre el conjunto la ponderaba aquel con las siguientes palabras:

"...satisfecho el cupo, los gastos y cargas de la renta, quedan de sobrante 34.882 libras, 4 reales de plata, 13 1/2 dineros, y aún hubiera sido maior sino huviesen faltado las cosechas principales de este Reino, cuja desgracia tiene paradas las fábricas y en la maior infelicidad al común de este vecindario, de modo que no ha sido capaz de compensar la quiebra general de valores el considerable maior ingreso que proporcioné de algunos ramos con la oportunidad de providencias..."

Según sus propias palabras, pues, la crisis de producción que experimentó la cosecha de seda en el año 1.771 fue capaz de modificar a la baja al conjunto de la renta, a pesar del incremento experimentado en algunos de sus ramos, como la venta de bienes raices, la aduana de mar, la madera introducida por el rio, etc. Sin embargo, su importancia exacta puede ser averiguada gracias a un cuadro que presenta sobre las libras de seda introducidas en la ciudad y los derechos devengados por ella, que es del tenor siguiente:

Seda introducida en la ciudad de Valencia "para el consumo de sus fábricas" en los años 1.770 y 1.771 y derechos devengados por ella a la renta del ocho por ciento.

	1 7 7 0			1 7 7 1		
	A	B	C	A	B	C
P.S. Vicente	163.895	16.365-3-01	53,38	103.440	10.330-0-24	35,49
P. Serranos	93.894	9.376-5-25	32,88	51.181	5.111-0-27	24,90

	1 7 7 0			1 7 7 1		
	A	B	C	A	B	C
Pta. Quart	36.066	3.592-4-03	19,49	18.833	1.875-7-17	13,61
Pta. Real	<u>24.806</u>	<u>2.474-7-09</u>	<u>37,19</u>	<u>15.845</u>	<u>1.578-2-15</u>	<u>23,24</u>
Total 4 Pt.	318.661	31.809-4-06	37,75	189.299	18.895-3-19	26,92
Administ.						
General	<u>157.790</u>	<u>15.757-2-29</u>	-	<u>105.882</u>	<u>10.573-6-23</u>	-
TOTAL	476.451	47.566-7-03		295.181	29.469-2-10	

A= Cantidad de seda en libras (peso)

B= Derechos devengados en libras, reales de plata y dineros.
(Equivalencias: 1 Libra= 8 reales plata; 1 real plata= 32 dineros)

C= Porcentaje sobre el total que el concepto aporta a la renta.

Como puede apreciarse, cada diez libras (peso) de seda que se introducían en la ciudad contribuían con una libra (moneda) valenciana a la renta del ocho por ciento, ya fuese en las puertas o en la Administración General. Pero lo más destacable era el porcentaje que esa exacción suponía sobre el conjunto de los derechos de las cuatro puertas, que, como puede verse en estos años, podría rondar entre la tercera parte, en los años de cosecha normal, y, en todo caso, la cuarta parte en los años de crisis productiva. La incidencia era muy fuerte en la puerta de San Vicente, y rondaba la media del total de las puertas en las de Serranos y el Real, mientras que el débil porcentaje que suponía en el caso de la de Quart coincide, significativamente, con la que experimentó un mayor crecimiento en sus derechos generales a lo largo de nuestra serie. Atendiendo a estos datos, podemos considerar, pues, que el estancamiento que se aprecia en los derechos de entrada por las puertas de Valencia no hacía más que reflejar un fenómeno similar producido en la cosecha de seda o, en todo caso, en la que se introducía para el consumo de las fábricas

de la ciudad. En un capítulo posterior se tratará más profundamente esta cuestión, aunque creo que para apoyar el peso que esta materia prima tenía en los derechos de entrada en Valencia debo aportar aquí algunos datos sobre la situación a finales de siglo. Disponemos de ellos gracias a una relación de la seda introducida en la ciudad en el quinquenio 1.789-1.793 (66]. Aunque se distingue entre la seda fina y el aldúcar, he prescindido de este último debido a su escasa cantidad (raras veces supera el 5 % del total) y a los menores derechos que sobre él se deberían cargar. Que la exacción sería idéntica a la vigente en la década de 1.770 se deduce del hecho de que en 1.789 lo recaudado por la seda introducida en la Administración General ascendió a 14.196 libras (moneda), mientras que la cantidad entrada fue de 139.997 libras (peso), es decir, los derechos exigidos solían seguir siendo aproximadamente de una libra (moneda) por cada diez de peso. Hecha, pues, esta salvedad, veamos cual era la situación del período.

Seda introducida en la ciudad de Valencia para el consumo de sus fábricas en el quinquenio 1.789-1.793. Cantidad en libras (peso)

	1.789	1.790	1.791	1.792	1.793
Pta. S. Vicente	<u>155.329</u>	<u>126.200</u>	<u>158.659</u>	<u>164.732</u>	<u>193.587</u>
Pta. Serranos	110.750	87.525	102.371	89.072	87.645
Pta. Quart	40.345	30.939	39.802	32.548	39.358
Pta. Real	<u>24.260</u>	<u>22.216</u>	<u>21.396</u>	<u>20.044</u>	<u>19.740</u>
Total 4 Ptas.	330.684	266.880	322.228	306.396	340.330
Administ.					
General	<u>139.997</u>	<u>131.166</u>	<u>138.290</u>	<u>177.602</u>	<u>111.608</u>
TOTAL	470.681	398.046	460.518	483.998	451.938

Comparando estos datos con los que se referían al año 1.770 (de buena cosecha), se puede apreciar que solo en 1.792 se

superó la cantidad de seda entrada en la ciudad para abastecer a las fábricas, lo que refleja claramente el estancamiento de la producción sedera valenciana, al menos de la destinada a la manufactura. Pero más interesante, para el aspecto que aquí estamos analizando, resulta el hecho del peso que podían seguir teniendo los derechos devengados por este producto con respecto al total de lo recaudado por el ramo de las cuatro puertas de la ciudad de Valencia. Solo en el año 1.789 podemos realizar esta ponderación al disponer de su valor. Estableciendo la misma exacción que se aprecia en la seda introducida en la Administración General, podemos suponer que las 330.684 libras (peso) que pasaron en 1.789 por las cuatro puertas dieron lugar a unas 33.000 libras (moneda) de derechos, lo que, comparado con las 89.815 libras que en ese mismo año se recaudaron en ellas, supone un 36,74 %, es decir, un porcentaje significativamente parecido al que se alcanzó en 1.770. Por tanto, creo que se puede afirmar que la seda en bruto introducida en la ciudad tuvo un peso tan elevado sobre los derechos exigidos en sus puertas que fue capaz de amortiguar su expansión y dar lugar al estancamiento que se aprecia en sus series.

La obligada referencia que hemos realizado a la evolución de la introducción de seda en Valencia nos sirve también de comentario para explicar otro de los ramos de la renta del ocho por ciento, el calificado como "seda introducida en la Administración General". Ya sabemos a qué fenómeno responde este concepto (la introducción de seda para el consumo de las fábricas), y el estancamiento o descenso de los derechos se aprecia aquí claramente. La serie no aparece hasta la década de 1.750, y es en ella cuando se alcanzan los niveles más elevados, sobre todo, en 1.756 y 1.757, fluctuando fuertemente en los años posteriores para terminar en 1.789 produciendo unos derechos que suponían aproximadamente la mitad de los

devengados en los años máximos. Debido a esta evolución, el peso específico que este ramo suponía sobre el conjunto de la renta fue descendiendo también paulatinamente, ya que si en 1.755 suponía el 13,13 % de lo recaudado, en 1.787 solo llegó a producir el 5,16 %.

Los siete restantes ramos que presentan una evolución estancada o descendente son más difíciles de explicar. Desconocemos totalmente a qué conceptos podían responder las "menudencias del Grao" y "menudencias de la Administración", que presentan un claro estancamiento a lo largo del período. Lo mismo podemos decir de los "ajustados de la contribución", con una evolución bastante estable. En todo caso, estos tres conceptos tenían una escasa relevancia sobre el total, pues nunca llegaron a suponer más del 5 % de su recaudación. Por su parte, la "fábrica de velas de sebo" debió de estar habitualmente arrendada, pues siempre da 600 libras como valor. Caracter distinto tenía la participación en los fraudes, cuyo concepto es suficientemente significativo de la realidad que gravaba, y que presenta una evolución muy fluctuante, sin que tuviera una fuerte incidencia el descenso en la participación desde la tercera parte, hasta la década de 1.760, a la cuarta parte que se percibía después. La alcabala del vino exigida en la puerta de Quart también presenta una evolución muy estancada, aunque ligeramente ascendente. El ramo conocido como "encantes, almonedas y caballerías" parece que gravaba las ventas, en pública subasta, de bienes muebles, según se desprende de la representación que dirigió la ciudad en 1.797 para pedir su supresión, alegando que recaía "... principalmente sobre la gente pobre, que acude a los Encantes y Almonedas a proveerse con poco dinero de lo que necesita para sus hogares..." (67). De todas formas, la evolución que presenta a lo largo del siglo tampoco parece muy boyante, fluctuando habitualmente

en torno al índice 100. Finalmente, en el apartado "otros" solo tiene cierta importancia en la década de 1.740, cuando se han incluido en él los derechos devengados por el abastecimiento de carne y tocino de la ciudad, que luego desaparecen de la renta.

Hasta aquí, pues, solo se han analizado los capítulos que presentan una evolución estancada o descendente, y que solo he podido explicar satisfactoriamente en dos casos (las cuatro puertas y la seda de la Administración General). De todas formas, estos últimos eran los únicos que tenían un cierto peso, ya que los otros siete nunca superaron conjuntamente más del 10 % del valor total de la renta.

Más interesante resulta, sin embargo, el análisis de los tres conceptos que experimentan un decidido aumento. El más irregular es el descrito por la madera transportada por el río, que podría tener un cierto interés como síntoma del desarrollo de la construcción naval. Entre las décadas de 1.740 y 1.750 experimenta un fuerte crecimiento que luego se estabiliza en un nivel elevado, habiendo triplicado el índice inicial al finalizar la serie. No sabemos la cantidad de madera a que estos derechos respondían. De todas formas, su peso sobre el conjunto de la renta no era muy elevado, pasando del 0,75 % en 1.743 al 1,56 % en 1.765 y al 1,19 % en 1.787.

Otro ramo que experimenta incremento es el denominado con el epígrafe "ventas de bienes sitios y raíces". Podría ser interesante disponer de su serie completa a lo largo del siglo, ya que seguramente este concepto gravaría las enajenaciones de bienes inmuebles, incluyendo en ellos tanto las casas de la ciudad de Valencia como las tierras de su particular contribución. Por tanto, cabe pensar que este derecho nos pro-

porcionaria un buen índice del creciente interés de las clases acaudaladas de la ciudad por la inversión en bienes seguros que no comportasen un elevado riesgo. Es lo que se ha conocido como "mania por la tierra", y cuyo momento inicial va retrasándose cada vez más a los inicios del siglo XVIII conforme van avanzando los estudios (68). Según los aislados datos de que disponemos, las enajenaciones de inmuebles parecen bastante estancadas, aunque fluctuantes, en las décadas de 1.740 y 1.750, para iniciar un fuerte incremento en la década de 1.760, que alcanza su momento culminante en 1.772. Quizás los datos de estos últimos años estén excesivamente influenciados por la presión que pudo suponer la salida al mercado de los bienes de los jesuitas expulsados. Sin embargo, el hecho a destacar es que a finales del siglo el índice se estabiliza en torno a 70-80, lo que supone la triplicación de los niveles iniciales de la serie. Este crecimiento se aprecia también en el porcentaje que estos derechos suponían sobre el total de la renta, que pasó del 3,23 % en 1.743 al 10,25 % en 1.772, para bajar luego al 6,01 % en 1.787.

De todas formas, para los fines aquí perseguidos, es el concepto que vamos a abordar ahora el que ofrece el mayor interés. Se trata del derecho del ocho por ciento sobre las Aduanas de Valencia, en las que, a partir de la década de 1.750, se distingue habitualmente entre las de mar y las de tierra. Este era el segundo ramo en importancia de la renta en los momentos iniciales de la serie, tras los derechos de entrada por las cuatro puertas, suponiendo su valor de 1.743 el 22,88 % de la recaudación total. Sin embargo, la estabilidad que hemos apreciado en los derechos de entrada a Valencia, unida al crecimiento continuado de las rentas de Aduanas, hizo que su porcentaje sobre el total fuese aumentando paulatinamente, ascendiendo al 34,19 % en 1.772 y al 45,57 % en 1.787, año

en que pasó a ocupar la primera plaza en importancia dentro de los ramos de la renta, ya que entonces los derechos de las cuatro puertas solo representaban el 35,36 % del total. Su peso específico en la renta del ocho por ciento era tan fuerte que fue capaz de contrarrestar la tendencia hacia la estabilidad o el descenso que provocaba en el índice general la introducción de seda en bruto para las fábricas. Efectivamente, si observamos la evolución comparada del ramo de Aduanas con el total general podemos apreciar que éste último seguía, a grandes rasgos, y de forma un tanto atenuada, la tendencia marcada por el primero. Así, en la década de 1.740 se aprecia perfectamente la crisis provocada por el conflicto bélico internacional, junto con el inicio de la recuperación a partir de 1.746. En la década de 1.750 se dibuja también la crisis de su segunda mitad. Finalmente, la expansión de los años posteriores es perfectamente observada en ambas series, junto con la ligera crisis situada en torno a 1.770, y la culminación del alza, que alcanza su cota máxima en 1.787. Evidentemente, el crecimiento fue mucho más fuerte en las Aduanas que en el total general, ya que en aquellas fue del 336 % entre 1.743 y 1.787, mientras que éste solo ascendió en un 169 % en las mismas fechas, es decir, no llegó ni a doblar su valor en un período en que los precios del trigo si lo consiguieron. Por tanto, no es del todo cierta la idea que expresaba J. M. Palop cuando afirmaba "... lo recaudado bajo el concepto del 8 % superó siempre la cuota del Equivalente, creciendo vertiginosamente al socaire de la expansión secular..." (69), ya que, mas que al crecimiento de la renta, la existencia de "sobrantes" anuales habituales se debía a la estabilidad del cupo del equivalente asignado a la ciudad de Valencia.

Cabe pensar que el comercio que gravaba el ramo de Aduanas de la renta del ocho por ciento era similar al que reflejaba

la carta que el recaudador del derecho consular sobre el mismo dirigia a la Junta de Comercio en 1.791, y que ha sido transcrita al analizar las fuentes. Es decir, se trataría del tráfico nacional y de redistribución de productos ya importados, y que en esta ocasión afectaría tanto al comercio realizado por mar como por tierra. Ahora bien, a diferencia de lo ocurrido con el 15 %, en este caso la comparación que se ha realizado entre la aduana marítima y el derecho consular sobre la misma no presenta una coincidencia mínimamente aceptable, lo que se aprecia en el siguiente cuadro

Comparación de los índices del ramo de Aduanas de la renta del ocho por ciento con el derecho consular sobre la misma.

Indice 100= Año 1.772.

Años	Renta 8 %		Derecho Consular
	Aduana Tierra	Aduana Mar	
1.765	73,57	105,67	35,47
1.768	116,92	100,66	112,33
1.769	105,67	99,25	105,06
1.770	97,88	79,01	67,37
1.771	98,65	87,93	97,77
1.772	100,00	100,00	100,00
1.782	155,22	71,28	108,63
1.786	175,66	121,12	157,88
1.787	216,12	152,22	197,17
1.789	181,64	134,05	173,18

Lo sorprendente es que el derecho consular parece tener una evolución más similar, aunque con menor crecimiento, a

la aduana terrestre que a la marítima. Sin embargo, aquel solo se detraía sobre el comercio marítimo, por lo que tenía que ir parejo a esta última, como ocurría con el caso del 15 %. El menor crecimiento que experimenta el comercio marítimo de importación en el caso de la renta del ocho por ciento solo cabe ser explicado recordando que el recaudador del derecho consular ya señalaba en 1.791 que éste se detraía también de "... todos los géneros que gozan franquicia por la renta del 8 %...", con lo que debemos recalcar de nuevo que aquella exacción se creó con la finalidad de recaudar dinero para pagar el cupo del equivalente y, por tanto, podían existir muchos productos exentos que si contribuían en el derecho consular. Ahora bien, ¿ existía un fenómeno similar en el caso del comercio terrestre?. Es difícil averiguarlo, ya que estas son las primeras series de que disponemos. Sin embargo, cabe resaltar que a finales de la década de 1.760 y principios de la de 1.770 evolucionó de forma similar al comercio marítimo, expresado según el derecho consular, y en la década de 1.780 creció mucho más rápidamente. Por tanto, la mayor novedad que cabe deducir de este análisis es que, según los fragmentarios datos de que disponemos, el comercio de importación realizado por la ciudad de Valencia por vía terrestre creció tanto o más que el desarrollado a través del mar, al menos en la segunda mitad del siglo XVIII, ya que en esta época el tráfico internacional siempre solía ir por debajo del nacional (ver gráfico 29), y ahora hemos podido comprobar que el terrestre creció más que este último en la década de 1.780. No sabemos de que nivel se partía, ni cuál fue la cronología de su arranque, pero creo que cabe afirmar que el desarrollo comercial experimentado por la Valencia del siglo XVIII fue de tipo general.

En conjunto, el análisis de la renta del ocho por ciento no ha hecho más que confirmarnos el empuje experimentado por la actividad comercial valenciana, ya que fue ésta la única que permitió que la recaudación total no quedara inmovilizada por la estabilidad que traducían la mayor parte de los restantes conceptos.

B) La estructura del comercio valenciano a finales del siglo XVIII

A diferencia de la evolución fiscal del tráfico comercial, los datos que poseemos sobre su estructura son muy aislados, ya que, como se ha dicho, los registros aduaneros que se han conservado son muy incompletos. Tomando como base estas fuentes, J. M. Palop ha intentado dibujar una aproximación al tema, aunque ofrece muchas cautelas debido a la falta de homogeneidad de los meses analizados (70). Esta deficiencia puede ser superada por la documentación que ha aparecido posteriormente, ya que en su mayor parte se refiere a años completos. Sin embargo, su representatividad debe ser también muy matizada, ya que el problema que presenta se deriva, en esta ocasión, de su pertenencia a la década final del siglo XVIII y la inicial del XIX. Es decir, se sitúa en una época en la que el comercio valenciano sufre, respondiendo al generalizado clima bélico internacional, una de las más graves crisis de la centuria, llegando prácticamente a paralizarse en los años 1.799 a 1.801.

Las propias fuentes encontradas responden, en su mayor parte, a las necesidades de financiar el esfuerzo bélico español, ya que se trata de certificaciones realizadas por la Aduana de Valencia con el fin de proporcionar los datos suficientes para repartir entre el comercio los cupos asignados al Consulado en los subsidios extraordinarios de 1.800 y 1.805. El primero de ellos dió lugar a la formación de dos extensos expedientes, de los que es el primero el que ofrece los datos

más interesantes para los fines aquí perseguidos, pues nos proporciona la comercialización de los productos agrícolas realizada en los puertos comprendidos en la Aduana de Valencia en el quinquenio 1.791-1.795, aparte de la situación de alguno de ellos en el año 1.796 (71). Los datos del resto de la década de 1.790 pueden ser completados por algunos estadillos encontrados en el Archivo General de Simancas, que nos aportan la exportación realizada por algunos de los puertos menores en 1.797 y el valor de las importaciones y exportaciones realizadas por Valencia en 1.798 y 1.799 (72). Finalmente, para el reparto del subsidio de 1.805 se realizaron certificaciones de las importaciones de Valencia en 1.802, 1.803 y 1.804 (73), y de los géneros salidos de la ciudad por mar y tierra en la primera mitad del año 1.802 (74) y en 1.804 (75).

Aunque las fuentes parecen muy completas, abarcando prácticamente todo el período comprendido entre 1.791 y 1.804, la naturaleza de la información proporcionada es muy distinta en cada caso. Si en algunas ocasiones se señala la cantidad de los productos objeto de intercambio, en otras se aporta solo su valor, y escasas veces se señala el origen de la mercancía o su destino. La distinta calidad de las noticias provoca, pues, una cierta confusión en el análisis, ya que no se trata de series homogéneas. Esta es la principal dificultad que ofrecen los datos obtenidos. Su fiabilidad creo que está garantizada al tratarse de certificaciones realizadas por la Aduana, aunque, como siempre, quedarán fuera de nuestro control las operaciones de contrabando o de tipo fraudulento. Debo advertir, además, que en la década de 1.790 los datos aparecen elaborados en la propia documentación, mientras que en la de 1.800 aparecen minuciosamente detallados y agrupados según las operaciones realizadas por cada casa comercial, lo que ha requerido un costoso trabajo de cálculo con el fin de obtener las

cantidades anuales. Por ello, cabe la posibilidad de que aparezca algún error en las cifras obtenidas, aunque he procurado evitarlo, lo que debe imputarse exclusivamente a la dificultad que ha presentado la manipulación de numerosas partidas. De todas formas, creo que esta posibilidad no alteraría mucho las conclusiones que podrían obtenerse. Por lo demás, las ventajas que ofrece la documentación analizada estriban fundamentalmente en proporcionarnos el panorama exportador de la casi totalidad de las costas valencianas, con la única excepción de las situadas al sur de Villajoyosa, y en reflejarnos, en el caso de Valencia, su comercio marítimo y terrestre a principios de la década de 1.800. A pesar de los inconvenientes que ofrecen estas fuentes, puede resultar, por tanto, bastante útil su análisis detallado, lo que he intentado realizar distinguiendo los dos componentes básicos de la actividad comercial, es decir, la exportación y la importación.

a) Una significativa especialización en la comercialización y exportación marítima de los productos agrícolas y un tráfico terrestre para la sedería.

J. M. Palop ha señalado ya la pobreza del panorama exportador valenciano, al deducir en su estudio "...una actividad comercial casi reducida a los puertos nacionales y dominada por productos agrícolas y textiles no elaborados..." (76). Los únicos artículos que tenían una salida internacional eran, prácticamente, el aguardiente y la lana en bruto, aunque los fuertes gravámenes que afectaban a esta y la exención fiscal de que disfrutaba aquel hacían que la segunda dominara aplastantemente sobre las exportaciones, al menos en términos fiscales. Realmente, esta comercialización de la lana en bruto era importante, como luego tendremos ocasión de ver. Sin embargo, no lo era menos la realizada con los "frutos del Pays", como se conoce en la documentación a las exportaciones de

productos agrícolas. Puede parecer que era escasa la salida que se les daba si se tienen en cuenta únicamente los datos proporcionados por el puerto de Valencia. Sin embargo, su auténtica envergadura solo se aprecia al disponer de información sobre el conjunto de puertos comprendidos comprendidos en su Aduana, ya que estos se encontraban especializados en la comercialización de los productos cultivados en las tierras de sus inmediaciones. Esta era su función esencial, puesto que ya hemos visto la escasa entidad que, al menos a nivel fiscal, tenían sus importaciones.

Todas estas cuestiones aparecen perfectamente plasmadas en el cuadro-2 , en el que se recoge la cantidad media anual de los frutos embarcados por las Aduanas del Reino en el quinquenio 1.791-1.795. Los diversos puertos han sido ordenados de Norte a Sur con el fin de apreciar mejor la especialización de que hablábamos. Así, de su observación se desprende perfectamente que en la zona Norte predomina de forma aplastante la comercialización del vino, mientras que en la central destaca por su significativo papel en la expedición del aguardiente y arroz, y en la zona Sur por su predominio en los embarques del almendrón y la pasa. De los otros productos de que constan datos, parece deducirse que los higos se comercializaban fundamentalmente por la zona Sur, aunque Sagunto destacaba como principal expedidor de este fruto. Finalmente, las algarrobas se repartían entre el Norte y el Sur. Ahora bien, he hablado deliberadamente de comercilaización y no de exportación porque parece que es al primer concepto al que se refieren los datos. La documentación solo los califica como "frutos embarcados", lo que creo que indica simplemente la salida de estos productos independientemente del destino que pudieran tener. Y, aunque una gran cantidad de algunos de ellos fuesen expedidos fundamentalmente para su exportación (caso del aguardiente, vino, pasa, almendrón e

CUADRO - 2

Cantidad media anual de frutos embarcados por los puertos de la Aduana de Valencia en el quinquenio 1.791-1.795.

	<u>Vino</u> <u>cántaros</u>	<u>%</u>	<u>Aguard.</u> <u>cántaros</u>	<u>%</u>	<u>Pasas</u> <u>quintales</u>	<u>%</u>
Vinaroz	238.418,60	30,92	4.137,80	1,49	0,00	0,00
Benicarló	340.983,00	44,22	27.042,60	9,77	0,00	0,00
Cast-Burr.	36,00	0,00	35,20	0,01	0,40	0,00
Sagunto	141.736,60	18,38	78.449,20	28,36	194,80	0,74
Valencia	24.761,00	3,21	159.878,00	57,80	7.587,60	29,14
Cullera	0,00	0,00	0,00	0,00	172,60	0,66
Gandia	827,20	0,10	7.012,00	2,53	7,80	0,02
Denia-Jav.	3.618,20	0,46	0,00	0,00	9.654,00	37,07
Altea	7.956,40	1,03	0,00	0,00	8.088,00	31,06
Villajoyosa	12.640,80	1,63	12,00	0,00	332,60	1,27
TOTAL	<u>770.977,80</u>		<u>276.566,80</u>		<u>26.037,80</u>	

	<u>Arroz</u> <u>cargas</u>	<u>%</u>	<u>Almendrón</u> <u>cargas</u>	<u>%</u>
Vinaroz	61,80	0,13	1,00	0,18
Benicarló	0,00	0,00	0,00	0,00
Cast.-Burr.	0,20	0,00	0,00	0,00
Sagunto	0,60	0,00	1,00	0,18
Valencia	7.688,20	16,45	0,00	0,00
Cullera	38.663,40	82,74	6,00	1,11
Gandia	85,60	0,18	1,00	0,18
Denia-Javea	0,00	0,00	172,00	32,05
Altea	0,00	0,00	210,60	39,24
Villajoyosa	227,00	0,48	145,00	27,02
TOTAL	<u>46.726,80</u>		<u>536,60</u>	

	<u>Higos</u> <u>quintales</u>	<u>%</u>	<u>Algarrobas</u> <u>arobas</u>	<u>%</u>
Vinaroz	94,40	1,43	154.953,20	32,00
Benicarló	0,00	0,00	9.034,40	1,86
Cast.-Burr.	112,00	1,70	94.152,00	19,44
Sagunto	2.937,80	44,59	38.411,00	7,93
Valencia	193,40	2,93	10.489,80	2,16
Cullera	37,80	0,57	240,00	0,04
Gandia	20,20	0,30	4.438,80	0,91
Denia-Javea	579,00	8,78	21.614,80	4,46
Altea	1.557,40	23,64	105.658,40	21,82
Villajoyosa	1.055,40	16,02	45.168,00	9,32
TOTAL	<u>6.587,40</u>		<u>484.160,40</u>	

higos), la presencia de otros que eran consumidos principalmente en el mercado nacional (como el arroz y las algarrobas) únicamente permite hablar con ciertas reservas del mercado exterior de los productos agrícolas valencianos.

Es indudable que esta matización incide escasamente en los productos derivados del cultivo de la vid (es decir, vino aguardiente y pasas), ya que la mayor parte de ellos eran comercializados directamente al exterior. Lo más destacable es, sin embargo, que, en cualquiera de las tres formas que podían adoptar, estas mercancías tenían una presencia bastante homogénea en la mayor parte de los puertos de la Aduana de Valencia, fenómeno que solo se repite en el caso de las algarrobas. No obstante, tampoco deja de ser significativo que reflejen perfectamente la especialización de las diversas zonas en la expedición de los productos elaborados en su "hinterland" agrícola.

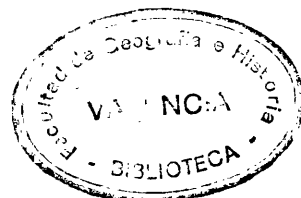
El vino era comercializado fundamentalmente por las Aduanas de Vinaroz y Benicarló. Su predominio queda de manifiesto si tenemos en cuenta que los 579.401,6 cántaros que, como media anual, se embarcaron por ellas en el quinquenio 1.791-1.795 suponían el 75,15 % del total expedido por los restantes puertos de la Aduana de Valencia, incluida ésta. Evidentemente, la cantidad reseñada corresponde a una media quinquenal, pero la comercialización anual del vino podía variar mucho en función de los resultados de la cosecha y de la demanda exterior del producto. Sin embargo, la información que disponemos sobre el año 1.796 nos confirma un nivel similar de comercialización por ambos puertos, ya que el descenso que se experimentó en Vinaroz (pasó de 238.418,60 cántaros como media de 1.791-1.795 a 106.340 cántaros en 1.796) fue compensado por el extraordinario ascenso que tu-

vo lugar en Benicarló (de 340.983 cántaros a 449.710 cántaros en las mismas fechas), suponiendo el conjunto de lo embarcado por estos puertos un total de 556.050 cántaros. Ahora bien, la magnitud de las oscilaciones anuales, que ya queda reflejada en 1.796 en el caso de Vinaroz, puede apreciarse también perfectamente al año siguiente en Benicarló, puesto que sus expediciones descendieron a 176.847 cántaros, lo que traduciría, seguramente, la contracción comercial provocada por el conflicto bélico internacional iniciado a fines de 1.796. Por tanto, con los datos disponibles, creo que se puede afirmar que los dos puertos del Norte del País Valenciano solían comercializar, en años con condiciones normales, mas de 550.000 cántaros de vino, lo que suponía cerca de 62.000 Hectólitros (77). Pero, además, habría que añadir las expediciones que por estos puertos se realizaban de aguardiente, ya que en el quinquenio 1.791-1.795 embarcaron una media anual de 31.180,40 cántaros. Como ha señalado J. Piqueras (78), este último producto era escasamente producido en la zona del Maestrat, ya que sus vinos gozaban de una buena reputación en la Europa de la época. No obstante, en algunos pueblos del interior (La Jana, Canet lo Roig, etc.) existían algunas fábricas que destilaban sus vinos con el fin de proporcionarles una mayor salida. Aunque escasa, por tanto, la comercialización del aguardiente por estos puertos era aún apreciable, pues suponía algo más del 10 % del embarcado en las Aduanas que comprendía Valencia en el período 1.791-1.795. Si, como ha señalado J. Piqueras (79), para obtener un litro de aguardiente se necesitaba destilar cuatro de vino, el comercializado en este período habría supuesto la utilización de unos 14.000 Hectólitros más de este último. Uniendo esta cantidad a la anterior, podemos concluir que en la primera mitad de la década de 1.790 los puertos de Vinaroz y Beni-

carló solían comercializar anualmente una media de 76.000 Hectólitros de la cosecha de vino. Esta cantidad es mucho más elevada que la que indica J. Piqueras, quien, no aclarando exactamente si se refiere exclusivamente a la exportación o al conjunto del embarque del vino y aguardiente por estos puertos, señala: "... A finales del siglo XVIII la cifra no debía bajar de los 50.000 Hl. anuales de vino a juzgar por los informes municipales sobre producción, consumo y exportación aproximada que se conservan. En 1.803, dentro del "Plan de Arbitrios para la obra del puerto de Vinaroz", se estima que los embarques de vino y aguardiente por las aduanas de Vinaroz y Benicarló y sus fielatos alcanzan una media de 54.000 Hl...." (80). No en vano, la comarca del Baix Maestrat era una de las mayores productoras de vino en el siglo XVIII, siendo evaluada ésta, según los datos aportados por Cavanilles, en unos 112.000 Hl., lo que daría unos excedentes calculados por J. Piqueras (estimando un consumo interno de 50 litros por habitante y año) de más de 93.000 Hl. (81). Teniendo en cuenta estos datos, la media anual de los embarques de vino y aguardiente realizados entre 1.791-1.795 podían suponer una comercialización teórica de la cosecha obtenida de un 67,85 %, y de un 81,72 % de los excedentes estimados. Evidentemente, estos porcentajes son muy elevados, por lo que se ha indicado lo teórico de su obtención, ya que los puertos del Norte del País Valenciano deberían de abastecerse de otros núcleos productivos. De todas formas, la comercialización de la cosecha total debía ser muy fuerte en esta zona, lo que se aprecia en mayor medida si tenemos en cuenta otros datos. En una sistematización que C. Melia Tena ha realizado de la obra de Cavanilles, se respeta la distribución de los datos que éste aporta sobre la producción de vino en cuatro zonas (Norte,

Centro, Oeste y Sur). Como ya se sabe, la primera correspondía, aproximadamente, a la mitad norte de la provincia de Castellón. Pues bién, en ella se producía un total de algo más de 131.000 Hl. de vino (82), con lo que lo embarcado por Vinaroz y Benicarló suponía el 58,01 % de esta cantidad. En conjunto, pues, cabe destacar el elevado nivel de comercialización marítima que, sobre la cosecha local, se realizaba en los puertos de Vinaroz y Benicarló a fines del siglo XVIII y el fuerte peso que, sobre el conjunto, tenían sus expediciones de vino. Y no solo sobre el total de lo embarcado por los puertos de la Aduana de Valencia (que, como ya se ha visto, suponía el 75 %), sino sobre todo el litoral valenciano. Efectivamente, si tenemos en cuenta las expediciones de vino realizadas por el único puerto de importancia que nos falta, Alicante, éstas parece que ascendían en la década de 1.790 a una media de 235.000 cántaros anuales (83). Unidos estos al resto, no solo nos siguen apareciendo los puertos de Vinaroz y Benicarló como los principales expedidores individuales de vino, sino que, englobados, aún suponen el 57,59 % del embarcado por todos los puertos del litoral valenciano. Este predominio pudo acentuarse aún más en la primera mitad del siglo XIX, ya que en 1.834 ambos puertos expedían el 79,78 % del vino valenciano exportado, saliendo la mayor parte del 20 % restante por Alicante (84). El resultado es interesante, aunque, quizás, esta última comparación carezca de homogeneidad en sus datos, ya que los nuestros se refieren a embarques y éstos últimos únicamente a la exportación.

A fines del siglo XVIII el único puerto, de los restantes de la Aduana de Valencia, que tenía una cierta importancia en la comercialización del vino era Sagunto. Solo él podía aproximarse, aunque de forma muy lejana, a los niveles que alcanzaban Vinaroz y Benicarló, puesto que los 141.736,60



cántaros que, como media anual, expedían en el quinquenio 1.791-1.795 suponían cerca de la quinta parte de los embarques totales de la Aduana de Valencia. Y esta cantidad no debía estar muy alejada de la realidad, puesto que en 1.796 ascendía a 150.083 cántaros. Los otros puertos solo expedían el 6,43 % restante de los embarques vinícolas, destacando entre ellos el de Valencia, que suponía el 3,21 %. Este porcentaje aún sería más ínfimo si tuviésemos en cuenta las exportaciones realizadas por Alicante que, como ya se ha señalado, podían rondar en torno a los 235.000 cántaros, con lo que los embarques de vino realizados por Valencia solo podían suponer en torno al 2,46 % del total de sus costas.

Sin embargo, la debilidad en la comercialización vinícola que se aprecia en las zonas centrales del País Valenciano se debe exclusivamente a un cambio en la especialización. Si bien el vino nos aparece como dominante en la zona Norte, sobre todo, y en Alicante, es el aguardiente el que adquiere su predominio en los puertos centrales del país, es decir, Valencia y Sagunto. Y esto si que se puede afirmar con rotundidad con los datos que poseemos, puesto que parece que la exportación de este producto era muy escasa por Alicante, no llegando nunca a sobrepasar, según J. Piqueras (85), los 2.000 Hl. anuales. Los dos puertos anteriormente citados absorbían el 86,16 % de la media anual de expediciones de aguardiente realizadas en el quinquenio 1.791-1.795 por los comprendidos en la Aduana de Valencia, y el primero aparecía con una clara preponderancia, al suponer el 57,80 % del total. Podían existir fuertes oscilaciones anuales, como lo demuestran los datos que poseemos para Sagunto en 1.796, en donde la cantidad bajó de 78.449,20 cántaros como media de 1.791-1.795 a 27.187 cántaros en dicho año. Sin embargo, tenemos la garantía de trabajar con la media de un período

quinquenal.

La burguesía comercial afincada en la ciudad de Valencia nos aparece, pues, como la principal impulsora de esta industria de transformación de los productos agrarios que empieza a extenderse por el País Valenciano en la segunda mitad del siglo XVIII. J. Piqueras ha atribuido su expansión a la crisis vinícola francesa de 1.768-1.782 que hizo crecer la demanda del vino y aguardiente comunes españoles, monopolizados, hasta entonces, por Cataluña (86). Lo cierto es que los primeros datos que poseemos sobre auténticas fábricas de aguardiente se sitúan a principios de la década de 1.770. Anteriormente, el único exportador de este producto sobre el que poseemos información, la compañía Vague y Richerme, solo disponía en 1.761 de algunos alambiques dispersos en Aldaya, Masamagrell y Onteniente (87). A finales de esta década, cada ya había establecido Enrique Platet una fábrica en Sagunto que aprovisionaba las negociaciones de otro, como el mismo Platet, comerciante valenciano, Honorato Dalliot (88). Por las mismas fechas, los Emperador habían construido su fábrica en lo que luego sería la Venta de Emperador, puesto que en 1.773 formaron compañía para explotarla los dos hermanos (Agustín y Tomás) con su cuñado Pedro Gourgues (89), disponiendo de un capital de 36.705 Libras 19 sueldos. Desde luego, no eran los años más propicios para iniciar la empresa, ya que parece que en la primera mitad de la década de 1.770 hubo una crisis productiva que paralizó las fábricas de aguardiente. Así lo expresaba Juan Laporta, comerciante de Valencia, en la suspensión de pagos que presentó al Consulado en 1.776, lo que, además, nos informa de la inversión necesaria para crear una de estas fábricas:

"... los inopinados contratiempos que he expe-

rimentado en mis comercios me han constituido en el estado de no poder satisfacer a mis legítimos acreedores; proviniendo en parte mi maior desgracia de que habiendo expendido en lo material de una cassa Fábrica para colar aguardientes, calderas, y demás ahinas competentes en el lugar de Alfara nueve mil settecientas ochenta y una Libras, seis sueldos, y dos dineros, no he podido lograr ningún año de cosecha abundante, ni aún regular, habiendo estado suspendida, sin trabajar, como era correspondiente, y assi me ha sido mucho más de perjuicio que no de alivio... " (90)

Pero, además, habia invertido en "... pipas trabajadas, madera para ellas, aros, leña y demás enseres de dicha fábrica... unos siete mil pesos...". En conjunto, habia desembolsado, en lo que puede considerarse como capital fijo, un total de algo más de 16.000 Libras, cantidad nada despreciable. En el caso de Laporta, la esterilidad de las cosechas de estos años le obligó a presentar suspensión de pagos y, posteriormente, a vender la fábrica en 1.780 al que será uno de los mayores exportadores de aguardiente de fines de siglo, Bernardo Lassala. En el inventario que se realizó a la muerte de éste en 1.794, la fábrica y sus existencias se valoraron en 18.929 L. 3 s. 2 d. (91). A mayor abundancia de datos, la inversión realizada se dispone en los casos de otros comerciantes valencianos. Asi, Honorato Dalliot poseia, al morir en 1.783, tres fábricas de aguardiente y varios alambiques, pipas, barriles, etc. esparcidos por diversos lugares, lo que suponía un valor total de 21.752 L. 14 s. (92). Por su parte, otro comerciante valenciano, Antonio Pascual de Arias, disponía en 1.799 de una fábrica en Torrente y otros instrumentos distribuidos también por las zonas productivas, ascendiendo todo a un valor de 15.438 L. 15 s. 3 d. (93). Creo, pues, que estos datos

nos pueden servir para cifrar en unas 15.000 ó 20.000 Libras como la cantidad necesaria para establecer una fábrica de aguardiente en la Valencia de la segunda mitad del siglo XVIII.

A pesar de ello, no fueron pocas las que se establecieron en Valencia. En el "Almanak mercantil" de 1.804 se señala que "...Se cuentan más de 200 alambiques corrientes en el distrito Consular, que mantienen a sus expensas las casas de comercio que se ha expresado siguen este ramo...". Desde luego, ésto no eran auténtica fábricas, ya que solo se puede calificar como tales a las siete que se citan en el "Almanak" de 1.801, y que ya recoge J. Piqueras (94). Sin embargo, lo más interesante es la segunda parte del anterior párrafo, es decir, el dominio de los alambiques por las casas comerciales de Valencia. Ciertamente, la burguesía comercial de esta ciudad, junto con algunas casas de Sagunto que, por otra parte, dependían de aquella en muchas ocasiones o, por lo menos, trabajaban para ella, transformaba y comercializaba la mayor parte de los excedentes productivos de la zona central del País Valenciano. Según señala J. Piqueras, los mayores productores de ella eran el Valle del Palancia, el Campo de Liria, la mitad oriental de los Serranos, los actuales partidos de Chiva y Carlet, y el Valle de Albaida (95). Como prueba, pues, de aquel dominio, podemos aportar el caso de uno de los comerciantes de aguardiente citado, Honorato Dalliot en 1.783. Según su inventario, poseía alambiques, ollas, pipas y otros instrumentos distribuidos en los siguientes lugares: Aldaya (L'Horta), Segorbe y Alcuclás (Alt Palancia), el Villar, Tuejar y Pedralba (els Serrans), Liria (Camp de Turia), Utiel (Plana de Utiel), Cheste y Buñol (Foia de Bunyol), Turis (Ribera Alta) y Benigánim y Ontenien-

te (Vall d'Albaida). Aparte de esto, tenia convenios realizados con fabricantes de Sagunto para que destilaran el aguardiente que posteriormente comercializaría él mismo. Evidentemente, las auténticas fábricas se situaban en Aldaya, el Villar y Tuejar, aparte de algunos alambiques que poseia en Onteniente y Benigánim. Sin embargo, puede fácilmente comprenderse que comercializaba el vino, para luego destilarlo en aguardiente, de casi todas las comarcas centrales del País Valenciano, coincidiendo, además, con las que se han citado como las mayores zonas productivas. Y este no era un caso aislado, puesto que la compañía de Gourgues y Siau tenia en 1.789 (96) un radio de acción bastante similar, poseyendo alambiques y barrileria distribuidos en los siguientes lugares: Venta de Emperador (L'Horta), Jérica y Viver (Alt Palancia), Chelva (els Serrans), Liria (Camp de Túria), Canet (Camp de Morvedre), Benigánim, Belgida y Onteniente (Vall d'Albaida) y Gandia (La Safor). Actividades de este tipo ya eran realizadas, aunque de forma más limitada, por la compañía Vague y Richerme en 1.761, y se repetian en el caso de Antonio Pascual de Arias en 1.799. Por tanto, los puertos de Valencia y Sagunto, aunque éste en menor medida, daban salida a la mayor parte de los excedentes vinícolas, transformados fundamentalmente en aguardiente, obtenidos en las zonas actualmente comprendidas en la provincia de Valencia.

Pero, ¿cual era el nivel de comercialización de la cosecha local?. Aqui es más difícil deducir unos datos aceptables, puesto que solo en los lugares anteriormente citados existían unos excedentes apreciables, mientras que en el resto solian existir déficits productivos, teniendo en cuenta, además, la presencia del potente mercado consumidor que podia representar la ciudad de Valencia. Por ello, el resul-

tado será mucho más aproximativo que en la zona Norte. Como puede apreciarse en el cuadro-2 , los puertos de Valencia y Sagunto embarcaban una media anual de 17.931,79 Hl. de vino en el quinquenio 1.791-1.795. Pero, además, los 238.327,2 cántaros de aguardiente que también expedían podían suponer la destilación (tomando, como ya se ha dicho, la equivalencia que adopta J. Piqueras de cuatro litros de vino para obtener uno de aguardiente) de unos 102.671 Hl. más de vino. Son, pues, en conjunto, unos 120.603 Hl. Los que se comercializaron. Por su parte, J. Piqueras estima la producción del Vall del Palància, el Camp de Llíria, els Serrans, y la Vall d'Albaida en 317.500 Hl., y sus excedentes, incluidos los de los partidos de Chiva y Carlet, en 259.000 Hl. (97), con lo que lo comercializado habría supuesto el 37,98 % de la producción de estas zonas, y el 46,56 % de sus excedentes. Sin embargo, para obtener unos datos mínimos, se puede comparar la comercialización realizada con lo que, según Cavanilles, sería la producción de las zonas centro y oeste del País Valenciano. Según C. Meliá Tena, esta ascendía a 356.800 Hl. (98), es decir, una cifra bastante aproximada a la que Piqueras da para las zonas excedentarias, con lo que la comercialización realizada habría ascendido al 33,80 % de su producción. Este porcentaje es muy inferior al del norte, que podía rondar el 60 %, pero hay que tener en cuenta, como ya se ha dicho, el impacto que aquí podía tener la presencia del fuerte mercado consumidor representado por la ciudad de Valencia. Claro está, hay que interpretar estos datos como "teóricos", puesto que la zona de abastecimiento podía ser más amplia, pero creo que no se alejarían mucho de la realidad como hemos comprobado por el radio de acción en que actuaban los comerciantes de aguardiente valencianos.

Al sur del puerto de Valencia los embarques de vino y aguar-

diente son muy escasos. Solo Gandia expide un poco de aguardiente, aunque representa únicamente el 2,5 % del total conocido, mientras que el vino comercializado de Gandia a Villajoyosa solo llega a alcanzar una cantidad similar a la representada por Valencia, es decir, el 3,22 %. La razón de esta ausencia es perfectamente conocida, ya que aquí la producción obtenida por el cultivo de la vid era transformada fundamentalmente en pasas. Y la actividad de los puertos de esta zona refleja perfectamente, como en los casos anteriores, la especialización de su "hinterland" agrícola. Efectivamente, los puertos de Denia-Jávea y Altea absorben el 68,14 % de la media anual de los embarques de pasas realizados en el quinquenio 1.791-1.795 por los comprendidos en la Aduana de Valencia, porcentaje que puede elevarse al 70 % si se les une la escasa actividad desarrollada, en este caso, por Villajoyosa. Pero lo curioso es señalar que el 30 % restante era comercializado fundamentalmente por el puerto de Valencia. Es interesante constatar que estos porcentajes se aproximan significativamente al reparto de la producción estimada según Cavanilles. Así, C. Meliá Tena evalúa una producción para todo el País Valenciano de unas 341.340 arrobas, de las que el 63,94 % se obtendrían en la zona Sur y el 36,05 % restante en el Centro y el Oeste (99). Con estos datos, creo que se puede decir que la producción pasera valenciana se comercializaba por los puertos enclavados en las zonas en que se producía. Sin embargo, el dato que obtiene Melia sobre el volumen productivo es distinto del que señala J. Piqueras, quien se apoya en la misma fuente, ya que éste afirma que Cavanilles la estima en 270.000 arrobas y T. Ricord en 311.000 (100). Tomando una media de unas 310.000 arrobas, los 26.037,80 quintales (que suponen unas 104.151 arrobas) embarcados como media anual por los puertos de la Aduana de Valencia en el

quinquenio 1.791-1.795 representarían el 33,59 % de la producción, es decir, la tercera parte de la misma, lo que concuerda perfectamente con lo estimado por Cavanilles (101).

En conjunto, los productos derivados del cultivo de la vid, que a través de sus diversas producciones (vino en el Norte y zona de Alicante, aguardiente en el Centro y pasas en el Sur) se extendían a lo largo de toda la geografía valenciana, tenían un grado de comercialización marítima muy elevado. En el caso de las pasas no presenta mayores dificultades, ya que se puede estimar con toda seguridad que podía representar la tercera parte de la producción. Mayores problemas presentan el vino y el aguardiente. La producción vinícola valenciana, de la que una buena parte, como se ha visto, se transformaba en aguardiente, ha sido estimada, siguiendo las informaciones proporcionadas por Cavanilles, en unos 833.000 Hl. (102). Si se acepta la propuesta de Piqueras de un consumo interno de unos 50 litros de vino por habitante y año, los 770.964 habitantes que tenía el País Valenciano según el Censo de Floridablanca de 1.787 absorberían un total de unos 385.500 Hl., es decir, el 46,27 % de la producción. Los restantes 447.500 Hl. supondrían los excedentes aproximados. Pues bien, con los datos de que disponemos se puede afirmar que en la primera mitad de la década de 1.790 se comercializaban por vía marítima unos 233.637 Hl. (111.949 Hl. que suponían los 770.977,80 cántaros de vino embarcados por los puertos de la Aduana de Valencia mas los 235.000 cántaros en que Piqueras estima la exportación de Alicante, y 121.688 Hl. que se necesitaban para destilar los 276.566,80 cántaros de aguardiente), lo que suponía el 28,04 % de la producción estimada y el 52,20 % de lo que se podría considerar como excedentes. Es evidente que estos porcentajes serían muy superiores si se tuviese en cuenta la comercialización terrestre que podía realizarse o, en todo caso, la fuerte desviación de la corriente comercializadora hacia Murcia, Carta-

gena, etc. que existía en una de las mayores zonas productivas del Sur del País Valenciano, la del Valle del Vinalopó, donde se enclavaba Novelda que con sus 500.000 cántaros era el lugar que tenía la mayor producción absoluta de todo el Reino, y en la que, según Piqueras, solo una cuarta parte de sus excedentes eran exportados por Alicante (103). Por tanto, creo que es difícil seguir sosteniendo hipótesis como las que hablan de la escasa comercialización de la producción agraria valenciana. De esta índole era la que establecía J. Fontana cuando, al analizar el origen de las exportaciones de productos nacionales a América en 1.792 y apreciar la escasez del tráfico valenciano, afirmaba:

"... Que en 1.792 Cataluña envíe a América un volumen de excedentes agrícolas superior, con mucho, al que remiten Valencia y Galicia conjuntamente, es algo que no parece explicable por razones climáticas o agronómicas. No me parece que pueda explicarse más que por factores que dependen del grado de desarrollo de la economía y de las transformaciones que paralelamente se han producido en la sociedad. Puesto que sabemos que la persistencia del régimen señorial contribuyó en Castilla a perpetuar el estancamiento agrario, ¿cómo no pensar que la dureza del régimen señorial valenciano ha tenido consecuencias semejantes, y que la absorción por parte de los señores de los cortos excedentes de los campesinos explica la ausencia de exportaciones agrarias?..." (104).

No voy a poner aquí en tela de juicio la incidencia del régimen feudal valenciano en el mayor o menor desarrollo agrario, puesto que este problema está siendo debatido actualmente por la historiografía. Lo que es más discutible es la segunda parte del último interrogante, puesto que aunque los señores se quedaran con la mayor parte de los excedentes es ilógico pensar que luego no los comercializaran. Es decir, estuviesen en manos de los señores o de los campesinos, lo cierto es que una gran parte de los excedentes agrícolas valencianos eran comerciali-

zados, al menos los derivados del cultivo de la vid. Desde luego, el problema es distinto si tratamos de evaluar el peso que los embarques de estos productos agrícolas tenían sobre el total exportado por España. Este aspecto es difícil de dilucidar debido a la carencia de datos, aunque si es posible tener una cierta idea sobre su magnitud si comparamos los del vino y aguardiente con los exportados por el puerto de Barcelona en el año 1.793. Según señala P. Vilar, la cantidad ascendió a unos 385.000 Hl. (105). La conversión parece que se ha realizado sin tener en cuenta la mayor cantidad de vino que se requería para obtener aguardiente. Mediante este sistema, los 1.047.544 cántaros de ambos productos que se expidieron por el puerto de Valencia y los añejos a su Aduana como media anual de 1.791-1.795 supondrían (a una media de 11 litros por cántaro) unos 115.229,9 Hl. y, si se les une los 235.000 cántaros de Alicante, 141.079,9 Hl.. Es decir, el conjunto de las costas valencianas solo llegaban a embarcar anualmente el 36,64 % del vino y aguardiente exportado por el puerto de Barcelona en 1.793. Es cierto que en éste "... els vins i aiguardents predominen d'una manera aclaparadora...", como dice Vilar, por lo que nos estaríamos refiriendo al principal exportador español, pero la debilidad de los embarques valencianos solo puede comprenderse si tenemos en cuenta que el puerto de Valencia expediría unos 20.310,29 Hl., y el de Benicarló, que es el de mayor volumen de los valencianos en estas fechas, 40.482,81 Hl.. Por tanto, el País Valenciano podía tener un menor volumen de expedición de licores que Cataluña, pero no se debería a "...la absorción por parte de los señores de los cortos excedentes de los campesinos...", como apunta Fontana, puesto que el nivel de comercialización de la cosecha era bastante importante.

Otro de los productos que nos permiten calcular la incidencia de la comercialización marítima sobre la cosecha es el arroz. Sin embargo, ofrece muchos más problemas debido a las dificult-

tades que presenta la manipulación de sus datos. Según Cavani-
lles, el País Valenciano produciría a fines del siglo XVIII
unos 291.700 cahices de arroz en cáscara (106). Por nuestra
parte, la media anual de este fruto embarcado por los puertos
de la Aduana de Valencia en el quinquenio 1.791-1.795 ascien-
de a 46.726,80 cargas. Es difícil saber si esta cantidad se
refiere a arroz en cáscara o si ya ha pasado por el molino y se
ha transformado en blanco, aunque parece que las cargas se
utilizaban para medir el segundo y los cahices el primero.
Pero la documentación no nos explicita nada al respecto, e,
incluso en 1.804, solo en algunas partidas y de forma aisla-
da se nos indica que se trata de blanco. Ante la duda, por
tanto, habrá que manejar las dos posibilidades, lo que confie-
re cierta inseguridad a los datos debido a la merma de peso
que producía la transformación del producto. Sin embargo, no
acaban ahí los problemas. La equivalencia entre cargas y cahi-
ces es difícil de establecer, ya que la primera corresponde
a una medida de peso y la segunda mide la capacidad. No obs-
tante, de los autores consultados se puede deducir que una bar-
chilla correspondía aproximadamente al peso de una arroba (107),
con lo que, al tener el cahiz y la carga doce de estas subdi-
visiones, puede afirmarse que ambas medidas son equivalentes.
Este hecho facilita mucho el trabajo si consideramos que el
arroz embarcado era rojo (es decir, en cáscara), ya que su-
pondría la simple comparación de su contidad con la producida,
lo que daría un porcentaje de comercialización marítima del
16,01 % de la cosecha. Las mayores dificultades se presentan
si optamos por calificar como blanco al arroz embarcado, pues
entonces las posibilidades a considerar se amplían enormemen-
te debido a la falta de acuerdo entre los propios contemporá-
neos sobre las medidas a adoptar. Así, J.A. Valcarcel en las
páginas citadas afirmaba que se necesitaban 21 barchillas de
arroz rojo para obtener 10 de blanco, las que, en este estado,
formarían un cahiz o una carga, mientras que cuando se median

en cáscara los cahices se llenaban "a colmo", dando una capacidad de 14,5 barchillas cada uno. Por su parte, Cavanilles consideraba, también en las páginas citadas, que se necesitaban 18 barchillas de arroz rojo para obtener 10 de blanco, que igualmente darían, en este estado, un cahiz, aunque los cahices de arroz rojo se medirían por doce barchillas cada uno, y no por 14,5 como decía Valcarcel. Hay que decir, en honor a Cavanilles, que la medida que él aporta es la que adoptan la mayor parte de los autores para la equivalencia del cahiz. Aunque la situación pueda resultar, por tanto, bastante confusa, se puede decir que las posibilidades se reducen a cuatro:

- La primera sería el máximo, y resultaría de considerar que 21 barchillas de arroz rojo dan una carga de 10 arrobas de blanco, y adoptando que, en su primer estado, el cahiz sería de 12 barchillas. Entonces, las 46.726,80 cargas embarcadas habrían supuesto la transformación de 81.771,9 cahices de la cosecha, lo que supondría el 28,03 % de ésta.

- La segunda nos daría el mínimo, resultando de atribuir 18 barchillas en cáscara para obtener 10 de blanco, pero suponiendo que un cahiz de rojo se compone de 14,5 barchillas. Ello indicaría que se habrían transformado solo 58.005,68 cahices, el 19,88 % de la cosecha.

- La tercera sería, como la siguiente, intermedia, resultando de aplicar la primera ecuación, pero variando la capacidad del cahiz en cáscara hasta 14,5 barchillas, lo que habría supuesto transformar 67.673,29 cahices, que representaban el 23,19 % de la producción.

- Finalmente, aplicando la segunda ecuación, y dando al cahiz en cáscara una capacidad de 12 barchillas, las cifras ascenderían a 70.090 cahices, el 24,02 % de la cosecha.

Los porcentajes parecen situarse, por tanto, entre la cuarta y la quinta parte de la cosecha, pero, si tenemos en cuenta

que en la mayoría de las equivalencias se suele atribuir al cahiz de arroz en cáscara una capacidad de 12 barchillas, creo que se puede calificar a la primera y cuarta posibilidad como las más cercanas a la realidad. Es decir, cabe pensar que si los datos de 1.791-1.795 se refiriesen a arroz blanco supondrían la comercialización marítima de alrededor de un 25 % de la cosecha.

Los datos obtenidos no son todo lo concluyentes que deseáramos, pero, al menos, nos dan una idea sobre la entidad de la expedición marítima de este fruto. Ciertamente, el nivel obtenido en relación a la cosecha es muy oscilante, ya que se sitúa entre un mínimo absoluto del 16,01 % y un máximo del 28,03 % si consideramos la posibilidad más elevada. Este último porcentaje es muy parecido al que se ha obtenido respecto al vino, si bien se diferencia de aquel en que, fundamentalmente, la zona productiva del arroz se concentra en el centro del País Valenciano, lo que permite que sea difícil que se nos escapen corrientes de comercialización marítima centradas en puertos de los que no disponemos de datos (como ocurría con Alicante o la zona productiva del Valle del Vinalopó en el caso del vino). Ahora bien, un aspecto común a ambos es la ausencia de datos sobre el posible comercio terrestre que podía realizarse. Al ser un producto de mucho volumen y centrarse sus tierras productivas en torno al río Júcar, cabe pensar que el puerto de Cullera sería su salida "natural". Sin embargo, no debe olvidarse que se trataba de una mercancía que podía cubrir el déficit cerealístico y, por tanto, ser objeto de un cierto tráfico interno. Y este podía tener su centro de aprovisionamiento en los lugares más alejados de la desembocadura del Júcar (caso de la Gobernación de San Felipe, por ejemplo). Carezco de datos al respecto, aunque pueden ser significativos los que se poseen para otro período en el caso del otro lugar de redis-

tribución importante: la ciudad de Valencia. La media anual de arroz embarcado en el quinquenio 1.791-1.795 por su puerto fue de 7.688,20 cargas. Sin embargo, en 1.804 disponemos de una certificación de los productos salidos por mar y tierra de la ciudad, en la que consta que el arroz ascendió a unas 21.404,32 cargas (108). La diferencia es, por tanto, muy elevada, suponiendo un incremento del 278 %, aunque es difícil saber si se debió exclusivamente al aumento de la comercialización marítima (ya que la mayoría de los destinos estaban muy próximos al mar) o al hecho de recoger, junto a ésta, el tráfico terrestre. En todo caso, cabe pensar en la existencia de un cierto nivel de comercialización terrestre que podía aumentar el porcentaje que, sobre la cosecha, tenía su salida por vía marítima. Teniendo en cuenta este fenómeno y el carácter de producto de subsistencia que el arroz tenía y que podía cubrir en cierta medida el déficit cerealístico existente en el Reino, creo que el nivel de comercialización que se ha deducido es bastante importante. De no ser así, difícilmente habría sido explicable el enorme interés que existió en las clases agrícolas valencianas para la expansión de su cultivo, a pesar de los peligros sanitarios que ello comportaba, y las fuertes polémicas que, por este último hecho, levantó entre sus detractores (caso de Cavanilles) y sus defensores (como V. Ignacio Franco).

Lo que sí puede afirmarse con rotundidad, con los datos que poseemos, es el predominio que Cullera tenía en la comercialización marítima de este producto, ya que absorbía el 82,74 % del total conocido. Y, en este caso, la especialización se llevaba a sus últimas consecuencias, puesto que su puerto estaba destinado exclusivamente a la expedición de este fruto, siendo muy escasos o nulos los porcentajes que, sobre su conjunto, representaban los otros productos allí embarcados. Sin embargo, como en los casos anteriores, respondía perfectamente a la situación de su "hinterland" agrícola, ya que la

Ribera del Júcar era la principal zona productora de arroz en el País Valenciano del siglo XVIII. Así, según los datos proporcionados por Cavanilles (109), solo la Ribera Baja producía 144.300 cahices, lo que suponía el 49,46 % de la cosecha. Pero si a ella se le unen los datos individuales que Cavanilles aporta sobre diversos pueblos de la Ribera Alta, su producción ascendía a 209.600 cahices, el 71,85 % de la cosecha. Este porcentaje debía ser mucho más elevado, puesto que en la Gobernación de San Felipe, que producía 58.000 cahices, estaban incluidos muchos lugares de la Ribera Alta (como Señera, Castellón de la Ribera, Puebla Larga, Manuel, etc.). Era lógico, por tanto, que la mayor parte de la comercialización de su producción se canalizara a través del río y tuviera su salida en Cullera. El resto de este cereal que era embarcado tenía como lugar fundamental de expedición al puerto de Valencia, que absorbía el 16,45 % de la cifra total conocida, lo que unido a la representada por el puerto de la Ribera daba un total del 99,19 %. Es decir, las escasas partidas expedidas por Vinaroz, Gandia y Villajoyosa no llegaban a alcanzar ni el 1 %.

Una especialización similar se aprecia también en el caso del almendrón, concentrado de forma casi exclusiva en los puertos del Sur del País Valenciano, puesto que las escasas cargas que se despcharon por Vinaroz, Sagunto, Cullera y Gandia no llegaron a representar ni el 2 % del total conocido. Además, es el único producto sobre el que no se realiza ninguna operación durante todo el quinquenio por el puerto de Valencia, en el que suelen estar representados, en mayor o menor medida, todos los demás. Los puertos de Denia-Jávea, Altea y Villajoyosa se reparten, casi por terceras partes, la comercialización conocida, lo que responde, como en los anteriores casos, a la producción existente en las zonas agrícolas en las que se enclavaban, es decir, el cultivo del almendro realizado en la comar-

ca de la Marina. La incidencia que los embarques realizados podían tener sobre la producción es muy difícil de realizar, tanto por la fuerte oscilación que podía presentar ésta (110) como por el hecho de no disponer de datos sobre el puerto de Alicante.

Más difícil resulta de explicar la distribución de la comercialización de los higos, ya que ésta parece concentrarse, a partes iguales, entre los puertos de la Marina (de Denia a Villajoyosa), que absorben el 48,44 % de la media anual de los embarques realizados, y el de Sagunto, que supone el 44,59 %. De los restantes, solo Valencia, Vinaroz y Castellón-Burriana alcanzan un porcentaje significativo, aunque escaso.

Finalmente, la fuerte presencia que tienen las algarrobas, que son el único producto que, en mayor o menor cantidad, aparece en todos los puertos de que disponemos de datos, no nos hace sino indicar el vigor de la tendencia de roturación de nuevas zonas de cultivo que tuvo lugar en el País Valenciano del siglo XVIII. Mucho se ha insistido ya en este aspecto para que vaya a ser repetido aquí. Sin embargo, no debemos dejar de constatar que los algarrobos, como uno de los cultivos más típicos del secano, eran los árboles que solían situarse en las tierras más marginales y montañosas, con lo que su importante presencia puede servirnos para constatar la envergadura que alcanzó aquella tendencia. La producción valenciana de este producto no ha sido evaluada hasta ahora. En un somero recuento que he realizado con los datos aportados por Cavanilles, he obtenido una cifra muy elevada, exactamente 5.081.060 arrobas. Indudablemente, la cantidad sería algo mayor, ya que, en muchas ocasiones, solo se constata la recolección de una "...gran porción de algarrobas..." (Coves de Vinromá, Chelva, etc.). A pesar de ello, aún adoptando aquella cifra como un mínimo, la media anual embarcada en el quinquenio 1.791-1.795 por los

puertos de la Aduana de Valencia supone un porcentaje muy escaso sobre la cosecha, concretamente un 9,52 %. La explicación podría encontrarse en el escaso valor que tenía este producto, su exclusiva utilidad como destinado al consumo animal y, sobre todo, en la posible existencia de una corriente de comercialización interna. En el caso de la zona del Valle de Albaida, nos describe Cavanilles esta última cuando, al hablar de la mejora de sus comunicaciones, dice:

"...Los pueblos de la comarca ganarian con esta mejora pública, y más que todos Benigánim, cuyos vecinos hacen un comercio activo, llevando ellos mismos sus frutos a las Riberas y a Valencia, y trayendo en retorno lo que les falta, que son más de 10.000 quintales de algarrobas para el surtido de sus caballerías..." (111).

Poco más se puede aportar sobre este fenómeno, por lo que, centrándonos en sus embarques en el quinquenio 1.791-1.795, se aprecia que cerca de las tres cuartas partes del total se realizaban por los puertos de Vinaroz, Castellón-Burriana y Altea. Es decir, parece que su despacho se concentraba fundamentalmente en los puertos del Norte y Sur, siendo más bien escaso por los del Centro, ya que entre Sagunto, Valencia, Cullera y Gandia solo llegaban a representar el 11,04 %.

A pesar de que los datos estudiados hasta ahora nos han proporcionado importantes informaciones sobre la comercialización de los productos agrícolas, el hecho de ^{que} / hayan reflejado simplemente las cantidades ha impedido disponer de una perspectiva de conjunto, tanto sobre el peso real que tenía cada mercancía como sobre la importancia de los embarques realizados por cada uno de los puertos. Este nivel de interpretación solo puede realizarse si obtenemos el valor de los productos objeto de tráfico. Pero, aunque esta conversión pueda resultar teóricamente fácil, no deja de ofrecer graves problemas. El principal de éstos

deriva del hecho de que la mayor parte de las series estadísticas sobre precios que se poseen suelen agotarse en la década de 1.780, por lo que se carece de una información adecuada sobre el período en que se sitúan nuestros datos. El problema he intentado resolverlo utilizando las noticias dispersas que han aparecido sobre los años 1.796 y 1.797 que, si bien son algo posteriores al quinquenio en que se dispone de la comercialización, al menos corresponden a una cronología bastante homogénea. La mayor parte provienen de un estadillo localizado en el Archivo General de Simancas(112), en el que se evaluaba la exportación realizada por algunos puertos valencianos en el año 1.797, para lo que se adoptaban los siguientes valores:

- el cántaro de vino a 8 reales de vellón
- el quintal de pasa a 60 reales de vellón
- la carga de almendrón a 600 reales de vellón
- y el quintal de higos a 33 reales de vellón

Por su parte, el precio del aguardiente y el de las algarrobas se ha obtenido de una información proporcionada por Benicarló en 1.796 (113), en la que se indica que el cántaro de aguardiente se evaluaba en 22,5 reales de vellón y la arroba de algarrobas en 5 reales de vellón. Finalmente, el arroz es el único producto del que se dispone de una serie estadística totalmente fiable, ya que según el estudio realizado por P. Ruiz (114), utilizando como fuente los precios proporcionados por el Diario de Valencia, el arroz de tipo medio (de 2ª clase) solía oscilar sobre 21 libras (315 reales de vellón) la carga como media del período 1.794-1.797.

Aunque los precios obtenidos son bastante homogéneos (ya que la mayor parte se refiere al año 1.797), quizás los más problemáticos resulten los del vino y el aguardiente, debido a las fuertes oscilaciones anuales que les son características. Por ello, he intentado documentarlos en la mayor medida que ha sido posible. Afortunadamente, F. Casàl Novoa aporta los precios

del vino del período 1.791-1.794 según los resúmenes anuales del pósito de abastos (115), y de ellos se deduce que pasaron de unos 6 reales de vellón el cántaro en 1.791 a 9 reales en 1.792 y 1.793, para descender a unos 7 reales en 1.794. Es decir, la media del período se situaría en algo más de unos 7 reales, lo que se acerca mucho a los 8 reales aparecidos en el estadillo de 1.797. Por lo que respecta al aguardiente, los precios proporcionados por F. Casal Novoa son muy escasos (116), indicándonos su paso desde unos 9 reales de vellón en 1.781 a 15 reales en 1.789. De ello deduce que "...parece participar del mismo movimiento..." que el vino, y, sobre este, ya había indicado antes: "...la recuperación en la última década del siglo será notoria, con una subida de 1.790-91 a 1.791-92 del 54 %..." (117). Si aplicamos este porcentaje a los datos de 1.789, se obtiene un precio de unos 22,5 reales, significativamente idéntico al de 1.796 para Benicarló.

Por tanto, los precios que se adoptarán para valorar los productos agrícolas comercializados en el quinquenio 1.791-1.795 no dejan de ser muy aproximativos, aunque las comprobaciones que se han realizado en el caso de los que solían presentar una oscilación anual más acentuada (vino y aguardiente) y el mayor apoyo estadístico que se dispone sobre el que, como veremos, suponía un valor más elevado (el arroz), nos indican que no estarían muy alejados de la realidad. Aplicándolos, pues, a la media anual de los frutos embarcados en el quinquenio 1.791-1.795 por los puertos comprendidos en la Aduana de Valencia, los resultados que ofrecen son los siguientes:

- 276.566,80 cántaros de aguardiente...	6.222.753 r.	19,67 %
- 770.977,80 " vino	6.167.822	19,49 %
- 26.037,80 quintales de pasa	1.562.268	4,93 %
- 46.726,80 cargas de arroz	14.718.942	46,53 %
- 536,60 " almendrón	321.960	1,01 %
- 6.587,40 quintales de higos	217.384	0,68 %
- 484.160,40 arrobas de algarrobas	2.420.802	7,65 %
	<hr/>	<hr/>
	31.631.931	99,96

Lo más sorprendente creo que se deriva del enorme vuelco de la perspectiva que proporcionana estos datos en relación a los anteriormente utilizados. Si por las cantidades expedidas parecían tener la mayor importancia los productos derivados de la viticultura, atendiendo ahora a su valor estas mercancías no llegaban conjuntamente ni a igualar (el vino, aguardiente y pasas de forma conjunta representan el 44,09 % del valor total) al que ya se puede calificar como el producto más valioso de los expedidos por vía marítima de la agricultura comercializada valenciana de fines del siglo XVIII: el arroz. Y lo curioso es que éste se encontraba tan concentrado en el puerto situado en las inmediaciones de su principal zona productiva que, si se hubiese atendido exclusivamente a la cantidad embarcada, existía el riesgo de que pasara desapercibida su auténtica importancia. Por tanto, este fenómeno podría ya de por sí justificar el intento de valoración que se ha realizado. Efectivamente, la comercialización del arroz suponía cerca del 50 % del valor total de las expediciones de productos agrícolas realizados en los puertos de la Aduana de Valencia en el quinquenio 1.791-1.795. Tras él, y a larga distancia, se situaban el aguardiente y el vino, con algo más del 19 % cada uno. Por su parte, las algarrobas, consideradas habitualmente como un producto marginal debido a su escaso valor, ocupaban un honroso cuarto puesto, con algo más del 7 % del valor total. Finalmente, pasas, almendrón e higos, producciones características del sur del País Valenciano, se situaban en una posición excesivamente rezagada debido, quizás, a la ausencia de datos sobre Alicante. Sin embargo, creo que, de disponer de éstos, no se modificaría mucho la posición de las primeras, puesto que los puertos especializados en su expedición eran, como ya se ha dicho, los situados en la comarca de la Marina.

Resumiendo, se puede decir que el arroz y las tres derivacio-

nes de la viticultura eran las producciones comercializadas por vía marítima más importantes de la agricultura valenciana de fines del siglo XVIII, puesto que suponían el 90 % del valor de los frutos "del país" embarcados en la mayor parte del litoral valenciano. Indudablemente, la situación sería radicalmente distinta si tratásemos exclusivamente sobre la exportación ya que el arroz tenía una escasa salida exterior, mientras que los tres productos vitícolas se destinaban fundamentalmente a ésta. Cabe pensar, por tanto, que la estructura de las exportaciones agrícolas valencianas no varió mucho en el siglo siguiente, puesto que, según señala J. Piqueras (118), el vino y las pasas aún suponían cerca del 60 % de su valor en el período 1.870-1.920. Ahora bien, nuestros datos nos ofrecen únicamente informaciones aplicables a la comercialización, y a ella debemos reducir nuestra interpretación.

La valoración que se ha realizado también nos ofrece la posibilidad de ponderar aproximadamente el peso que los diversos puertos tenían en la expedición de productos agrícolas, aspecto que también se nos escapaba si atendíamos exclusivamente a la cantidad embarcada. El cuadro-3 es el resultado de aplicar el valor que cada producto tendría en los puertos por los que era expedido. Lógicamente, la preponderancia que se ha apreciado debido al elevado valor del arroz, tenía que tener su incidencia en la aparición de Cullera como el puerto más importante, con un 38,55 % del valor total embarcado, ya que el 99,86 % de aquel se derivaba del embarque de este producto. Sin embargo, era Valencia la que le seguía inmediatamente en importancia, suponiendo sus expediciones el 21,27 % del valor total. Aunque su cantidad era aproximadamente la mitad de la representada por el puerto de la Ribera, hay que señalar que el 53,44 % de ella se derivaba de los embarques de aguardiente, por lo que, al ser destinado fundamentalmente al mercado exterior, no cabe

CUADRO - 3

Valor aproximado de la media anual de los frutos embarcados por los puertos de la Aduana de Valencia en el quinquenio 1.791-1.795 (en reales de vellón)

	<u>Vino</u>	<u>Aguardie.</u>	<u>Pasas</u>	<u>Arroz</u>	<u>Almend.</u>	<u>Higos</u>	<u>Algarr.</u>	<u>TOTAL</u>	<u>%</u>
Vinaroz	1.907.348	93.100	0	19.467	600	3.115	774.766	2.798.396	8,84
Benicarló	2.727.864	608.458	0	0	0	0	45.172	3.381.494	10,69
Cast-Burr.	288	792	24	63	0	3.696	470.760	475.623	1,50
Sagunto	1.133.892	1.765.107	11.688	189	600	96.947	192.055	3.200.478	10,11
Valencia	198.088	3.597.255	455.256	2.421.783	0	6.382	52.449	6.731.213	21,27
Cullera	0	0	10.356	12.178.971	3.600	1.247	1.200	12.195.374	38,55
Gandia	6.617	157.770	468	26.964	600	666	22.194	215.279	0,68
Den.-Jav.	28.945	0	579.240	0	103.200	19.107	108.074	838.566	2,65
Altea	63.651	0	485.280	0	126.360	51.394	528.292	1.254.977	3,96
Villaj.	101.126	270	19.956	71.505	87.000	34.828	225.840	540.525	1,70
								TOTAL	31.631.925

duda que su puerto debería situarse también entre los primeros de su aduana en el valor de las exportaciones, aunque con un papel menos destacado que el que desempeñaba en las importaciones. El arroz era el segundo producto en importancia de los embarcados por el Grao de Valencia, al representar el 35,97 % de su valor, seguido, ya a larga distancia, por las pasas (6,76 %) y el vino (2,94 %). De los restantes puertos de la Aduana de Valencia, solo Sagunto y los del Norte tenían una cierta importancia en el embarque de productos agrícolas. Benicarló aparecía como el tercero de la Aduana de Valencia debido, de forma casi exclusiva, a sus embarques de vino, que suponían el 80,67 % de su valor total. En cambio, en Sagunto era el aguardiente el que acaparaba más del 55 % de su valor, seguido, a corta distancia, por el vino. Por último, en Vinaroz era este último el que aportaba la mayor parte del valor, junto con las algarrobas, lo que le situaba en el quinto lugar de la Aduana de Valencia por el valor de sus embarques. Los puertos del Sur no llegaban a representar más que el 8,31 % del valor total, aportado fundamentalmente por las pasas y algarrobas. Sin embargo, los últimos lugares estaban representados por Castellón-Burriana y Gandia. En los primeros, era solo el masivo embarque de algarrobas el que les hacía abarcar únicamente el 1,50 % del valor total embarcado por la Aduana de Valencia, mientras que en Gandia solo las cortas expediciones de aguardiente tenían cierta importancia, pero el conjunto de sus embarques no llegaba a suponer más que cerca del 1% del valor total.

En conjunto, los puertos de la Aduana de Valencia estaban fundamentalmente especializados en la expedición de los productos agrícolas cosechados en sus inmediaciones, a excepción del de Valencia que tenía un intenso tráfico de importación, como ya se ha señalado. La incidencia de sus embarques sobre la producción agraria valenciana era bastante notable en algunos

casos, pudiendo oscilar entre la tercera (caso de las pasas) y la cuarta (vino-aguardiente y arroz) parte de la cosecha total, y en más de la mitad de los excedentes (vino-aguardiente) estimados. Hay que tener en cuenta que se trataba exclusivamente de comercialización marítima. Por otra parte, el elevado valor que suponía el arroz distorsiona un tanto el panorama si tratamos de captar el comercio exterior valenciano, con lo que éste solo puede apreciarse a través de otras fuentes.

Desgraciadamente, las que poseemos sobre este último aspecto se sitúan en el período más crítico vivido por la actividad comercial en todo el siglo XVIII: la guerra que enfrentó a España contra Inglaterra entre 1.796 y 1.802. Se trata de dos estadillos localizados en Simancas en los que se nos refleja el valor de las exportaciones realizadas por los puertos comprendidos en la Aduana de Valencia en 1.798 y 1.799 (ver cuadros-4 y 5). Indudablemente, el valor total debe encontrarse fuertemente reducido con respecto a lo que podía ser la actividad "habitual" debido al clima bélico imperante, lo que se refleja también en su reducción en un 50 % en los dos años de que disponemos. Por otra parte, los lugares de destino también se encontrarían en cierta medida distorsionados por la ausencia de uno de nuestros habituales compradores: Inglaterra, en esos momentos país enemigo. Sin embargo, no creo que los productos objeto de exportación resulten muy afectados por la situación bélica, al menos en relación con ellos mismos, si bien su valor, como ya hemos dicho, si estaría reducido. En todo caso, con los datos disponibles se puede apreciar el absoluto dominio que en las exportaciones valencianas suponía el valor de lo calificado como "comestibles y licores", ya que en ambos años representan más del 97 % del total. No se trata, evidentemente, más que de los productos agrícolas locales, es decir, aguardiente, vino, pasas, etc.. Por su parte, el único produc-

CUADRO - 4

Valor de las exportaciones realizadas por la Aduana de Valencia y sus puertos anejos en 1.798 (en reales de vellón)

	<u>Comestibl. y licores</u>	<u>Lana en rama</u>	<u>Drogas</u>	<u>Gener. seda</u>	<u>Varios</u>	<u>TOTAL</u>	<u>%</u>
Francia	6.756.854	212.676-27	580	0	135.079	7.105.189-27	56,46
Holanda	4.082.658	0	0	0	0	4.082.658	32,44
Dinamarca	710.278	0	0	0	832-17	711.110-17	5,65
Génova	272.705-17	900	0	0	0	273.605-17	2,17
Nápoles	96.192	0	0	1.300	0	97.992	0,77
Liorna	44.920	0	0	0	0	44.920	0,35
Cerdeña	0	0	0	2.700	0	2.700	0,02
Total Italia	413.817-17	900	0	4.500	0	419.217-17	3,31
Suecia	235.496	0	0	0	0	235.496	1,87
Portugal	28.320	0	0	0	0	28.320	0,22
Norte	765	0	0	0	0	765	0,00
TOTAL	12.228.188-17	213.576-27	580	4.500	135.911-17	12.582.756-27	

CUADRO - 5

Valor de las exportaciones realizadas por la Aduana de Valencia y sus puertos anejos en 1.799 (en reales de vellón)

	<u>comestibles y licores</u>	<u>Generos de lana</u>	<u>Varios</u>	<u>TOTAL</u>	<u>%</u>
Holanda	3.965.281	0	600	3.965.881	65,87
Francia	1.623.678-17	66.144-17	58.095	1.747.918	29,03
Génova	109.696	0	0	109.696	1,82
Liorna	107.120	0	0	107.120	1,77
Total Italia	216.816	0	0	216.816	3,59
Dinamarca	67.920	0	0	67.920	1,12
Norte	12.900	0	0	12.900	0,21
Tánger	8.760	0	0	8.760	0,14
TOTAL	5.895.355-17	66.144-17	58.695	6.020.195	

to que, aparte de estos, tenía cierta relevancia era la lana en bruto, aunque en estos años solo representaba algo más del 1 % del valor total. Es decir, se trata de los dos únicos productos que J.M. Palop reflejaba como exclusivos de la exportación realizada por el puerto de Valencia en los meses analizados. Sin embargo, la situación es la inversa a la que se deducía en términos fiscales. Si de estos se podía concluir que "... la lana domina aplastantemente la exportación..." (119), nuestros datos indican todo lo contrario. Es indudable que parte de la responsabilidad en este hecho puede derivarse de que en los años aquí analizados se comprenden todos los puertos de la Aduana de Valencia, con lo que el valor de los comestibles y licores sería mucho mayor del que resultaría si apareciese solo Valencia. Sin embargo, no debemos olvidar que ésta dominaba absolutamente una de las exportaciones más valiosas, la de aguardiente, y, por tanto, la relación resultaría, aunque algo atenuada, difícilmente inversa a la que indican los cuadros. Por tanto, solo cabe atribuir la discordancia a la exención fiscal de que disfrutaban los productos agrícolas "del país" con el fin de favorecer su exportación, frente a la mayor gravosidad que afectaría a la lana en bruto como una materia prima susceptible de ser utilizada por la industria nacional y, por tanto, más recargada con el fin de desestimular su exportación.

En lo que respecta a los mercados receptores, y a pesar de la distorsión que puede representar la ausencia de Inglaterra, parece ser Francia la que controla de forma casi absoluta la exportación de lana en bruto, lo que aporta mayor inseguridad a estos datos, puesto que sabemos que Holanda y Génova eran también clientes habituales de los exportadores laneros valencianos. Por su parte, Holanda y Francia absorben la mayor parte de las exportaciones de comestibles y licores, ya que en 1.798 acaparan el 88,63 % de su valor, y en 1.799 el 94,80 %.

Ello no es obstáculo para que la primacia entre ambos clientes se modifique en los dos años, ya que si en 1.798 Francia acaparaba el 55,25 % y Holanda el 33,38 %, en 1.799 los porcentajes se invierten, siendo para Francia el 27,54 % y para Holanda el 67,26 %. De los restantes destinos, solo los países nórdicos adquieren cierta relevancia, suponiendo el 7,72 % en 1.798 mientras que en la zona mediterránea, el conjunto de los países italianos solo alcanzaban el 3,37 %.

Aunque resulta peligroso deducir alguna conclusión de estos datos debido al clima bélico imperante, creo que el predominio de los comestibles y licores sobre el panorama exportador valenciano de 1.798 y 1.799 es tan intenso que difícilmente resultaría superado si dispusiésemos de datos sobre un período menos conflictivo.

A principios del siglo XIX tenemos la ventaja de contar con el tráfico marítimo y terrestre realizado por la ciudad de Valencia en la primera mitad del año 1.802 y en todo el año 1.804. A pesar de que el primero es el menos completo, es el único que nos refleja el comercio internacional, ya que se enmarca en la ténue expansión provocada por la firma de la paz de Amiens. Por el contrario, al situarse el año 1.804 en el inicio de un nuevo período bélico, raramente se consigna alguna negociación con el exterior, reflejándonos únicamente el comercio nacional.

Entre enero y junio de 1.802 los únicos productos que tienen una salida al exterior son los siguientes:

Productos más importantes expedidos por Valencia en la primera mitad del año 1.802.

	España	exterior	Sin esp.	TOTAL
Aguardiente	24.019 a.	150.704 a.	11.346 a	186.069 arrob.

	España	Exterior	Sin esp.	TOTAL
Vino	18.655,13 a.	24.796 a.	720 a.	44.171,13 arrol
Pasa	38,75 q.	2.896 q.	1,5 q.	2.936,25 quin.
Cacahuete	-	168 a.	-	168 arrol
Lana bruto	-	1.041,16 a.	-	1.041,16 arrol
Esparto	-	125 c.	-	125 cost.

Como puede apreciarse, Valencia seguía exportando fundamentalmente aguardiente, además de algunos otros productos agrícolas del país (vino, pasas, cacahuete) y materias primas textiles (lana y esparto). Sin embargo, lo que llama la atención es la gran cantidad de aguardiente expedido. Si consideramos las arrobas como castellanas (con una capacidad de 15,15 litros), supondrían un total de 28.189,45 Hectólitros (120). Es decir, en medio año se habría comercializado mucho más aguardiente que en la media anual del quinquenio 1.791-1.795, cuando salieron por Valencia 17.218,86 Hl.. Puede ser que parte de la explicación se encuentre en que en 1.802 se englobaba tanto el comercio marítimo como el terrestre. Sin embargo, la diferencia es tan abultada que creo que únicamente podría tener sentido si alegásemos la existencia de un "boom" postbélico, aunque ya vimos que éste era muy ténue para el comercio importador. Mas destacable puede resultar, sin embargo, la confirmación de que la mayor parte del aguardiente tenía un destino internacional, puesto que en la primera mitad del año 1.802 salía hacia él el 80,99 % del total expedido por Valencia. Las 150.704 arrobas que ello suponía se distribuían de la siguiente forma:

Destino de las exportaciones de aguardiente realizadas por Valencia en la primera mitad del año 1.802.

	arrobas	%
Francia en general	38.277	25,39
El Havre	21.801	14,46

	arrobas	%
Dunkerque	<u>3.510</u>	<u>2,32</u>
TOTAL FRANCIA	63.588	42,19
Inglaterra general	9.711	6,44
Isla Jersey	15.833	10,50
" Guernesey	<u>5.540</u>	<u>3,67</u>
TOTAL INGLATERRA	31.084	20,62
Hamburgo	19.159	12,71
Bremen	<u>7.920</u>	<u>5,25</u>
TOTAL ALEMANIA	27.079	17,96
Portugal	11.700	7,76
Despe	9.921	6,58
Ostende	7.332	4,86
TOTAL	<u>150.704</u>	<u>99,97</u>

Es decir, el aguardiente tenía un destino fundamentalmente atlántico, ya que no se cita ningún mercado enclavado en el Mediterráneo, salvo que en el epígrafe general de Francia pudiera encuadrarse alguno de ellos. Este país era el que absorbía la mayor parte de la exportación, al suponer el 42,19 % del total, y, dentro de él, solo podemos constatar como puntos de destino los puertos de El Havre y Dunkerque, que, por si solos, acaparaban cerca del 40 % del aguardiente destinado a Francia. Inglaterra era el segundo cliente en importancia, aunque solo recibía una cantidad equivalente a la mitad de lo que se exportaba a Francia. Sin embargo, aquí podemos señalar como los centros receptores más importantes a las pequeñas islas de Jersey y Guernesey, situadas en el Canal de la Mancha, y que absorbían cerca del 70 % del aguardiente desti-

nado a Inglaterra. Por su parte, Alemania acogía una cantidad muy similar a la recibida por los británicos, siendo Hamburgo y Bremen sus centros receptores. Finalmente, el 20 % restante se distribuía entre Portugal, Despe y Ostende.

Solo un 12,90 % del aguardiente expedido por Valencia en la primera mitad del año 1.802 tenía a España como destino específico. Dentro de ella, era Alicante el puerto que recibía la mayor cantidad, puesto que las 9.725 arrobas a él destinadas suponían el 40,48 % del total recibido por España. Andalucía era la zona que le seguía en importancia, con el 29,75 %, y las 7.147 arrobas a ella destinadas se repartían, a partes iguales, entre los puertos de Cádiz y Málaga. Cataluña recibía una cantidad algo inferior, el 26,50 %, siendo Reus el destino más importante (3.900 arrobas), que doblaba la cantidad recibida por Barcelona (1.831 arrobas), y siendo completado el panorama catalán por las 636 arrobas enviadas a Salou. Finalmente, las 780 arrobas recibidas por Cartagena solo suponían el 3,24 % del aguardiente destinado a España. Quedaban unas 11.346 arrobas con un destino no especificado, y que solo suponían el 6,09 % del aguardiente total expedido por Valencia

La documentación utilizada se basa en una relación individual de las operaciones realizadas por cada casa comercial, con lo que podemos conocer quienes eran los que controlaban este tráfico. Con los datos de que disponemos, creo que se puede considerar a la compañía de la Viuda de Lassala e hijos como la principal comercializadora del aguardiente valenciano, al menos en la primera mitad del año 1.802. Las 81.283 arrobas por ella expedidas suponían el 43,68 % del total, porcentaje que se acercaba bastante al 41,75 % del total exportado que suponían las 62.919 arrobas que la misma compañía destinó al mercado exterior. Le seguía en importancia la compañía de Vague y LLano, puesto que las 56.995 arrobas que expidió

suponían el 30,63 % del total, destinando al exterior 45.335 arrobas, el 30,08 % de lo exportado. El control que ambas compañías ejercían sobre el comercio valenciano de aguardiente puede comprenderse perfectamente si tenemos en cuenta que entre ambas expidieron 138.278 arrobas, es decir, cerca de las tres cuartas partes del total. Ellas solas controlaron todo el aguardiente que en este período se destinó a Inglaterra y Portugal, y casi el 90 % del exportado a Alemania, aparte de las dos terceras partes del recibido por el mercado francés. Los restantes comerciantes de aguardiente tenían menos importancia, puesto que Berard, Lavillete y cia. solo expidió 34.287 arrobas (18,42 % del total), Manuel Cebrian e hijo 6.630 arrobas (5,12%) y Melchor Ferrer 1.950 (1,04 %). Estas cinco compañías, con la exclusión de Manuel Cebrian e hijo y la inclusión de Price, Tupper y cia., eran las únicas que aparecían en el Almanak mercantil de 1.804 en el epígrafe "Embarcan vinos, aguardientes y otros frutos". Solo ellas disponían de auténticas fábricas de aguardiente, mientras que los tres restantes que en 1.802 comercializaron este producto (Joseph Batifora, Joseph Estopiña y la compañía de Bordalonga, Gaston y Condou) eran comerciantes que se dedicaban a otro tipo de actividades, y, aparte de que todo lo dirigieron a España, las 1.999 arrobas que totalizaron solo suponían el 1,07 % del total.

En todo el año 1.804 las expediciones de aguardiente realizadas por Valencia fueron muy escasas, como ya se ha dicho, debido, seguramente, a la tensión bélica que ya se dibujaba en el panorama internacional. Se redujeron a 11.204,5 arrobas y 4.570,12 cántaros, es decir, aproximadamente unas 14.450 arrobas castellanas, lo que suponía solamente el 7,76 % de la comercialización realizada en la primera mitad del año 1.802. A diferencia también de este último año, ninguna de aquellas tuvo como destino el mercado europeo. Sin embargo, lo más

destacable fue que la mayor parte, 9.040 arrobas, es decir, el 62,56 % del total, estaban destinadas al mercado americano, que no aparecía en el anterior año estudiado. La causa es conocida, ya que en 1.804 se realizó en Valencia la segunda de las expediciones de comercio directo con América realizadas por la "Sociedad Valenciana" con la polacra "la Concepción". La composición de su carga ha sido estudiada por M. Ardit (121) en base a una nota conservada en el archivo privado de los Canet que él ha localizado. Debo detenerme en su estudio por la conclusión que este autor obtiene al afirmar que "...representó una rotunda victoria de la tierra sobre la industria..." debido a l predominio de la pipería sobre la balotería y a la ausencia de los tejidos de seda en ésta, que no aparecen "...en ningún caso...". Sin embargo, por los datos que constan para 1.804, que, como se afirma en su coletilla final "...es conforme a lo que consta en los asientos de esta Contaduría de rentas generales, por las guías que se han sacado a que me refiero y certifico...", se nos presenta una imagen totalmente distinta. Los únicos productos en que se especifica como destino América o Veracruz en todo el año fueron: 5.449 varas de tejidos de seda embarcados a América por la compañía de Gregorio Torres, Bailach y cia.; 6.280 arrobas de aguardiente para América por Manuel Cebrian; 2.655 arrobas de aguardiente para Veracruz por Vague y Llano; 105 arrobas de aguardiente para Veracruz por Vicente Juan Escoto; 223,5 docenas de platos de Manises para América por Mariano Ferrer; y l carga de arroz, 57 patos y gallinas, 12 ristras de ajos, 10 docenas de huevos y 70 docenas de cebollas para Veracruz por Juan Ramos. Podría pensarse, desde luego, que algunas de las mercancías para las que no se especifica destino completaran la carga. Sin embargo, no sería en el caso de los comerciantes que, según la nota que posee Ardit, serían los interesados en la expedición. Así, en todo el año 1.804 la viuda de Ruix y Roda aparece en la certificación de que disponemos

dirigiendo tejidos de seda a Madrid, algarrobas y brea a Cádiz y bacalao a Segorbe; la viuda de Lassala e hijos seda en bruto, tejidos de seda y arroz a Andalucía, harina a Madrid, arroz a Barcelona y material de pipería a Alfara, pudiendo constituir únicamente los 200 quintales de pasa que dirige al Grao; Gaspar Morera seda en bruto a Madrid, cereales a Barcelona y Cádiz, alubias a Andalucía, zumo de limón a Barcelona y azulejos y ladrillos a la isla de Idra (?); Mariano Canet solo azúcar a Segorbe; Pedro Juan Mallen libros a Barcelona, Madrid, Mallorca, Cádiz, Salamanca y Murcia, higos y arroz a Madrid y tejidos de seda a Barcelona; mientras que Cristobal Lafora, Juan Bautista Poeta y Salvador Labaila no aparecen. Es decir, de los diez cargadores que cita Ardit, solo dos aparecen en nuestra certificación enviando productos a América (Vague y Llano y Manuel Cebrian e hijo), siendo sustituidos los restantes por Torres y Bailach, Escoto, Ferrer y Ramos. No sé ciertamente a qué puede obedecer esta fuerte divergencia, pero creo que los datos derivados de la contaduría de rentas generales deben ser, al menos teóricamente, muy próximos a la realidad. Y lo que se deduce de ellos es que los tejidos de seda constituirían la remesa más importante de los productos enviados a América directamente desde Valencia, al menos en valor, en el año 1.804. Desde luego, las cantidades son bastante ridículas, pero si nuestros datos corresponden a lo que se cargó en la polacra "la Concepción", no está tan clara la referida victoria de la tierra sobre la industria.

Aparte de la referida cantidad de aguardiente enviada a América en 1.804, las restantes 5.410 arrobas que aproximadamente salieron de Valencia en dicho año, tuvieron a Andalucía (y, dentro de ella, a Cádiz) como el destino fundamental, además de algunas cortas partidas remitidas a Madrid y Cartagena.

El vino expedido por Valencia en la primera mitad del año

1.802 también fue mucho más elevado que el que salió en la media anual del quinquenio 1.791-1.795, pues si ésta correspondía a unos 2.666 Hl., las 44.171,13 arrobas de aquel medio año supondrían, si se consideran como castellanas, unos 6.691,92 Hl.. Pero, a diferencia del aguardiente, el vino tendría una menor salida internacional, pues solo se dirigió al exterior el 56,13 % de aquella cantidad. Desgraciadamente, el destino concreto solo se especifica en 5.460 arrobas dirigidas a Amsterdam y 1.240 a Dunkerque, mientras que en las 18.096 restantes solo se indica como dirigidas "al extranjero". Con respecto a las 18.655,13 arrobas remitidas a España, la mayor parte de ellas (13.851, el 74,24 %) se dirigen a Cádiz, y el resto a Cataluña y Cartagena. Quedarían 720 arrobas sin un destino especificado. En este caso, el práctico monopolio del vino expedido por Valencia en la primera mitad del año 1.802 lo desempeñaba uno de los comerciantes de aguardiente que ya hemos señalado, la compañía de Berard, Lavillete y cia., que comercializó un total de 42.497 arrobas, es decir, el 96,20 % del total. Las restantes 1.674,13 arrobas fueron expedidas por la Viuda de Lassala e hijos, Joseph Batifora, el patrón Joseph Cubells y Joseph Miguel.

Por lo que respecta al año 1.804, el vino salido por Valencia fue muy escaso, reduciéndose a 368 arrobas y 1.641 cántaros, es decir, unas 1.534,57 arrobas castellanas, 320 de las cuales fueron enviadas por Price Tupper y cia. a Norfolk, y el resto se quedaron en España o no tuvieron un destino especificado.

Sin embargo, el puerto de Valencia no es el punto de mira más adecuado para apreciar el destino exterior de los vinos valencianos, puesto que, como ya se ha señalado, las expediciones de este producto que solía realizar eran muy escasas.

Afortunadamente, disponemos de mayor información en lo que respecta a esta mercancía gracias a una certificación realizada por Vinaroz en 1.796 (122). Es decir, se trata de uno de los puertos más importantes en la exportación de vinos del litoral valenciano y, aunque corresponde a unas fechas algo anteriores a las que aquí estamos manejando, puede resultar ilustrativo. Los algo más de 100.000 cántaros que se despacharon en aquel año alcanzaron un valor total de 72.936 libras, que se distribuían en los siguientes mercados:

Destino del vino exportado por Vinaroz en el año 1.796
(valor en libras valencianas).

Destino	Valor	%
Bremen	41.954L. 1 d.	57,52
Hamburgo	18.630L. 7s.9 d.	25,54
Rusia	6.568L. 4s.	9,00
Londres	2.813L. 3s.	3,85
Estier	1.728L.10s.	2,36
Norte	918L.	1,25
Dinamarca	<u>324L.</u>	<u>0,44</u>
	72.936 4 10	99,96

Es decir, la zona alemana, representada por Hamburgo y Bremen, se llevaba la parte de león, absorbiendo el 83,06 % del valor total del vino exportado por Vinaroz en aquel año. En todo caso, nos ilustra que, como ocurría con el aguardiente, el destino fundamental solía ser el mercado atlántico europeo, no apareciendo ningún lugar del Mediterráneo.

A diferencia del vino y el aguardiente, las pasas salidas por Valencia en la primera mitad del año 1.802 eran mucho más inferiores a las de la media anual del quinquenio 1.791-1.795. Los 2.936,25 quintales de aquel medio año suponían algo menos

de la mitad de los 7.587,60 quintales que saldrian anualmente en el quinquenio referido, por lo que podria pensarse que si se hubiese dispuesto de todo el año quizás se hubiese alcanzado una cifra similar. Sin embargo, y a semejanza del aguardiente, las pasas expedidas por Valencia en 1.802 también tenían como destino fundamental el mercado internacional, y en este producto con una proporción que suponía el 98,62 % del total. Con la misma rotundidad, era Inglaterra el principal mercado, ya que a ella se destinaron 2.866 quintales de los 2.896 exportados, es decir, el 98,96 %, siendo los 30 quintales restantes remitidos a Francia. Igualmente, el principal exportador era la Viuda de Lassala e hijos, que con los 2.712 quintales que envió a Inglaterra acaparaba el 93,64 % del total exportado, seguido, ya de lejos, por Melchor Ferrer con 154 quintales enviados a Londres. Por su parte, los escasos 38,75 quintales que se destinaron al mercado nacional tenían como principal receptor al puerto de Barcelona. Finalmente, en 1.804 la pasa expedida fue muy escasa, aunque no conocemos la cifra exacta, puesto que consistió en 147 cajas, 7 capazos y 168,87 quintales, teniendo todas como destino al mercado nacional.

Poco más se puede decir del resto de los productos que conocieron un destino exterior en la primera mitad del año 1.802, ya que las 168 arrobas de cacahuete tuvieron a Bayona como principal destino (aparte de 1 arroba remitida a Marsella), siendo exportados en su mayor parte por Vague y Llano (157 arrobas). Las 1.041,16 arrobas de lana en bruto fueron exportadas al "extranjero" por Oliag hermanos. Y los 125 costales de esparto los remitió a Francia Francisco Catalá. El resto de las mercancías salidas de Valencia en aquel medio año carecían de importancia y tenían como destino exclusivo el mercado nacional. La escasa entidad del arroz expedido (36,85 cargas) se debía seguramente a que su cosecha se realiza durante la segunda mitad del año, de la que se carece de datos en 1.802.

Una explicación similar puede tener la escasa extracción de la seda en bruto (39.367 libras), al realizarse su recolección en mayo y junio, mientras que las parcas 34.300 varas de tejidos de seda remitidos no son, en modo alguno, representativos de esta industria valenciana.

Estos últimos tres productos pueden, indudablemente, ser mejor estudiados en 1.804, al conservarse todo el año completo. Por otra parte, la ventaja, que también existía en 1.802, de disponer de datos sobre el conjunto de la actividad comercial, tanto marítima como terrestre, permite que aparezca perfectamente representada la comercialización de la seda, tanto en bruto como elaborada, ya que por vía marítima era muy escasa la que se remitía.

En el año 1.804 salieron de Valencia un total de 21.404,32 cargas de arroz que puede considerarse como blanco, aunque este dato solo escasas veces se especifica en la documentación. Su distribución, por lugares de destino, era aproximadamente la siguiente:

Destino del arroz expedido por Valencia en el año 1.804
(cantidad en cargas).

Destino	Cargas	%
Cataluña	13.261	61,95
Andalucía	5.654,90	26,41
Castilla-Murcia-Galicia	707,12	3,30
Mallorca	468,60	2,18
América	1	0,004
Sin especificar	6	0,02
País Valenciano	<u>1.305,70</u>	<u>6,10</u>
	21.404,32	99,96

Cataluña era, como puede apreciarse, el mercado más importante, al absorber algo más de las tres quintas partes del total. Como cabía esperar, era Barcelona la que, dentro de ella, recibía la mayor cantidad, pues alcanzó las 5.517,30 cargas, es decir, el 41,60 % del arroz destinado a dicha zona. Reus, con 2.258,80 cargas, y Tarragona, con 1.980,50 cargas, le seguían en importancia. En conjunto, estas tres poblaciones suponían un total de 9.756,60 cargas, es decir, el 73,57 % del arroz recibido por Cataluña, y cerca del 50 % del total expedido por Valencia aquel año. Creo que estas cifras son, por tanto, suficientemente reveladoras de la importancia del mercado catalán para el arroz valenciano. Otros lugares receptores de ésta área geográfica eran, por orden de importancia, Salou, Tortosa, La Escala, Vilanova, Mataró, Blanes, Manresa, etc.

Andalucía era, prácticamente, el otro destino fundamental del arroz valenciano, ya que absorbía algo más de la cuarta parte del expedido en 1.804. Si unimos su porcentaje al de Cataluña se obtiene un total del 88,36 %, lo que nos indica el práctico monopolio que ejercían en la comercialización del arroz valenciano. Sin embargo, en el Sur, Cádiz ejerce un dominio mucho mayor que el que realizaba Barcelona en Cataluña. Las 4.189,70 cargas que Cádiz recibió en 1.804 suponían el 74,08 % del arroz remitido a Andalucía. En esta zona, únicamente Algeciras, Sevilla, Málaga y Almería eran las otras poblaciones que recibían este producto.

Los envíos dirigidos a Castilla-Murcia-Galicia eran, sobre todo los primeros, los únicos que podrían indicarnos la penetración del arroz en el interior de la península. Sin embargo, como se puede apreciar, esta era muy escasa, ya que el porcentaje del conjunto de estas zonas solo llegaba a representar el 3,30 % del total. Indudablemente, Madrid se situaba a la cabeza, con 279,52 cargas, pero era inmediatamente seguida por

otro puerto marítimo, Cartagena, con 158 cargas. Es decir, la penetración interior era muy escasa, pues, aparte de la capital de España, las únicas ciudades castellanas importantes a las que se dirigió el arroz valenciano fueron Toledo (72,9 cargas), Teruel (32cargas), Segovia (2,2 cargas), y Aranjuez (2 cargas), es decir, cantidades todas ellas bastante irrisorias. Por lo que respecta a Galicia, el único destino que aparece es La Coruña, con 40 cargas.

Entre los otros lugares de destino, cabe destacar que Mallorca recibió una cantidad bastante apreciable, mientras que la única carga que se dirigió a América nos indica el escaso radio de expansión que tenía este cereal fuera de la península, aunque tal vez una buena parte del arroz destinado a Cádiz y Barcelona tuviera al mercado colonial como objetivo último. Por lo que respecta al dirigido al interior del País Valenciano, hay que señalar que cerca de las dos terceras partes de éste se remitió a Vinaroz (840 cargas), es decir, una zona deficitaria de este producto o, en todo caso, una escala para su posterior remisión a Cataluña. Los otros lugares de cierta recepción en el Norte son Castellón (100 cargas) y Torreblanca (35,5 cargas), y en el Sur, Alicante (50 cargas) y Orihuela (30,5 cargas).

En conjunto, el predominio absoluto de Cataluña y Andalucía, y de Barcelona y Cádiz dentro de ellas, en la absorción del arroz enviado por Valencia, y su escasa penetración en el interior peninsular pueden ser las características fundamentales que se derivan de los datos disponibles sobre la comercialización de este cereal en el año 1.804.

En lo que respecta a los comerciantes que realizaban negociaciones con este producto, son muy numerosos, puesto que era muy frecuente que, junto a otras mercancías, se enviasen algunas

decenas de cargas de arroz. Sin embargo, atendiendo a los que superaban la expedición de más de 500 cargas se ha podido controlar al grupo más importante, puesto que los trece comerciantes que cumplían este requisito alcanzaban una cifra conjunta de 11.164,5 cargas, es decir, el 52,16 % del total. Por orden de importancia serían, pues, los siguientes:

Principales expedidores de arroz en la Valencia de 1.804 (cantidad en cargas).

1 Miguel Ximenez del Rio	1.379,30 cargas
2 Patrón Joseph Sirera	1.342
3 Jaime Manent Vidal y cia.	1.133,20
4 Josef Angli Font	989
5 Mariano Verdeguer	903,50
6 José Boxó y Gil	872
7 Josef Baquer y cia.	804,4
8 Peregrin Segarra	770
9 Cases Mateu e hijo	655
10 Francisco Illueca	650
11 Joaquin Sirera	633
12 Agustín Villa e hijo	521
13 Altés Unberd y cia.	512

El comerciante que encabeza la serie es de origen castellano y la razón de su primacia es fácilmente comprensible, puesto que en 1.802 arrendó el derecho de media barchilla de arroz por cahiz de la cosecha producida en los cotos de los Capitanes generales y permisos del Consejo. Este derecho había sido creado por Orden de 1 de febrero de 1.802 para financiar la prosecución de las obras del puerto de Valencia, y fue arrendado por aquel por 22.650 libras anuales (123). Por ello, no es de extrañar que fuera el mayor expedidor de arroz en estos años, que, por otra parte, dirigió fundamentalmente hacia Cádiz.

En el Almanak de 1.804 se le situa en el concepto "Siguen el ramo de tejidos de seda, reciben y expiden varios otros artículos así de cuenta propia como en comisión". Sin embargo, los tejidos de seda no aparecen para nada en las negociaciones que realizó en 1.804, ya que se limitaron al embarque de cereales (trigo, cebada y arroz) y otros productos agrícolas (alubias, garbanzos y cáñamo) hacia Cádiz y Mallorca, y a la redistribución en el País Valenciano de cacao y azúcar. La persona que le sigue en importancia en los embarques de arroz no pertenece ya al grupo comercial, sino que se trata de un patrón de barco que comercializa prácticamente de todo (arroz, esparto, cáñamo, pasas, papel, melones, etc.) con destino principalmente hacia Cataluña. Este último aspecto es el que caracteriza a la mayoría de los restantes. Salvo, quizás, en el caso de Agustín Villa e hijo, grandes comerciantes de origen genovés, se trata, en la mayoría de las ocasiones, de comerciantes de pequeña envergadura, de origen fundamentalmente catalán (Manent, Angli, Verdaguer, Baquer, etc.) y no especializados solamente en la expedición de arroz, sino que incluyen otros muchos productos en sus negociaciones, aparte de redistribuir otras mercancías importadas, y, entre ellas, las indianas (caso de Manent Vidal y cia.).

Como ya se ha señalado, al incluir la certificación el comercio terrestre podemos apreciar las operaciones realizadas con los principales productos del País Valenciano: la seda en bruto y la elaborada. Ambas tenían una escasa salida por vía marítima, lo que ya sorprendió a J. M. Palop cuando analizó el tráfico portuario (124), puesto que su escaso peso y elevado valor las convertían en productos fácilmente transportables por vía terrestre. Aunque su problemática a lo largo de la segunda mitad del siglo XVIII va a ser objeto de estudio en un capítulo posterior, no podemos dejar de abordar aquí su comercialización concreta en el año 1.804.

La seda en bruto que salió de Valencia en este año ascendió a un total de 143.239,33 libras (peso), es decir, una cantidad algo inferior a la que habitualmente salía por su Aduana a finales de la década de 1.770, como posteriormente se verá, aunque las enormes fluctuaciones de sus cifras impiden considerarla adecuadamente. Su distribución por destinos y calidades fue la siguiente:

Destino de la seda en bruto expedida por Valencia en el año 1.804 (datos en libras-peso).

	Fina	Torcida	Alducar	Desperdi- cios	TOTAL
Andalucía	49.573	3.738	6.741	-	60.052
Castilla	14.933,75	22.879	12.146	-	49.958,75
Cataluña	28.937	36	23	4.076	33.072
Mallorca	<u>18</u>	<u>-</u>	<u>138,58</u>	<u>-</u>	<u>156,58</u>
	93.461,75	26.653	19.048,58	4.076	143.239,33

La distribución geográfica concuerda bastante con la general existente en la década de 1.770, es decir, predominio de Andalucía, rondando el 40 %, seguida por Castilla y Cataluña, aunque el orden de estas últimas se invertía en algunos años. Igualmente, concuerda la distribución de calidades, ya que Castilla solía recibir la mayor parte ya semielaborada (torcida), mientras que Andalucía y, sobre todo, Cataluña la importaban totalmente en bruto. Lo que aporta un mayor cambio es si comparamos esta estructura con la que existía únicamente en la Aduana de Valencia en la década de 1.770, puesto que por ella se enviaba la mayor parte a Cataluña, seguida de Andalucía y Castilla. Y lo curioso era que Cataluña recibía la seda exclusivamente desde Valencia. Estos datos podrían indicar, por tanto, un descenso de las importaciones catalanas de la seda en bruto valenciana. Sin embargo, dejaremos estas cuestiones para un análisis posterior. En lo que aquí debemos incidir es en

los aspectos que poseemos de una forma exclusiva, es decir, sobre los que no disponemos ya de mayores datos. Entre ellos se encuentra el destino concreto de la seda en el interior de las zonas geográficas aludidas. En Andalucía era Granada la que recibía la mayor parte, con 25.930 libras (el 43,17 % de la dirigida a esta zona), seguida por Córdoba (15.753 libras y el 26,23 %) y Sevilla (13.489 libras y el 22,46 %). Entre estas tres ciudades recibían, por tanto, el 91,86 % de la seda dirigida a Andalucía. Ello concuerda, como se sabe, con los centros andaluces de la seda más importantes. Los restantes lugares recibían cantidades ridículas, apareciendo únicamente Cádiz, Málaga y Jaén. Una concentración similar aparece en el caso de Cataluña, en la que es Manresa el principal centro sederero. En 1.804 esta ciudad recibe 17.135 libras, lo que supone el 51,81 % de la seda enviada a esta área. Le sigue Barcelona, con 12.080 libras (36,52 % del total de Cataluña). Entre ambas ciudades acogen, por tanto, el 88,33 % del total catalán. Las restantes se envían a Reus (3.780 libras) y Mataró (77 libras). Finalmente, el predominio en Castilla es mucho más absoluto, y está representado por Requena, con 34.916,50 libras, lo que supone el 69,89 % del total castellano. Solo Murcia adquiere cierta importancia, al recibir 13.278 libras (26,57 % de la remitida a Castilla). Los restantes lugares reciben cantidades muy escasas, y, entre ellos, Toledo, ya en total decadencia, solo acoge 453 libras. Es decir, la distribución de la seda en bruto expedida por Valencia no ofrece ninguna complicación, puesto que se envía a los centros manufactureros que aún tenían cierto vigor en la España de principios del siglo XIX. Esto se comprende mejor si pensamos que, en cifras absolutas, los lugares más importantes se situarían en este orden: Requena, Granada, Manresa, Córdoba y Sevilla.

En lo que respecta a los principales comerciantes valencia-

nos que traficaban con la seda en bruto, atendiendo a los que enviaban más de 5.000 libras, serían los siguientes:

Principales expedidores de seda en bruto en la Valencia de 1.804 (cantidades en libras-peso).

1	Francisco Royo	21.695 Libras
2	Tamarit e hijos	16.983
3	Jaime Manent Vidal y cia	12.109
4	Josef Marques	11.699
5	Mariano Espinosa	9.837
6	Gregorio Torres Bailach y cia	7.856
7	Viuda de Lassala e hijos	7.200
8	Bernardo Lassala	6.200
9	Evaristo Ortiz	6.152
10	Josef Baquer y cia	5.450

Es decir, el negocio se halla concentrado en muy pocas manos, pues entre estos diez principales comerciantes concentran el 73,43 % de la seda en bruto expedida en 1.804. Es curioso que el más importante resulte bastante desconocido. En el Almanak de 1.804 solo aparece un Miguel Royo encuadrado en la redistribución de productos coloniales ("Reciben azúcares, cacao y otros artículos y venden por mayor"). No se trata del mismo, pero podrían estar integrados en un negocio familiar, ya que en la certificación de 1.804 aparecen cuatro comerciantes con el apellido Royo (Antonio, Félix, Francisco y Miguel), teniendo todos ellos como característica común la redistribución de productos coloniales. El mismo Francisco lo hace con el chocolate, y la única operación que realiza fuera de esta órbita es el envío de seda en bruto a Requena. Este hecho nos puede indicar que la abultada cifra que expide pudo deberse a una petición concreta de los sederos de aquel lugar, que, quizás, enviaría a comisión. Mas importante puede resultar, quizás,

el análisis de los restantes, puesto que sorprende encontrar entre ellos a importantes fabricantes de tejidos de seda. Es el caso de Tamarit e hijos, que surgieron de las filas del Arte Mayor de la Seda para convertirse en grandes fabricantes, pero que en 1.804 expiden únicamente seda en bruto a Andalucía, no remitiendo ni una sola vara de tejidos. El caso de otros fabricantes es menos grave, puesto que, además de la seda en bruto, aún seguían comercializando tejidos elaborados, como Mariano Espinosa o Evaristo Ortiz. Sin embargo, su presencia como grandes expedidores de seda en bruto nos indica que, al menos en esta época, eran los propios fabricantes los que ayudaban a provocar la sangría de la materia prima que ellos mismos consumían. Finalmente, otros de los comerciantes que aparecen, como Jaime Manent Vidal y cia o Gregorio Torres Bailach y cia, estaban especializados en el comercio con Cataluña, según el Almanak de 1.804, y a ella dirigían la seda en bruto.

El caso de la comercialización de los tejidos de seda podría resultar interesante, puesto que se trata de la única información completa que disponemos sobre este aspecto. Sin embargo, el análisis puede quedar muy desvirtuado debido al período cronológico en que se sitúan los datos: principios del siglo XIX, período de gran inestabilidad que puede modificar todos los canales comerciales habituales. De hecho, la cantidad de tejido expedida por Valencia en el año 1.804 no parece muy elevada, puesto que las 171.495,75 varas a que ascendió podían representar solo el 10 % de las 1.756.000 varas en que, sin contar los pañuelos y fajas, estimaba la producción el arte mayor de la seda en 1.795 (125). Desde luego, esta última cifra podía ser algo exagerada, puesto que provenía de los propios interesados, y, por otra parte, en el Censo de frutos y manufacturas de 1.799 solo se contabilizaba la producción en unas 645.923 varas, aunque esta fuente puede pecar por de-

fecto. En todo caso, lo expedido por Valencia en 1.804 no debía suponer mucho más del 20 a 30 % de la producción habitual. Es cierto que en la fuente que se ha utilizado se expresa en algunas ocasiones el tejido en cajones, arrobas o piezas, con lo que nos quedaría una cierta cantidad por contabilizar. Además, se han despreciado las, en algunas ocasiones, grandes cantidades de cintas que aparecen, puesto que éstas se derivan de otro ramo productivo. De todas formas, no se puede más que afirmar que la producción comercializada en 1.804 es muy escasa, lo que podría ser indicativo de la crisis sufrida por la sedería valenciana a principios del siglo XIX debida a las insuficiencias y lastres que se arrastraban desde el pasado y al agravamiento del clima bélico internacional. Ya que, además, este último fue capaz de modificar, incluso, el mercado tradicional al que se dirigían habitualmente los tejidos valencianos, es decir, Cádiz como la escala de la posterior remesa a las colonias americanas. Esta transformación puede apreciarse perfectamente si constatamos los destinos que se indican en 1.804, y que fueron los siguientes:

Destino de los tejidos de seda expedidos por Valencia en 1.804 (cantidades en varas).

	Varas	%
Cataluña	76.147	44,40
Castilla-Murcia-Galicia	46.498	27,11
Andalucía	19.784,50	11,53
América	5.449	3,17
Mallorca	2.126	1,23
Sin especificar	74	0,04
País Valenciano	<u>21.417,25</u>	<u>12,48</u>
	171.495,75	99,96

Cataluña se ha convertido, por estas fechas, en el mercado más

importante de la sederia valenciana, desbancando totalmente a Andalucía. Indudablemente, puede pensarse que las dificultades que la guerra contra Inglaterra ocasionaba al comercio con las colonias son las principales responsables de esta transformación, ya que, dentro incluso de Andalucía, Cádiz ocupaba solo el segundo lugar de los mercados del Sur, y las 4.389,25 varas que recibió eran únicamente algo más de la mitad de las 7.093 varas que se dirigieron a Granada, el mercado más importante de esta zona en 1.804. Sin embargo, es difícil explicar el escaso papel que jugaba Cádiz, ya que, según señala A. Garcia Baquero (126), las exportaciones que realizó a las colonias en este año aún alcanzaron un valor cercano a los 200 millones de reales de vellón. Y este papel puede resultar aún más incomprensible si lo comparamos con el representado por Barcelona, que, por si sola, recibió 61.031 varas, es decir, el 35,58 % del total expedido por Valencia en aquel año. La explicación podría radicar en el hecho de que este puerto catalán se había convertido en el segundo en importancia, tras Cádiz, en lo que respecta a las expediciones directas a América después del decreto liberalizador de 1.778. Los testimonios dispersos que poseemos nos indican que, a pesar de la liberalización, los comerciantes sederos valencianos seguían acudiendo al puerto gaditano como la escala principal para las posteriores remesas hacia las colonias. Sin embargo, la situación pudo modificarse tras el período bélico de 1.796-1.802. Efectivamente, en la certificación conservada que recoge la salida de géneros por mar y tierra de Valencia en la primera mitad del año 1.802, ya aparece Barcelona como el mercado más importante de los tejidos de seda valencianos. Como ya se ha dicho, la cantidad es exigua al referirse a la primera mitad del año (la actividad más febril de la sederia debía de realizarse en la segunda mitad, tras la recolección de la cosecha), pero las 12.686 varas que se dirigieron a aquella ciudad ya suponían el

36,98 % de las 34.300 totales, mientras que Cádiz solo acogía 164,5 varas. Salvando las magnitudes, por tanto, los porcentajes son bastante similares a los de 1.804. Desgraciadamente, los datos que se conservan sobre el comercio directo de Barcelona con América a principios del siglo XIX son muy dispersos, puesto que P. Vilar solo ha podido constatar la exportación directa de productos por un valor superior a los 26 millones de reales en 1.804 (127), por lo que, quizás, las cifras fuesen superiores para los dos años de paz anteriores. No se conoce la distribución del valor de estos productos, pero creo que puede afirmarse, con los escasos datos disponibles, que, al menos a principios del siglo XIX, Barcelona debió de sustituir a Cádiz como puerto de reexportación de las sederías valencianas hacia las colonias. De otra forma, sería difícilmente explicable la abultada cantidad de tejidos dirigidos hacia aquella ciudad. Además, el segundo lugar catalán de importancia en la recepción de la sedería valenciana en 1.804 fue Manresa, con 12.128 varas. No hay que olvidar que ella misma era productora de esta mercancía, con lo que, seguramente, se adquirirían para completar los pedidos que sus sederos debían tener. Por tanto, algo más del 40 % de los tejidos de seda expedidos por Valencia en 1.804 se dirigían a Cataluña con la finalidad, seguramente, de ser enviados posteriormente a las colonias. El comercio directo de Valencia con estas últimas era, por otra parte, muy escaso, como ya se ha apreciado al tratar sobre la exportación de aguardiente. Baste señalar que las 5.449 varas enviadas por Gregorio Torres, Bailach y cia. solo suponían el 3,17 % del total expedido en 1.804.

Las remesas de tejidos de seda realizadas en 1.804 a la zona en que se ha agrupado a Castilla, Murcia y Galicia podían representar la incidencia del mercado interior, ya que la mayor parte se dirigieron hacia la primera región, puesto que Murcia solo absorbió 6.732,25 varas y Galicia 166.

Y en esta zona el mercado más importante no podía ser otro que el de la Corte, es decir, Madrid, que con 25.874,25 varas representaba el 55,64 % de los tejidos dirigidos hacia esta área geográfica. La integración del mercado interior era, por tanto, muy escasa, puesto que si tenemos en cuenta los lugares a los que se dirigieron más de 1.000 varas, estos se reducían, además de Madrid, a la ciudad de Murcia (6.589,25 varas), Toledo (2900 varas), Zarza la Mayor (2.640 varas), Moya (2.610 varas), Ciudad Rodrigo (1.630 varas), Alcalá de Henares (1.326 varas) y Zaragoza (1.038 varas). Estos siete lugares acogieron, pues, un total de 18.733,25 varas, las que unidas a las recibidas por Madrid suponían el 95,93 % del total enviado a Castilla, Murcia y Galicia.

Finalmente, Mallorca recibió algo más de 2.000 varas, y existen 74 varas sin un lugar especificado. Pero, lo más sorprendente era que el propio País Valenciano recibía cerca de 21.500 varas. Este hecho podría estar relacionado con la concentración de la industria sedera en la ciudad de Valencia, con lo que el resto del país debía de abastecerse de ella. Sin embargo, la mayor parte de aquella cantidad está dirigida a Sedaví (14.251 varas), seguido de otros lugares no especificados del Reino (4.102 varas), Alicante (1.592,5 varas), Vinaroz (420 varas) y otras poblaciones.

En lo que respecta a los comerciantes que desarrollan esta actividad, nos sorprende la ausencia, entre los principales, de los sederos de mayor tradición. Los diez primeros por la cantidad expedida en 1.804 son los siguientes:

Principales expedidores de tejidos de seda en la Valencia de 1.804 (cantidad en varas).

1 Gregorio Torres, Bailach y cia	22.610 varas
2 Jaime Manent, Vidal y cia	13.829

3 Pasqual Antonio Matheo	12.841 varas
4 Francisco y Manuel Peris	11.515
5 Josef Angli Font	6.890
6 Josef Sanchez	6.599
7 Marques de San Joaquin	5.958
8 Bordenove y Andreu	5.875
9 Gaspar Miramon	4.664,75
10 Francisco Tena	4.603

Entre ellos acaparaban el 55,61 % del total expedido en 1.804, pero lo sorprendente es, como se ha dicho, la ausencia de grandes fabricantes como los Tamarit, Morera, Canet, Camps, etc. Además, solo los cuatro últimos aparecen en el Almanak de 1.804 siguiendo el ramo de tejidos de seda, mientras que los dos primeros comercializadores de tejidos, Gregorio Torres Bailach y cia y Jaime Manent Vidal y cia aparecen en el mismo Almanak como realizadores de un intenso tráfico con Cataluña ("Reciben géneros de Cataluña y expiden para la misma" es el epígrafe que les incluye), pero no como fabricantes, y, de hecho, salvo la partida enviada a América por la primera compañía, el resto de los tejidos los distribuyeron hacia aquella zona. Quizás la burguesía sedera valenciana había perdido vitalidad en la redistribución de sus tejidos, desconcertada ante el colapso que en los años anteriores había sufrido el comercio gaditano con las colonias, tradicional centro hacia el que dirigía su producción. Algunos se adaptarían buscando en Barcelona un centro sustitutivo o intentando penetrar en el interior peninsular. Pero los comerciantes que ya mantenían relaciones intensas con Cataluña serían los mayores beneficiarios de este cambio de orientación, , aunque no sabemos si se integraron en el proceso productivo, llevando telares de su cuenta, o se limitaron a comprar tejidos de otros productores. El hecho es que las dos compañías anteriormente citadas (Manent y Torres) dirigieron a Cataluña un total de

29.340 varas, lo que suponía el 38,53 % de lo remitido a esta zona. Su predominio es, por tanto, manifiesto.

Concluyendo, los datos dispersos hasta ahora manejados sobre el tráfico de expedición y exportación de las costas valencianas a finales del siglo XVIII y principios del XIX nos permiten apuntar las siguientes conclusiones:

- Es en esta materia en la que adquieren su sentido los pequeños puertos anejos a la Aduana de Valencia, ya que su tráfico importador era escaso. Su función esencial era la de dar salida a los productos obtenidos en su "hinterland" agrícola, aspecto en el que se encontraban fuertemente especializados. El nivel de comercialización de la cosecha total valenciana podía oscilar, en algunos casos, entre la tercera y la cuarta parte, porcentaje apreciable si tenemos en cuenta que hablamos únicamente de tráfico marítimo y que en el caso del arroz se trataba de un producto de subsistencia que podía ser complementario para suplir el déficit trigoero.

- El elevado valor del arroz desfigura, en todo caso, lo que podía ser la composición de las exportaciones agrícolas valencianas, ya que se destinaba fundamentalmente al consumo interior. Aquellas tenían entre sus productos principales a los derivados de la viticultura (vino en el Norte y Alicante, aguardiente en Valencia y Sagunto y pasas en los puertos de la Marina y Valencia), destinados todos ellos a la Europa Atlántica y Nórdica, siendo de muy escasa envergadura las exportaciones hacia las colonias y los países mediterráneos, al menos en esta época. Además, su valor era mucho más elevado que el de las exportaciones de lana en bruto, al menos en 1.798 y 1.799, cuando los comestibles y licores suponían algo más del 97 % del valor total y aquella materia prima textil difícilmente superaba el 1 %. Al dominar el puerto de Valencia los productos exportados más valiosos (aguardiente y buena parte de las pasas), es indudable que debió tener primacía sobre los restantes puertos

de su Aduana en el tráfico de exportación, aunque no de una forma tan absoluta como en las importaciones. Sin embargo, esta importancia no debía ser, ni mucho menos, comparable a la de Barcelona en lo que respecta a su tráfico exportador, como si ocurría, hasta 1.789, con las importaciones. Los datos son muy escasos para este intento, aunque podemos tomar como orden de medida al aguardiente. Según P. Vilar, el puerto de Barcelona expidió en 1.793 unas 884.315 arrobas al extranjero y 193.294 arrobas a las colonias (128). En total, pues, unas 1.077.609 arrobas. Si las consideramos como castellanas, de 15,15 litros, el puerto de Valencia solo habría expedido en el quinquenio 1.791-1.795 una media anual de 113.655 arrobas de aguardiente, y en la primera mitad del año 1.802 la ya conocida cantidad de 186.069 arrobas. Es decir, en ambos casos, algo más de una décima parte de lo salido por Barcelona, aunque los datos de 1.802 podrían ser mayores si se dispusiese de todo el año. Las equivalencias no son nada seguras, pero la diferencia de magnitud es muy elevada. Por tanto, el puerto de Valencia debía de gozar de un tráfico de importación mucho más intenso que el de exportación.

- Responsable, en gran medida, de este fenómeno era el comercio terrestre que se realizaba con otra de las producciones más importantes del país: la seda, tanto en bruto como elaborada. Como materia prima, salía de Valencia en cantidades apreciables hacia los restantes centros productores españoles, participando en su comercialización los propios fabricantes valencianos. Como producto elaborado, había tenido en Cádiz su principal mercado durante la mayor parte del siglo XVIII, actuando aquella como escala para su posterior redistribución hacia las colonias. Sin embargo, los datos de principios del siglo XIX parecen indicar un cambio de orientación en favor de Barcelona. De todas formas, el período cronológico del que procede la información es excepcional, por el clima bélico imperante, y la posterior reexpedición desde Barcelona a las colonias no está demostrada.

b) La importación y redistribución de productos elaborados y alimenticios.

A diferencia del apartado anterior, los datos que poseemos sobre el comercio de importación se refieren exclusivamente al puerto de Valencia, lo cual no infravalora su representatividad, puesto que ya se ha constatado que aquel acaparaba la mayor parte de este tráfico realizado en los puertos comprendidos en su Aduana. Pero el problema que presentan es muy similar al de la exportación, puesto que la información disponible se centra en el período conflictivo de fines del siglo XVIII y principios del XIX. En este caso, se trata de dos estadillos localizados en Simancas sobre el valor de las importaciones extranjeras realizadas por Valencia en 1.798 y 1.799, y en una relación de géneros extranjeros introducidos en la ciudad en los años 1.802, 1.803 y 1.804.

J. M. Palop ya apuntó alguna conclusión sobre los productos objeto de importación por Valencia en los meses estudiados al señalar:

"... Su importancia relativa -siempre en términos de su evaluación fiscal-, es variable según los meses y los años, pero, en general, predominan los productos textiles, seguidos a distancia por los de mercería y quincallería y, en un escalón más distante, el resto. La partida de alimentación solo alcanza una relevancia, que incluso la sitúa en cabeza, cuando engloba un fuerte componente de productos coloniales..." (129).

El lastre que podía distorsionar este panorama era, como en la exportación, su derivación de la exacción fiscal exigida sobre las mercancías importadas, con lo que la menor gravosidad que

podía existir sobre alguna de ellas o su enfranqueamiento disminuiría su auténtico peso sobre el conjunto. Sin embargo, estos fenómenos debían de tener una incidencia menor en las importaciones (ya que solo afectarían a algunos productos alimenticios) que en las exportaciones. Por ello, los datos que aquí van a ser aportados modifican solo ligeramente la anterior caracterización.

En 1.798 y 1.799 contamos con la ventaja de disponer del valor de las mercancías importadas distribuidas por su lugar de origen. El problema principal consiste, como ya se ha repetido insistentemente, en que corresponden a un período de conflicto bélico internacional. España había entrado en guerra contra Inglaterra desde fines de 1.796, lo que se tradujo, al año siguiente, en un fuerte descenso del valor fiscal de las importaciones, según refleja el derecho consular sobre el 8 %. El declive debió de continuar en 1.798, aunque no disponemos de referencias sobre ello, pero sería mayor aún en el último año del siglo, ya que el valor de las mercancías importadas descendió de 13.098.134 reales de vellón en 1.798 a 1.747.684 reales en 1.799. Por tanto, si bien los datos de 1.798 deben ser más representativos, hay que tener mucha prudencia en su interpretación.

A pesar del gran descenso del valor producido entre 1.798 y 1.799, resulta significativo que la composición porcentual del valor de las distintas mercancías sobre el total de cada uno de los años sea muy parecido en ambos casos, como se desprende de las siguientes cifras:

Porcentajes que, sobre el valor total, representan los diversos grupos de las mercancías importadas por Valencia.

	<u>1.798</u>	<u>1.799</u>
Géneros de seda	2,64	0,91
Génros de lana y pelo	2,10	2,23

	<u>1.798</u>	<u>1.799</u>
Géneros de lino cáñamo y algodón	45,94	47,67
Total géneros textiles	50,68	50,81
Comestibles, especiería y licores	29,57	14,85
Cueros y pieles	0,35	0,12
Drogas, tintes y pinturas	1,17	4,02
Géneros de oro y plata	0,39	0,00
Varios	17,80	30,17
	<u>99,96</u>	<u>99,97</u>
total		

Quizás esta coincidencia aporte mayor representatividad a los porcentajes obtenidos, pudiendo significar que la guerra afectó al valor total de las importaciones, pero no a su composición. De todas formas, lo más importante es resaltar la preponderancia absoluta de los productos textiles sobre el conjunto, puesto que en ambos casos superan algo más del 50 % del valor total. Y dentro de ellos destacaban los derivados de las fibras que iban a tener un mayor futuro, es decir, los de lino, cáñamo y algodón, que absorbían más del 90 % del anterior porcentaje, mientras que los de lana y seda representaban cantidades mínimas. Es difícil saber si se trataban de materias primas en bruto o de tejidos ya elaborados, puesto que la documentación alude únicamente a "géneros". Sin embargo, todo parece indicar, y los datos de 1.802 a 1.804 lo confirman, que solo en el caso de la seda podía tratarse de mercancías no elaboradas. Por tanto, estos años confirman la preponderancia de los productos textiles que J. M. Palop apuntaba en términos fiscales para los meses estudiados. Pero la concordancia acaba ahí, puesto que el segundo grupo en importancia no sería la mercería y quincallería sino, al menos en estos años, los productos englobados en "comestibles, especiería y licores", es decir, los productos alimenticios. La discordancia es perfectamente comprensible, puesto que J.M. Palop ya señalaba la exención fiscal de que

gozaban algunos de los productos más importantes, como los cereales, que parecen ser los que predominarían en estas fechas, como veremos al tratar sobre sus lugares de origen. En todo caso, el valor de estas mercancías era el segundo en importancia, sobre todo en 1.798, cuando constituía algo más de la cuarta parte del total, aunque en 1.799 descendió hasta la sexta parte y tenía por delante a los géneros englobados en el apartado de "varios". La composición de este último grupo no la podemos conocer, puesto que no se especifica nada en la documentación, aunque por los datos aportados por J. M. Palop y los que se desprenden de los años 1.802 a 1.804 cabe pensar que englobaría entre sus mercancías más importantes a la mercería, quincallería y los metales. Su relevancia es oscilante en estos años, pero, junto con los productos alimenticios, completaba cerca del 50 % restante del valor dejado por los productos textiles. Es decir, estas tres partidas eran las más importantes del panorama importador valenciano. De las restantes mercancías, solo alcanza algún valor apreciable la droguería y tintorería, aunque solo a duras penas sobrepasa el 4 % del valor total, mientras que los cueros y pieles no alcanzan el 0,5 % y los géneros de oro y plata solo aparecen en 1.798 con el 0,39 %.

La distribución del origen geográfico de las importaciones en 1.798 y 1.799 se ha reflejado en los cuadros - 6 y 7 - . Su interpretación debe ser mucho más cautelosa, puesto que la situación bélica podría distorsionar los resultados en favor de Francia y en contra de Inglaterra. Desgraciadamente, el origen se agrupa por países, y no por puertos. Sin embargo, hay que señalar que la primacía en la distribución del valor total de las mercancías importadas según su procedencia coincide con cuatro de los cinco meses en que es proporcionada por J. M. Palop (130). Efectivamente, Francia se presenta en los

CUADRO - 6

Valor de las importaciones realizadas en la Aduana de Valencia en 1.798 (en reales de vellón)

159

	Gener. seda	Gener. lana	Gener.lino cáñamo y algodón	cueros pieles	drogas y tintes	comestibles especies y licores	Generos oro y plat.	Varios	TOTAL	%
Francia	64.364	238.181	5.010.102-24	41.724	79.061-17	28.976	46.430-20	1.326.858-05	6.835.697-32	52,18
Nápoles	0	0	0	0	1.400	2.425.584-7	0	0	2.426.984-07	18,52
Génova	300	0	359.297-17	0	21.063-28	1.121.817	0	151.786-17	1.654.264-28	12,62
Cerdeña	282.540	0	0	0	0	0	0	40	282.380	2,15
Malta	0	0	25.700	0	0	0	0	0	25.700	0,19
Venecia	0	0	0	0	0	0	0	24.300	24.300	0,18
Toscana	0	0	1.620	0	0	0	0	0	1.620	0,01
Parma	0	0	0	0	0	735	0	0	735	0,00
Total Italia	282.640	0	386.617-17	0	22.463-28	3.548.136-7	0	176.126-17	4.415.984-01	33,67
Alemania	0	0	30.629	0	8.685	366	0	769.194-33	808.874-33	6,17
Sajonia	0	0	8.100	0	0	0	0	0	8.100	0,06
Prusia	0	0	850	0	0	0	0	0	850	0,00
Bohemia	0	0	0	0	0	0	0	250	250	0,00
Total Alemania	0	0	39.579	0	8.685	366	0	769.444	818.074	6,23

	<u>Gener. seda</u>	<u>Gener. lana</u>	<u>Gener.lino cáñamo y algodón</u>	<u>cueros pieles</u>	<u>drogas y tintes</u>	<u>comestibles especies y licores</u>	<u>Generos oro y pla.</u>	<u>Varios</u>	<u>TOTAL</u>	<u>%</u>
Suiza	0	0	540.296	0	0	0	0	0	540.296	4,12
Ginebra	0	0	0	0	0	0	5.600	1.800	7.400	0,05
Total Suiza	0	0	540.296	0	0	0	5.600	1.800	547.696	4,17
Inglaterra.	0	12.807	35.010	0	0	242.544	0	20.070	310.431	2,37
Holanda	0	0	0	4.145	0	38.479	0	38.120	80.744	0,61
Portugal	0	0	0	0	0	14.670	0	0	14.670	0,11
Flandes	0	0	2.592	0	0	0	0	0	2.592	0,01
Levante	0	24.957	3.424	0	41.759	0	0	0	70.140	0,53
China	0	0	0	0	2.105	0	0	0	2.105	0,01
TOTAL	347.004	275.945	6.017.621-07	45.869	154.074-11	3.873.171-7	52.030-20	2.332.419-21	13.098.134-32	

CUADRO - 7

Valor de las importaciones realizadas en la Aduana de Valencia en 1.799 (en reales de vellón)

	Gener. seda	Gener. lana	Gen.lino cáñamo y algodón	cueros pieles	Drogas tintes	Comestib. especies y licores	Varios	TOTAL	%
Francia	13.820	30.415	775.152-17	2.160	59.234-17	12.865-9	266.344-14	1.139.991-23	65,22
Alemania	0	0	38.499-17	0	5.955	0	260.534-13	304.988-30	17,45
Sajonia	0	0	126	0	0	0	0	126	0,00
Bohemia	0	0	0	0	0	0	55	55	0,00
Total Alemania	0	0	38.625-17	0	5.955	0	260.589-13	305.169-30	17,46
Nápoles	0	0	0	0	0	235.208	0	235.208	13,45
Cerdeña	2.210	0	0	0	0	0	0	2.210	0,12
Malta	0	0	1.200	0	0	0	0	1.200	0,06
Roma	0	0	0	0	1.026	0	0	1.026	0,05
Génova	0	0	0	0	0	0	120	120	0,00
Total Italia	2.210	0	1.200	0	1.026	235.208	120	239.764	13,68
Suiza	0	0	18.180-17	0	0	0	0	18.180-17	1,04
Portugal	0	0	0	0	0	6.300	0	6.300	0,36
Levante	0	8.700	0	0	24.108	0	0	32.808	1,87
América	0	0	0	0	0	5.220	250	5.470	0,31
TOTAL	16.030	39.115	833.158-17	2.160	70.323-17	259.593-9	527.303-27	TOTAL 1.747.684	

dos años como el proveedor más importante de las mercancías importadas por Valencia, absorbiendo el 52,18 % del valor total en 1.798 y el 65,22 % en 1.799, porcentajes algo inferiores, pero similares en cuanto a su importancia, a los representados por el puerto de Marsella en los meses de marzo, julio y agosto de 1.780 y enero de 1.788. Desde luego, puede alegarse que los tres primeros meses aludidos se encuadraban en una situación de guerra similar a la de fines de siglo. Sin embargo, los porcentajes de 1.798 y 1.799 son inferiores a los allí representados, y se asemejan más a los de enero de 1.788, que se situaba en un período de paz. Igualmente, la segunda plaza en 1.798 la ocupan los países italianos, con un 33,67 %, como ocurría, aproximadamente, en el último mes aludido, aunque, dentro de ellos, es Nápoles el que tiene la primacía, seguida, a corta distancia, por Génova, y, ya más alejada, Cerdeña, mientras que Malta, Venecia, Toscana y Parma no llegan a representar más que el 0,38 % del valor total. La situación es distinta en 1.799, año en el que es Alemania el país que ocupa el segundo lugar, con un 17,45 % del valor total, seguido, a corta distancia, por la zona italiana, con el 13,68 %, debido, fundamentalmente, al fuerte descenso experimentado por Génova. En todo caso, Alemania se sitúa en 1.798 en el tercer puesto, con el 6,17 % del valor total, aunque a larga distancia de la zona italiana. Por tanto, los datos de estos años nos indican que Francia, Italia y Alemania eran los principales países proveedores de las mercancías importadas por Valencia, puesto que absorbían conjuntamente el 92,02 % del valor total de 1.798 y el 96,12 % de 1.799. Esta situación puede coincidir, a grandes rasgos, con la reflejada por J. M. Palop, ya que aunque señalaba como los tres ejes principales a Marsella, Génova y Amsterdam, añadía el importante papel que comenzaba a jugar a partir de 1.790 el puerto de Hamburgo. Por nuestra parte, la zona holandesa tenía un escaso peso por estas fechas, ya

que solo aparece en 1.798 y representa el 0,61 % del valor total. Igualmente ocurría con Inglaterra, la que, a pesar de la guerra, aún aparece en 1.798, pero su valor solo alcanzaba el 2,37 % del total, lo que coincide con el escaso papel que se desprende de los datos consultados por J. M. Palop. Realmente, aparte de los tres países más importantes citados anteriormente, solo Suiza, a la que se añadía el Levante mediterráneo en 1.799, alcanzaba un valor apreciable en los dos años finales del siglo XVIII.

Más interesante puede resultar la distribución de los diversos tipos de mercancías según su lugar de origen. Nos centraremos, para ello, en el año 1.798, ya que sus datos pueden resultar más completos al alcanzar un mayor valor los productos importados, aunque su distribución no se diferencia mucho de la reflejada en el año siguiente. Los géneros de seda provenían, en su mayor parte, de Cerdeña, que absorbía el 81,36 % del valor total de su grupo, seguida, a larga distancia, por Francia, con el 18,54 %, y Génova, con el 0,08 %. Estos son los únicos orígenes constatados para estas mercancías y la preponderancia italiana puede indicarnos que se trataba de seda no elaborada, aunque su principal zona productora se situaba en Lombardia. En lo que respecta a los géneros de lana, el predominio absoluto correspondía a Francia, con el 86,31 % del valor de su grupo, seguida por el Levante mediterráneo, con el 9,04 %, e Inglaterra, con el 4,64 %. Más importante resulta, sin embargo, la distribución del siguiente grupo de textiles, los de lino, cáñamo y algodón, ya que eran los más representativos, al constituir más del 45 % del valor total de las importaciones. Aquí, el predominio seguía siendo francés, con el 83,25 % del valor total de su grupo, seguido de Suiza, con el 8,97 %, la zona italiana, con el 6,41 %, la zona Alemana, con el 0,64 %, e Inglaterra,

con el 0,58 %. El orden de importancia es, por tanto, muy similar al que refleja J. M. Palop para otros períodos cronológicos, aunque, en ellos, Alemania se sitúa antes que Italia, y Holanda se encuentra en el último lugar, mientras que aquí no aparece (131). Francia sigue teniendo también un predominio absoluto en los cueros y pieles, con el 90,96 % del valor de su grupo, en el que solo rivaliza con Holanda, que proporciona el 9,03 % restante. Aunque la preponderancia francesa se mantiene también en el siguiente epígrafe, el de las drogas y tintorería, es mucho más difusa, pues solo alcanza el 51,31 %, siendo el principal rival el Levante mediterráneo, con el 27,10 %, seguido de Génova, Alemania y China. La importancia del Levante y la presencia de China confirman también, por otra parte, las zonas proveedoras apuntadas por J. M. Palop (132). En los productos alimenticios es en los que aparece en mayor medida el desbancamiento de Francia como principal zona proveedora, ya que solo aporta el 0,74 % del total. Y esto se produce fundamentalmente en favor de la zona italiana, que goza de un práctico monopolio en este terreno, al aportar el 91,59 % del valor total, que proviene, principalmente, de Nápoles, con el 62,62 %, y Génova, con el 28,96 %. Solo Inglaterra aparece como un importante competidor, aunque proporciona únicamente el 6,26 % del valor total. El predominio italiano, y más concretamente napolitano, que también se repite en 1.799 en este grupo, nos indica que la mayor parte de estos productos alimenticios deberían estar constituidos por los cereales, y su importancia no podía ser apreciada por J. M. Palop debido a su enfranquecimiento de derechos. En los géneros de oro y plata, el predominio vuelve a ser francés, con un 89,23 %, rivalizando solo con Ginebra, que proporciona el 10,73 % restante. Finalmente, nos queda por analizar las mercancías englobadas en el apartado de "varios". No sabemos exactamente a qué productos corresponde, aunque la

distribución que aparece en 1.798, en la que Francia ocupa el primer puesto, con el 56,88 %, seguida, a corta distancia, por Alemania, con el 32,97 %, e Italia, con el 7,54 %, se corresponde bastante con la que J. M. Palop aporta para la mercería y quincallería (133). Bien podían constituir estas mercancías el valor más importante, aunque no debemos olvidar que aquí debían estar encuadrados también los metales.

En conjunto, y atendiendo únicamente a los principales países proveedores de los productos importados por Valencia en 1.798, se puede apreciar la existencia de una cierta especialización en cuanto a la composición de sus remesas. Así, la mayor parte de los siete millones de reales vellón facturados por Francia estaban representados por los géneros de lino, cáñamo y algodón (83,25 %), seguidos, ya a larga distancia, por los productos varios (19,41 %) y los géneros de lana (3,48 %). Por su parte, la zona italiana remitía fundamentalmente productos alimenticios, que suponían cerca del 81 % de los casi cuatro millones y medio de reales que esta área remitió, seguidos, también a larga distancia, por los géneros de lino, cáñamo y algodón (8,75 %) y los géneros de seda (6,40 %). La zona alemana facturaba, casi de forma exclusiva, productos varios (cabe pensar en mercería, quincallería y metales), pues constituían el 94,05 % de los cerca de 820.000 reales remitidos en 1.798, además de algunos géneros de lino, cáñamo y algodón (4,83 %), y droguería y tintorería (1,06 %). Con similar rotundidad, eran, en cambio, los géneros de lino, cáñamo y algodón los que componían la mayor parte de las mercancías de origen suizo, al suponer el 98,64 %. Finalmente, los productos más destacados de origen inglés en 1.798 eran los alimenticios, al representar el 78,13 % del valor de lo remitido.

Desgraciadamente, el análisis hasta ahora realizado puede

ser escasamente completado con los datos que poseemos sobre las importaciones realizadas por Valencia en los años 1.802 a 1.804, ya que la fuente no nos especifica los datos más importantes, como el valor y el origen geográfico. Se limita simplemente a recoger las cantidades recibidas por cada uno de los comerciantes. Tendría poco sentido realizar una relación individual de cada uno de los productos, pues al disponer únicamente de su peso o cantidad resultaría un cuadro escasamente significativo. Por tanto, el único análisis que permite realizar se limita a la actividad desarrollada por los propios comerciantes valencianos en la recepción de las mercancías que podemos considerar como más importantes, y no cabe duda que los textiles eran las que en mayor medida cabe calificar como tales.

Los tejidos elaborados importados por Valencia en este período reflejan perfectamente la propia evolución de la coyuntura comercial, pues evolucionaron a la baja, pasando de 619.881,75 varas importadas en 1.802, a 399.430,5 varas en 1.803, y 225.430,5 varas en 1.804. Su composición es muy variada, estando representado todo el abanico de calidades (creas, cretonas, gante, lienzo, terliz, cambray, laval, bayeta, etc). Atendiendo a los comerciantes que, en mayor o menor medida, recibieron estas mercancías, su número era muy elevado, ya que aparecen 85 importadores en 1.802, 69 en 1.803 y 65 en 1.804. Sin embargo, el auténtico negocio estaba controlado, realmente, por muy pocas manos, lo que se aprecia perfectamente si diferenciamos la cantidad recibida por los diez primeros importadores de la de los restantes:

Comparación de la cantidad recibida por los diez principales importadores de tejidos con los restantes en Valencia.

Años	%de los 10 com.	Varas recibida	% total varas	nº res.	%total comerc.	Varas recibidas	% total Varas
1.802	11,76	358.123	57,77	75	88,23	261.758,75	42,22
1.803	14,49	232.057	58,09	59	85,50	167.375	41,90
1.804	15,38	140.352	62,25	55	84,61	85.078,50	37,74

Como puede apreciarse, los diez principales importadores raramente superan el 15 % del número total de comerciantes que reciben tejidos, pero suelen acaparar cerca del 60 % de la cantidad total de tejidos recibida, mientras que los restantes importadores, que suelen oscilar sobre el 85 % del número total, solo llegan a acoger en torno al 40 % de los tejidos recibidos. ¿ Quienes eran estos principales receptores?. La situación es algo distinta según los años, aunque he preferido escoger la de 1.802, no solo porque es mayor la cantidad recibida, sino también porque suele identificarse con la de 1.803, año en que ocho de los anteriores comerciantes se repiten entre los diez primeros, para solo modificarse ligeramente en 1.804:

Principales importadores de tejidos en la Valencia de 1.802 (cantidad en varas).

1 Fondevila y Guiraute	87.163 varas
2 Pellisier y Dupuy	53.873
3 Francisco Belesta	38.072
4 Pedro Beyeya	34.916
5 Mirande sobrino	29.336
6 Bordalonga, Gaston y Condou	25.222
7 Josef y Salvador Elull	24.637
8 Claverie y Casau	24.307
9 Antonio y Josef Elull	21.670
10 Luis Laborde	18.927

En 1.803 únicamente desaparecen de entre los diez primeros Francisco Belesta y Claverie y Casau, para ser sustituidos por Rosario Piscopo y Juan Bautista Bensi, mientras que en 1.804 aún se conservan entre los principales los números 1,2,7 y 10 de 1.802. Es decir, esta relación tiene una cierta continuidad y puede ser representativa de los principales importado-

res de tejidos en la Valencia de principios del siglo XIX. Casi todos ellos aparecen en el Almanak de 1.804 como receptores de tejidos importados, salvo la compañía de Bordalonga, Gaston y Condou, que aparece como importadora de productos coloniales, y Francisco Belestá, que no se cita. Pero lo más significativo es que la mayoría aparece a la vez como mayoristas y minoristas, es decir, aparte de la redistribución de tejidos por mayor, poseían en la ciudad sus propias tiendas de venta por menor de tejidos importados. Así actuaba, incluso, la principal compañía receptora, Fondevila y Guiraute, que mantiene su liderazgo durante los tres años conocidos, con 46.789 varas en 1.803 y 40.509 varas en 1.804. Es decir, ella sola recibió una media del 15 % del total de los tejidos importados en los tres años. Por tanto, seguir manteniendo una actividad minorista no significaba, precisamente, escaso poder económico o volumen de negocio, puesto que dicha compañía nos aparecerá como la quinta en importancia de la ciudad de Valencia en las estimaciones de riqueza que el Consulado realizó para repartir el subsidio extraordinario del año 1.800, como posteriormente veremos.

Sin embargo, mayor relevancia que el hecho de seguir identificando a cada uno de los principales importadores (puesto que ya hemos visto que una característica prácticamente común reside en la combinación de la actividad mayorista con la minorista) puede tener la concreción de su origen geográfico. Como puede apreciarse en la relación de 1.802, no resulta muy difícil de averiguar, puesto que se trata de siete franceses y tres malteses (Francisco Belestá y las dos compañías de la saga Elull). La situación solo varía ligeramente en el año 1.803, al reducirse los franceses a seis, manteniéndose los malteses en tres y apareciendo un genovés. Pero, a mayor abundamiento de datos, he intentado aumentar la representatividad de la muestra distribuyendo el posible origen de los

comerciantes que en los tres años importaron una cantidad de tejidos superior a las 5.000 varas. Y el resultado es el siguiente:

Origen geográfico de los importadores de más de 5.000 varas de tejidos en la Valencia de 1.802 a 1.804.

Años	Franceses	Malteses	Genoveses	españoles	Desconocido	Total
1.802	12	7	1	8	1	29
1.803	11	4	1	4	1	21
1.804	5	2	1	2	1	11

El predominio francés se confirma, por tanto, rotundamente, siendo el grupo más numeroso en los tres años conocidos, aunque están seguidos muy de cerca por los malteses. Pero la característica más importante es, en todo caso, el dominio absoluto que mantienen los comerciantes de origen extranjero sobre esta actividad. Efectivamente, en 1.802 representan el 68,96 % de los mayores importadores, en 1.803 el 76,19 % y en 1.804 el 72,72 %. Es decir, cerca de las tres cuartas partes de los importadores de tejidos con mayor actividad son de origen extranjero. Por su parte, los de origen español raramente llegan a alcanzar el 25 %. Pero, además, se sitúan en los niveles más inferiores. Así, en 1.802 el primer importador de importancia de origen español se sitúa en el lugar número 15 (Vicente Balaguer con 10.607 varas), idéntica plaza que se sigue ocupando en 1.803 (Juan Fernandez con 8.848 varas). El comerciante que se ha calificado como desconocido deriva de un encasillamiento en blanco que aparece en la documentación en los años 1.802 y 1.804, al que se le ha unido, en 1.803, el caso de Juan Forh, por resultar difícil su localización. En conjunto, por tanto, son las casas comerciales de origen extranjero las que parecen controlar el negocio de

de la importación de tejidos elaborados, que luego redistribuyen tanto por mayor como por menor.

La situación es algo distinta si examinamos la única materia prima textil que es objeto de un tráfico importante, es decir, la importación de seda enbruto para las manufacturas valencianas. Como veremos en un capítulo posterior, este producto comenzó a llegar de una forma casi ininterrumpida a Valencia desde 1.784, proviniendo fundamentalmente de Lombardia. Sin embargo, solo disponemos de la actividad de los importadores en estos tres años, ya que en los restantes se suele proporcionar únicamente la cantidad y el origen geográfico. La importación de seda en bruto en estos años evolucionó desde 21.932,83 libras (peso) en 1.802, descendiendo a 14.011 libras en 1.803 y 2.196,5 libras en 1.804. Los comerciantes que se dedicaban a esta actividad eran mucho menos numerosos que los que importaban tejidos, puesto que ascendían a 23 en 1.802, 22 en 1.803 y 8 en 1.804. Sin embargo, la concentración del negocio es mucho más acentuada, ya que en 1.802 los tres primeros importadores acaparaban el 54,44 % de la seda importada, y en 1.803 el 42,44 %. ¿Quiénes eran éstos?. Los datos coinciden significativamente en ambos años en cuanto a su origen geográfico, tratándose siempre de genoveses. Era lógico, por otra parte, puesto que la zona de aprovisionamiento solía ser el norte de Italia. Sin embargo, es interesante proseguir el análisis, para lo que se han escogido los diez primeros importadores de 1.802:

Principales importadores de seda en bruto en la Valencia de 1.802 (datos en libras-peso).

1 Juan Bautista Bensi	6.532 Libras
2 Antonio Dodero	3.109
3 Bernardo Ferraro sobrino	2.301

4 Viuda de Vivanco y Ortiz	2.211
5 Oliag hermanos	1.135
6 Viuda de Mariano Canet	973
7 Pedro Faurie	650
8 Viuda de Tomás Emperador	531,83
9 Tomás Valls y sobrino	503
10 Agustín Villa e hijo	476

En 1.803 los tres primeros se mantienen, aunque Antonio Doderó es sustituido por Joseph Batifora, mientras que en 1.804 las cifras son muy escasas para ser significativas, aunque el primer lugar lo ocupa otro genovés, Agustín Villa e hijo. Sin embargo, lo más destacable es que, detrás de ellos, se sitúan inmediatamente los principales fabricantes de tejidos de seda valencianos. Así ocurre en 1.802 con los situados entre el cuarto y el noveno lugar, ya que todos ellos, incluido el comerciante francés Pedro Faurie, aparecen en el Almanak de 1.804 siguiendo el ramo de tejidos de seda. Pero las cantidades que importan son muy inferiores a las que negocian los genoveses. Por tanto, con los datos que poseemos, se puede afirmar que los genoveses dominan esta actividad con el fin de redistribuir posteriormente la materia prima, mientras que algunos de los fabricantes valencianos se insertan en ella para aprovisionar directamente sus propios telares.

Se podría seguir analizando la actividad desarrollada por los comerciantes valencianos con los restantes productos importados. Sin embargo, la situación se complica enormemente, puesto que para ellos no existe una unidad de medida tan común como en los productos textiles. Además, no sé hasta qué punto resultarían mucho más esclarecedores los resultados. Por tanto, conformémonos con los aportados por aquellos, ya que, por otra parte, hemos comprobado que se trataban de las mercancías que absorbían más de la mitad del valor de las importaciones

totales valencianas, lo que enriquece mucho más su representatividad.

Sin embargo, aún nos quedaría un nuevo aspecto por esclarecer: ¿Qué hacían los comerciantes valencianos con las mercancías importadas?; ¿Se destinaban únicamente al consumo de la ciudad de Valencia?. Puesto que los puertos menores de litoral valenciano desarrollaban una escasa actividad en el tráfico de importación, cabe pensar que Valencia debía jugar un importante papel redistribuidor. Pero, ¿en qué medida?, y, sobre todo, ¿hasta donde llegaba su radio de acción?. Estos interrogantes son difíciles de dilucidar, pero existe la oportunidad de intentarlo gracias a la certificación que disponemos en la que se registran los géneros salidos de la ciudad de Valencia por mar y tierra en el año 1.804, puesto que en ella no solo se registran las exportaciones valencianas, sino todos los productos que salen de la ciudad, y, por tanto, la redistribución de los importados. He escogido, como en el anterior caso, los textiles no sederos, al ser los más representativos de la importación valenciana. Pues bien, en 1.804 salieron de la ciudad hacia todos los destinos un total de 228.770,5 varas, es decir, una cantidad superior incluso a la remitida por la propia sedería local, que, como vimos, solo ascendió a 171.495,75 varas. Hay que tener en cuenta que ésta última se encontraba ya inmersa en una irreversible crisis, por lo que los órdenes de magnitud no pueden ser representativos para otras fechas anteriores. Sin embargo, nos da una idea de la envergadura de la redistribución de las importaciones. Ahora bien, el nivel que esta nueva comercialización suponía sobre el total de tejidos llegados a Valencia, lo que podría indicarnos el consumo de la ciudad, es difícil de dilucidar. Como ya vimos, en el año 1.804 se importaron un total de 225.403,5 varas, es decir, una cantidad inferior a la salida en el mismo año desde Valencia. Sin embargo, hay

que tener en cuenta que se podían redistribuir productos arribados en años anteriores y que se tenían guardados en los almacenes, o que, incluso, se incluirían algunos de la industria nacional, como las indianas catalanas, por ejemplo, y no del extranjero. Para esclarecer un tanto la situación, veamos quienes eran los diez principales redistribuidores de 1.804:

Principales redistribuidores de tejidos no sederos en la Valencia de 1.804 (cantidad en varas)

1 Pedro Fondevila	34.127 varas
2 Callís y Jordá	22.156
3 Claverie y Casau	22.078
4 Angel Plácido de Casas	19.466,5
5 Luis Laborde	17.010
6 Salvador y Manuel Elull	10.841
7 Pellisier y Dupuy	9.630
8 Juan Vigné	7.100
9 Pedro Español	6.246
10 Alexandro Faure	5.769

Como puede apreciarse, la mayor parte de ellos se corresponden con los principales importadores de tejidos que se han citado para el año 1.802, e, incluso, Pedro Fondevila, en esta ocasión solo y no en compañía con Guiraute, sigue encabezando la lista. Sin embargo, el segundo lugar lo ocupa una compañía hasta ahora desconocida. Su denominación ya denota un claro origen catalán. Lo cierto es que la mayor parte de los tejidos que expiden son indianas, lo que, junto a su ausencia en la actividad importadora, podría inducirnos a pensar en el origen nacional, quizás catalán, de estos productos. No hay duda de que los diez citados son los redistribuidores más importantes, pues acaparan el 67,50 % de los tejidos

no sederos que salen de Valencia en 1.804. Su coincidencia con la mayor parte de los importadores nos indica que de este origen seria la mayor parte de los tejidos, pero la fuerte presencia de indianas en algún caso puede demostrar que también provenian de la industria nacional. Por tanto, es difícil conocer el nivel de redistribución que existía en Valencia con los productos importados, pudiendo solo apuntar que debia ser bastante elevado.

Más concluyente resulta el análisis del radio geográfico de redistribución que abarcaban los comerciantes valencianos, puesto que se reducía, fundamentalmente, al territorio comprendido en el actual País Valenciano. Hacia él se destinaron unas 190.814 varas, es decir, el 83,40 % del total, mientras que al resto de España fueron solo 17.770 varas, el 7,76 %, distribuyéndose las restantes entre 19.124,5 varas sin destino especificado (8,35%) y 1.062 varas hacia lugares no localizados (0,46 %). Es decir, el resto de España recibia una cantidad de tejidos no sederos remitidos desde Valencia muy escasa, puesto que en 1.804 se limitó a 8.981 varas enviadas a Andalucía (Cádiz y el Puerto de Santamaria), 3.194 varas a Murcia, 1.846 varas a Castilla (Madrid, Teruel y Cuenca) y 3.749 varas a Cataluña (Barcelona y Mataró), la mayor parte de estas últimas, sorprendentemente, indianas. La mayor actividad se centraba, por tanto, en el País Valenciano. De las 190.814 varas allí remitidas, en unas 15.959,5 se adoptó la calificación global de "...para el Reino...", con lo que solo podemos trabajar con las 174.854,5 varas restantes, las cuales se han agrupado comarcalmente distinguiendo, entre ellas, las comarcas lindantes con el mar de las situadas en el interior, lo que proporciona los siguientes resultados:

Destino comarcal de los tejidos no sederos redistribuidos por los comerciantes de Valencia hacia el País Valenciano en el año 1.804 (cantidad en varas).

<u>Comarcas litorales</u>	<u>Varas</u>	<u>% grupo</u>	<u>Comarcas interior</u>	<u>Varas</u>	<u>% grupo</u>
Baix Maestrat	4.481	3,77	Els Ports	0	0
Plana Alta	17.722	14,93	Alt Maestrat	58	0,10
Plana Baixa	28.558	24,06	L'Alcalatén	466	0,82
Camp Morvedre	12.533	10,56	Alt Millars	0	0
L'Horta	8.046	6,78	Alt Palància	3.732	6,64
Ribera Baixa	11.614	9,78	Camp Turia	7.334	13,05
La Safor	26.101	21,99	Els Serrans	3.807	6,77
Marina Alta	1.190	1,00	Fòia Bunyol	3.625	6,45
Marina Baixa	437	0,36	Plana Utiel	2.141	3,81
L'Alacantí	4.663	3,92	Ribera Alta	12.563	22,36
Baix Vinalopó	1.400	1,17	Canal Navarrés	0	0
Baix Segura	1.932	1,62	Vall Cofrents	0	0
	<u>118.677</u>	<u>99,94</u>	Costera	16.130	28,71
			Vall Albaida	2.089	3,71
			Comptat	0	0
			Alcoià	3.802	6,76
			Alt Vinalopó	430	0,76
			Valls Vinalopó	<u>0</u>	<u>0</u>
				56.177	99,94

Puede apreciarse, en primer lugar, que la mayor parte de los tejidos se dirigen, fundamentalmente, hacia las comarcas litorales, puesto que éstas acogen el 67,87 % del total, mientras que a las interiores solo se dirige la tercera parte restante. Pero, incluso en el litoral, existen dos zonas concretas que absorben la mayor parte de la redistribución: la Plana Alta y Baixa, con el 38,99 % de su grupo, y la Safor, con el 21,99%. Ambas zonas suponen el 60,98 % de lo recibido por el litoral, y el 41,39 % del total enviado al País Valenciano con destino

conocido. La débil actividad realizada por los puertos enclavados en estas zonas (Castellón-Burriana y Gandia), que ya ha sido reflejada tanto en el aspecto importador como en el exportador, debería tener una gran parte de la responsabilidad en este fenómeno. Realmente, estas comarcas parecen situarse en el límite del radio de acción de la redistribución valenciana en el litoral, pues tanto al norte como al sur de ellas difícilmente se llegan a enviar más de 4.000 varas. Quizás la Plana, en el norte, y la Safor, en el sur, realizaran la misma función que Valencia, aunque limitándola a sus zonas colindantes. Ello explicaría la elevada cantidad de tejidos recibidos. Sin embargo, cabe pensar que el Baix Maestrat podía entrar en el radio de acción de los puertos catalanes, mientras que en el Sur, a partir de la Marina, se extendería el área de influencia del puerto de Alicante. En el interior la concentración aparece centrada, fundamentalmente, en las comarcas de la Costera y la Ribera Alta, puesto que ambas acogen el 51,07 % de los tejidos remitidos a las zonas no litorales. Quizás Alcira y Játiva también realizaran aquí el papel de pequeños centros redistribuidores, puesto que las comarcas situadas en sus inmediaciones, la Canal de Navarrés y el Valle de Cofrentes, eran las únicas que no recibieron de Valencia ni una sola vara en el área central del País Valenciano. Aparte de aquellas, la única comarca del interior que recibió una cantidad apreciable fue la del Camp de Turia, puesto que las restantes no sobrepasaron las 4.000 varas. Además, el área de influencia difícilmente sobrepasaba los límites de la actual provincia de Valencia, ya que en el Norte la penetración era muy débil a partir del Alt Palància, y en el sur, a partir de la comarca de la Costera solo la Vall d'Albaida y l'Alcoià recibieron una cantidad apreciable.

Atendiendo a una visión de conjunto, aparte de la Plana y la Safor, que, como ya se ha señalado, acogían el 41,39 %

del total, la única área de importancia en la recepción de tejidos se situaba en las comarcas circundantes a la ciudad de Valencia. Por si misma, l'Horta recibia una cantidad no muy elevada, quizás porque sus habitantes podían desplazarse con mayor facilidad a la ciudad para comprar directamente lo que necesitaban a cambio, tal vez, de los productos que su agricultura les proporcionaba. Sin embargo, la situación es distinta si le añadimos las comarcas que lindaban con ella, es decir, el Camp de Morvedre, el Camp de Turia, la Foia de Bunyol y las dos Riberas del Júcar. Toda esta zona recibió en 1.804 el 31,86 % del total de los tejidos redistribuidos por la ciudad de Valencia, con lo que, si unimos lo enviado a la Plana y la Safor, los dos núcleos citados absorbían el 73,25 % de los tejidos redistribuidos por Valencia, porcentaje que podía elevarse hasta el 82,47 % integrando el 9,22 % representado por la única comarca que, aparte de las citadas, recibía una cantidad importante: la Costera. Por tanto, solo diez comarcas, es decir, cerca de un tercio de las que actualmente comprende el País Valenciano, absorbían algo más de las cuatro quintas partes de los tejidos redistribuidos por Valencia con un destino especificado en el "Reino", y aquellas se situaban geográficamente en el litoral, entre la Plana Alta y la Safor, y en los límites interiores de l'Horta, escapando solo a estas delimitaciones la comarca de la Costera (ver mapa adjunto). Ello determinaba un absoluto predominio de la zona central del país, lo que se aprecia perfectamente si realizamos la distribución atendiendo a los límites de las actuales provincias:

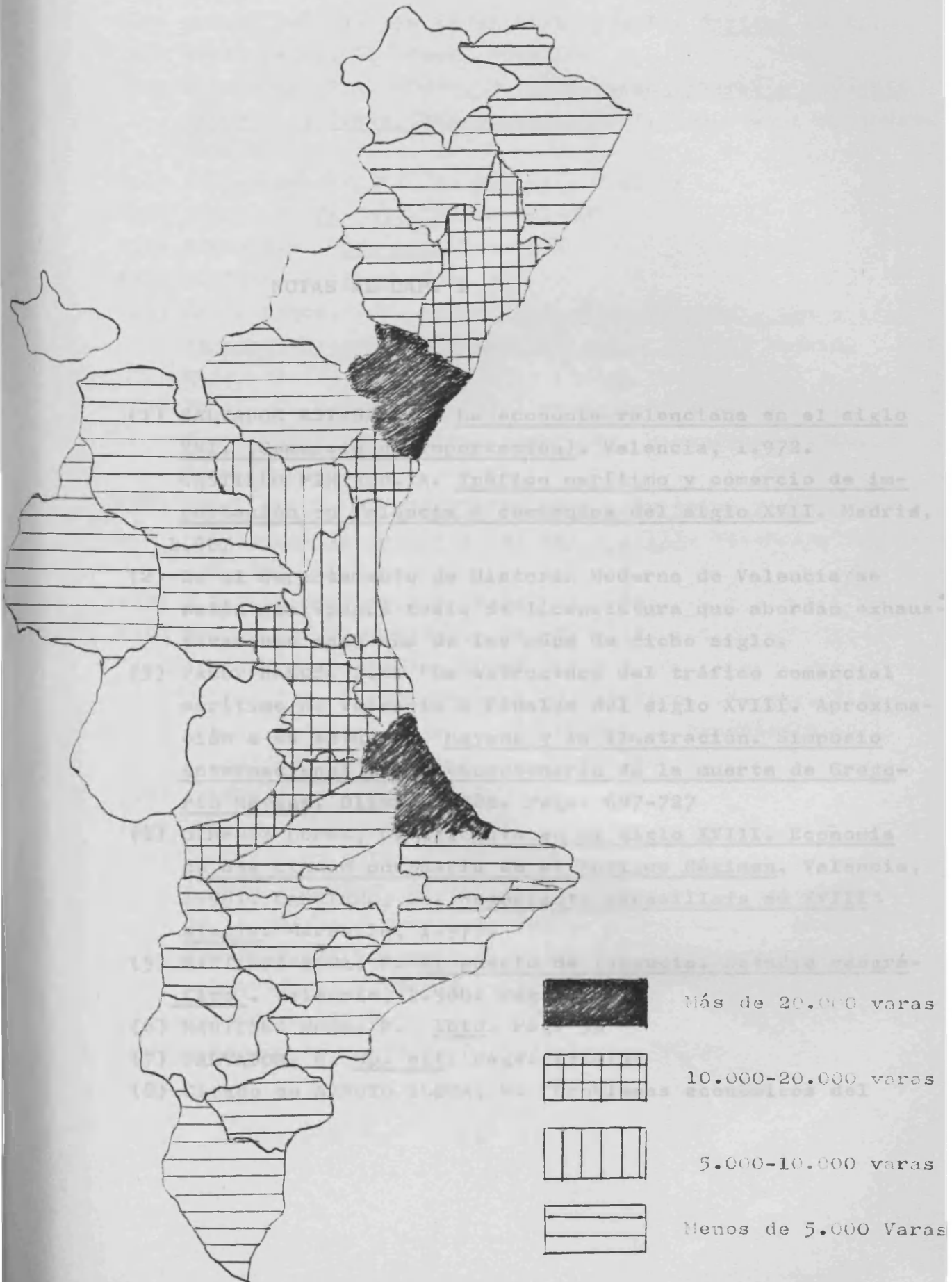
Destino, por provincias, de los tejidos no sederos redistribuidos por los comerciantes de Valencia hacia el País Valenciano en 1.804 (cantidad en varas).




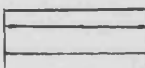
	Varas	%
Provincia de Castellón	55.017	31,46
Provincia de Valencia	105.984	60,61
Provincia de Alicante	<u>13.853,5</u>	7,92
	174.854,5	

Es decir, el mercado principal era la actual provincia de Valencia, existiendo una penetración importante en la de Castellón debido a la inexistencia de unos núcleos portuarios susceptibles de recibir un tráfico de importancia, mientras que en la de Alicante podía cumplir esa función el existente en la ciudad del mismo nombre, limitando, por tanto, el radio de acción desplegado por Valencia.

Resumiendo, por tanto, los dispersos datos utilizados nos indican que a finales del siglo XVIII y principios del XIX las importaciones realizadas por Valencia estaban constituidas, fundamentalmente, por productos textiles elaborados que, constituyendo algo más de la mitad del valor de las importaciones, provenían principalmente de Francia. El panorama lo completaban, sobre todo, los productos alimenticios remitidos por Italia y las varias mercancías (en las que la mercería, quincallería y metales debían ser predominantes) originarias de Francia y Alemania. Los comerciantes de origen extranjero controlaban la mayor parte de este tráfico, sobre todo el realizado con los productos textiles, y redistribuían sus mercancías tanto en la propia ciudad de Valencia, por medio de las tiendas minoristas que poseían, como en el resto de España, gracias a su actividad mayorista. Sin embargo, el radio de acción de esta última redistribución no era muy amplio. La mayor parte se destinaba al propio País Valenciano, y, dentro de él, al núcleo central actualmente comprendido en la provincia de Valencia y a las comarcas litorales de la de Castellón, mientras que la zona sur escapaba a su influencia debido, seguramente, a la actividad desplegada por los comerciantes de Alicante.

Redistribución de tejidos no sederos desde Valencia al resto del País Valenciano en el año 1.804



-  Más de 20.000 varas
-  10.000-20.000 varas
-  5.000-10.000 varas
-  Menos de 5.000 Varas

NOTAS AL CAP. I

- (1) SALVADOR ESTEBAN, E. La economía valenciana en el siglo XVI. (Comercio de importación). Valencia, 1.972.
CASTILLO PINTADO, A. Tráfico marítimo y comercio de importación en Valencia a comienzos del siglo XVII. Madrid, 1.967
- (2) En el Departamento de Historia Moderna de Valencia se están realizando tesis de licenciatura que abordan exhaustivamente cada uno de los años de dicho siglo.
- (3) PALOP RAMOS, J.M. "La estructura del tráfico comercial marítimo de Valencia a finales del siglo XVIII. Aproximación a su estudio". Mayans y la Ilustración. Simposio Internacional en el bicentenario de la muerte de Gregorio Mayans. Oliva, 1.982. Pags. 697-727
- (4) GIMENEZ LOPEZ, E. Alicante en el siglo XVIII. Economía de una ciudad portuaria en el Antiguo Régimen. Valencia, 1.981. CARRIERE, Ch. Negociants marseillais au XVIII^e siecle. Marsella, 1.973.
- (5) MARTINEZ RODA, F. El puerto de Valencia. Estudio geográfico. Valencia, 1.980. Pag. 25
- (6) MARTINEZ RODA, F. Ibid. Pag. 39
- (7) SALVADOR. E. Op. cit. Pags. 132-134
- (8) Citado en ARROYO ILERA, R. "Problemas económicos del

puerto de Valencia en el siglo XVIII". Saitabi nº XII
Valencia, 1.962. Pags. 209-210.

- (9) Citado en ARDIT LUCAS, M. Revolución liberal y revuelta campesina. (País Valenciano.1.789-1.840). Tesis doctoral. Pag. 284.
- (10) Citado en GIMENEZ, E. Op. cit. Pag. 31
- (11) ARDIT, M. Op. cit. Pags. 281-287
- (12) GIMENEZ, E. Op. cit. Pag. 17
- (13) GIMENEZ, E. Ibid. Pag. 240
- (14) PALOP RAMOS, J.M. Hambre y lucha antifeudal. Las crisis de subsistencias en Valencia (siglo XVIII). Madrid, 1.977 Pags. 36-62.
- (15) VILAR, P. Catalunya dins l'Espanya moderna. Vol IV. La formació del capital comercial. Barcelona, 1.968. Pag. 20
- (16) PALOP RAMOS, J.M. Fluctuaciones de precios y abastecimientos en la Valencia del siglo XVIII. Valencia, 1.977. Pag. 139
- (17) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 86₂
- (18) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 18₁
- (19) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 46₁
- (20) PALOP, J.M. "La estructura del tráfico...". Pag. 717
- (21) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 36₃. Expediente nº 1
- (22) PALOP, J.M. Hambre y lucha...Pag. 26
- (23) PALOP, J.M. Ibid. Pags. 36-62
- (24) PALOP, J.M. Ibid. Pag. 39
- (25) PALOP, J.M. Ibid. Pags. 44-46
- (26) FRANCH BENAVENT, R. "Dinastias comerciales genovesas en la Valencia del siglo XVIII: los Causa, Batifora y Ferraro". II Coloquio de Metodología histórica aplicada celebrado en Santiago en 1.982
- (27) FRANCH, R. Ibid.
- (28) A.G.S. Secretaría de Hacienda. Leg. 1.725

- (29) PALOP, J.M. Hambre... Pag. 60
- (30) PALOP, J.M. Ibid. Pag. 94
- (31) GIMENEZ, E. Op. cit. Pag. 345. Solo aprecia un ligero descenso en el número de embarcaciones en 1.771, que atribuye a los rumores de un posible inicio de guerra con Inglaterra.
- (32) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.780. Exp. nº. 40
- (33) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Vinet. Sig. 143. Año 1.781. Fol. 54r-60v.
- (34) A.G.S. Secretaría de Hacienda. Leg. 1.731
- (35) GIMENEZ, E. Op. cit. Pag. 350
- (36) A.G.S. Dirección General de Rentas. Legs. 1.172 y 1.173
- (37) VILAR, P. Op. cit. Pag. 55. Al referirse a este período comenta: "... Entre 1.796 i 1.808, els nostres termòmetres semblen falsejats. La caiguda del "periatge" el 1.800 adquireix unes proporcions anormals...". Sin embargo, la caída del derecho consular de Valencia fue superior (ver gráfico nº 5).
- (38) ANES, G. Economía e Ilustración en la España del siglo XVIII. Barcelona, 1.972. En la pag. 26 señala: "... No existen durante el siglo XVIII Sociedades Económicas en las ciudades donde hay núcleos burgueses activos, como Barcelona, Cádiz, La Coruña, Bilbao, porque, como he intentado demostrar, no son burgueses los que promueven la fundación de las Sociedades...".
- (39) ALEIXANDRE TENA, F. La Real Sociedad Económica de Amigos del País de Valencia: marco jurídico, estructura social y financiación (1.776-1.833). Tesis doctoral inédita. Pags. 230-318 y siguientes.
- (40) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 72₁. Las posteriores informaciones sobre la organización de convoyes se encuentran también en este expediente.
- (41) ARDIT, M. Op. cit. Pags. 488-491
- (42) SALVADOR, E. Op. cit. Pags. 119-124

- (43) ALONSO PEREZ, M. "Un estudio de aplicación de las técnicas informáticas a la investigación histórica. El comercio mediterráneo franco-español a fines del siglo XVIII". Anales de la Universidad de Alicante. Alicante, 1.983. Pag. 129
- (44) A.G.S. Dirección General de Rentas. Leg. 1.163
- (45) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 36, . Expediente nº 1. Fols. 68r-68v.
- (46) A.G.S. Secretaría de Hacienda. Leg. 1.724
- (47) GIMENEZ, E. Op. cit. Pags. 337 y siguientes.
- (48) Citados en ARROYO ILERA, R. Op. cit. Pags. 209-210, y ARDIT, M. Op. cit. Pag. 288
- (49) VILAR, P. Op. cit. Pag. 35
- (50) VILAR, P. Ibid. Pag. 55
- (51) VILAR, P. Ibid. Pag. 53
- (52) GIMENEZ, E. Op. cit. Pag. 344
- (53) VILAR, P. Op. cit. Pag. 54
- (54) VILAR, P. Ibid. Pag. 55
- (55) CARRIERE, Ch. Op. cit. Pags. 48-49 y 1.041. Sobre las objeciones que plantea a la serie, ver las primeras páginas citadas.
- (56) VILAR, P. Op. cit. Pag. 53
- (57) VILAR, P. Ibid. Pag. 55
- (58) PALOP, J.M. Fluctuaciones de precios... Pag. 142
- (59) PALOP, J.M. Ibid. Pag. 141
- (60) Es el caso de las peticiones efectuadas en las Cortes de 1.760 reunidas con el fin de tomar juramento a Carlos III. Ver PALOP, J.M. "Centralismo borbónico y reivindicaciones económicas en la Valencia del setecientos. El caso de 1.760". Estudis-4. Valencia, 1.975. Pags. 191-212.
- (61) A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.819. Año 1.737 Fols. 84r-86v.

- (62) El más serio que conocemos es la proposición presentada en 1.764 por Juan de Bellegarde que dió lugar a un informe negativo por parte de la administración.
A.G.S. Secretaría de Hacienda. Leg. 1.728
- (63) A.G.S. Secretaría de Hacienda. Legs. de 1.724 a 1.736
- (64) ARDIT, M. Op. cit. Pag.
- (65) A.G.S. Secretaría de Hacienda. Leg. 1.729
- (66) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 80,
- (67) PALOP, J.M. Fluctuaciones... Pags. 206-207
- (68) Es el caso, por ejemplo, del análisis del padrón de Moncada en 1.740. PALOP RAMOS, J.M. "Propiedad, explotación y renta en la Huerta de Valencia: Moncada, 1.740" Estudis-10. Valencia, 1.983. Pags. 91-134
- (69) PALOP, J.M. Fluctuaciones... Pag. 141
- (70) PALOP, J.M. "La estructura del tráfico...". Se trata de marzo, julio y agosto de 1.780; octubre y abril de 1.782; enero de 1.788; febrero de 1.790; y junio y agosto de 1.792.
- (71) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 36, . Expediente nº 1
- (72) A.G.S. Dirección General de Rentas. Legs. 1.172 y 1.173
- (73) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 72,
- (74) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 42,
- (75) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 54,
- (76) PALOP, J.M. "La estructura del tráfico...". Pag. 717
- (77) El cántaro tenía una capacidad de 11,27 litros en Castellón, 10,77 litros en Valencia, y 11,50 litros en Alicante.
- (78) PIQUERAS, J. La vid y el vino en el País Valenciano. Valencia, 1.981. Pag. 9-14
- (79) PIQUERAS, J. Ibid. Pag. 125. J.M. Iborra Lerma da una relación de 3,5 cántaros de vino para obtener uno de aguardiente en la segunda mitad del siglo XVII.
IBORRA LERMA, J.M. Realengo y señorío en el Camp de Morvedre. Sagunto, 1.981. Pag. 141

- (80) PIQUERAS, J. Op. cit. Pag. 12
- (81) PIQUERAS, J. Ibid. Pags. 125-128
- (82) MELIA TENA, C. La economía del Regne de Valencia segons Cavanilles. Valencia, 1.978. Pag. 95
- (83) PIQUERAS, J. Op. cit. Pag. 40
- (84) PIQUERAS, J. Ibid. Ver el cuadro XXX de la pag. 95
- (85) PIQUERAS, J. Ibid. Pags. 62-64
- (86) PIQUERAS, J. Ibid. Pag. 62
- (87) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Vicente Valor. Sig. 196. Año 1.761. Fols. 147r-170r. Inventario de Joseph Vague.
- (88) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.768. Exp. nº 65
- (89) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Joseph Alvarez Jordán. Sig. 459. Año 1.778. Fols. 19r-23r.
- (90) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.777. Exp. nº 29. Fols. 2r-3r.
- (91) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Vinet. Sig. 143. Año 1.794. Fols. 39r-57v.
- (92) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Vinet. Sig. 143. Año 1.783. Fols. 110r-122r.
- (93) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Mateo Manuel Boix. Sig. 452. Año 1.799. Fols. 48v-60v, 93r-103v y 289r-293v.
- (94) PIQUERAS, J. Op. cit. Pag. 64. Se trata de las de Melchor Ferrer en Aldaya; Vague y LLano en Segorbe y Chiva; la Viuda de Lassala e hijos en Alfara; Berard, lavillete y cia. en la Venta de Emperador; Manuel Cebrian en Torrente; la Viuda de Arias e hijo en Torrente; y Bordelongue, Gaston y Condou en Torrente.
- (95) PIQUERAS, J. Ibid. Pags. 125-128
- (96) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.789. Exp. nº 106.
- (97) PIQUERAS, J. Ibid. Pags. 125-128
- (98) MELIA, C. Op. cit. Pag. 95
- (99) MELIA, C. Ibid. Pag. 95
- (100) PIQUERAS, J. Op. cit. Pag. 77
- (101) PIQUERAS, J. Ibid. Pag. 80.

- (102) Esta cifra la aporta J. PIQUERAS Ibid. Pag. 125. y concuerda bastante con la que da C. MELIA Op. cit. Pag. 95, ya que los 7.630.304 cántaros suponen unos 839.000 Hl., tomando como media de conversión 11 litros por cántaro.
- (103) PIQUERAS, J. Op. cit. Pag. 128
- (104) FONTANA, J. "Comercio colonial e industrialización: Una reflexión sobre los orígenes de la industria moderna en Cataluña". Agricultura, comercio colonial y crecimiento económico en la España contemporánea. Barcelona, 1.974. Pag. 361
- (105) VILAR, P. Op. cit. Pag. 140
- (106) CAVANILLES, A.J. Observaciones sobre la historia natural, geografía, agricultura, población y frutos del Reyno de Valencia . Zaragoza, 1.958. Vol. I. Pag. 245
- (107) Esta identificación la realiza, para el siglo XV, Antonio Bordazar de Artazu. Recogido en LLOP CATALA, M. La economía de Valencia en el siglo XV. Los precios. Tesis doctoral inédita. Pag. 373: "...La carga de arroz tiene diez barchillas o arrobas de 36 libras, si es blanco; pero si es vestido, que llaman rojo, se miden por barchillas a colmo, 12 el cahiz...". En el siglo XVIII se realiza también esta equivalencia en VALCARCEL, J.A. Instrucción para el cultivo del arroz al modo de otros granos con riego a días determinados y sin riego artificial en secano. Valencia, 1.768. Agradezco a Enrique Mateu esta última información.
- (108) La cantidad exacta son 21.077 cargas, 24 cahices, 1.670,25 arrobas y 1.363 barchillas. Si consideramos que el arroz era blanco, se obtiene la cantidad adoptada.
- (109) CAVANILLES, A.J. Op. cit. Pag. 245
- (110) Así lo reflejaba Cavanilles cuando comentaba con respecto al almendro: "...Pocos árboles serían más útiles que

el almendro si no fuera tan contingente su cosecha: dos dias de yelo en febrero o marzo la destruyen enteramente, como sucedió en 1.792...". CAVANILLES, A.J. Ibid. Pag. 229.

- (111) CAVANILLES, A.J. Ibid. Pag. 175
- (112) A.G.S. Dirección General de Rentas. Leg. 1.172
- (113) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 36, . Expediente nº 1 Fol. 227r.
- (114) RUIZ, P. "La crisis municipal como exponente de la crisis social valenciana a finales del XVIII". Estudis-3 Valencia, 1.974. Pag. 186.
- (115) CASAL NOVOA, F. Precios y arrendamientos a corto término en Valencia durante el siglo XVIII. Tesis de licenciatura inédita. Pag. 90.
- (116) CASAL, F. Ibid. Pag. 98
- (117) CASAL, F. Ibid. Pag. 94
- (118) PIQUERAS, J. Op. cit. Según el gráfico que representa en la pag. 93, la distribución del valor de las exportaciones agrícolas valencianas entre 1.870 y 1.920 era la siguiente: vino 45,75 %, naranjas 19,10 %, pasas 13,40 %, cebollas 7,90 %, almendra 4,3 %, y otros 9,5 %.
- (119) PALOP, J.M. "La estructura del tráfico..." Pag. 717.
- (120) Esta equivalencia de la arroba castellana la aporta PIQUERAS, J. Op. cit. Pag. 95. No se sabe exactamente la equivalencia de la arroba valenciana, pero si tomamos la de otro líquido, como el aceite, suponía unos 11,93 litros cada arroba, es decir, una capacidad algo inferior a la castellana. Pero no estoy seguro de que esta medida fuese válida también para el vino y el aguardiente. Esta duda y el hecho de que en los registros de aduana quizás se adoptase la medida castellana me ha impulsado a aceptar aquella equivalencia.
- (121) ARDIT, M. "Las empresas comerciales de la sociedad "Viuda de Don Mariano Canet e hijos" y las primeras

expediciones directas de Valencia a Veracruz (1.786- ,
1.805)". Estudis-11

- (122) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 36, . Expediente nº 1.
Fol. 71r-72v.
- (123) A.R.V. Protocolos de Marcos Cifuentes. Sig. 5.326. Año
1.802. Fols. 113v-119r.
- (124) PALOP, J.M. "La estructura del tráfico..." Pag. 717.
- (125) MARTINEZ SANTOS, V. Cara y cruz de la sedería valen-
ciana (siglos XVIII-XIX). Valencia, 1.981. Pag. 147
- (126) GARCIA BAQUERO, A. Comercio colonial y guerras revolu-
cionarias. Sevilla, 1.972. Pag. 172
- (127) VILAR, P. Op. cit. Pags. 152 y 544
- (128) VILAR, P. Ibid. Pags. 128-141
- (129) PALOP, J.M. "La estructura del tráfico..." Pag. 701
- (130) PALOP, J.M. Ibid. Cuadro I de la pag. 700
- (131) PALOP, J.M. Ibid. Pag. 704
- (132) PALOP, J.M. Ibid. Pag. 705
- (133) PALOP, J.M. Ibid. Pag. 704

Cap. II) LOS COMERCIANTES Y SU ORGANIZACION INSTITUCIONAL

El elevado crecimiento del tráfico comercial que, como acabamos de demostrar en el capítulo anterior, conoció la ciudad de Valencia durante el siglo XVIII, tenía que traducirse, necesariamente, en un fuerte incremento del número de personas que ejercían aquella profesión. Y es en el marco de esta doble expansión (del tráfico y de los comerciantes) en el que adquiere todo su sentido la creación de los "tres cuerpos de comercio de la ciudad y Reyno de Valencia" por Real Cédula de 15 de febrero de 1.762. Es decir, estas instituciones, que venían a organizar y regir la actividad comercial, no surgían artificialmente, sino que respondían a la realidad de un previo desarrollo que iba afianzándose progresivamente, siendo significativo, al respecto, que los cuerpos de comercio fuesen erigidos precisamente al finalizar el período de gran expansión comercial que conoció la década de 1.750 (ver gráfico nº 1 del capítulo anterior).

A pesar de ello, la penuria de fuentes relativas a todo tipo de actividad comercial ha permitido que, conjugando las deficientes instalaciones portuarias de Valencia con el fracaso de la industrialización, se hayan desarrollado una serie de hipótesis que admiten como un hecho demostrado la debilidad de la burguesía valenciana y la escasa operatividad de su Junta de Comercio. Creo que es totalmente inútil retomar aquí la vieja polémica sobre la definición de la burguesía que ya enfrentó en el Congreso de Roma de 1.955 a E. Labrousse y P. Vilar. Quizás adoptando la definición estricta del término que este último proponía fue por lo que M. Ardit afirmaba:

"... En el País Valenciano, y en el siglo XVIII, hablar de burguesía es una evidente imprecisión terminológica. Aunque es posible detectar aisladamente empresas y empresarios capitalistas, estos casos constituyen la excepción y no la regla... La burguesía aparece, en todo caso, en el País Valenciano, bien entrado ya el siglo XIX..." (1)

Desde luego, aunque esta caracterización pueda ser exacta si atendemos exclusivamente a la burguesía capitalista, no cabe duda que comporta también un cierto grado de confusión, puesto que cada vez más la historiografía tiende a huir de estas definiciones apriorísticas. Así lo expresaba claramente J.F. Bergier:

"... Verdaderamente, estoy menos convencido de la utilidad de tales definiciones que de su peligro y, en el fondo, de su inconveniencia en la perspectiva histórica en que nos situamos aquí. Estas nociones no pueden resumirse en fórmulas cortas y precisas. Aquellos que han tratado de definir las de este modo, desde la perspectiva histórica o sociológica, han conseguido meras glosas, demasiado vagas o excesivamente restrictivas, pero no han podido contemplar simultáneamente todos los criterios

dignos de mención; al resaltar unos más que otros, han dejado sus explicaciones expuestas a una refutación inmediata..." (2).

Es por ello por lo que, progresivamente, se tiende bien a adoptar conclusiones a partir de la observación de los hechos (como ocurre con la tesis de A. Daumard sobre la burguesía parisina), bien a respetar la terminología propia de la época, como expresa R. Robin al afirmar: "... convengo en llamar "burguesía" entre comillas a todo lo que así se enuncia en los textos escritos bajo el Antiguo Régimen..." (3), aunque matizando que la expresión correcta debería ser "burguesía-antiguo-régimen". Por tanto, creo que expresiones tan categóricas como la expuesta por M. Ardit deben ser perfectamente matizadas, expresando claramente a qué tipo de burguesía se refieren. De esta forma se evitarían interpretaciones erróneas, como la de defender la inexistencia o la escasa importancia de la burguesía comercial valenciana durante el siglo XVIII.

Esta es la tesis que han adoptado la mayoría de los autores que se han aproximado más o menos directamente al tema. Valga como ejemplo la siguiente cita de E. Lluch, en la que claramente se identifica la debilidad de la burguesía valenciana con el escaso desarrollo de sus clases comerciales:

"... Comencem a fer unes quantes llambregades sobre la burgesia valenciana. La primera prendrà com a protagonista la familia Bertran de Lis, que es la representant per excel·lència del lliberalisme burgès valencià. I per què no comencem abans?. La raó pot venir del fet que el pes del règim senyorial valencià era tan important que aixafà la possibilitat de la consolidació d'un capitalisme comercial autòcton. Hi havia d'ajudar també que l'expansió del setcents no fos tan espectacular com sovint es diu i que els comerciants estrangers hi tinguesin un peu des del primer moment... Possiblement l'arrencada del capi-

talisme comercial es mes tardana i ha de lluitar, subratllem-ho, contra els comerciants estrangers..." (4).

Como puede apreciarse, aparte de la dureza del régimen señorial valenciano y de la matización del carácter expansivo del siglo XVIII, la argumentación alude, entre los factores de debilidad, al peso y la competencia de los comerciantes extranjeros. Esta es, quizás, una de las hipótesis más repetidas por la historiografía valenciana, y enlaza fácilmente con las tradicionales teorías que atribuían al triunfo de la dinastía borbónica en España la llegada de las nuevas ideas renovadoras en todos los ámbitos de la vida social. Así, en el aspecto productivo, V. Martínez Santos ha señalado que "...entre las personas más dinámicas relacionadas con la seda, abundan los casos de extranjeros...", la mayor parte de ellos de origen francés (5). Por su parte, en la conclusión del estudio realizado por P. Molas sobre la Junta de Comercio de Valencia se afirmaba: "... la burguesia valenciana apareix, amb tot, amb una serie de febleses. No era la menor el caràcter evidentment estranger d'alguns dels seus membres mes destacats..." (6). Y una deducción similar obtenía J.M. Palop al analizar los nombres más frecuentemente citados en los registros aduaneros conservados de finales del siglo XVIII (7). Supuesto, pues, este evidente predominio extranjero, era urgente, como afirmaba E. Lluch, la realización de una investigación a fondo sobre el tema (8). El reciente estudio realizado por E. Gimenez sobre Alicante ha confirmado la importancia de los comerciantes de origen foráneo en aquella ciudad portuaria (9). Queda, por tanto, el caso de Valencia, que es lo que se pretende abordar aquí.

Pero antes de realizarlo hay que tener en cuenta que el supuesto predominio de los comerciantes extranjeros en Valencia,

aparte de justificar la debilidad de su burguesía, ha sido argüido también como una de las causas principales que explicarían la débil actuación de la Junta de Comercio y los escasos rastros documentales que esta institución habría dejado tras de sí. Así, al menos, lo expresa E. Lluch, cuando, tras matizar la expansión del siglo XVIII y apuntar el peso del régimen señorial y de los comerciantes extranjeros como causas de la debilidad de la burguesía, afirma: "... Es per aquests motius que ens podem trobar amb una Junta de Comerç tan estantíssima com per a no deixar gairebé rastre..." o, a mayor abundamiento, liga ambos fenómenos al colocar entre los frenos que impidieron la industrialización sedera la "... manca d'un organisme autòcton que prengués decisions, i debilitat de la burgesia..." (10).

La delimitación de la cantidad de comerciantes existentes en la ciudad de Valencia, su origen geográfico y el poder económico que los extranjeros tenían dentro de este grupo social, son, pues, problemas que deben resolverse con el fin de confirmar o matizar la tradicional tesis sobre la debilidad de la burguesía valenciana, lo cual nos conducirá, inmediatamente, a examinar el grado de aceptación y de operatividad de la institución que se creó con el fin de organizar y representar los intereses de esta clase ascendente.

Las fuentes que disponemos para plantear el tema son, afortunadamente, bastante abundantes y directas, aunque no todo lo completas que se hubiese deseado. Se trata, principalmente, de la documentación de la propia Junta de Comercio de Valencia que ha aparecido en el Archivo Municipal de esta ciudad, encuadrada en la serie denominada como "Documentación Lonja".

Hacia ya mucho tiempo que los historiadores andaban tras los rastros de estas fuentes, especialmente valiosas debido a que incluso las de tipo indirecto, que podían representar los informes y expedientes centralizados en la Junta General de Comercio, tampoco se encuentran localizadas en su inmensa mayoría. Con los escasos legajos procedentes de ésta última que se conservan en el Archivo General de Simancas, y explotando sistemáticamente las noticias que sobre Valencia aportaba la Historia de la Junta General de Comercio de Eugenio Larruga, P. Molas realizó una valiosísima síntesis que ha facilitado, en gran parte, la realización de este trabajo (11). Sin embargo, la documentación ahora localizada enriquece en gran medida la información de que se disponía, sobre todo en lo que respecta a la propia actividad de la Junta y a los hombres que la dirigieron, ya que sus aspectos organizativos fueron los que principalmente pudo dilucidar P. Molas.

Desgraciadamente, el grado de conservación de los fondos no es total. La mayoría de ellos son legajos que contienen una documentación muy variada, lo que ha dificultado también, en gran medida, la investigación, puesto que en ellos se mezclan informes y representaciones muy valiosas junto con cuentas irrelevantes sobre gastos diversos de escasa importancia o copias impresas de órdenes reales. Lo más lamentable es, sin embargo, los escasos libros de la secretaría, tesorería o contaduría que se han localizado. En las más de 90 cajas consultadas solo han aparecido trece libros (tres sobre ingresos y gastos, cinco copiadore de órdenes y títulos expedidos por el rey y la Junta General, dos copiadore de cartas, uno de dotaciones de plazas de la Junta y el Consulado, uno del producto del impuesto del 1,5 %, y uno de acuerdos y deliberaciones de la Junta), no habiéndose localizado ninguno sobre cuestiones tan importantes como la evolución de la matrí-

cula de comercio o los acuerdos del cuerpo de comercio, mientras que el único que ha aparecido sobre acuerdos de la Junta cubre un período cronológico demasiado escaso. De todas formas, la documentación consultada contiene una gran riqueza informativa, y no solo sobre cuestiones que afectan directamente a la actividad y el funcionamiento de los cuerpos de comercio, sino también sobre aspectos muy concretos de la actividad económica de la Valencia de la segunda mitad del siglo XVIII.

De ella deriva también la mayor parte de la información reunida sobre la composición y estructura del conjunto de la clase mercantil valenciana. Efectivamente, debido quizás a la forma adoptada para recaudar el cupo del equivalente asignado a la ciudad de Valencia (a través de los impuestos indirectos englobados en la renta del ocho por ciento), no se ha localizado hasta el presente ningún tipo de padrón de riqueza que refleje la situación económica de los habitantes de la ciudad durante el siglo XVIII (12). No obstante, el Archivo Municipal de Valencia conserva, en cambio, dos libros sobre el reparto del equivalente fechados en los años 1.719 y 1.727 (13), es decir, significativamente poco antes de que el intendente Salvador de Pineda estableciese la configuración definitiva de la renta del ocho por ciento en 1.728, que iba a perdurar hasta principios del siglo XIX. Aunque en aquellos libros no se establecen los criterios por los cuales se distribuyó la exacción fiscal, nos servirán como puntos de partida para apreciar la situación de las clases comerciales valencianas a principios del siglo XVIII. Aparte de estos dos libros, por tanto, las restantes referencias al tema derivan de los fondos de la Junta de Comercio. Sin embargo, no son todo lo abundantes que se podría desear. Aparte de algunas listas de comerciantes extranjeros que han aparecido en los fondos del Consulado, la mayoría derivan de los impuestos extraordinarios creados a

principios del siglo XIX para financiar los esfuerzos bélicos de la monarquía. De todas formas, aunque son un poco tardías, estas fuentes creo que nos proporcionan un excelente punto de llegada para conocer la evolución que experimentó la clase mercantil valenciana a lo largo del siglo XVIII.

A) Cuantificación y composición de la burguesía comercial valenciana.

a) La situación en el primer tercio del siglo XVIII.

A principios del siglo XVIII la actividad comercial valenciana debía de encontrarse en una situación francamente desastrosa. No en vano se acababa de salir de una larga guerra que no solo había afectado directamente al País Valenciano, sino que también se había materializado en un conflicto internacional que debió de aportar una gran inseguridad al tráfico marítimo. Esta situación es quizás responsable, en gran parte, de la gran expansión que se ha podido apreciar en el tráfico marítimo de importación, expansión que podría haberse visto acentuada debido al bajo punto de partida inicial. Este escaso nivel de partida se hace mucho más evidente si atendemos a la calidad y el número de los comerciantes existentes en la ciudad de Valencia a principios del siglo XVIII.

Como ya se ha señalado, disponemos para ello de dos fuentes de tipo fiscal: los repartos del equivalente realizados en 1.719 y 1.723. Estas fuentes no son las más adecuadas para analizar la situación, puesto que son muy escuetas. Sin indicar ningún tipo de criterio que nos reflejase el método de elaboración, se limitan a distribuir la contribución entre los cuatro cuarteles de Valencia, las parroquias de la ciudad, los gremios, colegios gremiales y lo que podría denominarse como

profesiones comerciales, grupos a los que se añaden, en 1.727, el calificado como "terratenientes de la contribución". De esta forma, no podemos saber a qué respondía efectivamente la cuota fiscal asignada a cada uno de ellos. Es decir, puede que los miembros de los oficios y profesiones citadas estuviesen doblemente gravados, en una ocasión como componentes de dichos grupos, y en otra como residentes en una determinada parroquia. Además, se desconoce a qué tipo de riqueza podía atender la asignación realizada a las parroquias. Quizás se derivase de la riqueza rústica, lo cual nos permitiría comparar la cuota a ella asignada con la detraída de las profesiones comerciales, pero este criterio no es nada seguro. En estas condiciones, por tanto, lo único que se puede intentar es analizar la composición del grupo comercial y compararlo con la asignación detraída de los colegios y gremios. Y para ello parece mucho más completo el reparto realizado en el año 1.727, tanto porque incluye una mayor variedad de conceptos como porque éstos son mucho más precisos que los que aparecen en 1.719.

En el año 1.727 la cuota fiscal asignada a lo que podríamos considerar como profesiones comerciales ascendía a 4.173 Libras, es decir, una cantidad inferior a la detraída de los siete colegios gremiales (4.488 Libras) y a los 43 gremios (5.572 Libras) existentes. Aunque no cabe duda de que las 189 personas que se encuadraban en las profesiones comerciales debían de ser un número muy inferior al representado por cada uno de los otros dos grupos (sus miembros no se citan individualmente), es quizás significativo de su escaso poder económico el hecho de que su cuota fiscal no llegue, ni siquiera, a igualarlos. Sin embargo, su debilidad aparece mucho más acentuada si examinamos la propia composición de estas clases comerciales, lo que se aprecia en el siguiente cuadro:

Reparto de la cuota del equivalente de 1.727 entre los oficios considerados como comerciales de la ciudad de Valencia

	<u>cuota total</u>	<u>nº de perso- nas</u>	<u>media por persona</u>
Mercaderes de puerta cerrada	474 Libras	18	26,33 Libras
Mercaderes de puerta abierta	1.751 "	65	26,93 "
Botigueros de especias	902 "	39	23,12 "
Taberneros	638 "	37	17,24 "
Atuneros	408 "	30	13,60 "
	<u>4.173</u>	<u>189</u>	

Aparte de la escasa diversidad de oficios comerciales existentes, no cabe duda que el fenómeno más sorprendente lo constituye la escasa entidad con que nos aparece representada lo que podría considerarse como la cúpula de la burguesía comercial, es decir, los denominados como mercaderes de puerta cerrada, que agrupaban a las personas que desarrollaban su actividad comercial al por mayor, y no en tiendas abiertas al público. Que este gupo esté constituido únicamente por 18 personas es ya de por si altamente significativo, pero mucho más lo es el hecho de que la cuota fiscal total que se les asigna sea únicamente superior a la de los atuneros, entre los oficios comerciales, mientras que era ampliamente superada por la exigida, por ejemplo, al colegio de terciopeleros (1.900 Libras) o al de torcedores (750 Libras). Desde luego, si se atiende a la cuota media distribuida por persona, no cabe duda que la debilidad económica de esta "élite" comercial podía quedar un tanto atenuada. En este caso solo serían ligeramente superados por los mercaderes de puerta abierta, pero este mismo hecho es suficientemente revelador, y nos indica que la diferenciación establecida a nivel terminológico no era más que un espejismo que ocultaba la auténtica entidad económica de ambos grupos. Y ello no solo a nivel global, por la simi-

litud de la cuota media por persona, sino también a nivel individual, ya que los cuatro primeros contribuyentes de los mercaderes de puerta abierta debían de satisfacer una contribución personal superior a la del mayor contribuyente de los mercaderes de puerta cerrada.

Pasando a un análisis más detallado de estos dos grupos comerciales superiores, hay que indicar que la escasez numérica del que teóricamente representaba a la élite de la burguesía comercial, los mercaderes de puerta cerrada, podría quedar un tanto atenuada si se utilizasen los datos de 1.719. Efectivamente, en el reparto del equivalente realizado en este año aparecen un total de 27 mayoristas, es decir, sorprendentemente, nueve más que a finales de la década posterior. Sin embargo, el hecho de que la denominación que les englobaba fuese la de "botigueros de puerta cerrada", en lugar de la de mercaderes que aparecía en 1.727, y la especificación concreta en algunos casos (concretamente en tres) de que lo que se gravaba era el "trato fuera de su gremio", me ha inducido a creer que los datos de 1.727 serían mucho más exactos que los de 1.719. En todo caso, ambas fuentes podrían avalar la conclusión de que los comerciantes mayoristas existentes en la ciudad de Valencia en el primer tercio del siglo XVIII podría oscilar entre 24 (suprimiendo los tres de los oficios gremiales de los datos de 1.719) y 18 personas o sociedades comerciales. La cifra es, por tanto, bastante ridícula para una ciudad de la entidad de la de Valencia, por lo que creo que puede ilustrar por si misma la desastrosa situación en la que podía encontrarse la actividad comercial y el bajo nivel de partida con el que se iniciaba el siglo XVIII.

Pero, aparte de la escasez numérica, otra debilidad afectaba al comercio mayorista valenciano de principios del siglo

XVIII. Corroborando la hipótesis sostenida habitualmente, se puede afirmar que, por estas fechas, estaba controlado prácticamente por los comerciantes de origen extranjero. Así se desprende del análisis de los 18 miembros que aparecen en 1.727, y que eran los siguientes:

Cuota fiscal exigida y posible origen geográfico de los mercaderes de puerta cerrada aparecidos en el reparto del equivalente de 1.727.

<u>Comerciante o razón social</u>	<u>Cuota</u>	<u>Posible origen</u>
Daniel Solicofre	65 Libras	F.
Joseph Claudio Guillot y cia.	60 "	F.?
Pedro Verges	60 "	F.
Joseph Venuet	35 "	F.
Pedro Lostau y cia.	30 "	F.
Bernardo Danzelot	26 "	F.
Joseph Vague y cia.	26 "	F.
Juan Agustín Pérez	26 "	E.
Hermenegildo Heraud	24 "	F.
Juan Bautista Causa	24 "	G.
Bartolomé Alegre	20 "	E.
Ignacio Piño	18 "	E.
Pedro Pablo Ferro	14 "	G.
Pedro Patat y Bremond	13 "	F.
Ramón Casanova	10 "	F.?
Joseph Velan y Blanc	10 "	F.
Carlos Escaso	8 "	E.
Juan Esteban Francesqui	5 "	G.

Desde luego, el origen geográfico no está fundamentado con la misma fuerza en todos los casos. En algunos no se posee ningún tipo de referencias, y lo decisivo en su calificación ha sido la afinidad fonética con un determinado país. ~~Estos son~~

Así ocurre con los posibles franceses Solicofre, Venuet y Heraud y con los cuatro que se creen españoles. Estos son los más inseguros, ya que muchas veces este no es un criterio suficientemente explícito. Así, podría pensarse que Joseph Claudio Guillot y Ramón Casanova tuvieran un claro origen español. Sin embargo, en la escritura de concordia realizada entre los representantes de la nación francesa asentados en Valencia y el convento de San Sebastian de la calle Quat de esta ciudad, por la que se les cedía a aquellos el patronato de una capilla que iban a dedicar en honor a San Luis (14), aparecen un Raymundo Casanova como diputado de aquella nación y un Joseph Guillot como representante de los comerciantes franceses. Este es el motivo que me ha inducido a incluir a aquellos como comerciantes franceses, aunque con algunas dudas. Los restantes franceses están perfectamente documentados, teniendo la mayor parte de ellos un origen bearnés. Es el caso de Pedro Verges, Pedro Lostau, Bernardo Danzelot y, posiblemente, Joseph Vague. Los dos restantes son compañías en las que, al menos un miembro es de origen francés, caso de Antonio Bremond y Joseph Velan. En lo que respecta a los tres genoveses, su origen geográfico es seguro. Juan Bautista Causa y Pedro Pablo Ferro al citárseles, a ellos o sus descendientes, como miembros de la archicofradia de genoveses establecida en Valencia (15), y Juan Esteban Francesqui gracias a su testamento de 1.740 (16).

Contando, pues, con estas bases de análisis, podemos apreciar que en 1.727 los comerciantes de origen francés contaban con un abultado predominio entre los miembros del comercio mayorista valenciano. Si los encasillamientos realizados fuesen ciertos en su totalidad, serían once de los dieciocho que aparecen, lo que representa el 61,11% del total. Pero, aparte de su amplia mayoría, cabe constatar que, si la cuota fiscal asignada a cada miembro estaba en relación con el poder económico



o la envergadura del tráfico realizado, los comerciantes de origen francés serían los más enriquecidos o los más activos, puesto que los siete primeros contribuyentes tenían este posible origen geográfico. Por su parte, los elementos extranjeros se completaban con los tres genoveses existentes, que representaban el 16,66 % del total, y que quizás tenían un peso económico o un nivel de actividad muy inferior a la desarrollada por los franceses, ya que solo ocupaban los puestos número 10, 13 y 18 según la cuota fiscal que se les exigía. Finalmente, los comerciantes de posible origen español solo estaban representados por cuatro casos, lo que suponía el 22,22 % del total, y su poder económico o nivel de actividad era también muy inferior al de los franceses, puesto que el primer español solo aparece en el octavo lugar según la importancia de la cuota fiscal.

Una situación bastante distinta se desprende del análisis del otro grupo comercial importante existente en la ciudad de Valencia a principios del siglo XVIII, el de los mercaderes de puerta abierta. Aunque con un menor grado de prestigio y respetabilidad social, parecen tener una cierta relevancia en la vida económica valenciana de estas fechas, tanto por el abultado número de sus miembros como por la elevada cuota fiscal media por persona que se les exige. Es por estos factores por lo que deberíamos apuntar alguna somera nota sobre ellos. Y quizás la más importante se derivaría del origen geográfico de sus miembros. En este caso, la determinación de la nacionalidad se ha derivado, de una forma exclusiva, del análisis fonético, puesto que, salvo escasas excepciones (Courreges, Milanete, Layus, Labaig, etc.), pocos de estos comerciantes accedieron al nivel de los mayoristas, que es el objetivo del presente estudio. Atendiendo, pues, a aquel criterio, parece que los comerciantes de origen español eran los que controlaban mayoritariamente el comercio detallista en el primer ter-

cio del siglo XVIII. Así, de los 65 miembros citados en este ámbito comercial, el origen español parece claro en 37 casos, lo que supone el 56,92 % del total, siendo los restantes 28 de un claro origen francés, mientras que no aparece ningún otro caso que pudiera denotar un origen extranjero distinto. Pero, además, el predominio español en este ámbito comercial no es sólo numérico, sino que, si la cuota fiscal exigida es indicativa del poder económico o el grado de actividad, aquellos también aparecen siendo mayoritarios entre los principales comerciantes minoristas, como se deduce del análisis de los diez primeros contribuyentes.

Cuota fiscal exigida y posible origen geográfico de los diez principales mercaderes de puerta abierta de Valencia según el reparto del equivalente de 1.727.

<u>Comerciante o razón social</u>	<u>Cuota</u>	<u>Posible origen</u>
Serafina Gallent	98 Libras	F.
Jayme Fabra	66 "	E.
Juan Barber y cia.	66 "	E.
Baltasar Audivert y hermano	66 "	F.
Honofre Albalat	64 "	E.
Juan Casamayor	64 "	F.
Pedro Gil Dolz	58 "	E.
Rafael Hereu	55 "	E.
Bernardo Danzelot menor	55 "	F.
Juan Bautista Chaques	48 "	E.

Como puede apreciarse, entre los diez primeros contribuyentes minoristas, seis tienen un claro origen español, aunque es verdad que la lista la encabeza un comerciante de origen francés.

Por tanto, todo parece indicar que en el primer tercio del siglo XVIII la entidad de la burguesía comercial existente

en la ciudad de Valencia era bastante irrelevante. Aunque este es un fenómeno que podía traducir las consecuencias de la guerra de sucesión, la ausencia de estudios sobre el comercio valenciano del siglo XVII impide, por el momento (17), adoptar una conclusión tajante. En todo caso, la debilidad de la burguesía comercial valenciana de la época se traduce, principalmente, en su capa considerada siempre como la más elevada, los mayoristas. La escasez de sus efectivos y el hecho de que la cuota fiscal media por persona que se les exige sea algo inferior a la de los minoristas son dos fenómenos claramente reveladores. Pero, además, cabe añadir que esta actividad se encontraba prácticamente colonizada por los comerciantes de origen extranjero, destacando entre ellos ostensiblemente los franceses sobre los genoveses. Para conocer exactamente el origen cronológico de este relevo en la primacía extranjera sobre el comercio valenciano también habrá que esperar a la realización de estudios sobre el siglo XVII, puesto que en el XVI E. Salvador aún apreciaba la preponderancia de los comerciantes genoveses (18). Quizás la llegada al trono de España de la nueva dinastía no hiciese más que afianzar un fenómeno que ya venía desarrollándose anteriormente. Solo la preponderancia española en el comercio minorista, aunque este contaba también con un contingente importante de franceses, permite suavizar un tanto la imagen de absoluto control extranjero sobre el comercio valenciano que deja entrever el análisis de los comerciantes mayoristas.

b) Las ansias de diferenciación social del comercio al por mayor a medida que se producía el crecimiento del tráfico.

No hay que olvidar, como ya he repetido anteriormente, que era únicamente el comercio mayorista el que gozaba de un mayor grado de prestigio y consideración social. De ahí que, a pesar de que el reparto del equivalente de 1.727 no refleje

una gran diferencia de poder económico entre mayoristas y minoristas si nos atenemos a la cuota fiscal impuesta sobre sus miembros, no haya sido ociosa, ni mucho menos, la diferenciación de ambos grupos. Y ello porque esta diferenciación era muy sentida en la Europa de la época, que solía considerar degradante al comercio detallista, mientras que, por el contrario, se elogiaba y exalza al comercio por mayor. Como prueba de esta mentalidad, suele citarse frecuentemente el siguiente pasaje que J. Savary escribió en su "Parfait Negociant":

"... Tout le monde demeure d'accord que le commerce en gros est plus honorable et plus étendu que celui en détail parce que ce dernier est soumis à toutes sortes de personnes, tant aux grands qu'aux petits... Il n'en est pas de même du commerce en gros... Le commerce en gros se fait aussi bien par la noblesse que par les routiers, dans beaucoup de royaumes et d'états, comme il a été dit ci-devant, mais jamais en détail, parce qu'il y a quelque chose de servile et que, dans le gros, il n'y a rien que d'honnête et de noble..." (19).

Ciertamente, el texto se inscribe en la Francia de la segunda mitad del siglo XVII, aunque la mayoría de los autores coinciden en que esta mentalidad siguió vigente durante la mayor parte del siglo XVIII. España, por tanto, no podía escapar a esta corriente de opinión, y el problema ha sido plasmado someramente por P. Molas, quien ha señalado que aún a principios del siglo XIX la Novísima Recopilación recogía disposiciones legales que incluían este tipo de discriminación (20), a pesar de que iban surgiendo tratadistas que defendían la consideración social de los comerciantes minoristas. Sin embargo, eran los propios mayoristas quienes en mayor medida fomentaban dicha distinción, debido, quizás, a sus afanes de ascensión social. Es por ello por lo que, al menos en Valencia, el problema continuó con toda su acritud a lo largo de todo el siglo XVIII y los inicios del XIX. Así, mientras en 1.762 se establecían los

Tres Cuerpos de Comercio que, según la Real Cédula de su creación, solo podían incluir a los "... que exerzan actualmente el comercio en grueso, y no en tienda abierta...", en 1.764 se creaba un gremio de mercaderes de vara que agruparía a los minoristas que tratasen en tejidos. Es decir, la propia terminología de ambos organismos ya denota un afán de discriminación, pues mientras que los primeros eran denominados como "cuerpo", la calificación de "gremio" que se concedía a los segundos recordaba mucho más el ejercicio de un oficio degradante. Sin embargo, mucho más explícito y significativo que este hecho es la propia actitud que adoptó la Junta de Comercio de Valencia ante la pretensión de incorporarse a su matrícula de algunas personas que mantenían tiendas abiertas al público a finales del siglo XVIII. Aunque el problema se tratará posteriormente con mayor amplitud (al estudiar esta institución), cabe señalar ahora que la Junta se opuso virulentamente a la incorporación. Así, en uno de los informes que emitió, y que está fechado el 11 de agosto de 1.800, tras afirmar que en el ejercicio del comercio por menor "... se notan al mismo tiempo algunas especies que no dejan de degradarle...", la Junta se atrevía a sentenciar:

"... Deve recelarse justamente (según el concepto que tiene este comercio por mayor) que quasi todos, o al menos sus principales individuos que son los más útiles por sus conocimientos y circunstancias, se retraherían de entrar, y ahun de continuar, en la matrícula del Consulado por el hecho solo de admitirse en ella los mercaderes de vara..." (21).

Aunque el mismo informe no dejaba de matizar que se entendía como mercaderes de vara a los que ejercían directamente este oficio, y no a los que tenían capitales invertidos en tiendas, es muy significativo que se considere que aquel ejercicio "... se ha llevado mal o juzgado indecoroso...". Es cierto que en la misma Junta hubo algunas divisiones internas a la

hora de redactar el informe, pero no lo es menos que se consideraba casi seguro que la mayoría de los comerciantes al por mayor no deseaban mezclarse en la misma matrícula con los minoristas. ¡ Y ello aún en la tardía fecha en que está redactado el informe, es decir, a principios del siglo XIX! . Por tanto, creo que se puede afirmar que eran los propios comerciantes mayoristas los que con mayor vigor defendían la discriminación existente con el fin de facilitar sus propias ansias de ascensión social.

En este aspecto, es, quizás, también muy significativa la propia evolución de la terminología que los propios comerciantes mayoristas adoptaron con el fin de denominarse a si mismos. En el primer tercio del siglo XVIII ya hemos podido apreciar que tanto éstos como los minoristas eran denominados como "mercaderes", distinguiéndolos únicamente la coletilla posterior. Este término provenía, realmente, de antiguo, puesto que E. Salvador ya ha señalado que en el siglo XVI caracterizaba al comercio por mayor (22). Por su parte, P. Molas parece extender su vigencia a lo largo de toda la Edad Moderna, al afirmar: "... El comerç a l'engròs tendeix a la noblesa, el comerç a la menuda envileix. El primer es el propi del mercader -sense determinacions-. El comerç a la menuda caracteritza el botiguer..." (23). Aunque afirma que en el siglo XVIII van surgiendo nuevos términos, como el de negociante o comerciante, cree que no tenían un significado social concreto, ya que: "... El terme genèric "comerciant" inclou les categories més concretes de negociant, mercader i botiguer..." (24). Por mi parte, creo, en cambio, que estos nuevos términos surgieron debido a los deseos de los comerciantes mayoristas de diferenciarse de los minoristas.

Efectivamente, si bien a principios del siglo XVIII tanto unos como otros eran denominados como mercaderes, a medida que el tráfico comercial se iba desarrollando y los primeros se

enriquecían, desearon diferenciarse cada vez más de sus compañeros de profesión inferiores. Fue entonces cuando, castellanizando el término francés "négociant", los mayoristas valencianos comenzaron a denominarse como negociantes. Esta evolución terminológica es, ya de por sí, suficientemente reveladora, puesto que, según afirma Ch. Carrière:

"Le terme de marchand... caractérisait, qu'on le veuille ou non, l'activité de détail; et, quand on l'appliquait au commerce en gros, il n'était pas suffisamment sélectif. Que, dans les milieux du commerce français, aient cherché à l'écarter ceux qui tenaient à lever toute incertitude, ne saurait donc surprendre: non plus marchands, mais négociants. Le nom nouveau exprimait un besoin de "distinction" économique et, finalement, sociale surtout. L'évolution s'est opérée dans la seconde moitié du XVIIe. siècle; elle est acquise dès les premières années du XVIIIe...." (25)

Es decir, al igual que en Francia, los comerciantes mayoristas valencianos pretendían, al adoptar la nueva denominación, diferenciarse económica y socialmente de sus inmediatos inferiores. Si en Francia la evolución se realiza en la segunda mitad del siglo XVII y se afirma desde principios del XVIII, en Valencia todo parece indicar que el tránsito ocurre a finales de la década de 1.730, es decir, significativamente, cuando los índices del valor de las importaciones marítimas empezaban a tener un trazado francamente ascendente, antes que la Guerra de Sucesión de Austria cortase bruscamente los inicios de la expansión (ver gráfico nº 1 del capítulo anterior). Donde mejor se puede apreciar la evolución es, más que en los textos legales, en los propios contratos notariales realizados por los comerciantes, puesto que en ellos el notario no haría más que recoger los términos que le propusieran sus clientes. Son numerosos los casos que se podrían aportar para ejemplifi-

car el tema. Es indudable que los primeros en adoptar la nueva terminología debieron ser los propios comerciantes franceses residentes en la ciudad de Valencia. Así, en el contrato que sus representantes realizaron en 1.737 con el convento de San Sebastián, en el que éste les cedía el patronato de una capilla, aquellos ya se denominaban como "negociantes" (26). Sin embargo, debido al origen francés del término, creo que es mucho más significativo el caso de otros comerciantes no oriundos de aquel país. Para ello he escogido a las dinastías genovesas de los Causa y los Batifora, que se pueden seguir desde principios del siglo al tener concentradas la mayoría de sus escrituras notariales de la primera mitad del siglo XVIII en los protocolos de Hermenegildo García y Joseph Miñana (27). Escogiendo únicamente los contratos más relevantes, podemos apreciar que los Causa se denominan como "mercaderes" en el contrato matrimonial de Juan Bautista Causa de 1.710; el testamento de Antonio Causa de 1.711; el contrato de compañía entre Juan Bautista y Juan Causa de 1.720; y el contrato de renovación de la misma compañía en 1.732. A partir de esta fecha es, quizás, cuando se inicia el período de transición. Así, en el contrato de separación de los bienes inmuebles adquiridos en la anterior compañía entre Juan Bautista y Juan Causa, fechado el 6 de abril de 1.738, es la primera vez que, en una escritura de relevancia, ambos se denominan como "negociantes". En cambio, en el testamento que realizó Juan Bautista Causa poco después, el 14 de agosto de 1.738, aún se calificaba como "mercader". Se trata, sin duda, de una etapa de indecisión que se resuelve, definitivamente, a partir del año siguiente en favor del nuevo término, el cual se afianzará claramente durante toda la década de 1.740. Así, la calificación de "negociante" aparecerá en la formación de compañía de 1.739; en el contrato matrimonial de Antonio Causa de 1.740; en el testamento de Juan Bautista Causa de 1.742; en la prórroga de la anterior

compañía en 1.744; en el contrato matrimonial de Jayme Causa en 1.745; en la nueva prórroga de la compañía en 1.747; y en la formación de la compañía de 1.749, por citar solo las escrituras más importantes. En definitiva, creo que la evolución en favor de la nueva denominación aparece perfectamente reflejada. Esta triunfó claramente en la década de 1.740 y, aunque se ha ejemplificado únicamente mediante la utilización de los comerciantes extranjeros, no por ello hay que creer que los de origen nacional escaparon a esta tendencia. Como muestra, y para no dispersar excesivamente el curso de la argumentación, aportaré únicamente un ejemplo más. Se trata de un comerciante-fabricante de tejidos de seda de claro origen valenciano, Cristobal Antonio Alapont. En el inventario de sus bienes realizado en 1.745 es calificado como "negociante"; denominación que también fue utilizada para especificar la profesión del otro comerciante que se encargó de valorar los "stocks" existentes, Joseph Estellés, también de claro origen valenciano (28).

De todas formas, todo parece indicar que el nuevo término no tuvo una gran vigencia temporal. Tras su éxito en la década de 1.740, fue abandonándose progresivamente en la década siguiente, sin que se puedan dilucidar claramente las razones de ello. Quizás sus claros orígenes extranjeros tuvieron cierta incidencia, puesto que el término que iba a sustituirle, el de "comerciante", tenía un acento mucho menos extranjerizador. De todas formas, el período de transición fue lento, y abarcó toda la década de 1.750, en la que los titubeos entre una y otra denominación fueron muy frecuentes. Como en el caso anterior, pedría ejemplificarse la situación recurriendo a los contratos más importantes de las dinastías genevesas de los Causa, Batifora y Ferraro. Si bien en el testamento que Juan Causa realizó el 28 de abril de 1.750 aún se denominaba como "negociante", poco después, en la división de bienes

de Antonio Causa, realizada el 10 de Julio del mismo año, los comparecientes ya se califican todos como "comerciantes", por primera vez en un contrato de relevancia. No obstante, al año siguiente, en la disolución de la sociedad de Alberto Causa y compañía, se vuelve a utilizar el término "negociante", mientras que, en el mismo año, Juan Causa se califica como "comerciante" en el contrato matrimonial de su hija con Pedro Hedo. En 1.752, en la disolución de la sociedad "Juan Bautista, Juan Causa y compañía", los socios principales vuelven a denominarse como "negociantes", mientras que, significativamente, el factor asociado que tenía una menor participación en los beneficios de la compañía, Juan Bautista Balarino, es calificado como "mercader", denominación que también recibe Bernardo Ferraro en el contrato en el que reconoce haber recibido su salario como factor de la compañía. Es decir, el término "mercader" parecía ser utilizado aquí como indicador de un escaso poder económico. En 1.753 los Causa y Batifora vuelven a utilizar la denominación de "comerciante" en el contrato de compañía que realizaron, pero en la escritura matrimonial de la hija de Juan Causa con Tomás Emperador, realizada el mismo año, tanto aquel como Blas y Tomás Emperador se califican como "negociantes, calificación que también utilizaría Juan Bautista Balarino en 1.755 al recibir su parte de beneficios en el comercio de Antonio Causa, y Juan Bautista Batifora al realizar el inventario de sus bienes en el mismo año. A partir de 1.756 parece que el término "comerciante" se va imponiendo definitivamente, y es utilizado en el inventario y división de bienes de Juan Causa en 1.756 y 1.757 (aunque en la segunda jornada de inventario; Jayme Causa aún se califica como "negociante"), en la disolución de la sociedad de "Juan, Jayme Causa y Batifora" en 1.756, en el testamento y la rectificación de inventario que realizó Juan Bautista Batifora en 1.758, el contrato matrimonial del mismo año realizado entre Bernardo Ferraro y Rosa Causa, etc. No obstante, que aún

continuaba el período de indecisión nos lo puede indicar el hecho de que si en la escritura de disolución de compañía realizada el 29 de agosto de 1.759 por Jayme Causa y Juan Bautista Batifora estos aún se califican como "negociantes", en el contrato de sociedad que volvieron a realizar el mismo día aparece de nuevo el término "comerciante", y en la declaración que inmediatamente realizaron se denominaron otra vez como "negociantes". Será ya definitivamente a partir de los inicios de la década de 1.760 cuando se producirá el irreversible triunfo del término "comerciante", que prevalecerá a lo largo de toda la segunda mitad del siglo XVIII, tanto en el caso de las dinastías genovesas citadas como en el del conjunto de los comerciantes mayoristas establecidos en Valencia, incluidos entre ellos, claro está, los de origen francés.

Ahora bien, hay que tener en cuenta que en el conjunto del Antiguo Régimen los términos nunca son tan precisos a como estamos acostumbrados en la actualidad. Así, a medida que nos vamos acercando a finales de siglo, muchos comerciantes minoristas tienden a adoptar la calificación de "comerciante" para definirse profesionalmente. De todas formas, este mismo hecho nos indica que aquella denominación había alcanzado un cierto grado de prestigio social. No obstante, durante la mayor parte del XVIII las palabras "negociante", primero, y "comerciante", después, sirvieron para calificar fundamentalmente a los hombres que realizaban el comercio al por mayor. Esta actividad mayorista era, realmente, el principal rasgo diferenciador, y no, como muchas veces se ha señalado, el hecho de que el comercio tuviera una dimensión internacional. Ya que los propios comerciantes al por menor también solían actuar en este ámbito (lo hemos podido apreciar en la última parte del anterior capítulo) con el fin de importar los productos que luego revendían en sus tiendas. Es lo que la Junta de Comercio de Valencia denominaba, con su mentalidad mercantilista, como "comercio pasivo" al limitarse simple-

mente a la importación de productos extranjeros, sin fomentar o "dar salida" a la producción nacional. Para estos detallistas quedó reservado, durante la mayor parte del siglo, el término de "mercader", como quedó patente legalmente al crearse en 1.764 el gremio de "mercaderes de vara" para los relacionados con la venta por menor de tejidos. Finalmente, otro término relacionado con la actividad comercial que también se desarrolla mucho en el siglo XVIII es el de "tratante". Algunas referencias parecen indicar que esta era otra forma de denominar al comercio por menor. Así, al contraer matrimonio en 1.746 Agustín Emperador (uno de los importantes comerciantes mayoristas de la segunda mitad del siglo XVIII) aún se calificaba como "tratante", y su padre declaraba, en el testamento que otorgó unos días después, que las 1.000 Libras que en esta ocasión le entregó fueron en "...valor de diferentes géneros de sedas, cintas, pañuelos, tafetanes y otras cosas pertenecientes a parale tienda, o botiga..." (29). Sin embargo, la mayor parte de los datos apuntan en la dirección de que los "tratantes" eran realmente comerciantes de una envergadura o nivel de actividad muy inferior a la de los mayoristas y que habitualmente estaban especializados en la negociación de un determinado producto. De ahí que, en la mayoría de las ocasiones, la palabra "tratante" vaya acompañada de la actividad que se solía desarrollar, es decir, "tratantes de saladura", "tratante en pieles", "tratante en caballerías", etc.

En conjunto, por tanto, hay que tener en cuenta que solamente la actividad comercial desarrollada al por mayor era la única que gozaba de un cierto grado de respetabilidad social. Dentro de la rígida jerarquización que establecía la mentalidad estamental del Antiguo Régimen, la actividad comercial constituía uno de los escalones superiores del tercer estado. Pero, dentro de aquella, únicamente el comercio al por mayor se acercaba notablemente hacia la consideración social de la nobleza, mientras que el comercio al por menor se consideraba

como una actividad degradante. No cabe duda que esta discriminación fue, quizás, un elemento utilizado por el poder estatal con el fin de incitar a la nobleza hacia el desarrollo de actividades productivas. Así lo señala Ch. Carriere al afirmar: "... Cette distinction, cette opposition revenaient comme un leitmotiv dans les édits qui traduisaient le desir du pouvoir d'attirer les nobles vers l'activité mercantile..." (30). Sin embargo, el diverso significado social de ambos niveles de comercio era un tema ampliamente asumido por el grupo que se consideraba superior, es decir, los comerciantes mayoristas. Que esta mentalidad discriminatoria se mantuvo vigente entre ellos hasta principios del siglo XIX lo pueden demostrar los términos en que fue redactado el informe del año 1.800 en contra de las ansias de integración en la matrícula de comercio de Valencia de algunos minoristas. Sus ansias de distinción social les llevaron al extremo de cambiar los términos que utilizaban para denominarse profesionalmente cuando el sentido de la antigua palabra "mercader" se había hecho demasiado difuso y era utilizado también para denominar a sus compañeros de inferior categoría. Con esta finalidad, a mediados de la década de 1.730 adoptaron el extranjerismo "negociante", asumido en Francia por las capas comerciales superiores que expresaban con ello, según Carriere, sus ansias de distinción económica y social. Pero, finalmente, a partir de mediados de la década de 1.750 fue la palabra "comerciante" la que se impuso definitivamente, en oposición a las de "mercaderes" o "tratantes" que designaban a las capas comerciales inferiores. En este sentido, pues, para la Valencia de estas fechas no es exacta la afirmación de P. Molas de que "...el terme genèric "comerciant" inclou les categories mes concretes de negociant, mercader i botiguer...". Esto solo podría ser cierto para los años finales del siglo XVIII, cuando las capas inferiores van adaptando progresivamente aquel término. Pero, anteriormente, designaba claramente a los mayoristas. Por todo ello, cree que se podría aceptar para Valencia la siguiente

caracterización que Ch. Carriere atribuía a los negociantes marseleses: "... Les negociants forment donc une aristocratie du commerce, une plutocratie aux limites et aux contours un peu flous, mais qui a conscience d'être différente et au-dessus des autres commerçants..."(31), aunque muchas veces, como ya hemos visto y tendremos ocasión de apreciarlo también posteriormente, los niveles económicos de los más importantes minoristas no se diferenciaban tanto del que disponían los mayoristas.

c) La situación a finales del siglo XVIII.

Teniendo en cuenta todo lo señalado anteriormente, uno de los fenómenos más reveladores que nos podría traducir indirectamente la medida del crecimiento comercial valenciano es la evolución del número y del poder económico de sus comerciantes al por mayor. Desgraciadamente, las ocasiones en que se dispone de fuentes adecuadas para ello no abundan precisamente en la Valencia del siglo XVIII. Aparte de los repartos del equivalente del primer tercio del siglo, no han aparecido, hasta el presente, otros de fechas posteriores. Quizás la primera ocasión totalmente fiable que podemos disponer para conocer el incremento del número de comerciantes existentes en la segunda mitad del siglo pudiera derivarse del censo de Florida-blanca de 1.787, puesto que el investigador que ha sistematizado sus datos para el País Valenciano afirma, al referirse a los comerciantes censados en la ciudad de Valencia, :

"... La denominación "comerciantes" cobra mayor interés, ya que, por su reducido número, parece ceñirse a los grandes comerciantes..." (32). Sin embargo, si aceptásemos esta hipótesis tendríamos que admitir como hechos demostrados dos fenómenos que parecen difícilmente asumibles. En primer lugar, que los mayoristas, o los grandes comerciantes, de la ciudad de Valencia habían conocido un incremento brutal en sus efectivos entre principios y finales de la centuria. Y ello porque, comparando las 720 personas que aparecen censadas como comercian-

tes en 1.787 con los entre 18 y 24 que se citan como mayoristas en el primer tercio del siglo, nos proporciona un crecimiento numérico entre ambas fechas de más del 3.000 %. Y, en segundo lugar, que las clases comerciales de la ciudad de Valencia tenían un peso específico bastante escaso en relación al número total de comerciantes existentes en el País Valenciano de fines del siglo XVIII. Efectivamente, los 720 comerciantes censados en Valencia solo supondrían el 27,68 % de las 2.601 personas que ejercían la misma profesión en el conjunto del país.

Afortunadamente, la información disponible se hace mucho más abundante y rica en matices en los últimos años del siglo XVIII y los inicios del XIX. La gran responsabilidad de este incremento de la documentación se deriva, principalmente, de las dificultades financieras de la monarquía con motivo de los conflictos bélicos mantenidos en contra de Inglaterra, ya que estos acabaron por agotar los recursos ordinarios de la Hacienda Real. De ahí que pronto se tuviera que recurrir a la obtención de fondos mediante contribuciones extraordinarias. La más importante de ellas no cabe duda que fue el subsidio extraordinario de 300 millones de reales que la monarquía exigió al conjunto del Estado por Real Cédula de 6 de noviembre de 1.799. En ella se justificaba la medida por la disminución de las rentas que había provocado la paralización del comercio y el bloqueo de la comunicación con las colonias americanas, y por el fracaso de las medidas parciales adoptadas con el fin de obtener nuevos fondos, todo lo cual había dado lugar a que, calculando los ingresos y gastos del año siguiente, se previera un déficit de 300 millones de reales que debía ser cubierto por esta contribución. Los problemas planteados por la distribución de la cuota que se asignó al comercio comprendido en el Consulado de Valencia son los que han dado lugar a la mayor parte de la información que se dis-

pone sobre estas fechas finales del siglo XVIII. Sin embargo, los problemas financieros de la monarquía volvieron a agudizarse cuando, tras el corto período de paz que sucedió al tratado de Amiens, se reiniciaron los enfrentamientos. Y entonces las nuevas exigencias tributarias dieron lugar a la formación de nuevos expedientes que, aunque con una calidad informativa menor, no dejan de proporcionarnos noticias sustanciosas.

La documentación disponible nos permite, en primer lugar, abordar el peso que las clases comerciales existentes en la ciudad de Valencia tenían sobre el conjunto del País Valenciano. La distribución de la cuota asignada al Consulado de Valencia en el subsidio de 1.800 proporciona, al menos, suficiente información en lo que respecta a los puertos marítimos que aquel comprendía (33). Según una orden de 1 de febrero de 1.800, se comunicaba que el puerto de Valencia, junto con los de Vinaroz, Benicarló, Sagunto, Denia, Altea y Villajoyosa, debían de contribuir con un total de 2.217.787 reales 8 maravedís. Quizás sea significativo que otros puertos menores (como los de Castellón, Burriana, Cullera, Gandía, Calpe, Moraira, etc.) no fuesen incluidos en esta contribución que se asignaba al comercio englobado en el Consulado de Valencia, lo que podría indicar la debilidad de sus clases comerciales, al igual que las que existirían en otros lugares no marítimos del País Valenciano. Con el fin de adoptar un criterio objetivo con el que repartir aquella cantidad, se ordenaba que fuese proporcional al valor del tráfico comercial marítimo que se hubiese desarrollado en el año 1.796, es decir, antes del bloqueo impuesto por Inglaterra. Atendiendo a ello, los administradores de las diversas aduanas remitieron a Valencia una certificación de los derechos fiscales recaudados en dicho año, y, siguiendo su tenor, se realizó la siguiente distribución:

Cantidad asignada a los diversos puertos del Consulado de Valencia en el subsidio de 1.800 en función del valor fiscal recaudado en 1.796 (en reales y maravedís vellón)

<u>Puerto</u>	<u>Recaudación fiscal de 1.796</u>	<u>% total</u>	<u>Cuota asignada</u>
Valencia	2.354.857- 32	84,95	1.884.108- 32
Benicarló	116.946- 12	4,21	93.568- 6
Altea	114.664- 1	4,13	91.742- 3
Denia	97.128- 28	3,50	77.712- 7
Vinaroz	65.276- 8	2,35	52.227- 8
Sagunto	18.131- 32	0,65	14.507- 11
Villajoyosa	4.901- 1	0,17	3.921- 9
	<u>2.771.906- 12</u>		<u>2.217.787- 8</u>

Los porcentajes que sobre el valor total de la exacción fiscal obtenida en 1.796 resultan en cada uno de los puertos no coinciden con los que habíamos manejado para el derecho consular entre 1.763 y 1.792 (ver apéndice numérico-3), lo que, quizás, sea explicable por el hecho de que éste último afectaba únicamente a las importaciones, mientras que los que ahora se reflejan se refieren al tráfico marítimo total. Independientemente de este hecho, cabe señalar que ninguna de las partes afectadas quedó satisfecha con la cuota que se le asignó. Así, el Consulado de Valencia protestó inmediatamente por la elevada cantidad que se exigía a los comerciantes de dicha ciudad, y en un memorial de 9 de agosto de 1.800 lo atribuía a la diversa naturaleza del comercio realizado por los distintos puertos. Afirmaba que, salvo el de Valencia, los restantes se dedicaban al comercio de exportación de frutos del país, y estos eran, en su mayor parte, francos de derechos fiscales, de ahí que:

"...el Tribunal no ha podido superar el escrúpulo de ver que precisamente ha de resultar perjudicado el comercio de esta plaza y el de

alguno de los otros puertos que, careciendo de proporción para trabajar en aquellos artículos enfranqueados, se dedica a otros que, sobre ser menos utilosos, se les ha de repartir mayor cota por constar mayor adeudo de derechos..."

Por ello, pedía que la distribución se realizase según un cálculo de la riqueza de los comerciantes de los diversos lugares, petición que fue desestimada por una orden de 26 de agosto de 1.800. Sin embargo, los comerciantes de las diversas ciudades portuarias tampoco dejaron de señalar las deficiencias que en el sistema de distribución adoptado beneficiaban a Valencia. Así, los de Benisarló, tras afirmar que su tráfico comercial era exclusivamente marítimo y, por tanto, sujeto en su totalidad a los derechos fiscales que se habían adoptado para calibrar la actividad comercial, exponían: "... lo que no sucede así en otros puertos, y particularmente en la ciudad de Valencia, cuyo comercio terrestre es superior en mucho y más sólido y seguro que el marítimo..."

De todas formas, la queja más general de los puertos anejos a la Aduana de Valencia, con la excepción de los de Sagunto y Denia, fue negar la importancia, e incluso la existencia, de comerciantes en sus respectivas localidades. Los puertos del sur fueron los que, con mayor ahinco, negaron la existencia de auténticos comerciantes en dichos lugares. Así, desde Villajoyosa se afirmaba:

"... no he cesado de practicar las más vivas y eficaces diligencias para apurar la riqueza y comercio de este puerto, y no me ha sido dable haveriguar exista en ésta comerciante alguno de los que habla dicha instrucción, y si únicamente algunas tiendas de vareantes que trahen algunos géneros de esa ciudad e de la de Gandia y venden en esta por menor, como igualmente algunos individuos de esta vesindad que, en algunos lanzes, hasen alguna porción de granos y, conduciéndolos a esta villa por mar,

los venden por menor en esta, susediendo lo propio con el pescado salado..."

Por su parte, desde Altea se señalaba que se había convocado a los que compraban frutos del país para repartirles el cupo asignado, pero éstos habían expuesto que:

"... no hablava con ellos la orden de V.S. per no ser, ni aver sido jamás comerciantes, sine unos mere factores o comisionistas de los comerciantes de Alicante para la compra de frutos..."

Los puertos del norte, en cambio, lo que intentaban era reducir el poder económico de los escasos comerciantes existentes. Así, los de Vinaroz afirmaban:

"... El comercio de esta villa se compone de cinco a seis casas comisionistas que en un año buene todas juntas no ganan lo que ahora se les intenta hacer pagar en un tiempo tan calamitose..."

Los de Benicarló eran mucho más explícitos, y tras señalar que:

"... es público y notorio que las operaciones mercantiles que hacen las siete casas de dicha villa se reducen a un comercio pasivo de mere comisionistas, travajando todas con fondos anticipados de los comitentes, o bien asignaciones disponibles, quien más quien menos. Y de consiguiente, hacen sus negocios con muy cortos fondos propios..."

intentaban demostrarlo insertando el siguiente "Estado del comercio anual de la villa de Benicarló sobre un quinquenio"

-Por 7.000 pipas de vine que se embarcan a 28 pesos 196.000 L.
 -Por 300 pipas de aguardiente a 60 peses 18.000
 -Por 60.000 arrobas de algarrobas que regularmente compran y embarcan los patrones de la costa de

su cuenta a 6 sueldos	1.800 L.
-Por arroz y otros comestibles de poca monta que introducen los botigueros	<u>2.000</u>
	217.000

La comisión sobre todo ello al 2 % asciende a 4.356 Libras, que son los beneficios anuales de los comerciantes del lugar.

No cabe duda que los temores ante las perspectivas de una próxima detracción fiscal era lo que se escondía detrás de la mayor parte de las afirmaciones contenidas en estas representaciones. Por ello, creo que, más que hacer caso de ellas, es mucho más seguro atender a los comerciantes que aparecían en las diversas certificaciones del comercio realizado en los distintos puertos en 1.796 para conocer, si no la entidad, al menos el número de comerciantes existentes en ellos. En los de Villajoyosa y Altea esto no es posible, puesto que solo aparecen en los embarques realizados los nombres de los patrones o capitanes del buque, lo que, quizás, de una mayor verosimilitud a las alegaciones anteriormente señaladas. En el caso de Denia, la certificación especifica lo siguiente:

	<u>Derechos fiscales abonados en 1.796</u>	
Bartolomé Carbonell	30.653 r.	28 m.
Matias Coll	19.144	8
Domíngue Llorens	9.870	22
Matias Carbonell	8.040	16
Diversos capitanes y patrones	<u>29.419</u>	<u>22</u>
	97.128	28

Por su parte, en la certificación de Sagunto, en las que se especifican las mercancías objeto de comercio en 1.796, los comerciantes que aparecen, ordenados aproximadamente por orden de importancia, son los siguientes:

Joseph Remeu y compañía
Antonie Llopis

White y Adrien
 Joseph Salvador Burcet hermanos
 Juan Brugada hermanos
 Pelegrin Torralbes
 Onofre Larcada
 Juan Cebrian
 Diego Soler

En la de Vinaros se citan los comerciantes junto con el valor del vino que embarcaron, y la relación es la siguiente:

	<u>Valor embarques de vino</u>
Francisco Sullivan y compañía	26.771 L.
Pable Rafels y compañía	20.182 L. 11 s. 3 d.
Antonio Masiá	16.500
Juan Killy Kelly y compañía	<u>9.483</u>
	72.936 11 3

Finalmente, en la certificación de Benicarló, los comerciantes vecinos de dicho lugar que aparecen, ordenados según el nivel de actividad desarrollada en 1.796, son los siguientes:

Reynaldo Mac Donell y compañía
 Lluis y Miquel
 José Carbenell
 Downey Casanave y compañía
 Guillerme White
 Vergeyre hermanos

Aparte de ellos, se señala que también habian exportado vinos y aguardientes per dicho lugar tres compañías de Vinaros y una de Barcelona.

Lo primero que debemos preguntarnos es hasta qué punto son ciertas estas relaciones. El hecho de que sean realizadas por los administradores de las respectivas aduanas creo que proporciona ya grandes garantías de verosimilitud. Sin embargo, sería conveniente disponer de alguna información complementaria que nos avalara la situación en algún caso y en una ocasión distinta con el fin de poder contrastar los datos. Afortunadamente, ello es posible para Benicarló en una coyuntura totalmente distinta, es decir, sin que los datos hayan sido confeccionados ante la perspectiva de una exacción fiscal próxima. Entre los expedientes de inventario de los bienes de los franceses expulsados en 1.793 que han aparecido en el Consulado, se halla uno referido a los comerciantes de Benicarló (34). En él, el alcalde de dicho lugar exponía, el 15 de abril de 1.793, que la expulsión afectaría gravemente a su ciudad, ya que los franceses existentes se dedicaban a la exportación de vinos, por lo que muchos cosecheros se quedarían sin poder cobrar la producción que les habían vendido. Sin embargo, el 24 de abril del mismo año, tras haber procedido a un análisis detenido de la situación real, el mismo alcalde presentaba una nota de los franceses afectados por la expulsión, que ascendía a 11 personas, de las que solo cuatro eran comerciantes, aunque dos eran miembros menores de otras dos compañías no afectadas, y los otros dos eran hermanos que formaban una sola compañía, Vergeyre hermanos. Es decir, la expulsión solo había afectado claramente a una única compañía, y ésta volvió a actuar en Benicarló tras el restablecimiento de la paz entre España y Francia. Pero, aparte de ello, el alcalde de Benicarló afirmaba que quedaban como comerciantes al por mayor en su ciudad las sociedades Reynaldo Mac Donell y cia., Joaquín Miquel, Patricio Downey, Guillermo White y Joseph White. Es decir, en la época de la expulsión existían los mismos comerciantes mayoristas que nos han aparecido en la certificación de 1.796, con la exclusión de Joseph White, que por estas fe-

chas se había trasladado a Sagunto y formaba allí la compañía White y Adrien, y la inclusión de José Carbonell.

Aceptando, pues, como muy próximas a la realidad las relaciones de comerciantes existentes en los diversos puertos que hemos señalado, creo que lo más notable a destacar es la escasa entidad numérica que tenían estos contingentes. Sagunto aparece claramente destacada, con 9 comerciantes o sociedades comerciales mayoristas, seguida por Benicarló con 6, y Vinaroz y Denia con 4 cada una. En total, únicamente 23 casos, una cifra notablemente inferior a los 92 comerciantes censados que el censo de Floridablanca señala para estos cuatro lugares en 1.787. Todo parece indicar, por tanto, que los datos de dicho censo se encuentran notablemente hinchados en lo que respecta a las personas que son denominadas como comerciantes en el conjunto del País Valenciano, como ocurre, como luego veremos también, en el caso de la ciudad de Valencia, y que en aquel término se incluía a cualquier persona que tuviera una mínima actividad mercantil. En todo caso, no se refiere exclusivamente a los comerciantes mayoristas. Por su parte, la escasa entidad numérica de éstos que se habían establecido en los puertos anejos a la Aduana de Valencia concuerda de una forma bastante coherente con el escaso nivel de actividad que desarrollaban en el comercio de importación, como ya vimos en el capítulo anterior. De ahí que se pueda confirmar la importancia de la actividad comercial desarrollada por la ciudad de Valencia y añadir, además, que ésta era, seguramente junto con Alicante, el núcleo principal donde se asentaba la mayor parte de la capa más elevada de la burguesía comercial valenciana.

El nivel de riqueza y la composición de esta última son elementos que pueden ser parcialmente abordados a partir del reparto de la cuota que correspondió a la ciudad de Valencia

en el subsidio extraordinario de 14800. Sin embargo, en la relación individual que se confeccionó para ello se incluyó tanto a los comerciantes mayoristas como a los minoristas, y no se especificó la actividad concreta de cada uno de los 664 individuos que aparecen. No obstante, esta información puede ser completada, en gran parte, gracias a una nueva relación que se realizó en el año 1.805, y en la que se especifica la actividad concreta de cada una de las personas que en la ciudad de Valencia y su particular contribución destinaban alguna parte de sus capitales al comercio. Esta "... Relación de los comerciantes por mayor y menor, mercaderes, tratantes y capitalistas de esta ciudad y particular contribución, dividida en los diferentes ramos que principalmente ejercen..." (35), proporciona los siguientes resultados globales, que, por su previsible interés, reproduzco:

	<u>nº de miembros</u>
-Comerciantes por mayor de extracción, introducción y banca	63
-Comerciantes por mayor de tejidos de seda	62
-Caudalistas en la fábrica de tejidos de seda	95
-Torcedores de seda	31
-Cordoneros	19
-Fabricantes de galones	4
-Tintoreros de seda	6
-Compradores de tejidos de seda	11
-Fabricantes de medias de seda	8
-Especuladores de seda en rama	37
-Mercaderes de cintería y otras sedas	22
-Tiendas de tejidos de seda	11
-Mercaderes de vara	92
-Mercaderes de quincalla	44
-Especieros	72

	<u>nº de miembros</u>
-Tratantes de saladura	27
-Tratantes en madera	21
-Tratantes en arroz y otros frutos	44
-Tratantes en cera	28
-Tratantes en pieles	12
-Capitalistas	73
-Interesados en barcos del Grao	63
-Fábricas y tiendas varias	24
-Fabricantes de chocolate	17
Corredores	19
-Vendedores en el almudín	9
-Corredores de arroz en Lonja	<u>4</u>
	918

Como puede apreciarse, se incluyó en la relación a toda persona que tuviera algún interés, aunque fuese muy marginal, invertido en la actividad comercial. Este hecho es el que explica la presencia de individuos pertenecientes a diversos oficios gremiales. Lo mismo se podría decir de conceptos tan ambiguos como el de "caudalistas en la fábrica de tejidos de seda" o el de "capitalistas", ya que en este último se llega a incluir al marqués de Dos Aguas junto con personas a las que se califica como caballeros, arquitectos, barberos, escopeteros, etc. Pasando a un análisis más detallado de los diversos conceptos, lo primero que llama la atención es el elevado número de personas que se encuentran relacionadas con la actividad sedera. Son 306 del total de 918, es decir, justamente la tercera parte. Este hecho ya traduce, por sí solo, el elevado peso que aquella actividad llegó a tener en la economía valenciana del siglo XVIII. Sin embargo, lo que aquí más nos interesa es averiguar qué número exacto de personas estaban más directamente relacionadas con la actividad comercial, y qué peso tenían dentro de ellas los comerciantes mayoristas. Para ello, los diversos conceptos del anterior cuadro podrían quedar agru-

pados de la siguiente forma:

Agrupación de los diversos tipos de actividad comercial existentes en la ciudad de Valencia y su particular contribución según la relación de 1.805.

	<u>nº de miembros</u>
-Comerciantes por mayor	125
-Comerciantes por menor	241
-Tratantes	132
Total miembros profesiones comerciales	498
-Oficios gremiales	85
-Relacionados indirectamente con comercio	268
-Otros	67
Total general	918

Las clasificaciones realizadas creo que son bastante evidentes, salvo en los dos últimos casos. En el concepto denominado como "relacionados indirectamente con comercio" se ha englobado a los caudalistas en la fábrica de tejidos de seda, los especuladores de seda enrama, los capitalistas y los interesados en barcos del Grao, es decir, todos aquellos que, por la denominación del grupo o la relación de personas que aparece, parecen indicar que su actividad principal no era el comercio. Mientras que en el apartado "otros" se ha incluido a los compradores de tejidos de seda, las fábricas y tiendas varias, los corredores, los vendedores en el almudín y los corredores de arroz en Lonja, que, como puede apreciarse, son difíciles de agrupar en los diversos conceptos manejados. Tras estas aclaraciones, el cuadro anterior evidencia que únicamente algo más de la mitad, exactamente el 54,24 %, del total eran personas completamente dedicadas a la actividad comercial. Y dentro de ellas, no cabe duda que el nivel de

actividad más numeroso era el de los minoristas, es decir, tenderos y mercaderes de todo tipe, que con 241 personas o sociedades suponían el 48,39 % de los miembros de las profesiones comerciales. Les seguían, ya de lejos, los tratantes, con el 26,50 %. Y finalmente, los comerciantes mayoristas suponían el grupo menos numeroso, con 125 personas o razones sociales, que solo representaban el 25,10 % de los miembros de las profesiones comerciales. Es decir, la estructura profesional dibuja una perfecta pirámide, aunque los grupos de los minoristas y los tratantes podían constituir conjuntamente una amplia base, puesto que ambas actividades debían de gozar de un grado de riqueza y prestigio social bastante similar. Pero la cima de la pirámide no cabe duda que la componían los 125 comerciantes mayoristas, grupo numéricamente muy reducido, ya que, aparte de suponer únicamente la cuarta parte de las profesionales del comercio de la ciudad, no llegaban, ni de lejos, a representar ni siquiera el 1 % de la población total de Valencia a finales del siglo XVIII (hay que tener en cuenta, no obstante, que su cantidad sería mayor si se citasen individualmente y no agrupados en sociedades comerciales como en muchas ocasiones lo están). De todas formas, esta debilidad numérica no debe sorprendernos. El mismo Ch. Carriere señala un fenómeno similar para la Marsella del siglo XVIII:

"... Comment, en terminant, ne pas être frappé de la place infime prise par ces hommes d'affaires dans la masse de la population marseillaise?. Même pas 1 %; numériquement, ils ne comptent pas: insignifiante minorité; mais qui detient la richesse et domine l'activité de toute la cité..." (36).

y lo mismo podemos decir sobre Alicante, puesto que, según E.Gimenez (37), el censo de Godoy solo mencionaba la existencia de 98 comerciantes de puerta cerrada.

Lo más importante es el crecimiento numérico que aquel sector experimentó en el siglo XVIII. En este sentido, los datos proporcionados por la relación de 1.805 son mucho más ajustados a la realidad que los que se derivaban del censo de Floridablanca, y podemos relacionarlos perfectamente con los que disponíamos para el primer tercio del siglo. De esta comparación se desprende que las casas comerciales mayoristas asentadas en la ciudad de Valencia evolucionaron desde las entre 18 y 24 existentes en el primer tercio del siglo XVIII a las 125 que aparecen en 1.805. Es decir, el siglo XVIII conoció un notable incremento de la cúpula comercial establecida en aquella ciudad, puesto que, en el peor de los casos, quintuplicó sus efectivos, coincidiendo, casualmente, con la misma magnitud con que creció el valor fiscal de sus importaciones marítimas en un período similar (ver capítulo I), y superando ampliamente los niveles que alcanzó el mismo fenómeno en otras plazas comerciales, como Marsella, en donde el número de negociantes se triplicó (38), o Alicante, donde los comerciantes de puerta cerrada no llegaron a doblarse (39).

Gracias a la relación de 1.805 podemos proceder a un análisis en profundidad de los comerciantes mayoristas valencianos existentes a principios del siglo XIX, puesto que sus datos nos pueden servir para identificarlos en el reparto del subsidio de 1.800 asignado al comercio de Valencia. La proximidad temporal de las fuentes es una garantía de que la situación no habría variado sustancialmente entre ambas fechas. A pesar de que el número total de contribuyentes se había elevado notablemente, cabe pensar que ello se debió a un mayor rigor en la inclusión de personas que no ejercían el comercio como actividad principal. Así, si a las 918 que aparecen en 1.805 les restamos las 268 que hemos calificado como "relacionadas indirectamente con el comercio", se obtiene una cifra de 650, muy próxima a la de 664 que aparecen gravadas

en el subsidio de 1.800.

Una orden del Consejo de Castilla de 1 de febrero de 1.800 venia a desarrollar la forma en que debian proceder los Consulados para la recaudación del subsidio. En ella se establecía que, tras repartirle entre los diversos puertos de su jurisdicción, se debian reunir los comerciantes de cada uno de ellos con el fin de preponer los arbitrios que podrían imponerse sobre el tráfico para su recaudación, y estos debían de ser aprobados por el Consejo de Hacienda. Pero el cupe asignado se habia de pagar en el curso del año 1.800 y, en caso de que no se consiguiesen establecer arbitrios o fuesen insuficientes, se debía de proceder a distribuir el cupo entre todos los comerciantes en proporción a su riqueza, tratos, negociaciones y giro. En el caso del Consulado de Valencia, se perdió mucho tiempo en la distribución del cupo entre los diversos puertos de su jurisdicción, ya que esto solo se consiguió el 5 de septiembre de 1.800. De ahí que una orden del Consejo de Castilla del 26 de septiembre del mismo año dispusiese que, vista su morosidad, se procediera al reparto proporcional del subsidio entre los comerciantes, el cual se debía de realizar en el plazo de 15 dias, y, posteriormente, ya se resarcirían de lo que habian pagado individualmente mediante los arbitrios que se aprobasen. Con el fin de cumplir esta orden, el 2 de octubre se celebró una junta extraordinaria de comerciantes matriculados en la que se designó una comisión formada por Juan Bautista Tamarit, Melchor Ferrer, Jose Antonio de Echeviste, Inocencie de Llano e Ignacio Orellana para que estudiaran el reparto del cupe de 1.884.108 reales 32 maravedís asignados al comercio de Valencia. Estos se encontraron con un gran problema, puesto que, según afirmaban, no habia ni un solo dato que sirviera de base para conocer el nivel de riqueza de cada comerciante. De ahí que decidieran la agrupación de los contribuyentes en diversas clases o niveles de

riqueza, en función únicamente del concepto público que se tenía sobre ellos:

"... Sin norte fijo que pudiesse governarnos en una clasificación puramente ideal, y de opinión, fue preciso figurar supuestos para colocar a los sujetos en las clases progresivas que les correspondiese. Con este objeto, acordamos suponerles fondos aproximados al concepto que merece su crédito público en recíproca comparación..."

La clasificación fue revisada por la Junta de Comercio en sesiones extraordinarias celebradas entre el 23 y el 29 de octubre, y el 31 del mismo mes ya se presentaba la distribución definitiva. Esta no dejó de provocar numerosos problemas, puesto que ninguna de las partes afectadas se encontraba satisfecha. Los fabricantes de tejidos de seda encuadrados en el arte mayor parece que fueron los que en mayor medida se opusieron, alegando la decadencia en la que se encontraba la fábrica a causa de la guerra y el hecho de que ellos eran simples fabricantes que no adeudaban derechos en la Aduana marítima. La Junta no dejó de reconocer el primer fenómeno, afirmando que la fábrica de tejidos de seda:

"... es el ramo que más ha padecido en las tristes circunstancias de las guerras, que se halla en una absoluta inacción, y que sus fondos o capitales los tiene en existencias de géneros ya en las Américas o ya en sus almacenes, sin salida, y con un continuo deterioro..."

Sin embargo, alegaba que el fenómeno era sufrido de una forma similar por el conjunto del comercio. De todas formas, la objeción más importante era la segunda, a la que la Junta respondía que, aparte de los comerciantes, se había incluido en el reparto a la gente que realizaba algún tipo de actividad comercial "...por aquella parte de fondos que se le

considerasen destinados a él por un condepto de aproximación...". De ahí que los fabricantes no hubiesen sido afectados como tales: "...La Junta ha tenido muy buen cuidado de no repartir un maravedí a los mere fabricantes que viven de las elaboraciones que les proporcionan otros comerciantes titulados fabricantes...". Es decir, eran las operaciones comerciales realizadas con los tejidos después de su fabricación lo que se tenía en cuenta. Finalmente, la Junta ponderaba la importancia que la fábrica de tejidos de seda tenía en Valencia:

"... Sobre todo lo dicho se añade que la substancia del comercio de esta capital está envidia en el ramo de la fábrica de seda, y si se excluyera a sus individuos del repartimiento y cargara éste solo sobre los que adeudaron derechos reales en el año 1.796, como quieren aquellos, vendrían a reducirse los contribuyentes a un número tan pequeño que quizás no bastarían sus caudales efectivos a llenar el cupo asignado..."

La preponderancia del comercio de tejidos de seda en la ciudad de Valencia nos aparece, pues, una vez más confirmada, al mismo tiempo que se reconoce la escasa incidencia sobre el comercio marítimo, al realizarse, mayoritariamente, por vía terrestre.

la recaudación del cupo asignado al comercio de Valencia fue muy difícil de realizar, pues la Junta de Comercio se quejaba continuamente de la paralización del tráfico comercial a causa de la guerra, lo cual provocaba que los comerciantes se encontrasen "... sin ver canal alguno por donde desembarazarse de sus tejidos maleados por el tiempo; sus aguardientes degradados; y los demás artefactos y frutos de este fértil país, cuya agricultura manifiesta sesiblemente los efectos de la falta de extracción...". Aparte de ello, consideraba que el cupo asignado al comercio era excesivo en relación a las

demás clases sociales:

"... Paga apenas, Señor, siete mil reales el Título, el hacendado, gozando de diez mil pesos de renta, que equivale a un 3 por ciento; mientras que a un comerciante zozobrando en las desgracias de una larga guerra se le exigen quarenta mil reales y mas..."

Desgraciadamente, estas aseveraciones son difíciles de confirmar por el momento, puesto que no se dispone del reparto realizado sobre las rentas de la tierra. Con ello quizás se lograse ponderar el peso que a la actividad comercial se le consideraba en el conjunto de la economía del país. De todas formas, la última afirmación de la Junta era cierta, pues había cuatro casas comerciales a las que se les exigían más de 40.000 reales. Si asignásemos la misma validez a la primera, se podría concluir que en Valencia existieron 64 comerciantes a los que se les impuso una contribución mayor que a la nobleza o los hacendados más enriquecidos, pues solo a partir de la categoría 12ª la cuota era inferior a 7.000 reales.

Las alegaciones de la Junta lograron, en parte, su objetivo, puesto que una orden de 27 de Noviembre de 1.800 accedió a que solo se recaudara, por el momento, la mitad de la contribución asignada al comercio, dejando que la otra mitad se abonase con los arbitrios fiscales que se aprobasen. A pesar de ello, el pago efectivo del subsidio fue extremadamente lento e incompleto. Así, una orden de febrero de 1.805 señalaba que de los 2.217.787 reales que se habían asignado al Consulado de Valencia solo se habían cobrado 746.255 reales. Y en el año 1.809 aún se arrastraba el problema, señalándose, además, que los puertos de Vinaroz, Benicarló, Altea y Villajoyosa aún no habían satisfecho nada.

La distribución del cupo asignado a la ciudad de Valencia

en el subsidio de 1.800 ya hemos señalado que se realizó atendiendo a la consideración pública que gozaba el crédito de cada uno de sus comerciantes, lo cual había servido para estimar los fondos o capitales que disponían en el comercio. Sin embargo, los encargados de realizar esta operación no se atrevieron a hacer público este último dato con el fin de no perjudicar la solvencia de algunas casas comerciales:

"... con más maduro examen, hemos creído que si se hacen públicos estos supuestos puramente ideales, como queda dicho, y que solo sirven para establecer el orden de las clases, podrán acarrear consecuencias nocivas contra el crédito de algunos..."

Efectivamente, el comercio tenía como una de sus principales bases la consideración pública de que gozaba cada una de sus casas comerciales, y de ella dependía su operatividad. Es decir, solo una reconocida solvencia determinaba que los demás comerciantes del lugar o del exterior confiaran tanto en una casa como para venderle mercancías a crédito, enviarle productos para su venta a comisión o aceptar y endosar sus letras de cambio. De ahí que la mayoría trataran de ocultar siempre al público la auténtica entidad de los capitales con los que operaban, y ello explica también las reticencias que aparecieron a la hora de difundir los cálculos realizados con el fin de distribuir el subsidio. Sin embargo, un hecho nos permite aproximarnos a ellos. Uno de los encargados de la operación, Ignacio Orellana, se negó a firmar la distribución realizada alegando que no estaba de acuerdo con la clasificación dada a su casa, ya que se la había situado en la segunda categoría "... con concepto de 140 mil pesos...", mientras que en la escritura de compañía y en los libros de comercio constaba que el capital era solo de 60.825 Libras 15 sueldos. Se trataba de la compañía de Juan Bautista Orellana e hijos, y, aunque el último hecho alegado era cierto, no lo era menos también que Juan Bautista Orellana era, como podremos ver en el capí-

tulo posterior, uno de los comerciantes más enriquecidos de la ciudad, puesto que en el inventario que realizó en 1.781 constaba que su patrimonio ascendía a 286.248 Libras, de las cuales 138.237 estaban invertidas en bienes inmuebles y las restantes 148.011 era el valor de sus bienes muebles (40). Por tanto, la categoría supuesta a esta casa comercial no estaba nada desencaminada. Este hecho y el cuidado con que la Junta de Comercio procedió al examinar caso por caso, a cuyos miembros "...se hacía salir quando se trataba de su interés, o el de sus socios y deudos, pues con tanta escrupulosidad y delicadeza se ha procedido...", cree que da suficientes garantías de verosimilitud a la clasificación de las casas comerciales que se realizó, aunque los capitales que se les calculó no sean totalmente exactos. Por ello, es mucho más seguro trabajar en función de la cuota fiscal asignada a cada una de ellas.

Los 664 contribuyentes entre los que se repartió el cupo fueron divididos en 32 categorías, cada una de las cuales comprendía un diverso número de comerciantes que debían contribuir con una misma cantidad. La distribución global fue la siguiente:

Distribución por categorías de los contribuyentes en el cupo asignado al comercio de Valencia para satisfacer el subsidio de 1.800.

<u>Cate- goría</u>	<u>nº de contri- buyentes</u>	<u>contribución personal</u>	<u>contribución total del grupo</u>
1a	4	40.808 r 28 m.	163.235 r. 10 m.
2a	3	38.088 r 8 m	114.264 r 24 m
3a	1	27.205 r 30 m	27.205 r 30 m
4a	8	21.764 r 8 m	174.113 r 30 m
5a	6	19.044 r 4 m	114.264 r 24 m
6a	13	16.323 r 18 m	212.205 r 29 m

<u>Cate- goría</u>	<u>nº de contri- buyentes</u>	<u>contribución personal</u>	<u>contribución total del grupo</u>
7a	4	13.602 r 32 m	54.411 r 26 m
8a	13	10.882 r 12 m	141.470 r 19 m
9a	4	9.794 r 4 m	39.176 r 16 m
10a	2	9.522 r 2 m	19.044 r 4 m
11a	6	8.161 r 26 m	48.970 r 20 m
12a	12	6.801 r 16 m	81.617 r 22 m
13a	20	5.441 r 6 m	108.823 r 18 m
14a	10	4.897 r 2 m	48.970 r 20 m
15a	5	4.625 r	23.125 r
16a	6	4.352 r 32 m	26.117 r 22 m
17a	11	4.080 r 30 m	44.889 r 24 m
18a	10	3.808 r 28 m	38.088 r 8 m
19a	6	3.264 r 24 m	19.588 r 8 m
20a	5	2.992 r 22 m	14.963 r 8 m
21a	19	2.720 r 20 m	51.691 r 6 m
22a	13	2.176 r 16 m	28.294 r 4 m
23a	19	1.904 r 14 m	36.183 r 28 m
24a	24	1.632 r 12 m	39.176 r 16 m
25a	16	1.360 r 10 m	21.764 r 24 m
26a	50	1.088 r 8 m	54.411 r 26 m
27a	45	816 r 6 m	36.727 r 32 m
28a	21	680 r 5 m	14.283 r 3 m
29a	71	544 r 4 m	38.632 r 11 m
30a	52	408 r 3 m	21.220 r 20 m
31a	72	272 r 2 m	19.588 r 6 m
32a	<u>113</u>	136 r 1 m	<u>15.371 r 10 m</u>
	664		1.891.893 r 4 m

Como puede apreciarse, la contribución personal de los primeros grupos va descendiendo de una forma muy rápida, hasta el punto que entre la categoría 1ª y la 8ª hay una diferencia de 30.000 reales, mientras que en las posteriores

la diferencia entre las cuotas de cada categoría es mucho más inferior. Esto nos indica la fuerte progresividad del reparto de la contribución, a la vez que nos revela la presencia de una enriquecida minoría que se destacaba notablemente sobre el conjunto de los contribuyentes. Sin embargo, este hecho se puede constatar de una forma mucho más evidente procediendo a una agrupación de categorías y apreciando el valor fiscal que acaparaban:

Agrupación de las categorías de contribuyentes y valor global de su aportación para el subsidio de 1.800.

Categorías	nº de contribuyentes	% Total	Valor fiscal acaparado	% total
1a-7a	39	5,86	859.702 r 3 m	45,43
8a-25a	201	30,27	831.955 r 29 m	43,97
26a-32a	424	63,85	200.235 r 6 m	10,58
	<u>664</u>		<u>1.891.893 r 4 m</u>	

Significativamente, los 39 contribuyentes englobados en las siete primeras categorías, que solo constituían el 5,86 % del total, debían de satisfacer cerca de la mitad de la contribución asignada al comercio de la ciudad de Valencia. Desde luego, debían de abonar una cantidad global incluso algo superior a la que se exigía de los 201 contribuyentes clasificados entre las categorías 8a y 25a, que representaban el 30,27% del total y que proporcionaban cerca del 44 % de la recaudación total. La diferencia entre ambos grupos se comprende mucho más fácilmente si tenemos en cuenta que los primeros tenían una cuota media per persona de 22.043 reales, mientras que en los segundos aquella era de 4.139 reales. Si aquellos representaban, pues, la élite de la burguesía comercial valenciana, éstos suponían una nutrida capa media. Finalmente, la gran mayoría de los contribuyentes, cerca de los dos tercios del total, solo debían de satisfacer el 10 % de la contribución, tenien-

de una cuota media por persona de 472 reales. La mayor parte de ellos no cabe duda que debía estar formada por los artesanos y fabricantes a quienes se gravó la escasa actividad comercial que desarrollaban, como lo demuestra el hecho de estar incluido en este grupo el propio colegio del arte mayor de la seda, y el comenzar a ser frecuente en estas categorías la aparición, junto al nombre, de numerosas especificaciones como la de platero, sastre, zapatero, cerero, etc.

El problema se presenta a la hora de averiguar la situación de los comerciantes mayoristas dentro de estas diversas categorías, puesto que, como ya se ha indicado, esta cuestión no se especifica en el reparto del subsidio. Sin embargo, utilizando la relación de 1.805 se ha conseguido identificar la situación que en 1.800 tenían 108 de las 125 casas comerciales mayoristas que existían en aquel año. Su encuadramiento en los diversos grupos era la siguiente:

Situación de los comerciantes mayoristas existentes en la relación de 1.805 en las diversas categorías establecidas para el reparto del subsidio de 1.800.

<u>Categorías</u>	<u>nº de mayoristas</u>	<u>% total</u>	<u>nº de los contribuyentes</u>	<u>% total</u>
1a-7a	32	29,62	7	1,25
8a-25a	53	49,07	148	26,61
26a-32a	<u>23</u>	21,29	<u>401</u>	72,12
	108		556	

Como puede apreciarse, los comerciantes al por mayor se encuadraban, principalmente, en las categorías superiores. Cerca de un tercio del total estaban situados en las siete primeras, mientras que los restantes contribuyentes existentes en ellas eran únicamente siete, y representaban el 1,25 % del total de su grupo. Este último porcentaje puede no ser muy significativo debido al gran número existente de aquellos. Pero el predo-

minio del comercio al por mayor entre los contribuyentes con mayor poder económico aparece claramente reflejado si tenemos en cuenta que sus miembros representaban el 82,05 % de las casas comerciales incluidas en las siete primeras categorías. La situación es, por tanto, totalmente distinta a la que existía en el primer tercio del siglo XVIII, en el que, al tener algunos minoristas una cuota fiscal superior a la de los mayoristas, se podía creer que el poder económico de estos últimos era inferior. Desde luego, en el año 1.800 aún existía una buena parte de los comerciantes al por mayor que se situaban entre las categorías intermedias e inferiores. Sin embargo, su proporción era superior en las intermedias, en las que se encuadraban cerca de la mitad y, a pesar de la elevada cantidad de minoristas existentes en ellas, aún suponían algo más de la cuarta parte del total de contribuyentes existentes en estas categorías medias. Finalmente, en las inferiores solo se situaba la quinta parte de los comerciantes al por mayor, mientras que ésta era la ubicación de cerca de las tres cuartas partes de los no mayoristas. Es decir, los comerciantes al por mayor representaban, sin lugar a dudas, el vértice más elevado de la burguesía comercial valenciana de finales del siglo XVIII, puesto que constituían la práctica totalidad de los contribuyentes de las siete primeras categorías y los restantes se encuadraban mayoritariamente en las intermedias.

El análisis de los 39 principales contribuyentes encuadrados en las siete primeras categorías puede ser revelador. Estos, junto con la actividad que desarrollaban según la relación de 1.805, y su origen geográfico, son los siguientes:

<u>Categoría</u>	<u>Comerciante o razón social</u>	<u>Actividad</u>	<u>Origen</u>
1ª	Real Compañía de Filipinas	Mayorista	español
1ª	Real Casa Fábrica de los 5 gremios	Sedería	español

<u>Catego- ría</u>	<u>Comerciante o razón social</u>	<u>Actividad</u>	<u>Origen</u>
1a	Marqués de San Joaquin y Pastor	Sedería	español
1a	Viuda de Vivanco y Ortiz	Sedería	español
2a	Fondevila y Guiraute	Minorista	francés
2a	Juan Bautista Orellana e hijos	Sedería	español
2a	Vicente Bordelonga Gaston y Con- dou	Mayorista	francés
3a	Juan Fernandez y Ceballos	Minorista	español
4a	Viuda de Lasala e hijos	Mayorista	francés
4a	Tamarit e hijos	Sedería	español
4a	Viuda de Mariane Canet e hijos	Sedería	español
4a	Manuel Cebrian e hijo	Mayorista	español
4a	Pedro Verges e hijo y Beigbeder	Mayorista	francés
4a	Pedro Oliver	Mayorista	español
4a	Travado y Galán	Mayorista	español
4a	José Camps y Serra	Sedería	español
5a	Batifora y Chiarry	Mayorista	genovés-es
5a	Melchor Ferrer	Mayorista	español
5a	Vague y Llano	Mayorista	francés-es
5a	Francisco Peyrolon y compañía	Mayorista	francés
5a	Agustín Villa hijo y compañía	Mayorista	genovés
5a	Antonio Doderó	Minorista	genovés
6a	Juan Bautista Benzi	Minorista	genovés
6a	Manuel Ximenez del Rio	Mayorista	español
6a	Vicente y Francisco Oliag her- manos	Sedería	español
6a	Vicente Carra hijo y compañía	Sedería	español
6a	Málanete y Lanuse	Mayorista	francés
6a	José y Salvador Elull hermanos	Minorista	Maltés
6a	Vicente Belenguer y Alamá	Sedería	español
6a	Carles Iranze	Sedería	español
6a	Francisco Ramón Pasqual	Sedería	español
6a	Mariano Espinosa e hijo	Sedería	español
6a	Tamás Valls y sobrino	Sedería	español

<u>Cate- goría</u>	<u>Comerciante o razón social</u>	<u>Actividad</u>	<u>Origen</u>
6a	Viuda de Ruix y Roda	Sedería	español
6a	Roque Escobe	Sedería	genovés
7a	Alexandro Fauru	Minorista	francés
7a	José Prat y compañía	Mayorista	español
7a	Rosario Piscope	Minorista	Maltés
7a	Alexos Camperrey y hermano cia.	Sedería	español.

Como puede apreciarse, se ha considerado como minoristas a todos aquellos que en la relación de 1.805 se encuadraban ni entre los comerciantes por mayor de exportación, introducción y banca ni entre los comerciantes al por mayor de tejidos de seda, aunque dos de los siete minoristas que aparecen, Juan Bautista Benzi y Alexandro Faure, son, posiblemente, mayoristas, puesto que el primero aparece en el Almanak de 1.804 en el apartado "Reciben géneros de Italia", y el segundo se encuadra en el mismo Almanak en el epígrafe "Siguen el ramo de tejidos de seda, reciben y expiden varios otros artículos así de cuenta propia como en comisión". De todas formas, la necesidad de adoptar un criterio rígido y seguro con el fin de evitar la posibilidad de hinchar inadecuadamente a los comerciantes mayoristas valencianos me ha inducido a atender exclusivamente a la relación de 1.805. Hecha esta aclaración, un fenómeno aparece nítidamente reflejado en el análisis de los 39 principales contribuyentes: el predominio de los comerciantes por mayor de tejidos de seda. Con 17 miembros, constituyen el grupo más numeroso, suponiendo el 43,58 % del total. Pero si se atiende exclusivamente a los 32 comerciantes al por mayor existentes, superan ampliamente el 50 %. La importancia, por tanto, de la sedería en la Valencia del siglo XVIII nos aparece, una vez más, confirmada, pero añadiéndose ahora a ello un nuevo factor, ya que aquella actividad permitió a una buena parte de los individuos que la desarrollaban la posibilidad de alcanzar un elevado poder económico,

hasta el punto de constituir la mayor parte de la cúpula más elevada de la burguesía comercial valenciana de finales del siglo.

Aparte de los comerciantes por mayor de tejidos de seda, las actividades concretas de los restantes 22 principales contribuyentes pueden resultar en mayor medida concretadas acudiendo a la información recogida en el Almanak de 1.804. Según él, otras cuatro casas comerciales (Pedro Verges e hijo y Beigbeder, Travado y Galán, Manuel Ximenez del Rio y Alexandro Faure) estaban en gran parte relacionadas con el comercio de tejidos de seda, ya que están encuadradas en el apartado "Siguen el ramo de tejidos de seda, reciben y expiden varios otros artículos así de cuenta propia como en comisión". Ello elevaría mucho más aún el porcentaje que los comerciantes dedicados a la sedería contaban en las siete primeras categorías. Tres casas comerciales (Batifora y Chiarry, Francisco Peyrolón y cia. y Milanete y Lanuse) se identificaban como "Embarcan lana y otros frutos". Idéntico número (Viuda de Lasala e hijos, Melchor Ferrer y Vague y LLano) comprendía los que "Embarcan vinos, aguardientes y otros frutos"; la misma cantidad de que se componía los que "Reciben lencería, y lanería extranjera y venden por mayor" (Juan Fernandez y Ceballos, Pedro Oliver y José Prat y compañía); Y los que recibían los mismos productos "...y venden por mayor y menor..." (Fondevila y Guiraute, José y Salvador Elull hermanos y Rosario Piscope). Dos casas comerciales, ambas de origen genovés, (Agustín Villa hijo y compañía y Juan Bautista Benzi) son englobadas en el epígrafe "Reciben géneros de Italia", y otras dos (Vicente Bordalonga Gaston y Condou y Manuel Cebrian e hijo) están relacionadas con el comercio de productos coloniales, puesto que se les incluye en el grupo "Reciben azúcares, cacao y otros artículos y venden por mayor". Finalmente, las dos restantes son la Compañía de Filipinas y un

comerciante que no aparece en el Almanak de 1.804, Antonio Dodero.

El predominio de los comerciantes por mayor de tejidos de seda entre los principales contribuyentes no debe hacernos pensar, sin embargo, que la gran mayoría de los que se dedicaron a aquella actividad alcanzaron unos niveles de riqueza tan elevados. Para comprobarlo, basta con distribuir a los comerciantes mayoristas identificados entre los dos ramos de comercio (sedería y otras actividades) y apreciar las categorías que ocupan:

Distribución de los comerciantes por mayor sederos y dedicados a otras actividades entre las diversas categorías establecidas para el reparto del subsidio de 1.800.

<u>Catego- rias</u>	<u>nº de sederos</u>	<u>% Total</u>	<u>nº de otros</u>	<u>% Total</u>	<u>Total conjunto</u>	<u>% Total</u>
1a-7a	17	29,82	15	29,41	32	29,62
8a-25a	22	38,59	31	60,77	53	49,07
26a-32a	18	31,57	5	9,80	23	21,29
	<u>57</u>		<u>51</u>		<u>108</u>	

Si ambas actividades tenían una proporción similar a la media encuadrada entre los principales contribuyentes, la situación era completamente distinta en las categorías medias e inferiores, ya que los no sederos tenían a la práctica totalidad de sus miembros situados entre los niveles medios y elevados y solo el 10 % en los inferiores, mientras que los comerciantes de tejidos de seda se distribuían prácticamente por terceras partes entre los tres grupos, siendo los principales responsables de que apareciesen comerciantes al por mayor en los niveles más bajos de la burguesía comercial valenciana. Por tanto, si bien es cierto que los comerciantes dedicados a la sedería constituían el grupo más numeroso de los principales

contribuyentes del comercio de Valencia, también lo es que una parte anormalmente elevada de ellos, en relación a la media de los mayoristas, debían de disponer de un nivel de riqueza y actividad bastante exiguos.

De todas formas, es indudable que se debe atribuir a la importancia de la sedería en la Valencia del XVIII un hecho de gran trascendencia: la creación de una potente burguesía comercial de origen autóctono, en contra de lo que la mayor parte de los investigadores que hasta ahora se habían acercado al tema creían. Para confirmarlo, basta con analizar el origen geográfico de los 39 principales contribuyentes en el subsidio de 1.800. En este aspecto, debo señalar que se ha atendido exclusivamente al origen exacto, sin tener en cuenta el arraigo que muchas casas extranjeras tenían en Valencia debido a su larga permanencia en esta ciudad, lo que había determinado que en este período sus miembros fuesen ya de origen español, además de las inversiones, muchas veces elevadas, que habían realizado en bienes inmuebles y de las conexiones matrimoniales que habían hecho con la burguesía autóctona. Este es el caso, por ejemplo, de los Lasala, Verges, Batifora, Vague, Peyrolon, Villa, Escoto, etc. No cabe duda que si se tuviese en cuenta este fenómeno la gran mayoría de los comerciantes al por mayor de la época podrían considerarse como de origen nacional, puesto que, como ya había señalado E. Lluch, cabe destacar el "... resultat finalment positiu amb la valencianització del comerç o dels estrangers, que fa del cas valencià una excepció si el comparem amb una bona part de les agricultures d'exportació..." (41). Sin embargo, con el fin de simplificar la situación, he incluido a estas casas entre las de origen extranjero. No obstante, y a pesar de este hecho, el predominio de los comerciantes de origen nacional entre los principales contribuyentes es claramente manifiesto. De los 39, un total de 24 son de esta nacionalidad de una forma completamente nítida, lo que supone el 61,53 %. Y aún se podría alcanzar la

proporción de los dos tercios del total si se tuviesen en cuenta las dos casas comerciales que asociaban a extranjeros con españoles, como la compañía Vague y Llano, este último descendiente de Juan Angel de Llano, natural de la provincia de Santander, y la sociedad Batifora y Chiarry, nacido éste en Valencia e iniciado en el comercio como factor de la casa genovesa en la que luego formaría parte como socio, según consta en el expediente de admisión a la matrícula de comercio en 1.794 (42). Frente a ellos, los comerciantes de un claro, aunque muchas veces remoto, origen extranjero constituyen únicamente 13 casos, es decir, la tercera parte del total, de los cuales son siete franceses, cuatro geneveses y dos malteses.

La responsabilidad de la sedería en el predominio de los comerciantes de origen nacional entre los principales contribuyentes se puede apreciar perfectamente si se tiene en cuenta que 16 de los 24 españoles se dedicaban a aquella actividad. Pero aparece de una forma mucho más evidente si analizamos separadamente el origen geográfico de los 125 comerciantes mayoristas que aparecen en la relación de 1.805:

Origen geográfico de los comerciantes al por mayor incluidos en la relación de 1.805

<u>Nacionalidad</u>	<u>sedería</u>	<u>%</u> <u>Total</u>	<u>Otras</u> <u>actividades</u>	<u>%</u> <u>Total</u>	<u>Total</u> <u>conj.</u>	<u>%</u> <u>Total</u>
Espanoles	58	93,54	31	49,20	89	71,20
Franceses	2	3,22	24	38,09	26	20,80
Geneveses	2	3,22	6	9,52	8	6,40
Germánicos	-	•	2	3,17	2	1,60
	62		63		125	

Como en el anterior caso, debe aclararse que se ha considerado como extranjeros a los que, aunque fuese remotamente, tuviesen dicho origen, e incluso, a las sociedades mixtas formadas junto con españoles. La preponderancia de los comerciantes de origen

nacional aparece, de nuevo, claramente confirmada en el conjunto del comercio al por mayor, y con unos niveles bastante similares a los que habíamos apreciado para los principales contribuyentes, es decir, entorno a las dos terceras partes del total, que ahora se supera ligeramente. El comercio de tejidos de seda es el causante, en buena parte, de esta abultada mayoría, puesto que está controlado en su práctica totalidad por las casas autóctonas. Sin embargo, lo más sorprendente es constatar que éstas también constituyen la práctica mayoría del comercio no sedero, en contra de lo que podría creerse. Los extranjeros reducen su actividad de una forma casi exclusiva a este sector, pero, en su conjunto, solo llegan a superar conjuntamente el 50 % de los efectivos. Dentro de ellos, los franceses son el único grupo que tiene una cierta incidencia, constituyendo la quinta parte del total y algo más de la tercera parte del comercio no sedero. Le siguen, ya de lejos, los genoveses, y únicamente aparecen dos casas comerciales de otras nacionalidades, Price Tupper y compañía, de origen inglés, y Jorge y Hilliguer, de posible origen alemán.

Podría pensarse que el fuerte predominio español se debía a la tardía fecha en que se sitúa la fuente, cuando ya han ocurrido acontecimientos tan trascendentales como la expulsión de los franceses en 1.793 y se estaba en un período de guerra contra Inglaterra. Sin embargo, creo que estas circunstancias no modificaron en exceso la composición de la burguesía comercial valenciana. Para ello, podemos remontarnos, en primer lugar, a la época de la expulsión de los franceses. Poco después de los alborotos de marzo, y antes de que se publicara el bando de expulsión, el Consulado de Valencia dirigió un oficio al Capitán General en el que pedía que los comerciantes franceses que se fuesen a expulsar presentasen un manifiesto de sus bienes con el fin de que no pudiesen escapar al control de sus legítimos acreedores. Ante ello, se promulgó la orden de 6 de abril de 1.793, en la que se disponía que, con el fin

de evitar los perjuicios que se podían ocasionar en el comercio y las fábricas de Valencia si cesase completamente la actividad de las casas francesas de los expulsados, éstos podían nombrar unos administradores que se encargasen de continuar su comercio, presentando previamente un inventario ante el Consulado. Como consecuencia de esta medida, se siguieron una serie de causas ante dicho tribunal en las cuales se procedía previamente al embargo de todos los bienes de los comerciantes afectados por la expulsión, los cuales se entregaban posteriormente al administrador nombrado por aquellos una vez que éste hubiese presentado un inventario de la casa a estilo de comercio. Estas causas afectaron principalmente a los comerciantes al por mayor. El Consulado expuso que también estaba dispuesto a tratar el problema de los minoristas si se habilitaban otros comerciantes que le ayudasen en el empeño, a lo que el Capitán General respondió que se hiciese lo que se creyese conveniente, pero parece que las causas de estos últimos que se tramitaron por el Consulado fueron escasas. Atendiendo a la tasación realizada de los autos que pasaron ante dicho tribunal, los comerciantes franceses que se pueden considerar en principio mayoristas y que se vieron afectados por la expulsión fueron los siguientes:

Antonio Bardisse

Pedro Beyeya

Claudio Bedoy

Pédre Casabona

Urbane Casabona

Lorenze Casalet

Pedro Croiseilles

Juan Gaston

Luis Laborde

Diego Lacosta

Juan José Lanusse

Juan Bautista Meybiele

José Pellissier y Antonie Dupuy

José Perreymond y Nicolás Martín Renau

Juan Luis Simian

Juan Ricord

En total, pues, 16 casos, una cifra no demasiado considerable. Desde luego, no se incluyeron entre ellos los que estaban procesados por el Capitán General o la jurisdicción ordinaria, y entre los que sobresalía el caso de Diego Valence, acusado de promover una conspiración en Valencia (44), y que era un importante comerciante mayorista que, desde 1.790, desempeñaba el cargo de agente de la Compañía de Filipinas en Valencia (45). Además, algunas otras casas de tipo mixto, compuestas por franceses y españoles, pidieron la realización de un inventario extrajudicial por el que constase la parte de los bienes que le correspondiesen al expulsado, pero solo se conoce que adoptase este sistema la compañía de Lapayese y Tausin, en la que éste último se veía afectado por la medida, mientras que otras, como la de Pedro Gourgues y Siau, presentaron un balance al Consulado sin que se hubiese precedido previamente al embargo de los bienes debido a que la compañía ya estaba disuelta (46). En todo caso, cabe pensar que en la relación anteriormente señalada se incluirían la mayor parte de los comerciantes franceses al por mayor que se vieron afectados por la expulsión. Y entre ellos no se encontraban casas tan importantes como las de Lasala, Verges, Vague, Peyrolon, Faure, etc., las cuales, debido a su larga permanencia en España, se consideraron como de origen nacional. De entre los expulsados, la Junta de Comercio únicamente se encontraba preocupada por los efectos que se podían producir en dos casos. Así, en la Junta extraordinaria celebrada el 4 de abril de 1.793 se exponía:

"... se trató de nuevo sobre la elección de los medios más oportunos para asegurar su subsistencia a las familias que están en vísperas de perderla, y considerando que las dos casas de comercio denominadas Bodoy y Labat y Don Juan Bautista Meybiele son las que llevaba dicha fábrica de texidos de seda con mucha extensión, en número de trescientos

telares, poco más o menos, y en ellos mantenían más de dos mil personas..." (47).

se acordó que los administradores encargados de dichas casas tuviesen la obligación de presentar con frecuencia las cuentas de su comercio al Consulado. Los restantes expulsados, salvo el caso de Diego Lacosta, miembro de la compañía Monrepos y Lacosta que tenía un menor peso económico, no se dedicaban directamente al comercio de tejidos de seda. La actividad que prevalecía entre ellos era la importación de tejidos extranjeros, y así, en el Almanak mercantil de 1.804 aparecen Pedro Beyeya, Luis Laborde, Pellisier y Dupuy y Juan Ricord encuadrados en el epígrafe "Reciben lencería y lanería extranjera y venden por mayor". En el mismo Almanak también se cita a Juan José Lanusse, socio de la compañía Milanete y Lanusse, en el apartado "Embarcan lana y otros frutos", y a Pedro Croiseilles en el de "Tratan en géneros del país". Los restantes expulsados parece, según los embargos e inventarios realizados, que disponían de un escaso poder económico, siendo algunos de ellos simples factores de otras casas de comercio, como Antonio Bardisse, que lo era de la compañía Gourgues y Siau, y Pedro Casalet, que parecía serlo de la de Pedro Verges (al menos residía en su casa), mientras que las existencias de mercancías de que disponían la mayoría eran algunos escasos tejidos importados.

En conjunto, por tanto, los efectos de la expulsión de los franceses de Valencia en 1.793 no tuvieron una incidencia traumática sobre el comercio, como algunas veces se ha dejado creer. Las casas de mayor importancia fueron consideradas como españolas debido a su fuerte arraigo en la ciudad, lo que redujo sensiblemente el número de afectados. Entre ellos, únicamente dos casas comerciales podrían haber producido unos efectos nocivos apreciables debido a su fuerte implantación en el comercio de tejidos de seda, dejando aparte el caso de Diego Valence.

Los restantes, salvo los casos de Lacosta, Lanusse y Croiseilles, se dedicaban fundamentalmente a la importación de tejidos extranjeros para su posterior venta por mayor y menor. Realmente, esta era la actividad que desarrollaban la mayor parte de los franceses que en Valencia se dedicaban al comercio, sin contar las grandes casas arraigadas. Así lo señalaba la Junta de Comercio cuando el vice-comisario de la república francesa en Valencia alegó que los comerciantes franceses no podían verse afectados por el reparte del subsidio de 1.800 al tratarse de una contribución directa, a lo que se respondió que, aparte de que el subsidio no tenía este carácter, la mayor parte de los franceses realizaban un comercio pasivo de introducción de géneros, con lo que eran los que más habían contribuido a llevar los derechos de Aduana de Valencia, en función de los cuales se había asignado la cuota a esta ciudad. Por otra parte, el predominio francés entre los principales importadores de tejidos extranjeros ya hemos tenido ocasión de comprobarlo en el capítulo anterior al analizar las certificaciones de la Aduana de Valencia entre 1.802 y 1.804. De ahí que lo que los comerciantes franceses controlasen efectivamente fuese el comercio minorista, que fue la actividad que en mayor medida se podría haber visto afectada por la expulsión. Así, en la Junta celebrada el 21 de marzo de 1.793 el vocal Eugenio de Santiago y Palomares realizó la propuesta siguiente:

"...Igualmente propuso que tan conveniente será atender al modo con que en lo sucesivo se podrán establecer y traspasar las casas tiendas cerradas que los mismos franceses poseían en los sitios llamados puerta y calle nueva entre los naturales de estos Reynos con atención a los mismos objetivos y utilidad recíproca de los interesados, antes que otros extranjeros se apoderen del tráfico por menor, o de varco (sic), que ha estado tantos años casi exclusivamente en poder de aquellos..." (48).

propuesta que la Junta admitió, pero a la que dió largas se-

ñalando que se tratase cuando se creyese conveniente. El último párrafo de la anterior cita es el que expresa perfectamente el problema, es decir, el control extranjero, sobre todo francés, del comercio por menor. De ahí que al efectuar éstos las numerosas y continuas importaciones de tejidos extranjeros con el fin de surtir sus tiendas, aparecieran de una forma constante y mayoritaria en los registros de aduana, fenómeno que ha hecho deducir a algunos investigadores que controlaban la mayor parte de la actividad comercial valenciana. Pero ello solo sería cierto si ésta se hubiera reducido únicamente a la importación y si el desarrollo de la sedería no hubiese creado una potente burguesía de origen autóctono. Por lo demás, cabe señalar también aquí que, una vez restablecida la paz y concertada la alianza entre España y Francia, la mayor parte de los expulsados volvieron de nuevo a Valencia y continuaron desarrollando sus antiguas actividades. Por tanto, cabe pensar que la información que se desprende del reparto del subsidio de 1.800 reflejaba perfectamente la realidad de la burguesía comercial valenciana de finales del siglo XVIII, al no haberse visto ésta sustancialmente alterada por la momentánea expulsión de los franceses entre 1.793 y 1.795.

Lo mismo se puede decir en lo que respecta a los comerciantes de otras nacionalidades. Realmente, aparte de los franceses y genoveses, aquellos fueron muy escasos en la Valencia del siglo XVIII. Al menos así se desprende de la única relación de comerciantes extranjeros que se ha logrado localizar. Fechada hacia mediados de la década de 1.770, posiblemente en 1.774 (49), se refería al conjunto de la gobernación de Valencia y estaba compuesta por 56 franceses, 43 genoveses, 7 alemanes y toscanos, 3 ingleses y 2 napolitanos. Desde luego, entre ellos existían tanto mayoristas como minoristas y afectaba al conjunto de la gobernación de Valencia, y no solo a dicha ciudad. Por lo demás, a pesar de que en la relación se distinguía entre los transeuntes y los domiciliados, ya no se incluía entre

los franceses a casas tan importantes como los Lasala, Verges, o Peyrolon, aunque si estaban inscritos como transeuntes Francisco Vague, Pedro Gourgues, Juan Ricord, Antonio Galabert, etc., y entre los genoveses no se incluía a los Causa, pero los Batifora y Ferraro estaban inscritos como domiciliados. Es decir, ya en estas fechas algunas de las grandes casas de origen extranjero eran consideradas como nacionales. De todas formas, lo que más interesa destacar aquí es que, aparte de los dos grandes grupos representados por franceses y genoveses, las restantes nacionalidades tenían una escasa presencia numérica en el comercio valenciano, y, concretamente, en el caso de los de origen inglés, solo se reducían a tres miembros en el conjunto de la gobernación de Valencia. De ahí que el enfrentamiento bélico entre España e Inglaterra a partir de 1.796 no pudiera afectar excesivamente a la composición de la burguesía comercial valenciana aparecida en el reparto del subsidio.

Concluyendo, se puede afirmar que a finales del siglo XVIII la ciudad de Valencia debía de comprender en su recinto a la mayor parte de las capas más elevadas de la burguesía comercial sometida a la jurisdicción de su Consulado, en contra de lo que podría hacer creer el censo de Floridablanca. Al menos así se deduce de su comparación con los efectivos que existían en los restantes puertos menores. De ello fue responsable, principalmente, la gran expansión que conoció el tráfico comercial de Valencia en el siglo XVIII, ya que dió lugar a un notable incremento del número de casas comerciales al por mayor que operaban en aquella, hasta el punto de quintuplicar las que existían en el primer tercio del siglo. Pero, además, a diferencia de lo que ocurría entonces, el comercio mayorista de Valencia no estaba controlado a finales de siglo por las casas extranjeras. Estas ni siquiera eran mayoritarias entre los comerciantes más enriquecidos, ya que de los 39 principales contribuyentes que tenían que aportar más del 45 % del cupe

asignado al comercio de Valencia en el subsidio de 1.800, cerca de los dos tercios eran de origen nacional. Y este porcentaje aún se elevaba algo más, hasta el 71 %, en el conjunto de los comerciantes al por mayor incluidos en la relación de 1.805. Indudablemente, aunque los españoles ya eran prácticamente mayoritarios en el comercio no sedero, fue la sedería la principal responsable del abultado predominio de los comerciantes de origen autóctono.

Por tanto, la repetida tesis del control extranjero sobre el comercio valenciano debe ser desechada, y mucho más si tenemos en cuenta que las principales casas de aquel origen estaban fuertemente arraigadas en Valencia. En todo caso, a finales del siglo XVIII la hipótesis clásica solo podría aplicarse en gran medida para el comercio por menor. Las actividades importadoras desarrolladas por franceses, genoveses y malteses con el fin de nutrir sus tiendas son las que, al dejar unos grandes rasgos en los registros aduaneros, podían ~~embalsamarse~~ extender dicha tesis al comercio por mayor. Sin embargo, con ello se olvida que la importancia de la industria sedera en Valencia, cuyo tráfico se desarrollaba por vía terrestre, dió lugar a la creación de una poderosa burguesía comercial de origen nacional.

B) Los cuerpos de comercio de Valencia

El enriquecimiento y la ascensión social lograda por los comerciantes por mayor de tejidos de seda de Valencia permitió que fueran éstos los principales impulsores de la creación de los tres cuerpos de comercio en 1.762, instituciones que controlaron de una forma prácticamente total en sus primeros años, mientras que la protección y la mejora de la calidad de la sedería fueron los problemas que en mayor medida absorbieron la atención de estos organismos.

a) Los momentos previos a la creación.

P. Molas ya ha abordado los sucesivos intentos que se realizaron en Valencia desde finales del siglo XVII con el fin de crear una Junta Particular de Comercio hasta que esta propuesta alcanzó el éxito en 1.762 (50). En este último caso, el mismo autor señala que, según Larruga, los comerciantes valencianos iniciaron las gestiones para conseguir el restablecimiento del Consulado en el año 1.760. Desgraciadamente, este extremo no se puede confirmar en el presente con total exactitud. Lo único que sabemos, gracias a la escritura de fianza que otorgó Lorenzo Tamarit en favor de su hijo Vicente al sustituirle en el cargo de tesorero de la institución (51), es que aquel afirmaba que había sido nombrado tesorero provisionalmente por los comerciantes que se reunieron el 19 de febrero de 1.761 con el fin de suplicar al rey que se restableciese el antiguo Consulado de Valencia. De todas formas, entre la documentación de la Junta de Comercio que se ha conservado en el Archivo Municipal de Valencia se han localizado una serie de cartas que el agente en Madrid, Rodrigo Alcazar, dirigió a los promotores del organismo (52) a través de las cuales se pueden seguir, en gran parte, las vicisitudes sufridas y los mecanismos utilizados para conseguir el objetivo.

Todo parece indicar que las gestiones en Madrid se iniciaron hacia principios de mayo de 1.761. Del 9 de dicho mes es la primera carta remitida por el agente que se ha localizado. En ella exponía que había recibido el memorial y la restante documentación que le habían enviado desde Valencia, y lo hallaba muy correcto, por lo que había procedido a emprender los primeros pasos, que consistieron en entrevistarse con el secretario de la Junta General de Comercio, Francisco Fernandez de Samieles, y con el marqués de Esquilache, los cuales se mostraron favorables a la pretensión. El memorial elaborado

por los promotores de la creación de los cuerpos ha sido localizado también entre los legajos del Archivo Municipal de Valencia (53), aunque no dispone de fecha. Aparte de las exageradas alabanzas a la riqueza de las producciones agrícolas y manufactureras del Reino, está imbuido de la mentalidad mercantilista que la institución siguió defendiendo posteriormente. Se iniciaba recordando el desarrollo comercial que había conseguido la ciudad de Valencia durante el período de vigencia del "Consolat de Mar" creado en el siglo XIII, y cuyos exponentes habían sido la construcción del edificio de la Lonja en el siglo XV y la confección de un código de comercio en el siglo XVI, imprimido por Francisco Diaz Romano en 1.539, que tuvo una gran influencia, al ser adoptado por Barcelona y Génova. Tras señalar los ámbitos geográficos de esta expansión comercial, reducidos fundamentalmente al Mediterráneo, se referían a lo que podría ser la cronología de la decadencia:

"...Pero este Consulado que con tanta gloria de aquella ciudad y servicio de sus Reyes avia florecido por tantos años, fue decayendo notablemente con la cruel peste que tanto afligió a Valencia y su Reyno por los años de 1.647, y finalmente, dexó de continuar a principios de este siglo, con la suma escasez de comerciantes naturales causada por las guerras y calamidades sucedidas entonces y última ruina en que quedó embuelto el comercio de aquella ciudad..."

Sin embargo, a mediados del siglo XVIII los comerciantes valencianos se hallaban ya con las suficientes fuerzas como para reemprender el desarrollo comercial y "...dar a conocer que los españoles no son nada inferiores a las demás naciones en el primor de tejidos y fábricas, conocimiento y luces del comercio, y pericia de la navegación...". Para ello, el País Valenciano disponía de una buena infraestructura productiva (se citan las fábricas de tejidos de seda de Valencia, de lana de Alcoy, cerámica de Alcora y Manises, jabón de Elche, además de las de papel y tejidos de lino y cáñamo esparcidas por va-

rios lugares), cuya comercialización en España y América "aumentaría los derechos reales y su moderación de precios destruiría el (comercio) que hacen las naciones con tanto daño del comercio de España y perjuicio del Real Erario...". Es decir, el objetivo manifiesto consistía en la eliminación de la competencia de la producción extranjera con el fin de evitar la salida de numerario. Para conseguirlo, creían que era necesaria la creación de una Junta de Comercio "... pues aunque no faltan a los comerciantes de aquella ciudad ánimo y caudales, carecen del abrigo y protección que naturalmente necesitan...". Por todo ello, alegando los precedentes de la formación de un cuerpo de comercio en Nápoles y en Barcelona, pedían que se restableciese el antiguo Consulado o se creara uno nuevo siguiendo el modelo de esta última ciudad.

La propuesta de Valencia encontró una predisposición bastante favorable entre algunos miembros de la Junta General de Comercio, ya que, según afirmaba el agente en Madrid en carta de 23 de mayo de 1.761, Samieles alegó que los Consulados debían de establecerse también en Cádiz y otros puertos y ciudades, incluida Madrid. De hecho, esto fue lo que ocurrió durante el reinado de Carlos III. De todas formas, aquel no dejó de prevenir que la aprobación de la propuesta sería un asunto que abarcaría un período de tiempo bastante dilatado.

Los promotores de la creación de los cuerpos contaron en Valencia con el decisivo apoyo del intendente José de Avilés, aunque parece que éste era la única autoridad local que así actuaba, puesto que aquellos se mostraban recelosos de la actitud de las restantes. Avilés presidió la asamblea de comerciantes que determinó solicitar el restablecimiento del Consulado. Pero cuando Alcazar les solicitó que aquel hiciese una representación en favor de la propuesta, éstos contestaron, en carta de 30 de mayo de 1.761, que el intendente no aceptaría realizarla sin que se lo pidiese la Junta General de Comercio,

además de que, si así lo hiciese, podría levantar sospechas en ésta que se intentasen despejar pidiendo informes a otras autoridades locales "...contingencia que hemos de evitar siempre, no sabiendo la disposición en que se hallan los otros señores. En efecto, para el más feliz éxito necesitamos que el informe venga al señor Marqués de Avilés, ya por más instruido, ya por más favorable...". El apoyo del intendente fue tan exagerado que, cuando finalmente el fiscal de la Junta General acordó solicitarle informe, éste lo hizo tan favorable que llegó a levantar dudas en aquel sobre si solicitar otros a las restantes autoridades. Así, poco tiempo después, ante la propuesta de los de Valencia de que el intendente realizase alguna gestión ante los miembros de la General para acelerar el expediente, Alcazar lo desaconsejaba en su carta de 17 de octubre de 1.761 exponiendo:

"...si yo viera que conbenia que el Señor Intendente escriviera al Señor Samieles y a otros señores recomendando nuestro expediente, desde luego diría a v. ms. que lo solicitassen, pero no combiene; pues quando vino el informe, en vista de ser tan favorable, llegaron a sospechar, y estubo el fiscal en si se pediría otro informe; y yo le hize la evidencia de que perdíamos tiempo y que una vez que venía bien que passase por encima de lo demás, y assi se cortó..."

Por lo que respecta a la Corte, los promotores del restablecimiento del Consulado contaron con el apoyo de algunos de los miembros más destacados de la Junta General de Comercio, apoyo estimulado con "demostraciones de gratitud" que pueden calificarse como auténticos sobornos, los cuales eran incluso impulsados por los propios componentes del organismo estatal. Es decir, el "amiguismo" y la corrupción fueron factores fundamentales que determinaron la rápida tramitación del expediente en los organismos centrales, e incluso el éxito de la propuesta.

La primera cuestión puede ilustrarla perfectamente la carta remitida por Alcazar el 7 de Julio de 1.761, en la que exponía que habia recibido la carta de recomendación que le habian enviado para el señor Cepeda, pero creia que no le haría falta, pues ya tenía mucha amistad con él y con Julián de Hermosilla "... que son los que lleban el timón en la Junta, y teniendo favorables al Sr. fiscal y al secretario, tenemos cogidos los principales puertos...". Pero la amistad no era suficiente, puesto que tenía que estar avalada y estimulada por contínuos ofrecimientos de regalos. Algunos podían ser irrelevantes. Asi, cuando Alcazar intentó convencer al fiscal de que no solicitase nuevos informes, le envió un par de anguilas que, según afirmaba, "... las estimó mucho por ser viernes...". Sin embargo, que el fenómeno tenía que alcanzar más altos vuelos y que eran los propios miembros del organismo central los que estimulaban la corrupción lo demuestra el contenido de la carta que Alcazar remitió el 18 de julio de 1.761. En ella, tras informar que el fiscal ya habia elaborado su propuesta favorablemente, señalaba que, con ocasión de la visita que Samieles y su esposa le realizaron, Alcazar le comentó lo deseosos que estaban los comerciantes de Valencia de demostrarle su agradecimiento, a lo que aquel respondió que no lo efectuaran por el momento, ya que, a su tiempo, él les sugeriría "...cómo y con quien han de quedar bien...". Asi fue como lo hizo, y el 15 de septiembre de 1.761 Alcazar comunicaba que Samieles le habia sugerido ya que se hiciese un regalo al fiscal, y él habia pensado en ofrecerle una bandeja de plata con un corte de vestido para él y una bata para su mujer, añadiendo, en carta del 10 de octubre siguiente, "... esto es lo que le corresponde al presente, assi porque ya ha trabajado lo prinzipal, como para mostrar que v. ms. son agradecidos y tenerle propicio para lo que sigue...". Sin embargo, fue tras la aprobación del expediente cuando, siguiendo siempre las directrices de Samieles, se procedió a la realización de amplias gratificaciones a los miembros más destacados de

la Junta. Así, en carta de 16 de enero de 1.762 Alcazar comunicaba que se había enterado por el "...oficial Cobachuela, a quien tocan los asuntos de comercio..." de que el rey había aprobado dos días antes la creación de los cuerpos de comercio, por lo que Samieles había sugerido que se le regalasen a aquel 120 varas de doblote, y en la misma carta concluía diciendo "... Está bien traten v. ms. de tener fondos para los gastos hechos y los que es preciso hacer, y no conozcan aquí flaqueza, ni falta de ellos, que es el modo de conseguir el mantener la mejor opinión...". Y en la de 23 de enero siguiente se mostraba mucho más explícito al afirmar:

"... En punto de gratificaciones, por ahora no ay ninguna que hazer en el dia, si solo lo que me mandó aier el Sr. Samieles que le envíe al oficial de su secretaría que formó la consulta, que se reduce a 4 libras de tavaco, 4 pañuelos, 4 pares de guantes y dos pares de medias de seda... Pero procure v. m. tener fondos para quando sea conveniente cumplir con el Sr. Marqués de Squilace, el Sr. Samieles, que es preciso que entre la romana por lo recio, el Sr. fiscal, y otras zarandajas que será preciso con los demás señores al fin de la obra..."

Y la verdad es que estos regalos no iban a ser de escasa entidad, como aproximadamente había ocurrido hasta entonces, puesto que, ante la petición de los de Valencia de que calculara su importe, Alcazar respondió, en carta de 30 de enero de 1.762, que "... serán menester a lo menos de mil y quinientos a dos mil pesos...". Incluso parece quealgún miembro de la Junta, aunque no se especifica de quien se trata, había pedido abiertamente que se le entregasen 1.000 Libras, según puede desprenderse de la carta de Alcazar de 20 de febrero de 1.762. Quizás fue con el fin de hacer frente a estos gastos, hasta que se iniciase la recaudación del derecho consular, por lo que los promotores de la creación de los cuerpos depositaron en poder del futuro tesorero Lorenzo Tamarit una serie de

préstamos por un valor aproximado de 4.722 Libras 12 sueldos 2 dineros, según se desprende de las restituciones realizadas entre 1.763 y 1.765 en el libro de descargo de la Junta de Comercio, aunque también pudo destinarse parte de dicha cantidad a atender otros gastos iniciales imprescindibles. Mediante estos mecanismos, Alcazar podía afirmar, en carta de finales de enero de 1.762, que "...oy los tengo a todos estos señores tan inclinados que desean que se les pida...".

Utilizando, pues, los apoyos logrados entre las principales autoridades de la ciudad y la Corte, el expediente de creación de los cuerpos de comercio pudo tramitarse con bastante rapidez, si tenemos en cuenta la tradicional lentitud de la burocracia española. Si a principios de mayo de 1.761 se iniciaban las gestiones en la Corte, a principios del mes siguiente el fiscal ya había solicitado el informe del intendente de Valencia, y éste lo había remitido hacia el 23 del mismo mes. El 18 de julio Alcazar ya comunicaba que el fiscal había informado favorablemente el expediente y solo transcurrió la época del verano algo paralizado, puesto que a principios de octubre ya se encontraba en las manos del secretario de la Junta. Este prefirió esperarse para tramitarlo cuando la Corte regresase desde la Granja a Madrid a mediados de noviembre, con el fin de que fuese Esquilache el que presidiese la Junta. Sin embargo, ante la imposibilidad de lograrlo debido a la mala salud de éste, fue tramitado a finales de diciembre, y el 14 de enero el rey aprobaba finalmente la creación de los cuerpos de comercio de Valencia. Es decir, en total, algo más de medio año abarcaron las gestiones en la Corte. De ahí que el 23 del mismo mes Alcazar pudiera escribir a los promotores de Valencia:

"... Con bastante fundamento se admira v. m. de la promptitud y felicidad que ha tenido nuestra pretensión, siendo un asunto que se deviera discurrir costaría años, a vista

de que el de Barcelona se principió el año de 39, y se aprobó por S. M. el de 60, lo que me expresó ayer tarde el Sr. Samieles, a quien suzede lo mismo que a v. m., pues no se cansa de admirarse en quan poco tiempo se ha conseguido..."

Quizás la comparación de la larga duración que tuvo la tramitación de los cuerpos de comercio de Barcelona se haya exagerado un poco, tomando como fecha de aprobación el decreto de 9 de septiembre de 1.760 que confirmaba la Real Cédula de creación inicial de 16 de marzo de 1.758. De todas formas, ello no obsta para que sea sorprendente la rapidez con que se procedió en el caso de Valencia, quizás facilitada, entre otras cosas, por el precedente que habia sentado el caso catalán. Sin embargo, el haberse logrado la atracción de destacados miembros de la Corte pudo ser decisivo, como lo demuestra el hecho de que los mercaderes de vara de Valencia, que habian iniciado los trámites para promover la creación de un gremio por las mismas fechas (en carta de Alcazar de 17 de octubre de 1.761 se afirma: "...Por lo que mira a la pretensión de los mercaderes de vareo, lo que he sabido es que está este expediente mui parado, y que saldremos nosotros primero del nuestro..."), no lograron conseguir su objetivo hasta el año 1.764. De ahí que la Junta de Comercio de Valencia, con el fin de conseguir una rapidez similar en la tramitación de futuros expedientes, adoptó la costumbre de dedicar una partida anual de sus gastos, que se inició con 300 libras en 1.762 y acabó superando las 700 Libras en la década de 1.780, a enviar regalos a los miembros de los organismos centrales de la Corte con ocasión de la Navidad.

Finalmente, un último aspecto a delimitar sobre los momentos previos a la creación de los cuerpos de comercio es la identificación de los promotores. En este sentido, todo parece indicar que fue Vicente Noguera y Ramón el principal impulsor del proyecto. Así se lo atribuía él mismo en el memorial que

el 13 de mayo de 1.783 dirigió a la Junta General de Comercio con el fin de solicitar que se le concediese a perpetuidad la plaza de vocal en la clase de caballero hacendado:

"...pues deseando que su Patria no careciese de las ventajas y beneficios que gozaba la ciudad de Barcelona después del restablecimiento de su antiguo Consulado de Mar, hecho en el año 1.758, inflamó los ánimos de algunos comerciantes acaudalados y deseosos del bien público, para que solicitasen y consiguiesen igual gracia..." (54).

La influencia de lo conseguido por Barcelona fue, como puede apreciarse, el principal precipitante, y lo mismo ocurrirá, como luego veremos, a la hora de redactar las ordenanzas. Pero lo más destacable es que la Junta de Comercio de Valencia corroboró las aseveraciones vertidas por Noguera en el informe que realizó el 4 de julio de 1.783, a petición de la Gneral con el fin de examinar el caso. Por lo demás, en su memorial, Noguera afirmaba que su papel impulsor fue tan notorio que fue en su casa donde se realizaron las primeras reuniones de comerciantes en las que se acordó iniciar los trámites, y que fué él quien personalmente dirigió las gestiones para llevar a término la empresa. Esta última cuestión puede confirmarla el hecho de que, si en un principio las cartas que Rodrigo Alcazar remitía desde Madrid iban dirigidas globalmente a los "Directores de la nueva Junta de Comercio", a partir del 23 de junio de 1.761 llevaban como destinatario a Vicente Noguera. Además, el propio Alcazar reconoció el papel dirigente llevado a cabo por Noguera cuando, en carta de 30 de enero de 1.762, afirmaba, comentando la alegría que había producido en Valencia la aprobación del proyecto, : "... El contenido de su carta de v. m. del 27 del que espira ha sido para mi de mucha complacencia por ver el regocijo que ha sido para el Sr. Intendente y todos los demás amigos, como el que la maior gloria la tenga v. m., y yo en la parte que me ha correspondido...". Por lo que respecta a la otra cuestión, puede ser también cierta si se tiene

en cuenta que la reunión que los primeros matriculados realizaron el 8 de abril de 1.762 con el fin de conceder sus poderes a tres de sus miembros para que, en nombre de la Junta, tomasen posesión de la Lonja, se realizó en la casa de aquel (55). Por tanto, el papel promotor de Vicente Noguera parece indiscutible.

¿Quién era este personaje en estos momentos?. P. Molas, recogiendo algunas informaciones señaladas por Larruga, ha aportado ya algunos datos importantes, como su larga permanencia al frente de la Junta, su vocación literaria y su conciliación de regidor de la ciudad de Valencia desde 1.777 (56). Sin embargo, estos son hechos demasiado tardíos para conocer su auténtico carácter en la época de la creación de la Junta. En realidad, aquel era hijo de un comerciante enriquecido de tejidos de seda, Pedro Juan Noguera y Aliaga, que, según declaraba en su testamento de 1.757 (57), había conseguido permiso, por Real Cédula de 22 de julio de 1.751, para fundar mayorazgo en favor de sus hijos con los bienes que había adquirido. Con ellos estableció dos mayorazgos menores, para sus hijos Juan Francisce y María Rosa, vinculando propiedades por valor de 15.000 Libras para cada uno, y un mayorazgo principal para su hijo primogénito Vicente Antonio, el cual heredaría también el privilegio de hidalguía que se le había concedido el 13 de diciembre de 1.757. Por el inventario realizado a la muerte de aquel, en 1.758 (58), sabemos que sus bienes inmuebles consistían en 15 casas y más de 2.000 hanegadas de tierra, adquiridas, fundamentalmente, entre 1.749 y 1.757, mientras que el valor de los bienes muebles ascendía a 36.556 Libras, la mayor parte de ellas invertidas en la producción y comercialización de tejidos de seda. Por tanto, Vicente Noguera era hijo de un comerciante de tejidos de seda y, en el momento de la creación de la Junta, acababa de ser recién ascendido socialmente a las filas de la pequeña nobleza, a pesar de lo cual no había abandonado su profesión comercial, como lo

demuestra el hecho de que en 1.764 participara con un capital de 8.000 Libras en la formación de una compañía creada con el fin de establecer una factoría en Cádiz que se encargase de comercializar los tejidos de seda, y en la que, aparte de Noguera, intervenían Agustín Emperador, Vicente Morera, Vicente Tamarit y Antonio Martín y Gil (59), destacados fabricantes valencianos y miembros todos ellos, a excepción del último, que era el que pasaba a Cádiz, de la matrícula inicial de la Junta.

Pero si el promotor era de origen sedero, también tenían esta condición la mayor parte de los comerciantes que constituyeron el núcleo inicial de la matrícula de Valencia. Desgraciadamente, este hecho solo lo podemos constatar de una manera parcial, ya que, como se ha señalado, el libro de matrícula no ha aparecido hasta el momento en los fondos consultados de la Junta de Comercio. Sin embargo, éste puede ser en parte suplido, para el objetivo ahora perseguido, utilizando la relación aparecida en la escritura de poder que el 8 de abril de 1.762 otorgaron en favor de tres representantes la "...mayor parte de los comerciantes matriculados y que componen el cuerpo de este comercio..." (60), Junto con la actividad comercial que desarrollaban, en los casos en que este aspecto es conocido, aquella relación es la siguiente:

<u>Matriculado</u>	<u>Actividad</u>
x Mariano Albelda	Sedería
x Rodrigo Alcazar	?
Vicente Bladó	Sedería
Joseph Baylach	Sedería
Cipriano Campos	?
Alexandro Canet	Sedería
Mariano Canet	Sedería
Roque Canet	Sedería
Tomás Cedó	?
Agustín Emperador	Sedería
x Tomás Emperador	Sedería
Roque Escoto	Sedería

Vicente Fabregat	?
Jayme Fernandez, mayor	Sedería
Francisco Ferrer	Sedería
Tomás Ferrer y Aulet	Sedería
Valero Galindo	Sedería
Joseph Gascó	Sedería?
Pedro Møgera	Sedería
Vicente Morera	Sedería
Francisco Navarro	?
Vicente Noguera	Sedería
Luis Oriol	Sedería
Carlos Quirós	?
Lorenzo Tamarit	Sedería
* Vicente Tamarit	Sedería
Ignacio Torralba	Sedería

Hay que señalar que la relación incluía únicamente a 20 personas, más las tres designadas como representantes. Las otras cuatro señaladas con un asterisco son las que no aparecían, pero dos de ellas (Mariano Albelda y Tomás Emperador) se han introducido debido a que fueron vocales de la primera Junta designada, y las otras dos (Rodrigo Alcázar y Vicente Tamarit) porque son denominadas como comerciantes matriculados, el primero en la escritura de nombramiento como agente en Madrid (61), y el segundo en la fianza concedida por su padre al ser elegido como tesorero (62). En total son, pues, 27 miembros. Si, según señala P. Molas, la matrícula inicial constaba de 38 comerciantes (63), disponemos, por tanto, de una gran mayoría de ellos. En todo caso, lo más destacable de la anterior relación es el absoluto predominio de los comerciantes de tejidos de seda entre los primeros matriculados. De los 27 de que disponemos, al menos 21 estaban dedicados, casi con toda seguridad, a aquella actividad. El único caso inseguro es el de Joseph Gascó y Mora, cuyos orígenes derivaban del comercio por menor de especiería (64), pero que en el Almanak de 1.804

aparece encuadrado como comerciante de tejidos de seda. Pero, además del fuerte predominio sederero, hay que señalar que la mayor parte de ellos acababa de salir recientísimamente, casi todos aún lo estaban en la década de 1.750, de las filas de los colegios gremiales del arte mayor de la seda y de los torcedores. Este es el caso de los Albelda, Baylach, Canet, Fernandez, Ferer, Galindo, Morera, Tamarit y Tórralba. Los Emperador son un caso aparte, pues si alguno de ellos, como Agustín, estuvo en alguna ocasión en las filas del arte mayor, descendían ya de otro comerciante. Al amparo de la fuerte expansión comercial producida en Valencia en la década central del siglo XVIII, la mayor parte de ellos habían realizado una incipiente acumulación de capital que les había permitido escalar hasta las filas más elevadas del mundo artesanal. Y, de hecho, aunque desde principios de la década de 1.760 algunos empezaron a denominarse como comerciantes, la mayoría seguía perteneciendo a su respectiva corporación gremial. Por tanto, los promotores de la creación de los cuerpos de comercio de Valencia estaban compuestos, fundamentalmente, por comerciantes sedereros, muchos de los cuales tenían unos orígenes gremiales tan recientes que solo forzando mucho las cosas se les podía considerar como miembros de la profesión comercial. Este fenómeno, junto con el hecho de haber contado únicamente con el apoyo del Intendente, marginando a las otras autoridades locales, puede explicarnos, en gran medida, la fuerte oposición con que fue acogida la nueva institución por algunas capas sociales del País Valenciano de la época.

b) Los conflictos planteados por el surgimiento de las nuevas instituciones.

P, Molas ya ha señalado que la creación de los cuerpos de comercio de Valencia contó, desde sus inicios, con una triple oposición: la de la colonia mercantil francesa establecida en Valencia; la del comercio de Alicante; y la de la Audien-

cia (65). Aunque las raíces y la naturaleza de cada uno de estos conflictos fueron distintos, un elemento común fue la crítica a unos organismos que, según sus planteamientos, difícilmente representaban a las clases comerciales al estar compuestos por individuos poco relacionados con el comercio marítimo. En palabras de la Audiencia, se trataba de:

"... Individuos nada péritos en el arte de comerciar, pues a excepción de muy pocos, ninguno de los demás tiene práctica en las materias de comercio de mar, ni tampoco de sus contratos, porque los principios de su educación han sido de longistas de especiería, villuteros o fabricantes de ropa de seda, torcedores, pasamaneros, escrivanos, procuradores y de otras semejantes profesiones..." (66).

Si esta era la argumentación de la Audiencia, cabe pensar que sería mucho más incisiva aún la presentada por los comerciantes franceses establecidos en Valencia, ya que, como se ha señalado en repetidas ocasiones, ellos eran los que controlaban prácticamente el comercio marítimo de importación realizado por la ciudad de Valencia, por lo que eran los principales afectados de la exacción del derecho consular. De ahí que no vieran con agrado que fuese precisamente el tráfico que ellos desarrollaban el que sirviese para financiar a unos organismos de los que estaban excluidos. De todas formas, su oposición no era frontal, ya que sus peticiones contenían la disyuntiva de que o bien se les incluyese en la matrícula o, en caso contrario, que se les declarase estar exentos de pago del derecho consular. Desgraciadamente, no se ha localizado la representación que realizó en contra la Junta de Comercio. Únicamente ha aparecido un borrador de las argumentaciones propuestas por el agente en Madrid, fechado el 14 de Septiembre de 1.764, pero que parece que no fue aceptado en su totalidad por el organismo que representaba (67). En él se mostraba una fuerte desconfianza hacia la

actividad comercial realizada por los extranjeros, ya que se les presentaba como simples factores que se limitaban a introducir géneros de su país de origen. Por ello, se proponía que los que se naturalizasen como españoles gozasen únicamente del beneficio de la matrícula, pero no de la posibilidad de ser elegidos para cargos directivos. Esto último solo se debía permitir a los hijos de los naturalizados que ya hubiesen nacido en España, los conocidos en Cádiz como "jenizaros". De todas formas, este criterio no era totalmente válido, por lo que, siguiendo la orientación mercantilista que impregnaba a la institución, se proponía que se examinase la naturaleza del comercio realizado:

"... averiguar si su comercio es mixto de activo y pasivo, extrayendo lo que sobrase e introduciendo lo que faltase, o si es puramente lo segundo, pues, en este último caso, considerándose un mero factor, por más que purifique las condiciones de la ley se deberá entender ser en subterfugio, y no sale de la clase de extranjero..."

Aunque esta propuesta no fuese asumida totalmente por la Junta, no cabe duda que recogía las principales prevenciones que el mercantilismo tenía en contra del dominio del comercio por parte de los extranjeros. Fue quizás por ello por lo que, en una orden de 20 de mayo de 1.765, el rey resolvió desestimar las dos pretensiones arguidas por la colonia mercantil francesa de Valencia (68).

Sin embargo, con ello no se resolvió definitivamente el conflicto, ya que en 1.772 la Junta de Comercio de Valencia representaba de nuevo al rey afirmando que "...se había formado en esta ciudad un cuerpo de matrícula titulado de comercio de la nación francesa..." que invadía las competencias de los cuerpos de comercio, ya que, presididos por el vice-cónsul de aquella nación, realizaban juntas y asambleas, adoptando acuer-

dos, nombrando diputados e imponiendo tributos a sus componentes para afrontar los gastos que se ofreciesen. Pero, además, con ello habían pretendido reforzar la solidaridad del grupo, ya que, con los fondos obtenidos, "... las causas particulares las hacen comunes, embarazando la administración de justicia, el buen orden y gobierno del Reyno...". Sin embargo, lo más grave era que en aquel cuerpo se integraban también los franceses naturalizados y domiciliados en España, demostrando, con ello, el rechazo que realizaban al cuerpo de comercio de Valencia, en el que, con estas circunstancias, podían ser integrados:

"...el que han formado los franceses no son los transeuntes; le forman, señor, los establecidos con casa abierta, avezindados y arraygados en el Reyno, y casados con españolas de 10, 15, 20, 30 y más años a esta parte, agregándoseles otros naturales de estos dominios, hijos de padres franceses, sin embargo de que a unos y otros, si les asisten las qualidades que previene la Real Ordenanza, les admite esta Junta en la matrícula y cuerpo de comercio establecido por vuestra Magestad, cuya gracia no aprecian por gozar promiscuamente de las de naturales y extranjeros..." (69).

Por todo ello, la Junta solicitaba que se acabase con este "...monstruoso atentado contra las soberanas regalías de V. M...." y se suprimiese este cuerpo clandestino de comercio.

Es sintomático que fuese al año siguiente, en 1.773, cuando accediese a los cargos directivos de la institución el primer descendiente de comerciantes franceses, Tomás Vague, ocupando, además, el cargo de cónsul. A él le siguieron, en la segunda mitad de la misma década, otros comerciantes de sus mismas condiciones, como Bernardo Lasala, Pedro Peyrolon y Lorenzo Antoyne, este último en representación de Alicante, en 1.778, y Jose´Lapayese en 1.779. Quizás ello pudiese indicar que el conflicto había entrado en una vía de compromiso, resolviéndose

con la plena integración de los naturalizados. De todas formas, la cantidad de éstos que accedió a los cargos directivos no fue muy elevada. Y los conflictos con los comerciantes franceses continuaron menudeando a lo largo de todo el período, como lo puede demostrar el hecho de que en 1.773 el Consulado tuviera que actuar en contra del vice-cónsul de Francia, Alejandro Faure, quien había usurpado su jurisdicción resolviendo expedientes de avería de buques franceses, acción que hubo de repetir en 1.783 (70).

La oposición de los comerciantes de Alicante al cuerpo de comercio de Valencia ha sido ya tratado con suficiente profundidad por anteriores investigaciones (71), por lo que las referencias a aportar ahora deben ser breves con el fin de evitar innecesarias repeticiones, aunque entre los fondos localizados en el Archivo Municipal de Valencia los expedientes relativos al problema son bastante abundantes (72). Cabe señalar, no obstante, que a pesar de que ^{en} las raíces de la oposición de Alicante se encontraban los deseos de independencia de esta ciudad y la presencia de una importante colonia comercial extranjera, en sus alegaciones no se dejó de utilizar el escaso poder económico y el origen artesanal de los promotores de los cuerpos de comercio de Valencia para desacreditar estas instituciones. Concretamente se afirmaba que era significativo que el único comerciante de importancia con que se contaba en los cargos directivos fuese Pedro Miguel de Casas, natural de Vitoria, al cual se habían apresurado a poner al frente de la Junta, pues se había matriculado en 1.767 y fue nombrado cónsul en 1.768, con el fin de dar un mayor prestigio a aquella institución. Aunque este hecho era cierto, no cabe duda que la identificación que los de Alicante realizaban con Casas estaba reflejando realmente la distinta naturaleza del comercio que ambas ciudades mantenían: el de Alicante era fundamentalmente de tipo marítimo y se basaba en la exportación de materias primas y productos agrícolas a cambio de la importa-

ción de productos manufacturados, actividad que también desempeñaba Casas en Valencia; pero esta ciudad, aparte de contar con un tráfico marítimo de similar importancia, tenía, además, un potente comercio terrestre para la comercialización de la seda en bruto y elaborada. Y eran los que desempeñaban este último los que estaban al frente de la Junta en estos momentos. De ahí que los comerciantes de Alicante, al igual que ocurría con los franceses establecidos en Valencia, fuese mucho más reacios aún a la hora de aceptar que su tráfico sirviese para financiar unas instituciones con las que difícilmente se identificaban. Por tanto, desde el primer momento se negaron rotundamente a abonar el derecho consular. Así, hicieron caso omiso del decreto que emitió el intendente Avilés el 14 de septiembre de 1.762 ordenando que aquel debía de percibirse en todas las Aduanas del Reino, a pesar de que la Junta había nombrado a uno de sus comerciantes matriculados, Francisco Navarro Amad, como agente en dicha ciudad para que hiciera efectiva la medida (73). No obstante, a la vista del discurso del pleito entre ambos comercios, el rey ordenó que desde 1 de noviembre de 1.768 se exigiese aquel derecho en Alicante y se depositase en poder del tesorero de la Junta de Comercio de Valencia hasta la resolución del conflicto. Es cierto que ésta utilizó parte de estos fondos para equilibrar su presupuesto en algunos años (concretamente en 1.773 y 1.774), pero no hasta el punto de que "...el Consulado necesitaba para su supervivencia de los ingresos que debía producir el comercio portuario alicantino...", como afirma E. Gimenez(74). Durante el período de plena integración de Alicante, sus aportaciones únicamente constituían entre el 30 y el 40 % de los ingresos totales de la institución (ver apéndice numérico-17), y, ciertamente, permitieron una notable intensificación de las actividades desarrolladas por la Junta, como se desprende de la fuerte elevación de los gastos entre 1.775 y 1.780. Sin embargo, aunque no eran nada despreciables, el organismo valenciano podía perfectamente sobrevivir sin estos ingresos, como lo prueba el hecho de que

entre 1.783 y 1.791, a pesar de que la contribución alicantina se había reducido a 30.000 reales anuales desde la creación de su propio Consulado en 1.785, aquel fue capaz de obtener un saldo favorable de algo más de un millón de reales que destinó a la financiación inicial de las obras de construcción del puerto.

En conjunto, por tanto, la oposición de Alicante a su integración en los cuerpos de comercio de Valencia reflejaba también, aparte de los problemas que ya han señalado otros investigadores, la distinta naturaleza del comercio que en aquella ciudad se realizaba en contraposición al que mantenían los promotores de las instituciones valencianas. A pesar del conflicto, sus comerciantes contribuyeron a la financiación de éstas desde fines de 1.768 hasta mediados de 1.785, pero sus aportaciones no fueron tan vitales para su supervivencia como muchas veces se ha señalado, aunque si permitieron la ampliación de su capacidad de maniobra.

Aparte de los conflictos planteados por Alicante y la colonia mercantil francesa de Valencia, el Consulado hubo de enfrentarse a una oposición mucho más intensa y continuada que le presentó la jurisdicción ordinaria, encabezada, principalmente, por la Real Audiencia. En este aspecto, no hacía más que reproducirse la tradicional rivalidad que ya había existido anteriormente entre ésta y el Intendente como subdelegado de la Junta General de Comercio, y que había culminado durante el mandato de Avilés (75). La sigilosidad con que se había producido la creación de los cuerpos de comercio, evitando que desde el gobierno central se pidiesen informes a las autoridades locales ajenas a la Intendencia, debió de exasperar aún más los ánimos de los representantes de la jurisdicción ordinaria. El hecho es que durante los primeros años, fundamentalmente en el década de 1.760, el enfrentamiento fue dramático, llegando incluso a descalificaciones globales por

parte de ambos organismos.

En un principio, la Audiencia se opuso abiertamente a la jurisdicción consular negándose a pasarle todas las causas que tuviese pendientes relativas a cuestiones comerciales, lo cual motivó una severa amonestación real que, por resolución de 7 de octubre de 1.764, exponía, según recogía otra orden de 1.780 (76), lo siguiente:

"...manifestó su real desagrado por los efugios de que se valió ésta para no pasar al Consulado todas las causas de que debía de conocer según las Ordenanzas que acababa de expedirle su Magestad, y mandó que se las pasase sin reserva alguna, dispusiera se hiciera lo mismo por los juzgados subalternos de la Audiencia y cuidase ésta de no abrigar su resistencia y de que se escusasen nuevas competencias entre ambas jurisdicciones..."

A pesar de ello, los conflictos jurisdiccionales entre ambas instituciones siguieron siendo muy frecuentes en este período inicial, y las mutuas acusaciones fueron subiendo progresivamente de tono. Así, en una representación que realizó la Junta el 3 de agosto de 1.771, comentando otra que había hecho la Audiencia el 11 de julio anterior, afirmaba:

"... Resentida la Audiencia que la Junta, en la representación que hizo sobre este asunto con fecha de 8 de febrero del corriente, se explicase que, llevada del odio y desafecto con que mira al Consulado procurava embarazarle el uso de su jurisdicción y aún abatirle, expresa: Que se la trataría con culpables libertades y proposiciones desahogadas, descompuestas y contrarias a la realidad..." (77).

Las descalificaciones globales partían, por tanto, de uno y otro organismo. Realmente, la Junta de Comercio ya se había

visto obligada a realizar una representación anterior, el 12 de septiembre de 1.767 (78), en la que relataba las realizaciones que se habían logrado desde el restablecimiento de los Cuerpos de Comercio y defendía la jurisdicción del Consulado ante los ataques "... que contra este útil establecimiento ha procurado esparcir el interés de algunos subalternos de la jurisdicción ordinaria y la malicia de los comerciantes extranjeros residentes en esta ciudad...". El núcleo central de estas acusaciones consistía en que el Consulado se veía impotente para resolver con rapidez la gran multitud de causas que tenía pendientes, con lo que contravenía, precisamente, una de las principales razones de la creación de este organismo: la rapidez en la resolución de los pleitos que afectasen a las cuestiones comerciales. Las Ordenanzas ya señalaban esta finalidad al disponer, en el capítulo 12 de la ordenanza 17^a, que tanto el juez de apelaciones como los cónsules debían de proceder en las causas "...breve y sumariamente a estilo de comercio...". Y la propia Junta era consciente de la importancia de este hecho al afirmar en la representación de 1.767:

"...Del prompto pago de una letra de cambio pende la fortuna y crédito de muchos comerciantes; un día solo de dilación causa irreparables ruinas; un comerciante de mala fe en un tribunal ordinario, con negar la firma u oponer algunos aparentes pretextos, logra con facilidad formar un juicio ordinario y metódico que quando se viene a decidir ya están arruinados sus acrehedores... Los pleitos que se mueven sobre fletamientos, seguros, haverias, compañías, quiebras y otros asuntos de esta naturaleza son interminables en la jurisdicción ordinaria, y en los Consulados se suelen desidir con una comparencia de las personas...".

Sin embargo, estas afirmaciones de la Junta no eran totalmente ciertas, y los fondos del Consulado, que se conservan en el Archivo Municipal de Valencia, ofrecen multitud de ejemplos de pleitos interminables que daban lugar a la forma-

ción de voluminosos expedientes. De todas formas, la Junta no dejaba de sentenciar que "...si una causa se ha detenido un mes en el Consulado, otra de igual naturaleza se hubiera detenido en un tribunal ordinario quatro o más años...". Por lo demás, lo cierto es que la multitud de jurisdicciones existentes en el Antiguo Régimen era el caldo de cultivo más propicio para que se desarrollasen los continuos conflictos de competencias entre los diversos tribunales. Y esto es lo que ocurría en muchas ocasiones entre la Audiencia y el Consulado, ya que los deudores aprovechaban la confusión legal existente y acudían a uno u otro tribunal, según sus conveniencias, con el fin de dilatar al máximo tiempo posible el pago de sus deudas. Así, en los fondos del Consulado son frecuentes los expedientes que se inician con una representación de un deudor en la que alega que su acreedor le ha demandado ante la jurisdicción ordinaria, mientras que, debido a la naturaleza comercial de la deuda, debía ser el Consulado el que entendiese en la causa. Lo cual daba lugar a un conflicto que alargaba enormemente la resolución del pleito. Y lo mismo ocurría en sentido inverso, ya que la Junta señalaba que "... muchos comerciantes de mala fee, al ver que en el Consulado se avía de descubrir desde luego la naturaleza de su causa, se han acogido a la justicia ordinaria formando inútiles competencias con el fin de dilatar el juicio y tal vez de perturbar la justicia con las sutilezas del derecho...".

Este ambiente de continuo enfrentamiento tenía que crispar cada vez más los ánimos de los componentes de ambos organismos, y el fenómeno lo refleja perfectamente las representaciones que se realizaron en 1.771 con motivo de uno de los tantos conflictos jurisdiccionales planteados y que contienen virulentas acusaciones en ambos sentidos. Ante la afirmación del Consulado de que la Audiencia odiaba aquella institución comercial, ésta contraatacaba afirmando:

- Que esta acusación era incierta, puesto que "... aunque no

pocas veces ha visto un notorio desorden de la jurisdicción consular y mezclarse en materias fuera de la raya que le señaló la Real Cédula de la erección... no ha tomado empeño en contenerle, sino quando ha acudido parte interesada implorando justamente su protección..."

"Que a quien se hace intolerable el Consulado es al público..."

- Que el Consulado estaba formado por individuos "...nada peritos en el arte de comerciar...", al ser la mayor parte de ellos especieros, fabricantes de tejidos de seda, torcedores, etc.

- Que la existencia del Consulado era gravosa para la ciudad, puesto que se financiaba con un derecho sobre las importaciones que habia hecho aumentar el precio de los víveres, y sus ingresos únicamente servían para pagar los sueldos de sus miembros.

Estas argumentaciones molestaron enormemente a la Junta de Comercio, ya que, según sus palabras:

"...Estas expresiones, que son tanto más ofensivas de los individuos de la Junta y el Consulado quanto son proferidas por el tribunal superior del Reyno, sobre desnudas de sinceridad y verdad, hacen formar el concepto más incontestable del odio y desafecto con que la Audiencia mira el establecimiento del Consulado..."

Por ello, contestaba individualmente a cada una de ellas. Negaba, en primer lugar, que hubiera invadido las competencias de la Audiencia, como lo demostraba el hecho de que los conflictos que habian existido siempre se habian resuelto en su favor. Por lo demás, la afirmación de que su jurisdicción molestaba al público podía extenderse a todos los tribunales, en los que siempre existen descontentos. Sin embargo, la acusación que más desagradó a la Junta fue, quizás, la de que sus miembros eran poco peritos en el comercio, puesto que era aquí donde, según aquella, "...la Audiencia manifiesta su poca noción en punto de comercio...". Porque las profesiones que ésta citaba "... son, a inteligencia de la Junta, las más a propósito para

el comercio, como que en ellas se van havituando para entrar en el de por mayor, que con dificultad puede conseguirse por otro medio...". Finalmente, negaba que el derecho consular fuese excesivamente gravoso, ya que su cantidad anual no era muy elevada, no teniendo, además, incidencia sobre los víveres al estar exento el trigo, mientras que los sueldos de los componentes de las instituciones comerciales no se habian satisfecho durante los primeros ocho años.

Realmente, el Consulado acababa de recibir un importante apoyo legal mediante el Real Decreto de 13 de junio de 1.770 que pretendía solucionar los conflictos de competencias que, a nivel de gobierno central, se habian planteado entre el Consejo de Castilla y la Junta General de Comercio. Ya que en dicha disposición se establecía que, donde existiese Consulado, fuesen estos organismos comerciales los que "...conozcan las causas de mercader a mercader por asuntos de trato o comercio, o por hecho de mercaderías...". Sin embargo, ello no fue obstáculo para que los conflictos de competencias siguieran siendo bastante frecuentes durante la década de 1.770. Según las noticias que aparecen en la orden de 21 de abril de 1.780, los Alcaldes Mayores, particularmente Antonio Sobrecasas, se habian entrometido en las causas de quiebra de Vicente Rey, Pedro Bordelongue y Juan Laporta; en la espera de acreedores de la compañía de Hourcades y Monich; en el pleito entre Bartolomé Pont y Juan Bautista Loustau sobre cuentas procedentes de comercio; en el de Juan Loustau y Juan Hubaud de Marsella sobre remesa de lanas; además de que "...se han metido a juzgar de haverias gruesas y ordinarias de navios mercantes, de letras de cambio entre mercaderes...". Por su parte, el corregidor de Valencia habia intentado inhibir también al Intendente del conocimiento de seis causas, en las que procedía como subdelegado de la Junta General de Comercio, en contra del colegio de corredores. Es decir, la relación de conflictos era bastante amplia. No cabe duda que las intro-

misiones que más molestaron al Consulado fueron las que afectaban a las quiebras y suspensiones de pagos. Las más importantes de ellas habían sido las de Pedro Bordelongue y Vicente Rey, ya que habían sido los propios fallidos los que habían presentado el pleito ante el Alcalde Mayor, mientras que sus acreedores habían recurrido al Consulado. Este había intentado solucionar el problema acudiendo a las autoridades del Reino. Así, a mediados de noviembre de 1.777 había introducido un recurso al Real Acuerdo. Sin embargo, éste se mostró totalmente contrario a su jurisdicción, atendiendo, en cambio, las alegaciones del Alcalde Mayor basadas, principalmente, en el precedente que existía de que, aún después de la creación de los cuerpos de comercio, su tribunal había entendido en diversas causas similares sin que el Consulado reclamase su conocimiento. Por todo ello, por decreto de 9 de marzo de 1.778, el Real Acuerdo declaraba la competencia del Alcalde Mayor (79). Fue entonces cuando se decidió presentar recurso ante el gobierno central recogiendo el conjunto de causas en que había existido intromisión por parte de los tribunales ordinarios. Y este recurso dió lugar a la orden de 21 de abril de 1.780 (80), que suponía un fuerte apoyo a la jurisdicción consular y una nueva amonestación a los tribunales ordinarios. En ella se recordaban las disposiciones anteriores existentes sobre el mismo problema, especialmente la real resolución de 7 de octubre de 1.764 y el real decreto de 13 de junio de 1.770, y se señalaba la atención con que se había procedido al examen del conflicto, ya que, además del dictamen de la Junta General de Comercio, el rey había pedido su parecer a "...Ministros de su mayor satisfacción...". Y la deliberación de todos ellos había sido unánime, puesto que:

"...han calificado la jurisdicción del Consulado en todas las mencionadas causas; y Su Magestad, conformándose con el parecer de estos ministros, manda que esa Audiencia pase luego al Consulado las que tenga en sus oficios; disponga que hagan lo mismo los Alcaldes Mayores de esa ciudad con las que penden ante ellos; y

prevenga la Audiencia al corregidor y a los otros jueces ordinarios, sus subalternos de esa ciudad y su Reyno, que pasen igualmente al Consulado qualesquiera otras causas de la propia naturaleza en que, además de las expresadas, se hayan suscitado y estén pendientes competencias semejantes a las que ahora declara Su Magestad en favor de la jurisdicción del Consulado, con especial encargo de que la Audiencia cuide de que se eviten otras en adelante..."

Como puede apreciarse en el contexto de las anteriores líneas, la reprimenda que se daba a la jurisdicción ordinaria era bastante fuerte, mientras que, por el contrario, el apoyo a la jurisdicción consular era completo. No obstante, a pesar de los claros términos en los que estaba confeccionada la anterior orden, no se acabaron los conflictos a partir de entonces, ya que los tribunales ordinarios hacían de ella, y de las anteriores, una interpretación muy literal con el fin de ampliar sus competencias. Así ocurrió, por ejemplo, en el pleito que siguieron Santiago Merino, comerciante de Madrid, y Agustín de Pinedo, antiguo comerciante de Valencia, sobre negociación de letras de cambio, en el que la Audiencia afirmaba a finales de 1.784 que, según todas las disposiciones existentes, "... únicamente corresponde al Consulado los negocios en que concurren las dichas circunstancias de ser mercaderes los contendores (sic), y el asunto de mercaderías, que no concurren en el presente..." (81) al no ser ya comerciante una de las partes y las letras de cambio no derivarse de tratos comerciales, a lo que el Consulado alegaba que la negociación de letras de cambio era una cuestión inherente al tráfico comercial. Y lo mismo ocurría en el conflicto de competencias que surgió con el comisario de Marina de Valencia en 1.783 al pretender éste que el expediente de avería de un londro se viese ante su tribunal, ya que, cuando el Consulado recordó la orden de 1.780, aquel contestó que esta disposición estaba dirigida a la Audiencia, y no afectaba a su jurisdic-

ción (82). Es decir, la multitud de jurisdicciones existentes provocaban que los conflictos siempre estuviesen a la orden del día, bastando únicamente que cualquier tribunal se dispusiera a entorpecer sistemáticamente las atribuciones de otro. Así siguió sucediendo durante el resto del siglo XVIII, ya que, a pesar de las continuas disposiciones en favor de la jurisdicción del Consulado, los enfrentamientos con los restantes tribunales continuaron menudeando (83).

Por tanto, de los tres núcleos de oposición que se presentaron a la creación de los cuerpos de comercio, únicamente uno, el de Alicante, consiguió completamente sus objetivos tras un larguísimo pleito, mientras que los otros dos tuvieron que aceptar, aunque siempre a regañadientes y reavivando de vez en cuando los conflictos, la convivencia con los nuevos organismos.

c) La organización y funcionamiento de los cuerpos.

Este aspecto es el que, en mayor medida, abordó principalmente la síntesis que P. Molas realizó sobre estas instituciones. Y, a pesar de que en sus páginas iniciales señalaba el carácter aproximativo del trabajo afirmando que "...el nostre propòsit no es donar una última síntesi, ni un treball exhaustiu..." (84), lo cierto es que las principales cuestiones sobre la estructura organizativa de los cuerpos de comercio quedaban perfectamente delimitadas. De ahí que lo que ahora pueda considerarse como novedoso en las páginas siguientes se verá reducido al mínimo. Sin embargo, creo que el estudio que se está realizando quedaría incompleto si no se aportasen unas someras referencias a la estructuración adoptada por los cuerpos de comercio en sus ordenanzas.

P. Molas ya ha señalado que la declarada imitación de la estructura organizativa adoptada por Barcelona era una cues-

ti6n totalmente asumida por los propios comerciantes valencianos (85). No cabe duda de que este hecho era cierto, aunque, en honor a la verdad, creo que debe a~adirse que dicha imitaci6n fue ordenada por las propias autoridades centrales. Asi, el agente en Madrid escribfa a los promotores valencianos, en carta de 18 de julio de 1.761, que el informe que habia redactado el fiscal de la Junta General de Comercio proponfa al rey que "... mande que v. ms. formen ordenanzas arregladas a las antiguas y modernas conzedidas a los catalanes..."(86). De ahi que, a partir de estos momentos, aquellos se mostrasen 6vidos por conocer las disposiciones que 6stas iban a contener. Asi, en carta de 6 de febrero de 1.762 Vicente Noguera pedfa a Alc6zar: "... Si v. m. puede facilitar un extracto de las ordenanzas de Barcelona por lo tocante a empleos, sueldo de empleados y distribuci6n del producto del derecho del periaje, serfa mui del caso para nuestro gobierno en la nueva planificaci6n...". Es decir, si bien 6stos adoptaron r6pidamente el modelo con el fin de facilitar su tramitaci6n, no cabe duda que ello obedecfa a los deseos de las autoridades centrales que eran, en 6ltima instancia, las que las tenfan que aprobar, y 6stas debieron de imponer una estructura bastante uniforme que tenfa que basarse, necesariamente, en la dispuesta para el caso catal6n. Y, de hecho, el mismo fen6meno ocurri6 en las sucesivas creaciones de cuerpos de comercio realizadas posteriormente, en las que, seg6n el mismo Molas, "... El modelo proporcionado por la burguesfa mercantil barcelonesa fue seguido inmediatamente por los principales puertos del Mediterr6neo y por las ciudades interiores de Castilla..." (87). Por lo dem6s, la propia C6dula de erecci6n dejaba escasfsimos m6rgenes de maniobra al reglamentar detalladamente las cuestiones fundamentales de la futura organizaci6n. Por tanto, creo que la imitaci6n de las ordenanzas de Barcelona se debi6, realmente, a los deseos de uniformidad de la que tan partidaria era la monarqufa borb6nica del siglo XVIII espa~ol.

Como ya se ha señalado, la Real Cédula de 15 de febrero de 1.762, en la que se creaban los cuerpos de comercio de Valencia, ya disponía los rasgos fundamentales de la futura organización, al establecer que debían constar de un cuerpo de comercio, detallando las circunstancias para poder ingresar en él; un Consulado, sobre el que se establecían los miembros de que debía de estar compuesto; y una Junta, en la que también se señalaban sus integrantes. Por tanto, la capacidad de autorregulación que se dejaba al arbitrio de los cuerpos era bastante limitada, y la misma monarquía era consciente de ello, puesto que en la propia Cédula se señalaba que las ordenanzas se limitarían a establecer "...el modo de hacer las elecciones ... y el tiempo que unos y otros han de quedar en ejercicio de sus empleos; el método que se ha de seguir en el orden judicial, y todo lo demás conducente al más acertado gobierno de los referidos cuerpos...". Debido a ello , y al hecho de contar con el precedente catalán, la aprobación de las ordenanzas valencianas fue bastante rápida, ya que tuvo lugar por Real Cédula de 7 de mayo de 1.765, es decir, transcurridos solo tres años desde la creación. Constaban de 22 capítulos, cada uno de los cuales comprendía diversos artículos, a los que en 1.777 se añadió uno más con el fin de regular la Diputación Consular de Alicante. La reimpresión que se realizó en este último año es la que ha sido utilizada aquí para realizar el siguiente análisis (88).

El cuerpo de comercio constituía el elemento básico del que emanaban los restantes organismos. Estaba compuesto por una matrícula de comerciantes, para cuyo acceso se necesitaba ser español, o extranjero vecindado en España por más de 20 años, disponer de un capital superior a 6.000 pesos, y, principalmente, "... ejercer el comercio por mayor en almacén o Lonja cerrada, en letras de cambio, en introducción o extracción de frutos, fomento de fábricas, u otros semejantes ..." (ord. 12, cap.32). Además de ello, el fin de servicio

a la política mercantilista al que se destinaban estas instituciones se materializaba en la obligación de que todos los matriculados dispusiesen en sus almacenes al menos de una tercera parte de sus "stocks" compuestos de géneros nacionales, pretendiendo, con esta medida, fomentar el "comercio activo". Pero, aparte de los propios comerciantes mayoristas, las ordenanzas dejaban abierta la puerta para la integración en la matrícula de los fabricantes de seda y lana, con tal que no ejercieran directamente dichos oficios y tuviesen el capital requerido. La admisión en la matrícula se realizaría por mayoría de votos de los miembros de la Junta, y en ella se procedería "... sin que acerca del origen o linage de los pretendientes, o su conducta, se hagan averiguaciones odiosas que ocasionen perjuicios...", aludiendo claramente con ello a los expedientes de limpieza de sangre que solían exigir la mayor parte de las corporaciones existentes en el Antiguo Régimen. A pesar de que el hecho de ser matriculado no era una condición imprescindible para ejercer el comercio al por mayor, ya que éste podía ser realizado por cualquier persona, cabe indicar que las ordenanzas tendían a que se integrasen en la matrícula todos los que reuniesen las condiciones necesarias. Así, en el capítulo 2º de la ordenanza 1ª se disponía "...bien que todos aquellos en quienes concurren las circunstancias que se prevendrán para ser matriculados han de ser comprendidos y obligados a que se suscriban...". De todas formas, toda persona que ejerciera el comercio quedaba sujeta a la jurisdicción consular y a las disposiciones de la Junta de Comercio.

Aunque para ingresar en la matrícula no se exigía la realización de averiguaciones de limpieza de sangre, la monarquía estaba muy interesada en prestigiar la actividad comercial con el fin de aproximar hacia ella a la nobleza. Así, el capítulo 7º de la ordenanza 1ª disponía que todo comerciante que fuese acusado de un delito que indujera infamia o hiciese quiebra en el comercio sería borrado de la matrícula. Pero

mucho más importante en este aspecto era el capítulo 6º por el que se permitía que los nobles, caballeros y ciudadanos honrados podían ser incluidos en ella "...sin perjuicio de su nobleza...". Además, al incremento de la consideración social del comercio iban dirigidos también algunos privilegios que recogía la ordenanza 22ª, como la renovación de la Pragmática de Carlos II de 1.682 y la ampliación de su tenor al comercio por mayor, la exención de cargas concejiles a todos los matriculados, la concesión al cuerpo de comercio del mismo tratamiento protocolario que se dispensaba al Intendente, etc.

De todas formas, las funciones que desempeñaba el cuerpo de comercio eran bastante reducidas, ya que se limitaban a la celebración de una Junta ordinaria anual, el 15 de Noviembre, con el fin de realizar, previa votación, la prelación con que debía ordenarse la terna de candidatos que se propusiesen a la Junta General para la renovación de los cargos directivos.

La Junta particular era el órgano deliberante. Estaba compuesta por 13 miembros con voz y voto (el presidente, dos caballeros hacendados, tres cónsules y siete vocales), todos ellos salvo el primero, con una duración temporal, y por tres cargos burocráticos sin voto (secretario, contador y tesorero) de duración vitalicia. Además, disponía bajo su dirección de varios cargos subalternos, tanto propios, como el alcaide de la Lonja, el agente en Madrid y el oficial de secretaría, como dependientes del Consulado, como los asesores, porteros, alguaciles, escribano y guarda-almacen de repuestos marítimos del Grao. La Junta debía de celebrar dos sesiones ordinarias semanales en la Lonja o la casa del intendente con el fin de tratar "...de todos los negocios de comercio, agricultura y fábricas, y se darán todas las providencias económicas pertenecientes a su gobierno y adelantamiento..." (ordenanza 2ª, cap. 2º). Las facultades que se le concedían

para ello eran bastante amplias, ya que la ordenanza 22ª señalaba su potestad para "arreglar" el comercio marítimo y terrestre, examinar las ordenanzas de todos los gremios del País Valenciano, formar ordenanzas para todos los oficios que no disponían de ellas, vigilar el cumplimiento de estas reglas, premiar a los innovadores que contribuyesen al adelantamiento de la agricultura, comercio y fábricas, etc.. Sin embargo, estas potestades no deben hacernos olvidar el auténtico carácter del organismo, ya que éste disponía de una escasa capacidad de decisión propia. Puesto que, en realidad, se trataba de una institución de tipo consultivo. Todos los asuntos de importancia debían de ser remitidos a la aprobación de la Junta General de Comercio, incluidos entre ellos, claro está, las cuentas anuales de ingresos y gastos, y eran las órdenes y resoluciones de ésta o el rey las que sancionaban, modificaban o rechazaban los proyectos propuestos por la de Valencia. Este estrecho control se evidencia de una forma mucho más nítida si se examina la forma de elección de los cargos directivos. Ya que la ordenanza 14ª disponía, en su capítulo 12, "... A proposición de la Junta Particular, ha de nombrar mi Junta General de Comercio los oficiales de que se ha de componer la de Valencia y el Consulado...". Pero el control por parte del poder del sistema de elección era mucho más intenso si atendemos a los mecanismos por medio de los cuales se elaboraba la propuesta para la provisión de cargos. Ya que ésta estaba mediatizada desde sus inicios, puesto que era el Intendente, quien desempeñaba la función de presidente de la Junta, el que debía de proporcionar, en primer lugar, una lista de posibles elegibles "... ciudadando el Presidente de proponer un número competente de personas (pues a lo menos han de ser seis para cada oficio) sobre que pueda libremente recaer la elección de la Junta Particular en la terna que se proponga al Cuerpo de Comercio...". De ahí que la autonomía de la Junta, incluso en esta materia, estuviese fuertemente reducida y subordinada a las disposiciones del poder.

Como ya se sabe, la duración de los cargos de caballero hacendado, cónsul, vocal y juez de apelaciones era cuatrienal, ya que era muy conveniente que estos empleos se "...turnen entre los sujetos del cuerpo de comercio, pues de este modo puede disfrutar para su mejor régimen y adelantamiento las luces, talento y experiencia de todos..." (ordenanza 14a, cap. 22). Con la misma finalidad se prohibía la reelección de una misma persona en un determinado cargo hasta que no hubiese transcurrido un cuatrienio, aunque esta posibilidad se permitía con la aprobación de la Junta General. No obstante, un mismo individuo podía ser reelegido sin problemas para un cargo distinto. La forma de elección ya se ha señalado someramente. Es decir, el intendente designaba a varias personas de entre las que la Junta escogía a tres que debían de ser votadas por el cuerpo de comercio y, con el número de votos obtenidos, se graduaban los lugares que ocuparían los candidatos en la propuesta que se elevaba a la Junta General. Normalmente se nombraban tres cargos anuales con el fin de que, al acabar el cuatrienio, la Junta se hubiese renovado totalmente. No obstante, si por fallecimiento, renuncia u otra circunstancia quedase una plaza vacante, la Junta podía nombrar directamente a una persona que la sirviese interinamente. Pero, si faltasen más de ocho meses para acabar de completar el cuatrienio, la interinidad debía de ser aprobada por la Junta General. Aunque sin una duración temporal, el mismo método debía de seguirse en los nombramientos de secretario, contador tesorero, escribano y asesores, mientras que el agente en Madrid lo nombraría directamente la Junta. Pero todos ellos necesitaban la aprobación de la Junta General de Comercio. Únicamente en los restantes cargos subalternos de menor importancia no se necesitaba este último requisito. Así, el alguacil lo nombraba directamente el intendente y el guarda-almacén los cónsules, mientras que a la Junta competía el nombramiento del oficial de secretaría, los colectores, previa propuesta, en ambos casos, de los cargos burocráticos a que estaban destina-

dos, de los porteros y otros oficios subalternos. Creo que esta breve panorámica es suficientemente reveladora del control que el poder ejercía en la elección de cargos, ya que incluso las interinidades algo extensas debían de someterse a su aprobación, escapando únicamente a ella los oficios subalternos de menor importancia.

Las cualidades y funciones de los diversos miembros de la Junta han sido tratadas ya con suficiente detalle por P. Molas como para que vayan a ser repetidas aquí (89). Baste señalar que las regulaciones que se realizaban sobre los cargos burocráticos de la Junta nos indican la riqueza de los fondos documentales que se derivaron de la actividad de esta institución, a la vez que nos muestran el carácter parcial y minoritario de los que han aparecido hasta el momento en el Archivo Municipal de Valencia. Así, el secretario debía de llevar los siguientes libros: de acuerdos del cuerpo de comercio; de acuerdos de la Junta; de admisiones en la matrícula; de cargos directivos; de cargos subalternos; de ingresos; y de gastos. Por su parte, el contador tenía los siguientes: de ingresos; de cargas perpétuas; de gastos; y de los libramientos de pago que despachase. Finalmente, el tesorero debía de tener: de ingresos; de cargas perpétuas; de sueldos de los empleados; y de gastos extraordinarios. El completo control establecido sobre los ingresos y gastos explica que sea esta faceta la que haya llegado hasta nosotros de una forma más completa, mientras que otras cuestiones trascendentales, como los acuerdos y la matrícula, al tenerlas registradas únicamente el secretario, han desaparecido o, al menos, no han sido localizadas hasta el presente.

Por último, el Consulado era el órgano judicial de los cuerpos de comercio. Estaba compuesto por el Intendente, que desempeñaba las funciones de presidente, tres cónsules y un juez de apelaciones, que debían ser comerciantes matriculados,

y dos asesores, que debían ser abogados. Además, contaba, como personal subalterno, con un escribano, dos porteros, un alguacil y un guarda-almacen. Su jurisdicción se impartía en un juzgado de primera instancia, formado por los cónsules y un asesor, y en otro de apelación, formado por el juez de apelaciones, el otro asesor y dos adjuntos, que debían ser comerciantes matriculados designados por el juez entre los dos candidatos que debía de proponer cada parte litigante. En todos los casos, los dictámenes de los asesores solo tenían un carácter consultivo. Las sentencias pronunciadas por el juzgado de apelación no podían ser recurridas ante ningún otro tribunal, salvo que se alegara nulidad o injusticia notoria, en cuyo caso se vería ante la sala segunda del Consejo de Castilla, según se declaró en Real Cédula de 12 de agosto de 1.773, en la que, con el fin de disuadir a los contendientes para que no abusaran de esta posibilidad de recurso, se estableció que se impondría una pena de 1.000 ducados al litigante que acudiese a ella y no resultase por autos la injusticia alegada. Como ya es sabido, por orden de 7 de noviembre de 1.783 el cargo de juez de apelaciones fue subdividido en dos plazas de "conjueces", quizás con el fin de dar una mayor rapidez a la tramitación de las causas. El Consulado debía de entender en "...todas las materias contenciosas de comercio, sean civiles, sean criminales, con tal que procedan de comercio y fábricas...", y, teniendo en cuenta su carácter profesional y no jurídico, debía de "...estender las sentencias y autos con palabras concisas y claras, sin poder usar en ellas de textos ni de autoridades, ni de alegatos o razones en que fundar la decisión...". En la misma línea se dirigía la disposición de que procediera siempre "...breve y sumariamente, a estilo de comercio...", debido a la importancia de este hecho para las cuestiones de tráfico comercial, como ya se ha señalado en el apartado anterior.

Aparte de los conflictos de competencias que se plantearon con los tribunales ordinarios, el Consulado tropezó con gran-

des dificultades para el desempeño de su labor debido a la forma concisa con la que se redactaron las ordenanzas. Efectivamente, como hemos podido apreciar, éstas se limitaban, fundamentalmente, a regular las cuestiones internas de funcionamiento de los cuerpos de comercio, sin pretender, en ningún momento, establecer unas normas generales a las que podían atenerse los comerciantes a la hora de establecer sus contratos. La propia Junta de Comercio de Valencia era consciente de esta deficiencia, y así lo afirmaba en la representación que realizaba en 1.767:

"...sabe que le falta, como a toda España, un código donde estén recopilados los usos, costumbres y estilos del comercio, que son sus supremas leyes; sabe que la mayor parte de los pleytos entre comerciantes nacen de la falta de reglamentos sólidos, generales y que tengan observancia sobre los modos de hacer el comercio por principios y no con la confusión que hoy se practica..." (90)

De ahí que el problema tuviese que ir siendo solucionado parcialmente mediante disposiciones puntuales. En esta línea se encontraba la orden de 1 de septiembre de 1.766, en la que se disponía que, teniendo presente que en las ordenanzas valencianas "...no se prescriben o señalan los libros que deben tener los comerciantes para girar sus negocios; cuyo establecimiento es muy conveniente para la más puntual cuenta y razón, y evitar disensiones y pleytos...", se ordenaba que todos tuvieran, al menos, cuatro libros (borrador, mayor, de facturas y copiador de cartas) y se establecían medidas con el fin de evitar falsificaciones y fraudes en ellos que pudieran entorpecer el curso de la justicia. Y lo mismo ocurría con la orden de 9 de agosto de 1.773, en la que se daba noticia de que la Junta de Comercio de Valencia había representado anteriormente que "...se siguen muchos daños al comercio en general de no haver ordenanza entre las de ese Consulado que precise a los que es-

tablezcan casa de comercio por mayor y menor, asi en particular como en compañías, a dar noticia al público de los fondos propios o agenos con que empiezan a comerciar...", lo que daba lugar a que fuesen muy frecuentes las quiebras que perjudicaban el tráfico, por lo que se pedía que se aplicase en Valencia el capítulo 10º de las Ordenanzas de Bilbao, sobre regulación de los contratos de compañía, especialmente los artículos 3º, 4º y 5º, que disponían que los contratos debían de realizarse ante notario y que se debía de pasar de ellos un extracto al Consulado para que lo guardara en su archivo.

De todas formas, diversas noticias coinciden en indicar que, como norma general, el Consulado solía suplir la falta de un código de comercio adoptando las disposiciones contenidas en las ordenanzas consulares de Bilbao y San Sebastián. Asi lo expresa la Junta, por ejemplo, en un informe emitido el 14 de septiembre de 1.801 (91). Pero, además, éste último contenía un dato muy interesante. En él se trataba de justificar la petición de reelección como caballero hacendado de Mariano Ginart y Vallterra, alegando, como causa fundamental, el hecho de que éste se hallaba encargado de redactar una de las partes de las "Ordenanzas consulares de mar" que se estaban elaborando. Es decir, todo parece indicar que se estaba intentando confeccionar un auténtico código de comercio valenciano. Según las noticias que aparecen en el mismo informe, el proyecto se había emprendido ya desde el momento del restablecimiento del Consulado, puesto que entonces se comisionó a Tomás Emperador y Vicente Bladó para que lo estudiaran. Sin embargo, por motivos que se desconocen, el intento fracasó. Pero fue reemprendido en 1.789. Entre el 29 de octubre del mismo año y el 7 de febrero de 1.793 se habían realizado una serie de Juntas extraordinarias en casa del intendente con dicha finalidad. En el año 1.801 se seguía en el empeño, y Mariano Guinart estaba encargado de confeccionar la parte correspondiente a la

jurisdicción del Consulado. Desconozco totalmente la suerte que pudo tener este proyecto, pero cabe pensar que, debido a las dificultades que concoció España en los primeros años del siglo XIX y al hecho de que en 1.829 la monarquía emitiera un código de comercio con aplicación general a toda España, las "ordenanzas consulares de mar" valencianas nunca llegaron a ver la luz.

d) La matrícula y los cargos directivos: Análisis social de sus componentes.

En un estudio aproximativo de carácter general, P. Molas señalaba la existencia de dos grandes posibilidades de investigación a la hora de abordar el análisis de los cuerpos de comercio:

"...Dos grandes posibilidades de investigación se presentan. El estudio de las matrículas de comerciantes con documentación notarial -testamentos, matrimonios, inventarios- constituye un sugestivo campo de trabajo... Un primer estudio, más concreto y de fácil determinación con las actas de los Consulados y Juntas, consiste en delimitar aquellos miembros de los cuerpos que efectivamente tuvieron acceso al gobierno o a la dirección de las Juntas y de los Tribunales consulares..."(92).

En nuestro caso, el primer aspecto va a intentar abordarse, con toda la amplitud que ha sido posible, en un capítulo posterior. Sin embargo, corresponde más al presente punto el planteamiento de una serie de cuestiones iniciales que podían concretarse en los siguientes interrogantes: ¿Cómo evolucionó el ritmo de las matriculaciones?; ¿los cuerpos de comercio atraían a los principales comerciantes mayoristas?; y, en definitiva, ¿de qué actividad provenían los matriculados y qué tipo de comercio desarrollaban?. Para responder a estas cuestiones con precisión sería imprescindible disponer del

libro de matrícula que llevaba el secretario. Pero, como ya se ha señalado, éste no ha aparecido en la documentación consultada. De todas formas, ésta última permite vislumbrar, en gran parte, algunas de las respuestas, aunque éstas deben asumirse con cierta precaución, puesto que en unos casos se derivan de fuentes demasiado dispersas, y en otros se refieren únicamente a un momento determinado.

El ritmo que tuvieron las matriculaciones en los cuerpos de comercio durante la segunda mitad del siglo XVIII es lo más difícil de dilucidar con las fuentes disponibles. En los legajos de la Junta de Comercio conservados en el Archivo Municipal de Valencia han aparecido, en algunos años, los memoriales que los pretendientes a la incorporación dirigían a aquella, junto con el acuerdo en favor o en contra adoptado. Sin embargo, no son tan frecuentes como podría esperarse en un principio. Únicamente han aparecido en 13 años de los 46 en que actuó la Junta desde su creación hasta el año 1.808. Y, además, no existe completa seguridad de que en aquellos años se hayan conservado todos. De todas formas, de ellos puede deducirse que las matriculaciones eran frecuentes, aunque en algunos años no fuesen muy abundantes. Sin embargo, la auténtica entidad de ellas puede apreciarse cuando se dispone de una fuente totalmente segura. Esto es lo que ha ocurrido en el caso de 1.794, ya que es el único año que cubre completamente el libro de acuerdos de la Junta que ha aparecido (93). Según sus datos, en dicho año fueron incorporadas a la matrícula 18 personas, cantidad, como puede verse, muy elevada. ¿Se trataba de un caso excepcional?. No parece desprenderse así del contexto de otras fuentes. En una carta fechada el 17 de enero de 1.793 que se conserva en el libro copiador de cartas (94), se señala que la Junta celebrada en dicho día admitió en la matrícula a 16 personas, a las que podrían añadirse otras dos que, según el libro de acuerdos referido a los tres últimos trimestres del mismo año, se integraron después. Y, según la

misma fuente, en enero de 1.795 fueron admitidas 7 personas más. Es decir, en dos años, entre enero de 1.793 y enero de 1.795, se incorporaron un mínimo de 43 personas. Por tanto, si estos datos no pueden, indudablemente, extrapolarse al conjunto del período, al menos si podemos afirmar con ellos que en la primera mitad de la década de 1.790 los ingresos en la matrícula de comercio eran muy abundantes, no pudiéndose deducir de ello, por tanto, que los comerciantes mayoristas rechazasen o menospreciasen esta institución, como en alguna ocasión se ha señalado.

Este último fenómeno puede comprobarse también de una forma indirecta utilizando los datos aportados por el reparto del subsidio de 1.800 en la ciudad de Valencia, ya que con ellos completados por una relación de comerciantes matriculados de principios del siglo XIX (95), se puede conocer la actitud con respecto a los cuerpos de comercio de los contribuyentes. Hay que señalar que aunque en aquella relación aparecen un total de 134 matriculados residentes en la ciudad, únicamente se han localizado 89 de ellos en el reparto del subsidio, debido, en gran parte, a que en muchas ocasiones aparecen agrupados en compañías comerciales, mientras que en la anteriormente se citan individualmente. De todas formas, el fenómeno más evidente es que la gran mayoría de los principales contribuyentes estaban integrados en la matrícula. En las siete primeras categorías son solo siete los que no se tiene constancia que estuviesen matriculados, coincidiendo, fundamentalmente, con los que ejercían el comercio al por menor. De los restantes, dos eran compañías privilegiadas, y los otros treinta estaban totalmente integrados en la matrícula. Estos constituían, por tanto, la tercera parte de los 89 matriculados que se han localizado en el reparto del subsidio. Es decir, los comerciantes más enriquecidos de la ciudad de Valencia estaban totalmente integrados en el Cuerpo de Comercio siempre que cumpliesen el requisito de ejercer el comercio al por

mayor que fijaban las ordenanzas. Realmente, la inestabilidad que P. Molas ha señalado en aquel organismo a principios del siglo XIX, aportando los casos de intentos de desvinculación de la matrícula realizados por algunos de los Orellana (96), obedecían a motivos bien concretos. Ante la petición que Juan Bautista Orellana y Causa y Martín Antonio Orellana realizaron en este sentido a principios de 1.801, la Junta de Comercio realizó un informe señalando que no había "...exemplar de un lance igual...", es decir, que se trataba de la primera ocasión en que se pretendía desvincularse de la matrícula. Pero, además, apuntaba la posibilidad de que mediante ello pretendiesen evitar satisfacer la cuota que se les había asignado en el reparto del subsidio, lo que parece bastante verosímil si se tiene en cuenta la oposición que aquellos comerciantes habían realizado al proyecto de reparto elaborado. De ahí que la Junta General de Comercio, por orden de 7 de octubre de 1.801, dispusiese que, en caso de que se les desvinculase, fuese con la condición de satisfacer la cuota asignada (97). La petición que en el mismo sentido realizó al año siguiente Juan Bautista Mocholi parece que era menos interesada, ya que la propia Junta reconocía que, realmente, hacía mucho tiempo que no ejercía la actividad comercial, por lo que la General accedió a su desvinculación de la matrícula. Fué únicamente poco después cuando algunos de los comerciantes más enriquecidos iniciaron la campaña para que se creara una matrícula separada de nobles, pero creo que ello se debió, fundamentalmente, a una reacción de rechazo a la posibilidad de integración que se había concedido, poco antes, a los comerciantes minoristas, como luego veremos, y no conllevaba una completa desvinculación de los cuerpos de comercio. Por tanto, cabe señalar que hasta fines de la edad moderna la matrícula de comercio de Valencia no era rehuída ni despreciada por los comerciantes mayoristas, sino que la práctica totalidad de ellos, incluidos, clara está, los más enriquecidos, estaban perfectamente integrados en dicho organismo.

Finalmente, el último elemento a dilucidar se refiere a los orígenes y la actividad desarrollada por los integrantes de la matrícula. En sus inicios ya se ha señalado el absoluto predominio de las capas artesanales relacionadas con la sedería. Cabe pensar que el mismo fenómeno constituiría la nota dominante durante el resto del período, aunque ampliándose progresivamente hacia otros campos de actividad. Ello es lo que puede deducirse de la información que se dispone a principios del siglo XIX. Según la relación de comerciantes matriculados de estas fechas que se ha citado anteriormente, el cuerpo de comercio de Valencia estaba constituido por 162 personas, es decir, una cantidad bastante considerable, de las que la gran mayoría, 134 (el 82,71 % del total), residían en la ciudad, y las restantes 28 en otras quince localidades del País Valenciano (98). Aunque, teniendo en cuenta la concentración que la industria sedera tenía en la ciudad de Valencia, éstas últimas pueden considerarse en principio como mayoristas no sederos, creo que deberíamos operar únicamente con las primeras debido al carácter local de este estudio. Pues bien, justamente la mitad de ellas, es decir, 67, estaban dedicadas al comercio por mayor de tejidos de seda, según se desprende de la combinación de las noticias que aparecen en la relación de comerciantes de 1.805 y el Almanak mercantil de 1.804. De las restantes, 50 se dedicaban a otras actividades y 17 no se han logrado identificar debido, quizás, a que estaban integradas en compañías sin que su nombre se reflejase en la razón social. Aunque los orígenes y la ascensión social de una buena parte de ellas se abordarán con mayor amplitud en un capítulo posterior, cabe indicar aquí, globalmente, que la mayor parte de los comerciantes sederos procedían de las filas de los colegios artesanales. Por su parte, los no sederos tenían una procedencia mucho más diversificada. Los de origen extranjero habitualmente se asentaban en Valencia con un escaso capital desempeñando únicamente el papel de meros importadores de productos que posteriormente revendían, de

cuenta propia o a comisión, tanto por mayor como por menor. Era solamente en una segunda fase, una vez habían realizado ya una incipiente acumulación de capital, cuando se lanzaban hacia una mayor diversificación de los negocios, incluyendo entre ellos la exportación. Este es el mecanismo declarado claramente en el caso de la compañía francesa de Milanete y San Julian, sobre, en la que en una instancia judicial introducida por una persona que había servido como factor de ella entre 1.754 y 1.781, se señalaba lo siguiente:

"... en el tiempo que estuve en dicha casa el único comercio que en ella se hacía era el de los géneros ultramarinos que, recibiendo del extranjero, se vendían por mayor a los comerciantes de vara de esta ciudad y marchantes, hasta el año de mil setecientos y setenta, que la casa empezó a hacer también el comercio de lanas en rama, habiéndose extendido últimamente a otros frutos del País, pero sin abandonar dicho comercio de los géneros ultramarinos..."(99).

El mismo sistema puede detectarse en el caso de otras importantes casas extranjeras, como las de los Bordelongue, Vague, Faure, Bremond, posiblemente también en las de los Causa y Villa, y, quizás, en las de los Verges y Lassala, aunque éstas dos últimas las hemos encontrado inicialmente más relacionadas con los tejidos de seda. Una vez establecidas, las mismas casas comerciales constituían un importante núcleo de promoción de nuevas personas que, habiendo iniciado su actividad como factores de ellas, se convertían pronto en factores asociados y, posteriormente, se independizaban desarrollando su propia actividad comercial. Este es el origen exacto de importantes dinastías, tanto extranjeras, como nacionales, pudiendo destacarse, entre las primeras, a los Lanuse (factor de Milanete y San Julian), Batifora y Ferraro (factores de los Causa), Gourgues y Siau (factores de los Emperador), Pelli-sier y Dupuy (factores de Galbien), etc., y entre las segun-

das a Gil y Marques y Peribañez (factores de las viudas de los Emperador), Galán (factor de Travado), Chiarry (factor de Batifora), Roda (factor de Ruix), Ortiz (factor de Vivanco), Escudero (factor de Llano), etc. En el mismo sentido, algunos comerciantes se asentaron en Valencia como representantes de las grandes compañías privilegiadas nacionales, como Eugenio de Santiago y Palomares (de la Compañía de Toledo), Larreynaga y Vivanco (de los Cinco Gremios Mayores), Llano y López del Valle (directores de la Fábrica de los Cinco Gremios), etc. Finalmente, se encuentran los que podían haber tenido sus inicios en el comercio al por menor, aunque he de reconocer que las referencias directas que dispongo sobre ellos son muy escasas, y se pueden reducir a los casos de Gascó y Emperador, aunque la situación de éstos últimos es bastante confusa, pero su iniciador, Blas Emperador, poseía una tienda de especies en la plaza del mercado de Valencia. En todo caso, parece que en esta ciudad los comerciantes minoristas no desempeñaron el importante papel que se les ha señalado en Cataluña como núcleo inicial de la mayor parte de la burguesía mercantil (100). Buena parte de los comerciantes mayoristas no sederos valencianos se habían iniciado en el comercio bien ligándose en una primera fase al tráfico de importación, bien empleándose como factores en compañías ya establecidas o bien representando a las compañías privilegiadas nacionales. Sin embargo, la gran mayoría, como ya hemos señalado, eran comerciantes de tejidos de seda (la mitad de los matriculados residentes en Valencia y más del 40 % de los totales a principios del siglo XIX), y los orígenes concretos de éstos solían ser, principalmente, los colegios gremiales. Por tanto, podemos concluir, junto con P. Molas, que éstos tuvieron "... una funció social semblant a la dels botiguers de teles de Barcelona, com a niu de la burgesía mercantil..." (101).

El predominio sederos en la matrícula tenía que tener, ló-

gicamente, su reflejo en una situación similar en lo que respecta a los cargos directivos de los cuerpos de comercio. Este aspecto puede analizarse perfectamente gracias a la conservación, entre los fondos de la Junta aparecidos en el Archivo Municipal, del "Libro de las dotaciones de plazas que componen la Real Junta, Consulado, Tribunal de apelaciones y Diputación Consular de Alicante..." (102). Es decir, se trata de uno de los libros en los que se anotaban los salarios de los componentes de los organismos. Cubre el período comprendido entre la creación de los cuerpos en 1.762 y su reestructuración en 1.829 al aparecer el nuevo código de comercio. Sin embargo, al encuadrarse este trabajo en el ámbito de la Edad Moderna, únicamente se ha tenido en cuenta la situación hasta 1.808-13.

Un primer aspecto a destacar en lo que respecta a los cargos directivos es que parece que éstos no estuvieron tan concentrados en las manos de una reducida minoría como ocurría, por ejemplo, en el caso de Barcelona. Según señala P. Molas, en ésta última institución únicamente 60 personas accedieron a la dirección de los cuerpos entre 1.758 y 1.808, y, de ellas, solo 26 desempeñaron cargos en el Consulado (103). Por el contrario, en Valencia, para un período de una duración similar, entre 1.762 y 1.813, el número de personas que ejercieron cargos de responsabilidad en los cuerpos de comercio es mucho más elevado. Fueron un total de 100 individuos, incluyendo entre ellos a los 14 que desempeñaron la función de caballeros hacendados. En todo caso, si se desea ser estricto y se considera únicamente a los que ejercían la profesión comercial, la cantidad de ellos aún es muy elevada, ascendiendo a 86 personas, es decir, cerca del 50 % más del total que aparece en Barcelona. Y el mismo fenómeno ocurre en el caso de los que desempeñaron cargos en el Consulado, ya que en Valencia fueron 41 personas, de las que 35 ocuparon en alguna ocasión el cargo de cónsul y otras 6, sin haber ejercido nunca aquel,

fueron jueces o conjuces de apelaciones. Por tanto, la cantidad también continúa siendo superior a la que aparece en Barcelona.

Esta primera aproximación creo que ya es de por si suficientemente significativa como para matizar algunas de las hipótesis que P. Molas lanzaba en el estudio aproximativo que había realizado sobre este tema. Quizás debido a la dispersión y la carencia de fuentes adecuadas, señalaba la existencia de tendencias contradictorias, como continuas reelecciones y dimisiones, que, junto con la creación de plazas vitalicias, dificultaban el normal funcionamiento del sistema electoral y que podían interpretarse como síntomas de "...la feblesa de les forces pròpies de la burgesia, que no podia cobrir normalment les vacants, o com una prova mes de l'absentisme dels comerciants..." (104). Realmente, las reelecciones no fueron un fenómeno tan frecuente como ha podido creerse. El elevado número de personas que desempeñaron cargos directivos es ya de por si un dato que puede avalar esta conclusión. En todo caso, en las plazas que se dió con mayor frecuencia dicho fenómeno fue en las de caballero hacendado. Pero afectó únicamente a tres personas: Vicente Noguera y Ramón, que desempeñó ininterrumpidamente la segunda plaza, primero durante 17 años seguidos (1762-79) y luego durante 13 años más (1.784-97); el Marques de Jura Real, que ocupó la primera plaza entre 1.762-70; y Salvador Adell, que le sucedió en la misma plaza desempeñándola entre 1.771-85 (ver apendice documental-6). Salvo ellos, los restantes cumplieron su mandato habitual. En todo caso, el fenómeno no es exclusivo de Valencia, ya que en Barcelona también se dieron unos casos similares con el marqués de Palmerola y Francisco Dusai, que ejercieron los cargos de caballero hacendado entre 1.768-90 (105), y se inscribe en la tendencia de rechazo hacia estas instituciones comerciales por parte de las clases ennoblecidas, como posteriormente veremos. En lo que respecta a las plazas ocupadas

exclusivamente por comerciantes matriculados, las reelecciones que se han detectado son, realmente, muy escasas. Dejando de lado la década de 1.760, en la que el hecho de que no se abonasen los sueldos derivados de ellas hasta 1.771 podía fomentar la permanencia de los promotores iniciales, y examinando individualmente cada una de las plazas, los únicos casos en que existió una permanencia superior a los cinco años sin un motivo justificado fueron los siguientes: Tomás Vague, cónsul 1º de 1.773-77; Pedro Peyrolón, cónsul 1º de 1.778-85; Tomás Travado, cónsul 2º de 1.772-77; Lorenzo Antoyne, representante de Alicante en la plaza de cónsul 2º entre 1.778-85; José Gascó, cónsul 2º de 1.790-95; Juan Bautista Orellana, cónsul 3º de 1.774-79; Francisco Pastor y Ferrandis, cónsul 3º de 1.791-96; Vicente Tamarit, vocal 1º de 1.771-79; Francisco Peyrolón, vocal 2º de 1.793-97; José Inocencio de Llano, vocal 2º de 1.807-12; Eugenio de Santiago y Palomares, vocal 3º de 1.772-79; y Joaquin Manuel Fos, vocal 6º de 1.769-76 y vocal 7º de 1.778-89. Es decir, se trata únicamente de doce casos, de los que solo tres permanecieron ininterrumpidamente durante más de ocho años en una misma plaza. Desde luego, podría pensarse que una forma indirecta de permanencia la podría constituir la estratagema de ser elegido para una plaza distinta al haber cumplido el cuatrienio para, en el nuevo período electoral, volver de nuevo a ocupar la antigua plaza, con lo que solo se habría estado ausente de ella durante cuatro años. Sin embargo, cabe señalar que fueron muy escasos los matriculados que ocuparon una misma plaza más de una ocasión. Exceptuando los seis que solo ejercieron cargos burocráticos, de los restantes 80 matriculados que ocuparon cargos directivos temporales, 42 solo ejercieron uno en una única ocasión, y otros 19, aunque ocuparon varios cargos, nunca volvieron a desempeñar el mismo. Es decir, algo más de las tres cuartas partes del total nunca se repitió en un mismo cargo. De los restantes 19, solo dos fueron elegidos más de dos veces para



una misma plaza: Vicente Viñes, que fue tres veces vocal, y Pedro Miguel de Casas, que fue tres veces juez de apelaciones (dos de ellas como conjuer). Quizás el ritmo de los relevos se aprecie mucho más claramente si tenemos en cuenta que en los 51 años transcurridos entre 1.762 y 1.813 las once plazas temporales de que constaban los cuerpos desempeñadas por comerciantes matriculados (7 de vocal, 3 de cónsul y 1 de juez de apelaciones) debieron de acumular un volumen total de unos 560 años, y, si dividimos este período entre los 80 comerciantes que las desempeñaron, se obtiene una media de 7 años. Es decir, el período medio de permanencia de una misma persona en los cargos directivos no llegaba a alcanzar ni siquiera los dos cuatrienios, lo cual es bastante aceptable considerando que las ordenanzas permitían que se pudiera pasar de vocal a cónsul o juez de apelaciones y viceversa.

Por lo que respecta a la creación de plazas perpétuas que pudieran entorpecer el ritmo normal de las elecciones, hay que señalar que esto ocurrió en pocos casos. Concretamente, fue así en el Joaquín Manuel Fos, que acaparó las plazas de vocal 6^a durante ocho años y de vocal 7^a durante once. En el caso de Vicente Viñes, cabe señalar que nunca obtuvo una plaza vitalicia, sino que en los dos cuatrienios en los que no fue vocal en el período comprendido entre 1.789 y 1.808 se le creó una plaza de vocal supernumerario con una dotación muy escasa. Por su parte, en la concesión de vocalías perpetuas o vitalicias que se realizaron a Joseph Lapayesse, Vicente Oliag, Pablo Pérez del Rosal y Mariano Candel, no fue a expensas de las ya existentes, sino que se creó una plaza nueva para ellos. Así, el primero, que obtuvo la concesión en 1.779, no percibió sueldo de ella hasta 1.788. Y en el libro de descargo de la Junta se abonan emolumentos a partir de este año a 10 vocales (2 hacendados y 8 matriculados). Lo mismo ocurrió cuando se nombró vocal vitalicio a Vicente Oliag a fines de 1.796. Al año siguiente, según el libro de descargo, se

pagaron sueldos a 11 vocales (2 hacendados y 9 matriculados), y al vocal supernumerario Vicente Viñes. Sin embargo, la Junta estaba demasiado sobrecargada con este sistema, y, cuando en 1.803 se dió un privilegio similar a Pablo Pérez del Rosal fue a costa del resto de las vocalías, ya que fué suprimida la primera. No obstante, en 1.809 volvió a crearse una nueva plaza para Mariano Candela, aunque en esta ocasión la medida puede comprenderse mejor por el hecho de que la Junta ya no estaba tan sobrecargada al haber fallecido los restantes vocales vitalicios. Por tanto, lo que interesa destacar es que estas plazas vitalicias no respondían, realmente, al hecho de que los comerciantes valencianos no pudiesen cubrir normalmente las vacantes, ya que suponían la creación de nuevos cargos, y no la sustitución de los antiguos, al menos en la mayor parte de las ocasiones.

Ahora bien, si la concentración de cargos y las reelecciones no eran un fenómeno tan frecuente, ¿qué ocurría con las renunciaciones y dimisiones?. Su frecuencia podría denotar el absentismo de los comerciantes o bien, lo cual es más grave, su desinterés hacia la dirección de las instituciones que defendían sus intereses. Sin embargo, las fuentes de que disponemos nos indican que las renunciaciones eran mucho menos frecuentes aún que las reelecciones. Utilizaron dicha posibilidad: Bernardo Lasala como cónsul 1º en 1.778 tras permanecer 7 meses; Félix Pastor como cónsul 2º en 1.804 tras tres meses de servicio; Alejandro Faure en el mismo cargo y año, tras permanecer seis meses; Juan Bautista Orellana, que renunció a su plaza de vocal 2º en 1.771 tras ocuparla durante diez meses; Pedro Galabert en la misma plaza en 1.797, tras ocho meses de permanencia; José Vivanco en el cargo de vocal 7º que había ocupado un año y medio; y la plaza de conjuez 2º la ejercieron únicamente durante un año Pedro Verges en 1.798 y Bernardo Lasala en 1.806. Son, por tanto, solamente ocho casos. Desde luego, se trata precisamente de ~~los comerciantes~~

de los comerciantes más enriquecidos, lo que podría interpretarse como un rechazo de éstos hacia la institución. Sin embargo, esta última cuestión debería matizarse claramente, puesto que en algunos casos no parece tan evidente. Así, Juan Bautista Orellana, si bien renunció en 1.771 al cargo de vocal 2º, fue elegido poco después, en 1.774, como cónsul 3º, plaza en la que permaneció durante más de cinco años. Lo mismo podría decirse de Bernardo Lasala, quien, si bien renunció en 1.778 al cargo de cónsul 1º y en 1.806 al de conjuez de apelaciones 2º, en la década de 1.800 ocupó normalmente una plaza de vocal y otra de conjuez. Por su parte, Pedro Verges antes de renunciar a la plaza de conjuez en 1.798 había ocupado en la década de 1.780 otras dos, una como vocal y otra como cónsul. En todo caso, síntomas de rechazo hacia la dirección de los cuerpos solo podrían entreverse en los restantes cuatro casos (Pastor, Faure, Galabert y Vivanco), que era la única plaza que ocuparon durante todo el período. Por tanto, el fenómeno fue muy minoritario y coincidió, prácticamente, con los años finales del siglo XVIII y los iniciales del XIX, en los que la posibilidad de integración de los comerciantes minoristas causó un movimiento de rechazo en algunos mayoristas enriquecidos, como Pastor y Galabert.

La actividad mayoritaria de los comerciantes que ejercieron cargos directivos no burocráticos era, reflejando la composición de la matrícula, la sedería. Así, de las 80 personas que entre 1.762 y 1.813 ocuparon las plazas de vocal, cónsul o juez y conjuez de apelaciones, 46 se pueden considerar como comerciantes por mayor de tejidos de seda, cantidad que representa el 57,5 % del total. Otras 32, el 40 % del total, eran mayoristas dedicados a otras actividades. Finalmente, sobre las restantes dos, Pedro Hedo y Santos Allende, no se ha logrado suficiente información como para encuadrarlos en una u otra actividad. Sin embargo, el absoluto predominio sederío queda bastante matizado si se ponen en función dos factores tras-

cendentales, como pueden ser la calidad de los cargos desempeñados y el período temporal en que los ejercieron.

En el primer aspecto, cabe señalar que donde los comerciantes al por mayor de tejidos de seda se concentraron fundamentalmente fue en las vocalías. De los 80 matriculados de los que estamos tratando, cerca de la mitad, es decir, 39 personas, únicamente ejercieron en los cuerpos de comercio el cargo de vocal. Y casi todas ellas por una sola vez, ya que únicamente cuatro fueron elegidos dos veces, uno tres veces y otros cuatro gozaron del empleo vitaliciamente. Pues bien, de todos ellos 30 se dedicaban a la sedería, mientras que solo 8 realizaban otros tipos de tráfico y uno (Pedro Hedo) tenía una actividad desconocida. Es decir, los sederos constituían las tres cuartas partes de este grupo que solo fugazmente desempeñó los cargos directivos más simples de los cuerpos de comercio. Pero además, hay que tener en cuenta que aquellos representaban cerca de las dos (terceras partes del total de comerciantes de tejidos de seda que accedieron a los cargos que estamos analizando, mientras que los ocho mayoristas que se encontraban en la misma situación solo representaban la cuarta parte de su grupo.

Por tanto, es lógico pensar que en lo referente a los empleos del Consulado ocurriría una situación inversa. Estos fueron desempeñados por 41 matriculados, de los cuales solo 16, el 40 %, eran sederos, mientras que 24, el 58,5 %, se dedicaban a otros tipos de tráfico, y uno (Santos Allende) tenía una actividad desconocida. Al igual que en las vocalías, el mismo cargo del Consulado raramente recaía en más de una ocasión en una persona que ya lo hubiese desempeñado antes. Así, entre los cónsules existieron 37 renovaciones que fueron cubiertas por 35 personas, por lo que únicamente dos (Tomás Vague y José Gascó) volvieron a desempeñar el mismo cargo. Lo mismo ocurría con los empleos de juez de apelaciones, en un principio, o conjuéz, posteriormente. El primero fue cu-

bierto por cinco distintas personas en las cinco renovaciones existentes. Por su parte, el segundo lo ocuparon 14 personas, de las que dos ya habían sido anteriormente juez de apelaciones (Juan Bautista Causa y Pedro Miguel de Casas), y otras dos fueron elegidas en dos ocasiones (Pedro Miguel de Casas y Vicente Oliag). En estas condiciones, por tanto, es difícil entrever la actuación de una pequeña oligarquía que estuviese acaparando sistemáticamente los empleos, como ocurría en Barcelona, donde 37 renovaciones consulares fueron ocupadas únicamente por 26 personas (106). Sin embargo, puede existir otra vía para intentar una aproximación similar. Teniendo en cuenta que las ordenanzas no prohibían que se pudiera pasar de un empleo a otro, podemos analizar los que desempeñaron los matriculados que integraron el Consulado. Entre las 41 personas que así lo hicieron se distinguen las siguientes situaciones:

- 9 únicamente ejercieron el cargo de cónsul, y por su actividad se subdividían entre 5 sederos y 4 mayoristas dedicados a otros tráficos
 - 1 fue únicamente juez de apelaciones, y se dedicaba a la sedería
 - 1 ejerció los cargos de cónsul y juez de apelaciones, y era mayorista no sedero
 - 5 ejercieron los de juez de apelaciones y vocal, y eran dos sederos, dos mayoristas dedicados a otros tráficos y uno de actividad desconocida.
 - 15 ejercieron los de cónsul y vocal, y eran seis sederos y nueve mayoristas dedicados a otros tráficos.
 - 10 ejercieron los de cónsul, juez de apelaciones y vocal, y eran dos sederos y ocho mayoristas dedicados a otros tráficos.
- Puede apreciarse que a medida que se van acumulando cargos los mayoristas dedicados a otros tráficos van superando en cantidad a los sederos. Así, si éstos eran más abundantes entre los que únicamente ejercieron un empleo (6 sederos y 4 mayo-

ristas), aquellos ya les superaban ampliamente entre los que desempeñaron dos funciones (8 sederos, 12 mayoristas y 1 desconocido), y constituían la práctica totalidad de los 10 matriculados que ocuparon los tres cargos. Puede pensarse que éstos últimos serían los que gozarían de un mayor grado de prestigio o autoridad moral dentro de los cuerpos de comercio, ya que fueron los únicos que lograron desempeñar todos los cargos electivos de carácter temporal a los que podía aspirar un comerciante matriculado. En todo caso, se trataba de los mayoristas Pedro Miguel de Casas, Melchor Ferrer, Bernardo Lasala, José Batifora, Francisco Peyrolón, Manuel Escudero, José Inocencio de Llano y Pedro Verges, y de los sederos Roque Escoto y Vicente Oliag. Algunos de ellos se encontraban, como posteriormente veremos, entre los que tuvieron una mayor permanencia al frente de los cuerpos. De todas formas, creo que lo más destacable a señalar es que los cargos del Consulado fueron prácticamente controlados por los comerciantes no sederos. Y ello podría ser, quizás, explicable porque la mayor diversidad y amplitud de sus actividades les permitirían estar mucho más familiarizados con todo tipo de problemas contenciosos que podían surgir en el ejercicio de su función judicial. Por su parte, los comerciantes por mayor de tejidos de seda, mucho más concentrados y especializados en una única actividad que, además, solía desarrollarse fundamentalmente por vía terrestre, podían haber preferido reservarse de forma casi exclusiva para el cargo de vocal. Sin embargo, hay que tener en cuenta que la fuerte mediatización con que se realizaban las elecciones (propuesta amplia del intendente, de entre la que la Junta elaboraba otra más reducida, votación en los cuerpos de comercio únicamente de tres candidatos, y designación definitiva por la Junta General) impide, por el momento, conocer cuales eran los criterios reales que se seguían y a qué intereses respondían efectivamente los elegidos. Para ello se necesitaría disponer de las actas de la Junta y de los cuerpos de comercio, y constituiría, por si

mismo, un trabajo de gran amplitud.

La conclusión que se ha señalado anteriormente se refiere exclusivamente a un análisis global del conjunto de la etapa estudiada. Pero, indudablemente, los cuerpos de comercio fueron un organismo en evolución, y su composición no fue uniforme a lo largo de todo el período. Con la finalidad de descubrir su orientación, se ha realizado otro tipo de análisis distinguiendo nuevamente entre los dos grandes grupos de matriculados (sederos y mayoristas dedicados a otros tráficós) y atendiendo a la duración que sus representantes tuvieron en el ejercicio de los cargos electivos temporales.

En el caso de las vocalías, atendiendo exclusivamente a las siete habituales, la situación era la siguiente:

Distribución, por décadas, del período de ocupación de las siete vocalías de la Junta entre los comerciantes sederos y los dedicados a otras actividades (en años).

<u>Década</u>	<u>Sedería</u>	<u>Otras actividades</u>	<u>Desconocido</u>	<u>Total</u>
1.760-	54	2	-	56
1.770	53	12	5	70
1.780	36	30	4	70
1.790	27	36	7	70
1.800	32	38	-	70
	<u>202</u>	<u>118</u>	<u>16</u>	<u>336</u>

Puede apreciarse perfectamente como, a pesar de que los sederos ocuparon las vocalías aproximadamente el doble de años que los dedicados a otros tipos de actividad, la situación es totalmente distinta entre los inicios y finales del período. Desde el prácticamente total predominio de los primeros en la década de 1.760, éstos fueron descendiendo progresiva-

mente su período de ocupación de cargos hasta alcanzar su nivel más bajo en la década de 1.790, mientras que con los segundos ocurría la situación inversa, pasando desde la ínfima representación de la primera década al dominio mayoritario de las dos últimas. Debo señalar, como ya se ha afirmado en otra ocasión anterior, que existe una duda en cuanto al tipo de actividad comercial desarrollada por Joseph Gascó, que tenía sus orígenes como especiero pero que aparece en el Almanak de 1.804 como comerciante de tejidos de seda, y así se le ha considerado. En todo caso, los ocho años que ejerció como vocal entre 1.768-71 y 1.777-80, modificarían escasamente la evolución reflejada. Una situación distinta se presentaría, en cambio, si se incluyesen las plazas vitalicias que se crearon al margen de las habituales, ya que las tres fueron ocupadas por sederos: una por Joseph Lapayese entre 1.779 y 1.805, otra por Vicente Oliag entre 1.796 y 1.805, y la otra por Mariano Candel a partir de 1.809 (Joaquin Manuel Fos y Pablo Pérez del Rosal desempeñaron vocalías ordinarias, y han entrado, por tanto, en el cómputo realizado). Sin embargo, creo que utilizando exclusivamente las habituales, que eran las que se cubrían principalmente por elección, se refleja mejor la evolución producida.

Si los comerciantes sederos pierden progresivamente el predominio en las vocalías ordinarias, un fenómeno similar, aunque mucho más rápido e intenso, ocurre en lo que respecta a los cargos del Consulado. Para los cónsules la evolución es la siguiente:

Distribución, por décadas, del período de ocupación de los tres cargos de cónsul entre los comerciantes sederos y los dedicados a otras actividades (en años)

<u>Década</u>	<u>Sedería</u>	<u>Otras actividades</u>	<u>Total</u>
1.760	22	2	24

<u>Década</u>	<u>Sedería</u>	<u>Otras actividades</u>	<u>Total</u>
1.770	13	17	30
1.780	3	27	30
1.790	13	17	30
1.800	3	27	30
	<u>54</u>	<u>90</u>	<u>144</u>

El control de los cargos consulares por parte de los comerciantes no sederos, que ya habíamos tenido ocasión de apreciar numéricamente, nos aparece ahora redoblado temporalmente, puesto que aquellos los desempeñaron durante un período de tiempo superior en dos tercios a los sederos. Pero lo más sorprendente es la rapidez con la que se produjo el relevo. Realmente, estos últimos solo tuvieron una permanencia mayor durante la década inicial, mientras que en las restantes los primeros dominaron temporalmente los cargos de una forma absolutamente mayoritaria. Como en el caso anterior, existe la duda de Joseph Gascó, pero los algo más de diez años que ejerció como cónsul 2º entre 1.762-67 y 1.790-95 no distorsionan la situación al habersele considerado como sedero, puesto que, si su actividad hubiese sido realmente la de no sedero, lo que provocaría exclusivamente sería inclinar ligeramente la balanza en favor del grupo ya mayoritario.

La conclusión que se desprende del examen de los cargos de cónsul aparece igualmente corroborada, aunque algo menos intensamente, en el tribunal de apelación, cuya situación fue la siguiente:

Distribución, por décadas, del período de ocupación de los cargos de juez, y conjueces a partir de 1.784, de apelaciones entre los comerciantes sederos y los dedicados a otras actividades (en años)

<u>Década</u>	<u>Sedería</u>	<u>Otras actividades</u>	<u>Desconocidos</u>	<u>Total</u>
1.760	8	-	-	8
1.770	5	5	-	10
1.780	7	9	-	16
1.790	4	10	6	20
1.800	3	17	-	20
	<u>27</u>	<u>41</u>	<u>6</u>	<u>74</u>

Como puede apreciarse, los sederos dominaron totalmente el cargo en la primera década. Pero ya en la de 1.770 la situación se equilibra y en las tres siguientes el predominio corresponde absolutamente a los comerciantes no sederos.

En suma, agrupando el conjunto de los tres tipos de cargos temporales de carácter electivo desempeñados por comerciantes matriculados, creo que se pueden establecer claramente tres etapas en el período estudiado según que el predominio correspondiese a uno u otro grupo, y que quedarían de la siguiente forma:

Distribución del período de ocupación de los tres tipos de cargos temporales de carácter electivo entre los comerciantes sederos y los dedicados a otras actividades (en años).

<u>Períodos</u>	<u>Actividad</u>	<u>Cónsules</u>	<u>Tribunal Apelación</u>	<u>Vocales</u>	<u>Total</u>	<u>%</u>
1.762	Sederos	35	13	107	155	78,28
a	No sed.	19	5	14	38	19,19
1.779	Desconoc.	-	-	5	5	2,52
		<u>54</u>	<u>18</u>	<u>126</u>	<u>198</u>	
1.780	Sederos	3	7	36	46	39,65
a	No sed.	27	9	30	66	56,89
1.789	Desconoc.	-	-	4	4	3,44
		<u>30</u>	<u>16</u>	<u>70</u>	<u>116</u>	

<u>Períodos</u>	<u>Actividad</u>	<u>Cónsules</u>	<u>Tribunal Apelación</u>	<u>Vocales</u>	<u>Total</u>	<u>%</u>
1.790	Sederos	16	7	59	82	34,16
a	No sed.	44	27	74	145	60,41
1.810	Desconoc.	-	6	7	13	5,41
		<u>60</u>	<u>40</u>	<u>140</u>	<u>240</u>	

En las dos primeras décadas el predominio absoluto de los comerciantes de tejidos de seda es manifiesto, puesto que acapararan más de las tres cuartas partes del tiempo total de duración de los cargos. Desde luego, ello se debió, en gran medida, a su mayoritaria ocupación de las vocalías, en las que estuvieron el 85 % del tiempo total, mientras que en el juzgado de apelaciones solo cubrieron el 72 % del tiempo y en los cargos de cónsul el 64 %. Es decir, el relevo comenzaba a producirse por estos últimos cargos inicialmente. La década de 1.780 marcaría una etapa de transición, en la que los sederos ya habían perdido el predominio temporal en los cargos del Consulado, mientras que aún lo conservaban, aunque muy ligeramente, en las vocalías. De todas formas, en el cómputo total de tiempo, los comerciantes no sederos ya habían alcanzado la mayoría, acaparando el 56 % del total, mientras que los sederos solo habían permanecido en los cargos el 40 % del tiempo. Pero es en la década final del siglo XVIII y en la inicial del XIX cuando aquel predominio aparece de una forma mucho más acentuada, siendo los porcentajes del 60 % para los no sederos y del 34 % para los sederos. Y además, se produce en todos los cargos analizados, ya que éstos últimos pierden incluso la mayoría en las vocalías, que ocupan solo durante el 42 % del tiempo total. La situación se modificaría ligeramente si se tuviesen en cuenta las vocalías vitalicias de Lapayese y Oliag, pero únicamente tendería hacia un equilibrio. De todas formas, creo que la evolución reflejada es muy significativa. Es decir, los cuerpos de comercio de Valencia, que habían surgido promovidos fundamentalmente por los comerciantes y fabricantes de tejidos

de seda, estuvieron totalmente controlados en sus dos décadas iniciales por los que desarrollaban dicha actividad. Pero ya pronto, en la década de 1.780, y, en mayor medida, en las dos siguientes, el predominio de aquellos fue sustituido por el de los mayoristas dedicados a otros tipos de tráfico. Debo señalar, al respecto, que las fuentes que se han utilizado para obtener la actividad de los diversos comerciantes han sido la ya conocida relación de 1.805 y el Almanak de 1.804, completadas, para los períodos más alejados, por las noticias derivadas de la investigación personal.

Otro tipo de análisis temporal que podría realizarse se derivaría del período de permanencia individual de los diversos matriculados al frente de los cuerpos de comercio. Desde luego, los resultados que con ello se pueden obtener no debían ser, en principio, muy espectaculares, puesto que ya se ha señalado que no eran muy frecuentes las reelecciones ni el ejercicio de un mismo cargo en varias ocasiones. De todas formas, hubo algunos que si lo consiguieron y otros que ocuparon sucesivamente varios empleos, y a los más importantes de ellos es a los que se trata ahora de identificar. Concretamente, los matriculados que permanecieron más de 10 años al frente de los cuerpos de comercio ejerciendo cargos no burocráticos fueron los siguientes:

Matriculados que estuvieron más de 10 años al frente de los cuerpos de comercio sin ejercer cargos burocráticos entre 1.762 y 1.813.

	nº de ocasiones				Años
	<u>Vocal</u>	<u>Cónsul</u>	<u>Juez</u>		
José Lapayese	2 (1 vit.)	-	-	27	(1.779-1.805, 1.800-03)
Vicente Oliag	2 (1 vit.)	1	2	23	(1.779-83, 87-91, 1.796-1.805, 1.800-05)
Joaquin Manuel Fos	2 (1 vit.)	-	-	19	(1.769-76, 78-89)

nº de ocasiones

	<u>Vocal</u>	<u>Cónsul</u>	<u>Juez</u>	<u>Años</u>
Santos Allende	2	-	1	19 (1.791-96,98-1.801, 1.794-1.804)
José Gascó	2	2	-	18 (1.762-71,77-80,90-95)
Pedro M. de Casas	1	1	3	17 (1.768-71,75-87,91-93)
Melchor Ferrer	2	1	2	17 (1.794-1.801,1.806-11 1.809-15)
Vicente Morera	2	-	1	16 (1.762-75,77-80)
José Batifora	2	1	1	15 (1.780-87,94-1.03)
Fco. Pastor Ferrandiz	2	1	-	14 (1.785-89,91-96, 1.797-1.800)
Tomás Vague	1	2	-	13 (1.773-80,87-91)
Vicente Tamarit	1	-	1	12 (1.771-83)
Roque Escoto	1	1	1	11 (1.762-65, 70-73,89-92)
Pedro Peyrolon	1	1	-	11 (1.778-89)
Eugenio Palomares	2	-	-	11 (1.772-79, 89-93)
Francisco Peyrolon	2	1	1	11 (1.793-97, 99-1.803, 1.811-13)
José Inocencio Llano	1	1	1	11 (1.802-05, 07-12,11-12)
Mariano Albelda	2	-	-	10 (1.762-68, 74-78)
Agustín Emperador	1	1	-	10 (1.762-72)
Tomás Emperador	1	1	-	10 (1.762-72)
Tomás Travado	1	1	-	10 (1.768-77)

Como puede apreciarse, se trata de 21 personas, es decir, algo más de la cuarta parte del número total que desempeñaron en alguna ocasión los mismos empleos. De ellas, son 14 las que ejercieron el mismo cargo en más de una ocasión, y 7 las que pasaron por los tres oficios (cinco de ellas estando en alguno de ellos más de una vez). De esta forma, se ha localizado a los más importantes de estos dos subgrupos, ya que en el primer caso se encontraban 19 personas y en el segundo 10. Finalmente, únicamente 5 de las 21 personas de que estamos tratando no pasaron por los tres cargos y, en los que estuvieron, solo fue en una ocasión. Sin embargo, creo que es interesante constatar que solamente una persona (Pedro Miguel de

Casas) desempeñó el mismo cargo durante tres veces. Lógicamente, las personas que lograron un mayor grado de permanencia al frente de los cuerpos fueron tres de las cinco que obtuvieron una vocalía vitalicia (Pablo Pérez del Rosal y Mariano Candel las consiguieron demasiado tarde para que tuvieran incidencia en el período estudiado). Aparte de ellas, fueron seis las que, mediante cargos electivos temporales, permanecieron durante quince o más años, y doce las que estuvieron entre 10 y 14 años.

Creo que los 21 miembros de la anterior relación pueden distribuirse generacionalmente en función del momento de integración en la matrícula y del período en que ocuparon cargos, logrando, quizás, con ello identificar a los matriculados más influyentes de los diversos períodos. La primera generación correspondería, lógicamente, a los promotores del restablecimiento de los cuerpos. En ella se encuadrarían los que iniciaron a cumplir los empleos desde 1.762 y aparecen en el anterior cuadro, como Joseph Gascó, Vicente Morera, Roque Escoto, Mariano Albelda y Agustín y Tomás Emperador, a los que debería añadirse Vicente Tamarit que, aunque empezó a ejercer el cargo de vocal en 1.771, era uno de los promotores y había sido anteriormente tesorero. Casi todos ellos desempeñaron sus cargos en las décadas de 1.760 y 1.770, y solo uno, Joseph Gascó, llega a la década de 1.790 estando al frente de los cuerpos. Una segunda generación podría estar formada por los comerciantes que, sin formar parte de los promotores, se matricularon pronto, ya en la segunda mitad de la década de 1.760 o en la de 1.770. Podrían formar parte de ella José Lapayese, Vicente Oliag (matriculado en 1.767), Joaquin Manuel Fos, Pedro Miguel de Casas (mat. en 1.767), José Batifera (mat. en 1.775), Francisco Pastor y Ferrandiz, Tomás Vague, Pedro Peyrolon, Eugenio Palomares (mat. en 1.767) y Tomás Travado (mat. en 1.766). Aunque tres de ellos iniciaron a ejercer cargos ya a finales de la década de 1.760 (Fos, Casas y Travado), la mayor parte lo hizo fundamentalmente en la de 1.770 y principios de la de

1.780, y, salvo los vitalicios Lapayese y Oliag y el caso excepcional de Batifora, ninguno de ellos consiguió adentrarse en la década de 1.800 permaneciendo en la dirección de los cuerpos. Finalmente, la tercera generación podría estar formada por Santos Allende, Melchor Ferrer, Francisco Peyrolon y José Inocencio de Llano, caracterizándose por el hecho de no haber logrado acceder a los cargos antes de la década de 1.790. Desde luego, este intento de periodificación generacional solo puede tener un carácter aproximativo. Pero si una larga permanencia al frente de los cuerpos se considera como un síntoma de prestigio y autoridad moral, no cabe duda que los anteriormente señalados serían los que gozarían de un mayor grado de influencia en las diversas etapas. Además, si consideramos el tipo de actividad comercial que desarrollaban, los resultados que se obtienen guardan una estrecha relación con los señalados en el anterior análisis temporal, ya que todos los componentes de la primera generación se dedicaban a la sedería (siempre con la duda representada por Gascó), mientras que entre los de la segunda el predominio ya se inclina ligeramente en favor de los no sederos, que eran seis casos frente a cuatro (y tres de estos últimos tenían un carácter vitalicio), y en la tercera no aparece ningún comerciante de tejidos de seda.

Aparte de los 21 matriculados que tuvieron una mayor permanencia al frente de los cuerpos, los 59 restantes que desempeñaron cargos directivos temporales se distribuían entre 24 que estuvieron en ellos entre 5 y 9 años y 35 que no llegaron a ejercerlos durante 5 años. Y lo más curioso es que en ambos grupos se encontraban muchos comerciantes que, según hemos visto al analizar el reparto del subsidio de 1.800, debían de disponer de un elevadísimo nivel de riqueza. Así, Bernardo lasala, cuya compañía se encuadraba en aquella fuente en la cuarta categoría, solo estuvo al frente de los cuerpos 9 años; Pedro Verges, encuadrado en la misma categoría, 8 años; y Juan

Bautista Orellana, que se situaba en la segunda categoría, 6 años. Otros situados en la cuarta categoría, como Joseph Camps y Serra o Vicente Tamarit y Genovés, aún estuvieron menos tiempo, únicamente cuatro años. Pero el caso más significativo es que los dos únicos comerciantes valencianos que se situaban en la primera categoría, José Vivanco y Félix Pastor, marqués de San Joaquin, solo pasaron fugazmente por los cargos directivos de los cuerpos de comercio ya que el primero solo estuvo algo más de un año y el segundo únicamente tres meses. Quizás estos hechos sean indicativos de que para ocupar los cargos directivos no era imprescindible encontrarse entre los comerciantes más acaudalados, o, al menos, de que no todos los más poderosos fueron los que tuvieron una mayor permanencia en aquellos. En este sentido, podría señalarse, a mayor abundamiento de datos, que de los 21 que gozaron de mayor permanencia únicamente 10 casos aparecen (ellos, sus compañías o sus descendientes) entre las siete primeras categorías del subsidio de 1.800.

Una situación algo distinta podría presentarse si se tuviesen en cuenta las relaciones de parentesco existentes entre los matriculados que ejercieron cargos directivos. Atendiendo exclusivamente a las básicas (entre padres, hijos y hermanos), ya existen casos verdaderamente llamativos. Así, entre Pedro Miguel y Angel Plácido de Casas (padre e hijo) acumularon un total de más de 25 años al frente de los cuerpos de comercio, permaneciendo uno u otro de una forma prácticamente ininterrumpida entre 1.768 y 1.804. Lo mismo podría decirse de Pedro y Francisco Peyrolon (también padre e hijo), que acumularon 22 años ocupando cargos de forma casi continuada entre 1.778 y 1.813. O los hermanos Agustín y Tomás Emperador que acumularon 20 años ocupando cargos al mismo tiempo entre 1.762 y 1.772. Pero la situación se amplía algo más cuando entran en juego más miembros, como es el caso de Vicente, Pedro y Gaspar Morera, que totalizaron 31 años; o Vicente Tamarit y Llebería y Vicente, Juan Bautista y Mariano Tamarit y Genovés, con

23 años sin contar los cerca de cuatro de tesorero del primero. ¿Y qué decir si se tienen en cuenta las relaciones de parentesco más lejanas?. La complejidad del panorama resultante podría ser inmensa ya que la tendencia de la burguesía comercial hacia la endogamia era muy acentuada. Así, los Causa estaban emparentados con los Orellana, Emperador, Hedo, Ferraro y Batifora, y éstos últimos, a su vez, con los Canet; los Llano con Vague y Verges; los Peyrolon con los Lasala; Tamarit con Pastor; Escoto con Fos, etc.. Y muchos de los que no tenían vínculos de parentesco estaban, en muchas ocasiones, relacionados por intereses económicos comunes, como Escudero con Llano, Galán con Travado, etc. De ahí que se necesitaría disponer de una información completísima para adivinar el perfil de los diversos grupos con relaciones o intereses comunes, y este no es el caso, por el momento. Por lo demás, estas cuestiones, junto con los orígenes, ascensión social y nivel de actividad de muchos de los comerciantes que nos han aparecido hasta ahora, intentarán abordarse con la profundidad que las fuentes han permitido en otro capítulo.

e) El talante de los cuerpos de comercio: la actitud de la nobleza hacia ellos, los afanes de distinción social de sus miembros y el problema de la orientación de sus actuaciones.

Siguiendo la tónica de la mayor parte de los estados de la Europa de la época, la monarquía española estaba muy interesada en inducir a la nobleza a participar en el desarrollo de las actividades productivas. Los Habsburgo ya habían dado el primer paso en este sentido mediante la pragmática de 1.682. Los Borbones, por su parte, continuaron en la misma línea. En lo que respecta al comercio, ya algunos historiadores, como Ch. Carriere, han señalado que la oposición entre el comercio al por menor, que envilecía, y el de por mayor, que se consideraba un ejercicio honorable, podía ser una disyuntiva manejada por el poder con el fin de aproximar a la

nobleza hacia éste último. De hecho, las medidas legislativas que se emitieron en el siglo XVIII referentes a este tema se orientaban a distinguir socialmente al comercio por mayor, aunque su efectividad no fue muy elevada. Baste recordar que el decreto en el que se concedía la exención de quintas a los comerciantes mayoristas, a pesar de la tardía fecha en que fue realizado (1.771), señalaba que su finalidad era: "... Para estimular a el giro y tráfico de por mayor en mis Reynos, ennobleciendo con un privilegio muy apreciable a los que le profesan, y desarraygar las falsas ideas que se hayan introducido...".

Aparte de las medidas de tipo general, en las ordenanzas de los cuerpos de comercio de Valencia también se señaló la compatibilidad de la nobleza con el comercio al por mayor, ya que el capítulo 62 de la ordenanza la disponía que los nobles, caballeros y ciudadanos honrados podían incorporarse a la matrícula "...sin perjuicio de su nobleza heredada o adquirida, ni de los derechos y privilegios que le correspondan...". Sin embargo, la forma menos traumática que tenían aquellos de participar en la dirección de los nuevos organismos era a través de la ocupación de las dos plazas de caballero hacendado que existían en la Junta. Las Ordenanzas trataron de prestigiar al máximo este cargo, como lo puede probar la disposición en la que se establecía que en las ausencias o enfermedades del intendente sería el caballero hacendado más antiguo el que se encargaría de presidir la Junta. Pero, a pesar de todos los esfuerzos, no se logró realizar la deseada aproximación. En las dos primeras décadas de actividad de la Junta, únicamente habían ocupado las dos plazas de caballero hacendado tres personas, de las cuales solo una disponía de un título nobiliario, Pasqual Castillo, marqués de Jura Real, aunque éste era de un origen recientísimo, pues había sido adquirido en 1.760 (107). Las dos restantes (Salvador Adell y Vicente

Noguera) pertenecían a la pequeña nobleza, aunque Noguera aún permanecía aún permanecía ejerciendo la actividad comercial en estos momentos, como ya se ha señalado anteriormente. Realmente, el marqués de Jura Real, aunque estuvo durante ocho años al frente del cargo, únicamente lo había ejercido en el período inicial de la Junta, mientras que eran Noguera y Adell los que continuamente estaban siendo reelegidos. ¿Se derivaba este hecho de una deliberada política de la institución comercial, o, más bien se debía a la falta de candidatos por el desinterés de la nobleza?. Todo parece indicar que las dos cuestiones estaban combinadas en diverso grado, aunque la Junta acusaba abiertamente a la nobleza de estar escasamente integrada en la actividad económica y menospreciar el comercio. Esto es lo que se deduce de los diversos informes y representaciones que realizó a finales de la década de 1.770. A pesar de que Noguera ya había ejercido la plaza de caballero hacendado durante 16 años y Adell durante 8, en noviembre de 1.778 la Junta de Comercio de Valencia pidió a la General que ambos fuesen reelegidos una vez más por otro cuatrienio. Aunque ésta no estaba dispuesta a seguir vulnerando las ordenanzas de una forma tan flagrante, al carecer de elementos de juicio para proveer por sí misma la plaza, decidió, a principios de 1.779 prorrogar el mandato de aquellos únicamente por un año y, mientras tanto, acumular la mayor cantidad posible de información. De ahí que en la misma orden dispusiese que se le proporcionase una "...relación o lista de los Títulos y cavalleros hacendados que hubiese en esa ciudad, y, con particularidad, de los que son inclinados al fomento del comercio y fábricas y se dedicarán con satisfacción al desempeño de su encargo...". La relación que se formó en Valencia constaba de 90 individuos, de los cuales 21 pertenecían a la nobleza titulada y 69 a la pequeña nobleza. Pero, en el informe adjunto, a la hora de señalar los más inclinados al fomento de la actividad económica, la Junta afirmaba:

"...si ha de hablar con el candor y pureza que acostumbra, se halla enteramente embrazada; porque en orden al comercio no reconoce en toda la nobleza ni uno solo que, en el concepto de las gentes, ni por lo que puede juzgarse en lo exterior, esté dedicado a esta honrosa profesión..." (108).

No obstante, la situación tampoco era mucho mejor en lo que se refería a la agricultura, en la que "... son tan pocos los que manifiestan inclinación a ella que no se atreve a numerarles...". La razón de este último hecho se derivaba de la excelente calidad "...de los bienes que forman sus ricos y opulentos mayorazgos...", por lo que, en lugar de dedicarse directamente a ellos, se contentaban con extraer las sabrosas rentas que su explotación por medio de los contratos de arrendamiento les proporcionaban. A pesar de que la Junta trataba de suavizar sus palabras afirmando que esta situación no se debía a la "...indolencia o falta de aplicación de los nobles, pues los ay de talentos adelantados, y que sobresalen en otros ejercicios...", no cabe duda que del tenor del informe se deducía la existencia de una nobleza con un elevado grado de ociosidad, por lo que, si no era capaz ni siquiera de ocuparse de sus propios intereses agrarios, difícilmente podría orientarse hacia la producción industrial o el comercio. Sin embargo, quizás el problema hubiese sido menor si la escasa participación de la nobleza en la industria y comercio se hubiese debido exclusivamente a su falta de interés, ya que, aparte de ello, la Junta aludía a la "...repugnancia natural que generalmente tienen..." hacia dichas actividades en otro informe posterior. De ahí que aquella experimentase el mismo sentimiento a la hora de desempeñar un cargo en una institución representativa de los intereses comerciales, ya que, en palabras de los miembros de esta última, "...la nobleza del País muestra no poca repugnancia en admitir (y no sin desayre de la Junta) los empleos de cavalleros hacendados, como se ha visto en las últimas elecciones antecedentes...". Aunque quizás

los cuerpos de comercio también prefiriesen disponer en las plazas de caballero hacendado de personas emprendedoras y receptoras a sus intereses, como lo puede demostrar el hecho de la concesión de este cargo de forma vitalicia a Vicente Noguera en 1.787, el rechazo de la alta nobleza hacia dichas instituciones se evidencia claramente si se tiene en cuenta que, durante el resto del período estudiado, ningún noble titulado desempeñó aquellas plazas, que fueron cubiertas siempre por miembros de la pequeña nobleza.

Los cuerpos de comercio eran, como se ha podido apreciar, perfectamente conscientes de la actitud de rechazo que hacia ellos mantenía la nobleza. Quizás por ello trataron de prestigiarse excluyendo siempre de su matrícula a los comerciantes de por menor. Y lo cierto es que todo parece indicar que dicha voluntad de exclusión se hizo mucho más firme conforme nos acercamos a los años finales del siglo XVIII. Así, en la segunda mitad de la década de 1.790 se planteó con toda su acritud el problema debido a los recursos que introdujeron ante la Junta General de Comercio los comerciantes valencianos Jaime Hueso y Manuel Hurtado. La situación de ambos, en lo que respecta a los cuerpos, era distinta. El primero era ya miembro de su matrícula, pero, según exponía en el memorial que realizó a mediados de 1.799, debido a que la guerra contra Inglaterra había deprimido notablemente los mercados de salida de los tejidos de seda que fabricaba, al dificultar el comercio con América, se había visto obligado a abrir una tienda en Valencia para despacharlos al por menor, lo cual había motivado que la Junta de Comercio de Valencia le amonestase severamente ordenándole que cerrase dicha tienda o, en caso contrario, sería expulsado de la matrícula. Por su parte, el segundo había solicitado su incorporación al cuerpo de comercio en 1.794, petición que fue denegada alegando que mantenía abierta una tienda de venta de tejidos de seda al por menor. Sin embargo, en el año 1.800, teniendo en cuenta que Hueso

se encontraba en su misma situación y que, en cambio, continuaba inscrito en la matrícula, pidió nuevamente su incorporación. Para ello se apoyaba, además, en una representación anterior que había realizado la propia Junta de Comercio de Valencia el 25 de Noviembre de 1.790 en la que informó favorablemente a las pretensiones del gremio de merceros y mercaderes de lienzo de Barcelona de que sus miembros pudiesen incorporarse a la matrícula de los cuerpos de comercio de aquella ciudad.

Aunque la situación real de ambos comerciantes era bastante similar, la Junta de Comercio de Valencia los trató independientemente. El más interesante es, quizás, el de Hueso, sobre el que se informó negativamente, aunque no se dejaron de apreciar divisiones internas dentro de la propia institución. Al recibirse la orden de la General para que se tratase el tema, parece que se formó una comisión integrada por el caballero hacendado Mariano Guinart y el vocal Joseph Batifora. Ambos redactaron un borrador, fechado el 6 de octubre de 1.799, en el que se mostraban partidarios de la permanencia de Hueso en la matrícula, basándose, fundamentalmente, para ello en la coherencia que debía guardarse con la representación que se realizó en el año 1.790 sobre el caso de los mercaderes de lienzo de Barcelona. Entonces los cuerpos de comercio de dicha ciudad se habían opuesto a los deseos de éstos de integrarse en su matrícula, por lo que la Junta General de Comercio había solicitado el parecer de la de Valencia. Y ésta se mostró favorable a la pretensión de los comerciantes al por menor, apoyándose, para ello, en varios razonamientos, como el hecho de que los Cinco Gremios Mayores de Madrid estuviesen integrados por comerciantes con tienda abierta al público; el precedente de los Consulados creados en las últimas décadas, en los que se incluían a los detallistas; y en la circunstancia de que el ejercicio del comercio al por menor no fuese un impedimento a la hora de obtener los privilegios de nobleza. Guinart y Batifora, por tanto, eran parti-

darios de que, recogiendo las líneas fundamentales de dichas argumentaciones, se pidiese la modificación del capítulo 3º de la ordenanza 1ª de los cuerpos de comercio de Valencia con el fin de que pudiesen integrarse en éstos los comerciantes al por menor. Sin embargo, esta propuesta no fue aceptada por la Junta. Desgraciadamente, no disponemos, por el momento, de las actas de este organismo correspondientes a dicho período cronológico y en las que, quizás, podría recogerse una interesante información sobre el debate interno que debió de existir al tratar sobre el tema. Lo cierto es que transcurrió cerca de un año hasta que se elaboró el informe definitivo. Propuesto por el entonces cónsul Gaspar Morera, estaba fechado el 11 de agosto de 1.800 y contenía una tesis totalmente contraria a la defendida por los dos comisionados anteriores. Aunque algo marginal al tema abordado, es interesante señalar la justificación que se realizaba de la discordancia que se iba a mantener con el informe de 1.790:

"... Esta Junta, y todas las de su especie deben considerarse como una persona moral que, aunque no varía en su especie, varían los sujetos que la componen, y éstos, a las veces, discordan en el concepto, ya sea con arreglo a las circunstancias de los tiempos, ya sea a impulsos del acierto, que todo se hace verosímil.

En el año 1.790 creyeron los individuos que componían esta Junta convendría la incorporación de los mercaderes de lienzo de Barcelona a la matrícula de comercio de la misma, y los del día no dudan que, sobre las contradicciones que enveve, este proyecto es perjudicial a los mismos incorporados..." (109).

Esta argumentación creo que es interesante, y debe tenerse en cuenta a la hora de enjuiciar las orientaciones de la actividad de la Junta. Es decir, éstas podían ser contradictorias, dependiendo de los miembros que la componían. En el tema que estamos abordando, las personas que formaban parte de la ins-

titución en el año 1.800 eran totalmente distintas de las que la integraban en el año 1.790, salvo en los casos de los vocales vitalicios Lapayese y Oliag y en el ^{de/}Vicente Viñes. Pero, además, las circunstancias también tenían una naturaleza diferente, puesto que en esta última fecha el informe se refería exclusivamente al caso de Barcelona, y no vinculaba al propio organismo valenciano, como lo puede demostrar el hecho de que aquí se estuviese tratando del mismo problema diez años después. Este carácter no vinculante puede, ya de por sí, explicar el tono conciliador con el comercio al por menor que adoptó entonces la Junta. Quizás sus miembros no se dieran cuenta de que, con ello, estaban tirando piedras contra su propio tejado, al sentar un precedente fácilmente utilizable. Por lo demás, la propia orden que la Junta General dirigió a la de Valencia el 22 de septiembre de 1.790 ya contenía, veladamente, la orientación que debía tener la respuesta, puesto que en ella se recordaba que se tuviese en cuenta que en los nuevos consulados se integraba a los comerciantes por menor, además de que el de Burgos, "...acaso el más antiguo de los que existen...", había solicitado la incorporación de estos últimos en la matrícula. Aunque en la petición de informe sobre el caso de Jaime Hueso en 1.799 se acompañaba copia de esta orden de 1.790, no cabe duda que su contenido quedaba mucho más lejano, mientras que, por el contrario, el problema afectaba ahora mucho más directamente a Valencia.

Como ya se ha señalado, el informe que adoptó la Junta el 11 de agosto de 1.800 era totalmente contrario a las pretensiones de Jaime Hueso. Se basaba para ello, en primer lugar, en el hecho de que los mercaderes de vara ya disponían de un cuerpo propio, por lo que era incoherente que una misma persona estuviese sujeta a dos organismos distintos, y más cuando ambos "...son tan diversos e incompatibles...". Sin embargo, las argumentaciones más trascendentales eran las que se referían al carácter degradante del comercio al por me-

nor, por lo que podía presentarse la siguiente contradicción:

"... Supongamos que un tendero de por menor llegase a ser vocal de la Junta, a que le avilita el informe, ¿y por este hecho había de abandonar su tienda con grave perjuicio de sus intereses?. Si ejerciendo por sí el mecanismo de una tienda se le considera con obción a los empleos, ¿porqué se le ha de privar su manejo por solo la duración del empleo suponiendo indecoroso su ejercicio?. Ciertamente, son dos extremos difíciles de convinar..."

Ahora bien, hay que tener en cuenta que lo deshonroso era servir personalmente en la tienda, y no disponer de capital invertido en dichos establecimientos. Así lo aclaraba la Junta al señalar que:

"... jamás ha prohibido a los comerciantes matriculados el interesarse en tiendas de por menor, siempre que éstas se manejen por factores o dependientes. Lo que choca con las ordenanzas y repugna al cuerpo de comercio es que el matriculado sirva personalmente el mecanismo de la tienda, de cuya especie no hay uno siquiera en la ciudad, fuera de Don Jayme Hueso..."

La "repugnancia" hacia este tipo de minoristas era tan intensa, según la Junta, que, si se incorporasen a la matrícula, los comerciantes al por mayor más importantes serían capaces de salirse de ella. De ahí que, con el fin de evitar el "desorden" que se seguiría, se pedía que no se modificase el capítulo 3º de la ordenanza 1ª, en el que se prohibía la incorporación de los comerciantes al por menor en el cuerpo de comercio.

En el caso de Manuel Hurtado el informe de la Junta fue, por el contrario, favorable a su incorporación. No obstante, ello no suponía una contradicción con las argumentaciones

anteriores, ya que aquella se derivaría exclusivamente de su condición de fabricante de tejidos de seda, con lo que podía acogerse a lo dispuesto en el capítulo 8º de la ordenanza 1ª de los cuerpos de comercio. El curso del razonamiento era, desde luego, un tanto enrevesado, ya que la Junta reconocía que Hurtado tenía una tienda de tejidos de seda abierta al público. Sin embargo, el hecho de que todos los productos que vendía en ella procedían de sus propias manufacturas, junto con las remesas que de éstas realizaba a diversas plazas de la península, daba lugar a que "... siempre se ha reconocido al Don Manuel Hurtado con el dictado que se titula de fabricante y del comercio de aquella ciudad, y como incorporado en el comercio del arte mayor de la seda, en el qual ha obtenido y servido el decoroso empleo de mayoral primero...". De ahí que su caso fuese diferente al de Jaime Hueso, ya que los productos que éste vendía en su tienda provenían principalmente de las compras realizadas anteriormente a otros fabricantes, puesto que los de producción propia apenas llegarían a cubrir la tercera parte del total.

A pesar de las diferencias que la Junta pretendía introducir, el fiscal de la Junta General de Comercio examinó los dos casos conjuntamente. Pero, lo más interesante es el alegato que formó en favor del comercio al por menor, rechazando el carácter degradante de este ejercicio:

"...El fiscal no hace mención del espíritu que tal vez presidió esta disposición de establecer una distinción entre el mercader y el comerciante que fuese ventajosa a esta última profesión y poco decorosa a la primera. El comercio de por mayor, cuyo origen y cuya vida están afianzadas en el de por menor, no debió jamás afectar acia él un desprecio tan visible. Pero como esta contradicción es tan repugnante, la ilustración de la Junta escusa la precisión de amplificarla..." (110).

Continuaba señalando que las operaciones que realizaban los dos tipos de comerciantes eran sustancialmente idénticas (ya que ambos giraban letras, fomentaban las fábricas, remitían productos, especulaban con ellos, etc.) y aportaba las argumentaciones realizadas por la propia Junta de Comercio de Valencia en 1.790, mientras que criticaba las que realizó en el caso de Jaime Hueso, que contenían un fuerte "... desprecio por el mecanismo de varear..., como si esta operación fuese menos decente que la de calcular y contar que hace un comerciante..., o como si la vara de medir fuera una vara mágica que entorpeciera las luces...". De ahí que el fiscal fuese partidario de que se pudiesen incorporar a la matrícula del cuerpo de comercio todos los mercaderes minoristas. Pero como la experiencia aconsejaba que "... las innovaciones de esta clase se simplifiquen y hagan aceptables por un orden gradual...", proponía que, por el momento, solo se permitiese la incorporación de los mercaderes cuyas tiendas estuviesen surtidas de tejidos de origen nacional. En este sentido fue en el que se pronunció la orden del 22 de octubre de 1.801, con lo que, aparte de solucionarse los dos casos en conflicto, se dejaba abierta una importante vía de penetración de los comerciantes minoristas en la matrícula de los cuerpos de comercio.

Personalmente, creo que esta resolución de la Junta General de Comercio pudo encontrarse en la base de un movimiento de signo totalmente distinto, protagonizado por algunos de los comerciantes más enriquecidos y ennoblecidos de la ciudad de Valencia con la finalidad de que se les desvinculase de la matrícula. Al menos, es muy significativo que este se iniciase poco antes de que hubiese transcurrido un año desde la aprobación de la citada orden. Desde luego, aquellos no aludían a esta circunstancia entre las causas de sus alegaciones, pero no cabe duda de que debían de estar muy molestos por el hecho de encontrarse encuadrados en una organización que incluía en su seno a simples comerciantes al por menor. El

movimiento pudo iniciarse, realmente, de una forma totalmente fortuita, como lo evidencian las circunstancias que motivaron la primera petición, realizada por Félix Pastor, rico comerciante sedero valenciano que recientemente, por Real Cédula de 20 de diciembre de 1.797, había obtenido el título de Marqués de San Joaquín y Pastor. A pesar de que disponía de esta distinción, el 23 de agosto de 1.802 se le envió una esquila de convocatoria para una junta ordinaria de comerciantes matriculados en la que únicamente se le denominaba como Félix Pastor. Ello le disgustó enormemente, y, en un altanero gesto muy propio de su nueva condición nobiliaria, devolvió dicha esquila alegando como motivo:

"... porque no se me trata en ella con el connotado que me corresponde como a título de Castilla, vajo cuya denominación manda el Rei se me nombre. Mi modestia me ha contenido asta ahora para la queja, pero no quiero tolerarlo más tiempo en agrabio de mis sucesores, ni consentiré que se me falte en lo más mínimo..." (111).

A pesar de que la Junta se disculpó veladamente señalando que no se le había comunicado directamente dicha circunstancia, Pastor volvió a responder desairadamente el 9 de septiembre de 1.802 afirmando que su nueva condición era pública, y otros organismos, como la Sociedad Económica de Amigos del País, ya le distinguían con su título desde 1.798, por todo lo cual, y teniendo en cuenta todos los antecedentes, pedía que se le desvinculase de la matrícula ordinaria y se le incorporase a la de caballeros hacendados.

La petición de Pastor tuvo un eco inmediato en otros comerciantes que se encontraban en similares circunstancias. Así, el 19 de octubre de 1.802 se produjo la de Roque Escoto, que había obtenido el privilegio de hidalguía en 1.788 y desde 1.793 era regidor, en la clase de caballeros, de la ciudad de

Valencia, cuyo memorial pidiendo su incorporación en la matrícula de caballeros hacendados ya ha sido recogido parcialmente por P. Molas (112), y el 15 de noviembre del mismo año se producía la demanda de Pedro Vicente Galabert de que se le desvinculase de la matrícula de los cuerpos de comercio.

Pero si estos comerciantes no ligaban directamente su petición al desprestigio que habría sufrido la matrícula con la incorporación de los minoristas, la Junta sí parecía temer que, con su actitud, contribuyesen a aumentar en mayor grado aquella circunstancia. El problema fue estudiado minuciosamente por la institución, ya que, aparte del dictámen de los asesores, se formó una comisión compuesta por los vocales Bernardo Lasala, Luis Verges y Mariano Tamarit para que emitiesen su parecer. Y éste, que recogía en gran medida el de los asesores, fue el que se adoptó definitivamente el 5 de septiembre de 1.803. En la representación de esta fecha, después de recogerse una dura crítica a los comerciantes ennoblecidos que abandonaban su antigua profesión, se desaconsejaba la creación de una matrícula separada de caballeros hacendados, mientras que se sugería que los comerciantes que dispusiesen de distinciones nobiliarias pudiesen acceder a las plazas de caballeros hacendados en condiciones de igualdad con los de fuera de la matrícula, aunque, al mismo tiempo, debido a su carácter de comerciantes, también podrían ser elegidos para los restantes cargos de los cuerpos de comercio. Y todo ello se fundamentaba, principalmente, en el siguiente razonamiento:

"... conceptúa la Junta despreciable, en todas sus partes, la solicitud del mencionado Escoto y es de dictamen que a ningún matriculado que tenga la calidad de noble se le permita, por más que lo solicite, el que se le excluya de la matrícula, pues, de lo contrario, podrían obtener después las plazas de caballeros hacendados con desprecio de la referida matrícula, y aún del

comercio todo...".

La exclusiva alusión a Escoto se debe a que éste era el único que había elevado su recurso a la Junta General de Comercio, mientras que los restantes lo habían hecho directamente a la de Valencia. En todo caso, lo más destacable era el interés que se demostraba en que ningún comerciante ennoblecido pudiese desvincularse de la matrícula por el consiguiente desprestigio a esta institución que este hecho podía acarrear.

No obstante, con ello no se había zanjado definitivamente la cuestión, puesto que el iniciador del movimiento, Félix Pastor, volvió a insistir una y otra vez. Así, el 23 de octubre de 1.804 realizaba un nuevo memorial señalando que, si bien en el capítulo 6º de la ordenanza se permitía la inclusión de los nobles en la matrícula, el hecho de que en ésta no se hubiese realizado distinción de clases dió lugar a que ningún noble quisiese matricularse, por lo que se tuvo que recurrir a gente de fuera de los cuerpos con el fin de proveer las plazas de caballero hacendado. Y ello a pesar de que algunos comerciantes habían conseguido privilegios nobiliarios. De ahí que en estos últimos casos:

"...parece que por solo el hecho de comerciar y estar en su matrícula no se les considera en obción a dichas plazas, en deshonra del mismo comercio, y se trata a sus personas como a qualquier del estado llano, sin distinción de lo que es propio de su profesión, y sus cargos, a lo que es propio de su servicio personal o al él anexo, pues si en cuanto a lo primero debe estar sugeto al Consulado, debe, en quanto a lo segundo, hacer lo correspondiente a su clase; lo contrario es contra la mente de V.M. y retraer a todo noble de comerciar, matricularse y dar lugar a la nobleza a que mire con desprecio al noble matriculado..."

Estas últimas palabras parecen dar a entender que los comer-

cientes ennoblecidos no eran totalmente aceptados por su nuevo entorno social, por lo que necesitaban que se les distinguiese con nuevos cargos que conllevasen cierto prestigio, como podía ser, para ellos, el caso de la plaza de caballero hacendado de la Junta. De ahí que Pastor volviese a insistir en que se crease una matrícula separada de nobles de la que saliesen los candidatos para desempeñar dicho cargo. En estos momentos quizás aquel debía de estar bastante enojado, puesto que, a pesar de sus demandas, en enero de 1.804 había sido elegido como cónsul, cargo del que dimitió inmediatamente. Pero aquel sentimiento debió de acentuarse notablemente cuando comprobó que, al cumplir el período de permanencia en la plaza de caballero hacendado de Mariano Guinart, fue elegido para sustituirle, a principios de 1.806, otra persona de fuera de la matrícula, Francisco Xavier Castillo. De ahí que el 13 de febrero de dicho año volvió a dirigir otro memorial en el que indicaba que este hecho podía hacer pensar que "...el hecho de comerciar devilita los derechos y prerrogativas que como a nobles les pertenece...", por lo que solicitaba, de nuevo, su ya clásica petición, añadiendo que, en caso de no accederse a ella, se le excluyese de la matrícula de comercio. Lógicamente, la Junta siguió oponiéndose firmemente a estas pretensiones por el desprestigio que podían conllevar a la institución.

Las cuestiones descritas hasta el momento en lo que respecta al desprecio por el comercio al por menor y los afanes de distinción social de los matriculados creo que podrían evidenciar que los organismos comerciales valencianos no estaban imbuidos precisamente por un talante que se podría calificar como "revolucionario" en lo que respecta a la orientación de sus actuaciones. Todo lo contrario, puesto que parecían defender la permanencia de las distinciones sociales propias del Antiguo Régimen. Sin embargo, creo que el aspecto que en mayor medida debería dilucidar su auténtico carácter es la

orientación que dió a sus informes y representaciones relativas a la actividad económica. Contando con las fuentes dispersas que han aparecido hasta el momento, el problema es difícil de dilucidar de una forma total, puesto que, teniendo en cuenta que las opiniones podían variar en función de los miembros que componían la Junta (como se ha visto en el tema de la incorporación de los minoristas), se necesitaría disponer de la práctica totalidad de la documentación del organismo para emitir un juicio válido para el conjunto del período. Sin embargo, y a pesar de esta salvedad, se puede intentar establecer unas pautas de comportamiento en algunos períodos y en lo que respecta a determinados temas. En este último aspecto, nos centraremos exclusivamente en la principal actividad manufacturera de la Valencia del siglo XVIII: la sedería. A pesar de que los problemas relativos a esta cuestión serán objeto de un análisis más detenido en un capítulo posterior, las líneas fundamentales que defendió la Junta al respecto creo que pueden ser perfectamente reveladoras de sus orientaciones económicas. En lo que respecta a la materia prima, cabe señalar que, durante la práctica totalidad del período, la institución siempre defendió una estricta política mercantilista, siendo partidaria de la prohibición total de su exportación en bruto con el fin de fomentar la producción nacional. Y lo mismo ocurrió a la hora de tratar de esta última cuestión, ya que en todo momento se solicitó la estricta prohibición de la importación de tejidos extranjeros elaborados que pudiesen competir con los de origen nacional, tanto en la península como en las colonias americanas. Es decir, en ningún momento apareció ningún dato que pudiera inducir la defensa de una política económica librecambista, sino que siempre imperó una estricta ortodoxia mercantilista. Pero más revelador que este hecho es la actitud que la Junta adoptó en lo que respecta a otro de los pilares del Antiguo Régimen: las corporaciones gremiales. En este aspecto, las noticias

son mucho más dispersas y aparecen de una forma algo contradictoria. En la década de 1.760 han aparecido algunos informes que contienen unas duras críticas a dichos organismos. Así, en el de 15 de junio de 1.764 la Junta, comentando la oposición del colegio del arte mayor de la seda a adoptar los métodos de imitación de tejidos extranjeros que había introducido en Valencia la fábrica de los cinco gremios mayores, señalaba que los mayores del colegio "...más se estimaron quedar sumergidos en su ignorancia y atrazo que valerse de tan preciosas beneficiencias...", y se lamentaba de que la fabricación de tejidos de seda "...haya de estar sujeta en lo gubernativo a unos hombres que ni tienen la menor noción de la razón de estado, ni saben lo que es comercio, ni la parte que en él forman las fábricas..." (113). Pero mucho más duras e intensas eran las críticas que el colegio del arte mayor de la seda recibía en otra representación de 20 de mayo de 1.766 (114), en la que, después de señalar que la vigencia de las ordenanzas gremiales "...embarazan poder fabricar con el arte, gusto, y hermosura que los estrangeros, dando lugar a que nos saquen el oro y plata...", se criticaba virulentamente la reglamentación con las siguientes palabras:

"... Ello es cierto que en aquel tiempo que se formaron las nominadas ordenanzas serían dignas de toda estimación; pero al presente son despreciables por lo antiguas, y por que en nada se adecuan y acomodan al sistema presente y delicado gusto de las gentes..."

Sin embargo, todo parece indicar que cuando en la década de 1.780 se emprendieron las deseadas medidas liberalizadoras en el ámbito industrial la mentalidad de la Junta cambió radicalmente. Como ya es sabido, el 30 de octubre de 1.786 se concedió a las fábricas libertad parcial para realizar sus manufacturas sin sujetarse a las ordenanzas, con tal que se distinguiera sus productos con un sello especial y que se hubiese obtenido previamente autorización de la Junta de Comercio.

Sin embargo, esta tímida liberalización fue ampliada rápidamente por la Real Cédula de 21 de septiembre de 1.789, en que se concedía facultad a todos los fabricantes para que sus productos pudieran "...inventarlos, imitarlos y variarlos libremente...", sin ningún tipo de trabas, desapareciendo, por tanto, la necesidad de autorización y de sello distintivo. Parece que esta última medida disgustó ya pronto a los comerciantes y fabricantes valencianos, puesto que el 28 de julio de 1.790 el director de rentas generales de Valencia señalaba que, según creían aquellos, "...la sola noticia de que puede por este medio ser engañado el público le retraerá...de comprar manufacturas del País..." (115). La Junta se hizo pronto eco de este malestar, puesto que en marzo de 1.794 informó a la General de los desórdenes y abusos que la nueva medida había provocado, lo que dió lugar a que se expidiera otra orden de 9 de junio de 1.795 aclarando que aquella disposición se había dado para acercar los productos "...al gusto de los consumidores..." y no para que se cometieran fraudes y engaños, por lo que se encargaba una mayor vigilancia de las Juntas particulares sobre este aspecto. Y esta orden iba acompañada de otra de la misma fecha para que la de Valencia informase sobre los efectos de aquella medida en el ámbito de su jurisdicción. Esta se tomó tiempo para ello, pues a principios de 1.797 se le recordaba la anterior petición de informe. Desgraciadamente, el definitivo que confeccionó no se ha conservado, apareciendo únicamente un borrador fechado el 24 de julio del mismo año que, aunque en una nota adjunta se especifica que no fue aprobado, el solo hecho de su presencia ya demuestra el sentir de una parte de sus miembros y, quizás, contuviese las líneas fundamentales del que finalmente fuese asumido. La argumentación principal de aquel era "... Que se ratifique la Real Cédula de 1.786, derogando enteramente la de 21 de septiembre de 1.789, la que, de subsistir (según la experiencia ha demostrado), llegaría la fábrica de tegidos a su mayor ruyna..." (116). Es decir, se apostaba por la medida más restrictiva,

que suponía, realmente, una vuelta a la situación tradicional, ya que, además, se pedía que se dejaran "...en la fuerza y vigor las ordenanzas establecidas en este colegio y arte mayor de la seda, para que por ellas se hagan guardar a los maestros fabricantes las reglas establecidas sin contravención ni disimulo alguno...". Sin embargo, parece que esta no era una opinión aislada de algunos miembros de la Junta, sino que era coherente con una política general que la institución emprendió deliberadamente en los años finales del siglo XVIII e iniciales del XIX. La mejor muestra de ello la puede suponer la actitud que adoptó ante una de las primeras supresiones de una corporación gremial realizadas en el siglo XVIII. Como ya se sabe, por Real Cédula de 29 de enero de 1.793 se realizó la supresión del colegio de torcedores de seda. Dos años después, la Junta General de Comercio pidió a la de Valencia que informase sobre los efectos de esta medida. Y el 24 de Noviembre de 1.796 ésta lo realizaba señalando que los perjuicios que se habían ocasionado eran enormes, por lo que el único remedio que encontraba era:

"...suplicar a V.M. se sirva mandar que qualquiera persona de ambos sexos que se dedique a las maniobras del torcido de las sedas sea y se entienda con sugestión a las reglas del arte y penas establecidas y que se establezcan... imponiendo el cargo del reconocimiento de las sedas en torcido al colegio y arte mayor de la seda..." (117).

Aunque algo veladamente, ello suponía retroceder a la situación anterior a la abolición del gremio, aunque encomendando la labor de vigilancia de las reglas al arte mayor de la seda. Sin embargo, si aquí no se había atrevido a solicitar abiertamente el restablecimiento del gremio de torcedores, esta petición aparece claramente en otro informe posterior cuya fecha de elaboración debe ser resaltada (el 28 de marzo de 1.811), puesto que correspondía a la época en que las Cortes de Cádiz

estaban intentando realizar la primera revolución liberal de España. La Junta de Comercio de Valencia aludía, en primer lugar, a este hecho señalando que "... incurriría en un capital descuido si en época que reunida toda la Nación para reparar los males que padece..." no aportase su propia receta para solucionar algunos de ellos. No obstante, y contrariamente a lo que podía creerse, la argumentación contenía una gran alabanza a las reglamentaciones gremiales y una fuerte crítica a la libertad de trabajo, como se desprende de las siguientes afirmaciones:

"... Por estas reglas (las ordenanzas) se gobernaron hasta que algunos particulares, que aspiraban a abrigar el fraude impunemente por su interés, solicitaron la libertad y derogación de las ordenanzas gremiales, y, particularmente, la total extinción del colegio de torcedores, consiguiendo el que pudiesen dedicarse a dicho arte quantos quisiesen por Real Cédula de 29 de enero de 1.793.

De aquí, pues, resultó el que los torcedores, desentendiéndose de quanto sabiamente previenen sus Ordenanzas de 9 de mayo de 1.732 para la perfección y bondad del torcido, y asegurados de no incurrir en las penas contenidas en ellas, se dedicasen a elaborar el torcido con advitrio, fraude y adulteración, negándose a la admisión de aprendices..." (118).

Aunque la referencia concreta se materializa en el caso de los torcedores, nótese que antes de ello se alude a la totalidad de las ordenanzas y se identifica a los partidarios de la libertad de trabajo con defraudadores. Lo cierto es que la Junta identificaba la abolición del colegio de torcedores con la agravación de todos los males en la operación de semielaboración de la seda, y, por tanto, con la decadencia de la fábrica de tejidos de seda de Valencia. De ahí que una de sus peticiones concretas era "...Que se restablezca el colegio o corporación de torcedores con arreglo a las ordenanzas del año 1.732 y sugestión a los sesenta y dos capítulos que contie-

ne...". La contundencia de esta frase creo que no necesita de mayor comentario: se trataba de una consciente y completa vuelta a la situación anterior sin modificar minimamente nada (con sus 62 capítulos). ¡ Y ello, creo que hay que hacerlo notar, a principios de 1.811, poco más de dos años antes de que las Cortes de Cádiz, por decreto de 8 de junio de 1.813, aboliesen completamente las organizaciones gremiales!.

Es decir, las fuentes disponibles parecen indicar que la Junta de Comercio de Valencia no se situó, precisamente, en la vanguardia de la renovación social y económica de la situación existente en el Antiguo Régimen. En todo momento intentó atraerse las simpatías de una nobleza que abiertamente la rechazaba. Pero, además, a finales del siglo XVIII defendió conscientemente la rígida jerarquización social que, siguiendo la mentalidad estamental, situaba a sus miembros por encima de los comerciantes al por menor, incluso en contra de los designios de las autoridades centrales que querían acabar con estos prejuicios. La firme resolución de éstas en este último sentido estuvo, quizás, en la base de la petición de algunos comerciantes ennoblecidos de desvincularse de la matrícula ordinaria. Sin embargo, en el ámbito económico la situación no parece haber sido muy diferente. Aunque en los primeros años parecen existir algunas críticas a las organizaciones gremiales, y a pesar de que siempre existe el problema de que las opiniones pudiesen cambiar en función de las personas que ocupaban los cargos directivos, todo parece indicar que a finales del siglo XVIII y principios del XIX la institución se pronunció abiertamente en favor de las reglamentaciones corporativas, oponiéndose a los intentos de liberalización que estaban promoviendo las autoridades del Despotismo Ilustrado, en un primer momento, y situándose después muy lejos de las tendencias que estaban triunfando en las Cortes de Cádiz.

f) La situación financiera y las realizaciones.

La conservación, entre los fondos consultados, de los libros mayores de cargo y descargo (119) de la Junta de Comercio nos permite conocer perfectamente la situación financiera de la institución a lo largo de todo el período estudiado. Pero, además, el análisis detallado de ambos conceptos, sobre todo del segundo, nos proporciona una estimable información sobre la auténtica entidad de las actuaciones del organismo, pudiendo, por tanto, entresacar, del cúmulo de informes, peticiones, representaciones, etc, las cuestiones que tuvieron una real efectividad y analizarlas con mayor detenimiento.

En lo que respecta al primer aspecto, la situación financiera, la evolución de los ingresos y gastos, y el saldo resultante, creo que permiten diferenciar diversas etapas (ver apéndice numérico- /3). La primera podría situarse, cronológicamente, entre los inicios de su actuación, a mediados de 1.762, y la definitiva integración de Alicante en el organismo en 1.775. En este período los ingresos anuales suelen superar habitualmente los 100.000 reales de vellón, salvo en los tres años iniciales, aunque raramente sobrepasaban los 150.000. Por su parte, en los gastos y el saldo resultante se diferencian claramente dos subperíodos distintos, marcados, fundamentalmente, por la definitiva aprobación de los salarios de los componentes de los cuerpos por Real Orden de 8 de enero de 1.771. Hasta esta fecha únicamente se abonaron los salarios a los empleados subalternos, con lo que los gastos raramente superaron los 100.000 reales, y, como consecuencia, el saldo resultante se fue acumulando progresivamente hasta alcanzar los 230.000 reales. Sin embargo, cuando a partir de 1.771 se abonó la mayor parte de los sueldos atrasados y se pagaron regularmente los anuales, la situación financiera se equilibró, desapareciendo el saldo favorable acumulado, y elevándose los

gastos regulares a cerca de 150.000 reales, con lo que el superavit raramente superaba los 15.000.

La segunda etapa podría comprender todo el período en que Alicante permaneció integrado en el organismo, es decir, entre 1.775 y 1.785. En estos años los ingresos se elevaron notablemente, superando habitualmente los 200.000 reales (salvo en los años centrales de la guerra contra Inglaterra), y oscilaron entre aquella cantidad y 350.000 reales (el caso de 1.777 es excepcional, como luego se verá). Por su parte, en los gastos y el saldo resultante también se pueden diferenciar, al igual que en el período anterior, dos subetapas distintas. La primera, comprendida entre 1.775 y 1.780, corresponde a unos años en los que se aprecia una auténtica ligereza en los gastos, hasta el punto de que éstos se elevan desde cerca de 160.000 reales a más de 500.000, con lo que el saldo resultante, si bien se eleva en principio debido a las aportaciones del depósito de Alicante formado con los ingresos anteriores a la integración definitiva, cae bruscamente poco después. Pero en la segunda subetapa, comprendida entre 1.781 y 1.785, se reducen sensiblemente los gastos y se alcanza un notable equilibrio, puesto que la oscilación anual es muy reducida, variando entre 210.000 y 230.000 reales. Y, como consecuencia, el saldo resultante se va incrementando progresivamente, pasando de 61.000 a cerca de 400.000 reales. Ello parecía responder a una deliberada actuación de la Junta con el fin de acumular fondos para emprender su mayor empresa: la construcción del puerto de Valencia.

La tercera etapa podría situarse en los años comprendidos entre la separación de Alicante, a mediados de 1.785, y la aprobación de la construcción del puerto en 1.791. En ella los ingresos no sufren una brusca reducción, como podría esperarse al segregarse Alicante, debido a que el crecimiento de la actividad comercial ha compensado la pérdida de la

anterior fuente de recursos. Así, aquellos se sitúan en torno a los 300.000 reales. Por su parte los gastos se estabilizan alrededor de los 200.000 reales. Como consecuencia, el saldo resultante va creciendo progresivamente hasta superar el millón de reales en 1.791.

La cuarta etapa comprende el período en el que la Junta se encargó directamente de la construcción de las obras del puerto, es decir, entre 1.792 y 1.797. Los recursos extraordinarios que se arbitraron para su financiación dieron lugar a que los ingresos se elevasen notablemente, hasta alcanzar más de 7 millones de reales en 1.796. Pero otro tanto ocurrió con los gastos, que oscilaron entre los dos y los cuatro millones, mientras que el saldo bailaba lócamente en función de las posibilidades monetarias, apareciendo en este período el único año en que existió un resultado negativo (en 1.793).

Finalmente, la quinta etapa, entre 1.798 y 1.807, es la de mayores dificultades, ya que se combinaron la expropiación de todos sus fondos por parte de la recién creada Junta de Protección de las Obras del Puerto con las dificultades comerciales planteadas por las guerras contra Inglaterra. Los ingresos se redujeron brutalmente, superando raramente los 200.000 reales, salvo en el período de relanzamiento comercial provocado por la paz de Amiens, y en los tres últimos años no llegaron a alcanzar ni los 100.000 reales. Y un fenómeno similar ocurrió con los gastos, ya que en algunos años, como 1.799 y 1.800, resultó difícil abonar los sueldos de los empleados. Como consecuencia, el saldo siguió oscilando notablemente, aunque tendiendo a un cierto equilibrio en el que no se sían superar los 30.000 reales.

En definitiva, a lo largo de casi todo el período estudiado la Junta de Comercio de Valencia dispuso de una buena situación financiera, ya que sus ingresos se iban incrementando progre-

sivamente al amparo de la favorable coyuntura comercial, mientras que los gastos, que en un principio se iban acomodando a aquellos, se redujeron notablemente a partir de 1.780 con el fin de acumular fondos para emprender la construcción del puerto. Sin embargo, la inesperada magnitud que alcanzó esta obra comenzó a desequilibrar los presupuestos, lo que, unido a las dificultades que surgieron con el enfrentamiento bélico contra Inglaterra, colocó a la institución en una situación desesperada en los años iniciales del siglo XIX.

No obstante, estas cuestiones pueden apreciarse en mayor medida si se realiza un análisis detallado de la composición de los ingresos y gastos.

En lo que respecta a los primeros (ver apéndice numérico-14), aquella es muy fácil de dilucidar, ya que el ingreso fundamental lo constituía el derecho consular de dos dineros por libra sobre el valor de las importaciones marítimas. Salvo en el período comprendido entre 1.792 y 1.798-99, en que la financiación de las obras de construcción del puerto vinieron a distorsionar el panorama, aquel derecho siempre supuso más del 70 % de los ingresos totales. Entre 1.763 y 1.776 fué el único que nutrió las arcas de los cuerpos de comercio. A partir de la última fecha citada vinieron a unírsele otros, como la restitución de préstamos o la venta de productos obtenidos de la realización de experimentos; el derecho de un maravedí por libra de seda comprada con permiso del Intendente y recaudado con el fin de abonar los salarios del fiel y veedores del contraste; el abono de los desperfectos y el desgaste del material de navegación procedente del almacén que la Junta tenía en el Grao y que se utilizaba para socorrer a los navios en dificultades; u otros ingresos diversos. De todas formas, hasta 1.791 el conjunto de todos ellos nunca superó el 30 % del total, mientras que el casi siempre más del 70 % restante

procedía del derecho del Consulado. Al respecto, debe señalarse también que éste provenía mayoritariamente de los puertos dependientes de la Aduana de Valencia. Durante el período de integración de Alicante, aquellos solían proporcionar habitualmente algo más del 50 % de los ingresos totales. Por su parte, Alicante comenzó a abonar este derecho a partir de 1.768, aunque su importe se guardó en un depósito, en poder del tesorero de los cuerpos de comercio de Valencia, hasta que se solucionó el conflicto en 1.775. De dicho depósito fue del que se sacaron las cantidades que constan en 1.773 y 1.774, mientras que el resto se integró definitivamente en 1.777. De ahí la elevada cantidad que aparece en dicho año y que se compone del resto de aquel depósito y de la recaudación anual habitual. Pero lo más importante a destacar es que, salvo en estos tres años, las aportaciones de Alicante siempre oscilaron únicamente entre el 30 y el 40 % de los ingresos totales. A partir de su segregación, a mediados de 1.785, aquella ciudad solo proporcionó una cuota anual de 30.000 reales, que suponían menos del 10 % de los ingresos totales, hasta que fue dispensada de dicha obligación en 1.793.

En el período comprendido entre 1.792 y 1.798-99 las cantidades recaudadas con el fin de financiar las obras del puerto se convierten en la partida más importante de los ingresos de los cuerpos de comercio. De esta forma, el derecho consular ve reducido su peso específico, al suponer únicamente entre el 10 y el 30 % del total. Y ello a pesar de que sus cantidades se veían notablemente incrementadas por el redoblamiento de su presión recaudadora concedida para contribuir a aquella financiación. Efectivamente, por orden de 29 de enero de 1.793 se permitió que se pudiera exigir en Valencia el doble de su derecho consular con el fin de destinar la mitad de él a aquella empresa, a lo que otra orden de 28 de mayo de 1.793 añadió el derecho de un real valenciano por cada libra de seda que se comprase en el Reino y no se consumiese en las fábricas de

su capital, y medio real valenciano por libra de seda nacional o extranjera que se introdujese en Valencia para el consumo sus fábricas (120). De ahí que el derecho consular llegase a ascender a más de 700.000 reales, puesto que a su redoblada presión se añadía el gravamen de la seda que se introdujese por la Aduana. El resto del derecho sobre la seda se exigía independientemente, y sus cantidades también eran sustanciosas, ya que suponían en torno a los 500.000 reales anuales. Sin embargo, el núcleo fundamental de la financiación de las obras del puerto lo constituyeron los diversos préstamos que se adquirieron, como posteriormente veremos al tratar este tema con una mayor profundidad.

Cuando a partir de 1.798-99 la Junta dejó de hacerse cargo directamente de la construcción del puerto, el derecho consular volvió a constituir el ingreso fundamental, un derecho aún redoblado hasta que en 1.803 se eliminaron tanto los 4 maravedís por libra exigidos para las obras del puerto como los otros 4 que se percibían desde 1.797 para restituir a los comerciantes los préstamos que hubiesen realizado a la Corona. Su peso específico sobre los ingresos totales superó, en muchas ocasiones, el 90 %, mientras que de los otros conceptos solo tenía una cierta incidencia el derivado del desgaste de material de navegación.

Algo más complejo, aunque también más interesante, resulta el análisis de la composición de los gastos de los cuerpos de comercio (ver apéndice numérico- 15). Debo señalar, ante todo, que tanto en estos como en los ingresos pueden apreciarse, en las cifras ahora manejadas, pequeñas diferencias con el total que aparecía en los libros de cargo y descargo. De todas formas, afectan a algunos años muy aislados y su incidencia sobre las conclusiones obtenidas es muy escasa, pues raramente el margen de error supera el 1 % de las cifras globales manejadas. Hecha esta aclaración, y pasando ya al estudio detallado de los

gastos, puede apreciarse, en el apéndice citado, que éstos estaban compuestos por numerosos conceptos, aunque su auténtica importancia era bien diversa. El principal de ellos no cabe duda que lo constituía el pago de los salarios a los componentes de los organismos. Desde el momento en que estos emolumentos se percibieron regularmente, a partir de 1.771, su incidencia sobre el total solía superar el 50 % y, frecuentemente, se situaba en torno al 66 % cuando los gastos consignados en las restantes partidas se mantenían dentro de unos límites aceptables. Por tanto, cabe señalar que entre la mitad y las dos terceras partes de los gastos de los cuerpos de comercio se destinaban a satisfacer los salarios de las personas que se encontraban a su servicio. En cifras absolutas, ello suponía anualmente una cantidad comprendida entre 100.000 y 150.000 reales de vellón. Pero, ¿cómo se distribuía dicha cantidad y cuales fueron las modificaciones que experimentaron los salarios a lo largo del período?. En los ocho primeros años de funcionamiento de los cuerpos, solo percibieron sus emolumentos los empleados subalternos de ellos, es decir, los asesores, alcaide, escribano, porteros, alguaciles, etc., y la cantidad total anual raramente sobrepasaba los 20.000 reales. Los cónsules, vocales, jueces de apelaciones y los cargos burocráticos tuvieron que esperar hasta la aprobación de sus sueldos realizada por Real Orden de 8 de enero de 1.771, y, aún entonces, solo percibieron la mitad de los haberes que les correspondían por el tiempo que habían servido desde 1.762. Según establecía aquella orden, los salarios anuales de los empleados de los cuerpos de comercio se establecían de la siguiente forma(121):

	<u>Personal</u>	<u>Total</u>
Presidente	7.500 r.	7.500 r.
9 vocales	2.200 r.	19.800 r.
3 cónsules	3.700 r.	11.100 r.
Secretario	7.000 r.	7.000 r.
Contador	4.000 r.	4.000 r.

	<u>Personal</u>	<u>Total</u>
Tesorero	9.000 r.	9.000 r.
2 asesores	4.500 r.	9.000 r.
escribano	1.500 r.	1.500 r.
Alcaide de la Lonja	3.000 r.	3.000 r.
2 porteros	1.500 r.	3.000 r.
2 alguaciles	900 r.	1.800 r.
Guarda-almacen	1.500 r.	1.500 r.
Agente en Madrid	3.000 r.	3.000 r.
		<hr/> 81.200

Es decir, la carga total anual ascendía a algo más de 81.000 reales. Sin embargo, esta situación fue modificada sustancialmente en los dos años posteriores. En octubre de 1.772 el salario original de tesorero fue rebajado a 4.000 reales, relevándole de la obligación de pagar a los colectores del dereconsular, y en julio de 1.773 el salario anual de cada vocal fue elevado a 4.000 reales y el de cada cónsul a 5.500. Con ello la carga anual total se situaba en 97.800 reales. La diferencia existente entre esta cantidad y la que aparece en el total de los gastos se debe a que aún se estaban pagando salarios a las personas que ocuparon cargos entre 1.762 y 1.771 y a que ya se había adquirido la costumbre de abonar al personal subalterno una cantidad extraordinaria por Navidad. En 1.779 se volvió a producir una nueva modificación de los salarios que supuso, para los vocales y cónsules, la equiparación con las retribuciones por los mismos cargos en Barcelona, según señala P. Molas (122). El salario de los primeros quedó fijado en 4.302 reales anuales, y el de los segundos en 6.000, no produciéndose ya ninguna modificación más que les afectase durante el resto del período. Pero, además, en el mismo año el salario del secretario se elevó a 8.000 reales, el del tesorero a 5.000, el del alcaide a 4.000 y el de los porteros a 1.700. Por su parte, el agente en Madrid vió ascender sus

emolumentos a 4.000 reales, en atención al superior trabajo que tenía que atender con la integración de Alicante, y el contador percibió desde dicho año 4.500 reales con la obligación de mantener de su cuenta a un oficial. De esta forma la carga anual de los emolumentos abonados en Valencia ascendió a cerca de 107.000 reales, lo que, junto con los cerca de 22.000 que percibían los nuevos oficios creados en Alicante, suponía un total de unos 129.000 reales. Pero, además, la Junta debía de pagar al fiel y veedores que vigilaban la calidad de la seda vendida en el contraste, lo que suponía entre 5.000 y 10.000 reales anuales. Esta situación se mantuvo prácticamente inalterada, con la excepción de la segregación de Alicante en 1.785, hasta que en 1.795, debido a la elevación de los salarios de parte de los empleados subalternos, las cargas salariales anuales se situaron entorno a los 120.000 reales.

Aparte de los salarios, habitualmente se solía destinar una cierta cantidad anual para satisfacer los trabajos de mantenimiento del edificio de la Lonja, es decir, las reparaciones ordinarias de albañilería, carpintería, cerrajería, cuidado del jardín, etc. Sin embargo, esta partida raramente alcanzaba una entidad apreciable. La excepción la constituyeron los primeros años de funcionamiento de los cuerpos de comercio, en los que las necesidades de acondicionar un edificio que había servido hasta entonces para el alojamiento de tropas requirió la inversión de sumas importantes. Pero, a partir de entonces, los gastos realizados en esta materia no llegaban a sobrepasar, en muchas ocasiones, ni el 1 % de los totales, y raramente superaban el 5 %

Lo mismo se puede decir de los gastos de la secretaría, que difícilmente superaban los 2.000 reales anuales y, cuando así lo hacían, se debía a la impresión y encuadernación de publicaciones, que se han incluido en este apartado, como ocurrió en

los años en que estos gastos fueron más elevados, es decir, en 1.766-67 y en 1.777-78, ya que en ambos casos la mayor parte se destinó a satisfacer los gastos de publicación de las ordenanzas de los propios cuerpos de comercio.

Mención aparte merece una partida realmente curiosa, los regalos a las personas que ocupaban cargos burocráticos en la Corte. Al tratar sobre los momentos previos a la creación de los cuerpos de comercio ya tuvimos ocasión de constatar la capacidad de corrupción que existía entre los miembros de los organismos estatales y el aprovechamiento que los promotores valencianos realizaron de esta posibilidad con el fin de tramitar rápidamente, y en el sentido que deseaban, sus peticiones. Pues bien, la existencia de esta partida como uno más de los gastos habituales parece indicar que aquellas gratificaciones se convirtieron en una práctica sistemática. Todos los años, aprovechando la celebración de la Navidad, se enviaban dulces y otros regalos a aquellas personas con el fin, seguramente, de tenerlas siempre dispuestas a aceptar con mayor facilidad sus peticiones. La cantidad a que ascendían aquellos anualmente no era nada despreciable, puesto que solía suponer en torno al 5 % de los gastos totales del organismo. Pero ello no quiere decir que fuese una asignación estabilizada, sino que fue ascendiendo progresivamente desde los cerca de 5.000 reales de los primeros años a los más de 11.000 que se destinaron en 1.788, el último año en que se tiene constancia de la existencia de esta partida.

Los gastos del agente que la Junta tenía establecido en Madrid aparecen de una forma mucho más irregular y oscilante, y, realmente, únicamente adquieren una entidad apreciable cuando existían graves problemas que requerían una actuación constante e intensa ante los organismos centrales de la Corte, como es el caso de los primeros años de funcionamiento, por la incidencia del pleito que se estaba sosteniendo con Alican-

te; entre 1.778 y 1.780, por la aprobación y publicación de las nuevas ordenanzas, la resolución del conflicto jurisdiccional planteado con la Audiencia y la petición de construcción del puerto; y en 1.795, por las negociaciones con el Banco Nacional de San Carlos para la consecución de un elevado préstamo. Salvo en estos años, sus gastos no suelen ser muy elevados.

Mayor interés ofrece la siguiente partida, dedicada al pago de pensiones, puesto que éstas estaban orientadas, en su mayor parte, a premiar a artesanos y fabricantes destacados. Es el caso de Francisco Ros, fabricante de hierros para tejer terciopelos, que desde 1.775 gozó de una pensión anual de 3.011 reales; de Joaquin Manuel Fos, que obtuvo en 1.778 una pensión de 6.000 reales anuales; la viuda de Jacinto Senís, fabricante de tijeras para tundir paños, que desde 1.782 disfrutó de una pensión de 3.000 reales; y Vicente Viñes, con 3.000 reales de pensión desde 1.784. Sin embargo, el poder central también sobrecargó los gastos de la Junta al obligar a ésta a pagar pensiones a personas que no tenían ninguna relación con Valencia. Así, en 1.770 se ordenó que se abonase una pensión anual de 4.000 reales a Francisco Curras, fabricante de serafinas establecido en Madrid, aunque no comenzó a percibirla hasta 1.775, a pesar de la oposición que la Junta había mostrado a la medida; desde 1.778 se pagaron 8.000 reales anuales a Luis Fernandez, visitador general de tintes; entre 1.786 y 1.790 se tuvo que contribuir con 1.500 reales anuales para que Eugenio Larruga realizara la ^{II}Historia de la Junta General de Comercio; entre 1.787 y 1.789 se abonaron 1.000 reales anuales a Joaquin Hidalgo, oficial de la secretaría de la Junta General de Comercio; y entre 1.796 y 1.801 se pagaron 3.000 reales anuales a José Antonio Valcarcel para ayudarle en la confección de la obra sobre agricultura que estaba realizando. El montante total del conjunto de estas pensiones solía oscilar entre los

20.000 y los 30.000 reales, y su incidencia sobre los gastos totales se situaba entre el 10 y el 15 %.

De todas formas, las tres partidas que quedan por analizar, (salvo el apartado otros) son las más significativas, puesto que los gastos destinados a experimentos y gratificaciones, junto con las inversiones realizadas y la financiación de la construcción de las obras del puerto constituyen las auténticas realizaciones llevadas a cabo por la Junta de Comercio.

Las cantidades consignadas en el epígrafe denominado como "inversiones" tienen, en su mayor parte, como factor común el hecho de estar relacionadas con el tráfico marítimo. De esta caracterización solo difieren las consignadas en los tres primeros años y la de 1.771. Las primeras se derivaban de la restitución de los préstamos que habían realizado los "individuos del comercio" con el fin de reunir fondos para afrontar los gastos derivados de las gestiones para la creación de los cuerpos de comercio, que alcanzaron un valor total de 70.839 reales de vellón. Por su parte, los 22.734 reales de 1.771 constituían el valor de adquisición de una casa en la que estaba instalado el torno de seda que había construido la Junta. Las restantes cantidades se derivaban, principalmente, de la actividad del almacén que se había construido en el Grao para socorrer a las embarcaciones. La Junta había solicitado su construcción a mediados de 1.767, justificándola por la necesidad de disponer de un lugar en el que se guardasen las mercancías que llegasen por mar y no pudiesen ser trasladadas a sus destinos, y "...para tener un repuesto de anclas y cables con que socorrer a las embarcaciones cuando lo necesiten..." (123). Una vez aprobado, se realizaron las obras entre 1.767 y 1.768 con un coste total de 54.900 reales. A partir de entonces todas las cantidades englobadas en las inversiones, salvo las de 1.780, 1.795 y 1.797, se destinaron a la adquisición de material de navegación con el fin de tener

surtido dicho almacén, material compuesto, fundamentalmente, por anclas, orinques, boyas, cables, cabos, etc., como se desprende de algunos inventarios realizados sobre ello, como el de 1.784 (124). Por su parte, los 60.235 reales invertidos en 1.780 se derivaron de la participación de la Junta en la compañía de accionistas que en dicho año armó buques de corso en contra de Inglaterra, como ya señalamos al analizar el tráfico. Finalmente, los 145.880 reales invertidos en total en los años 1.795 y 1.797 fueron por la adquisición de dos tartanas que se utilizaron para conducir moles de piedra desde las montañas de Cullera para las obras del puerto. En conjunto, por tanto, los gastos en inversiones fueron, como se ha podido apreciar, bastante ocasionales, siendo su razón fundamental la obtención de una mayor seguridad en el tráfico marítimo.

Por el contrario, los gastos destinados a experimentos y gratificaciones se orientaron, principalmente, al fomento de la actividad industrial. Su presencia es mucho más constante, siendo escasos (solo seis) los años que entre 1.762 y 1.804 no aparece ninguna cantidad consignada hacia esta finalidad. Y éstas no solían suponer, frecuentemente, cifras ridículas, puesto que de los 37 años en que aparecen, en 18 se supera el 10 % de los gastos totales, mientras que solo en 5 no se alcanza ni siquiera el 1 %. No cabe duda que el período de mayor actividad en este aspecto lo constituyó el quinquenio comprendido entre 1.776 y 1.780, en el que en todos los años se dedicó a esta partida más del 20 % de los gastos totales, llegándose, en dos de ellos, hasta el 40 %. La concentración de experiencias en este quinquenio puede comprenderse en mayor medida si se tiene en cuenta que los cerca de 540.000 reales en él invertidos suponían el 47 % de los algo más de 1.130.000 reales que durante todo el período estudiado se dedicaron a dicha finalidad. Indudablemente, la mayor holgura financiera que había supuesto la integración de Alicante, y del depósito que se había formado con sus aportaciones anteriores, se en-

cuenta en la base de este espectacular incremento que, a su vez, fue el principal responsable de la enorme elevación de los gastos que habíamos observado al analizar este período. Sin embargo, también debe señalarse que esta partida fue la que más sufrió las consecuencias de la deliberada restricción de gastos que la Junta se impuso en la década de 1.780 con el fin de obtener fondos para emprender la construcción del puerto. Así, tras el auge de la segunda mitad de la década de 1.770, en la de 1.780 raramente se destinó a la realización de experiencias más del 5 % de los gastos totales. Y es que, a partir de entonces, la Junta había entrado en un período de inercia prácticamente total en lo que se refiere a este aspecto, no emprendiendo ningún proyecto realmente ambicioso, salvo el del puerto, por voluntad propia, ya que casi todas las realizaciones de la década de 1.790 le vinieron impuestas por órdenes de la Junta General de Comercio, como luego veremos. Hay que tener en cuenta, por tanto, que la década de 1.770, sobre todo su segunda mitad, constituye el período de mayores iniciativas.

Más interesante resulta dilucidar las actividades concretas hacia las que se dirigieron estos fondos. Contando con que la Junta estuvo controlada durante los períodos más activos en este aspecto por los comerciantes de tejidos de seda y teniendo en cuenta la importancia que esta industria tenía en la Valencia de la época, es fácilmente comprensible que la sede-ría constituyera el núcleo principal de atención. De ahí que hacia su fomento y perfección se destinaran algo más de 465.000 reales, es decir, el 41 % de los invertidos en todo el período en experimentos y gratificaciones. Sin embargo, la distribución de aquella cantidad entre las iniciativas orientadas hacia las diversas fases de elaboración del producto se encontraba totalmente desequilibrada, ya que si hacia la mejora del hilado y torcido de la seda se destinaron

unos 350.000 reales, la perfección del tejido solo absorbió algo más de 113.000 .

Ya desde los primeros años de su creación, la Junta de Comercio de Valencia estuvo muy interesada en solucionar el defecto derivado de la mala calidad que adquiría la seda en sus primeras fases de elaboración, que, según Martínez Santos, constituía el auténtico "problema de fondo" que impedía el desarrollo del proceso industrializador en este producto (125). Este último autor ha señalado que la solución solo podía provenir de la sustitución de los viejos tornos del país por otros en los que se incorporasen las mejoras introducidas en Italia y Francia. Así lo entendió también la Junta, y en la representación que realizaba en 1.767 defendiendo sus realizaciones afirmaba:

"...ha procurado mejorar la de sedas en el hilado y torcido, para lo que, a expensas del mismo Consulado, se han procurado hacer varios ensayos, fabricando tornos y máquinas a imitación de lo que se practica en Londres, el Piamonte y Leon de Francia..." (126).

Relmente, estos ensayos constituyeron una de las primeras actividades que realizó la Junta, puesto que ya en 1.763 aparece una partida en el libro de descargo de unos 1.500 reales para realizar experimentos con la hilaza de la seda. Sin embargo, esto solo fueron las primeras tentativas, que ya en 1.766 adquirieron un carácter mucho más ambicioso al adoptarse la determinación de construir un torno propio con el fin de difundir los métodos europeos. De entre ellos, la institución decidió seguir el modelo de los tornos a la piamontesa. Según señala Martínez Santos, éstos habían aparecido a principios del siglo XVIII suponiendo una mejora de los ya excelentes tornos "a la boloñesa", sobre los que también se inspiró la versión de Vaucanson en Francia, por lo que no se

diferenciaba mucho de aquellos (127). Por tanto, la Junta se había adelantado en cerca de tres años a Guillermo Reboull y José Lapayese, que en 1.769 obtuvieron privilegio real para establecer en Valencia una manufactura en la que se introducía el torno de Vaucanson. De ahí que, cuando a finales de 1.769 la Junta General de Comercio pidió a la de Valencia que informase de los resultados de dicho establecimiento, ésta señalase que en la seda obtenida "...cotejada con la seda hilada en esta casa Lonja con los tornos al uso del Piamonte, no se reconoce diferencia notable..." (128). Parece que la institución no se había dado cuenta realmente de que ello se derivaba de la similitud de ambos mecanismos, puesto que en el mismo informe se señalaba:

"... en cuanto al torno o molino para torcer que ha erigido Don Guillermo Reboul no puede decir la Junta si será más ventajoso que el que a sus expensas ha erigido al modo del de Talavera, o Turín, por no aver mediado un examen ni averse podido formar un cabal concepto por estar las cosas tan a los principios...".

Según aparece en el libro de descargo, la Junta había invertido en la construcción de este torno entre 1.766 y 1.770 algo más de 72.000 reales. Pero, además, se había instalado en una casa de los jesuitas situada en la plaza de San Pablo, y, como hemos visto anteriormente, ésta fue adquirida en 1.771 por 22.734 reales. Es decir, el conjunto de la inversión total en el proyecto se acercaba a los cien mil reales. Los problemas que tuvieron Reboull y Lapayese para poner en marcha su fábrica de Vinalesa, que a partir de 1.773 quedó a cargo exclusivamente del último y no finalizó su establecimiento definitivo hasta 1.779, permitieron que la Junta pudiera seguir adelante con su iniciativa. Sin embargo, su finalidad era exclusivamente educativa y difusora de los nuevos métodos, como lo evidencia el hecho de que en septiembre de 1.771 cedió-

se su explotación al colegio del arte mayor de la seda "...sin premio, alquiler, ni estipendio alguno, a fin de que experimente el colegio los efectos y torcido del expresado torno..." (129), ya que era a los miembros de dicho gremio "...a quien principalmente produce crecidos per juhicios el mal torcido...". En el inventario que con esta finalidad se realizó (130), consta que el valor total de los bienes cedidos ascendía a 2.143 libras, de los que el núcleo principal lo constituía "...una máquina de torcer seda con tres tornos con las correspondientes ahinas, como son nuevecientos setenta y dos husos; ciento y siete devanaderas; mil trescientas onze sargetas; nuevecientos setenta y dos vidrietes de bronce; y los mismos perellets y ahujas de vidrio...", por un valor total de 1.750 libras, máquina que parece que estaba accionada por tracción animal, puesto que en el mismo inventario se incluyen tres mulas por valor de 200 libras. A pesar de esta desinteresada cesión, el arte mayor de la seda parece que no estaba muy convencido de su utilidad, puesto que al cabo de poco más de medio año, a fines de mayo de 1.772, devolvió la explotación del torno a la Junta (131). Sin embargo, ésta, siguiendo su afán difusor, volvió a ceder de nuevo la máquina, pero, en esta ocasión, al antiguo socio de Lapayese, Guillermo Reboull y a su hijo Santiago, alegando claramente en el contrato "...afin de que, usando éstos de ella con la mucha inteligencia y pericia que les asiste y gozan en este género de máquinas y establecimientos, hagan presente y manifiesten al público lo ventajoso de ellas, y desterrar y arrancar, si es posible, la preocupación que pudiese haver contra esta novedad..." (132). La cesión se realizaba por seis años sin que los Reboull tuviesen que abonar nada por ella, salvo 50 libras anuales por el alquiler de la casa. Con el fin de cumplir la finalidad ejemplificadora y difusora de los nuevos métodos, los Reboull debían de vender la mitad de la seda que torciesen en el contraste de la ciudad de Valencia y estaban obligados a dirigir y realizar la construcción de máquinas similares para todas las personas que lo

solicitasen. A pesar de ello, la Junta no dejó de promover nuevas experiencias con el fin de perfeccionar el hilado y torcido de seda. Así, según aparece en el libro de descargo, en 1.770 se financiaron experiencias sobre la hilaza de la seda realizadas por un francés denominado "Mr. Tavarin"; en 1.771 se realizó una prueba con un torno construido por otro francés denominado "Mr. Rure"; en 1.775 se financió una nueva invención realizada por Juan Cobal con el fin de dar "...perfecta cruz a la seda al tiempo de hilarse..."; en el mismo año y el siguiente se comisionó a Mariano Romá para que viajase a Madrid con el fin de aprender la construcción de los tornos que había inventado Juan Alvarez Lorenzana; y entre 1.776 y 1.779 se entregaron a Joaquín Manuel Fos cerca de 150.000 reales para la adquisición de seda con el fin de realizar nuevas experiencias en la hilatura y torcido. Sin embargo, durante la mayor parte de la década de 1.770 el apoyo a los métodos difundidos por los Reboul parece total. Así, en 1.775 se pagaron 4.500 reales para adquirir tornos "...para hilar, devanar, y doblar la seda a la forma de Santiago Reboul...", y en 1.776 se especifica que se adquirieron 12 de dichos tornos dobles por un valor de 4.527 reales. Pero la máxima expresión de dicho apoyo pudo ser la financiación que la Junta realizó en 1.776 de la publicación de 100 ejemplares de la "...instrucción de Santiago Reboul para la hilaza de la seda...". Sin embargo, a finales de la misma década la situación cambió radicalmente en favor del antiguo socio de los Reboull, José Lapayese. Este había adquirido la plaza de vocal vitalicio de la Junta en 1.779, y, a partir de dicho año, la institución se volcó en favor de su método. Según señala Martínez Santos (133), Lapayese había conseguido mejorar el método de Vaucanson, fundamentalmente en el mecanismo de la cruzada de la seda, dando lugar a la creación de un nuevo "...torno a la Vaucanson española...". Quizás fue esta innovación lo que motivó a la Junta a defender su sistema. Lo cierto es que a partir de 1.779 las medidas en favor de su difusión se sucedieron

rápídamente, no apareciendo ya ninguna otra alusión a los Reboull. Así, en 1.779 se realizaron varios tornos "...al modo de los que tiene Lapayese en Vinalesa..."; en 1.780 se adquirieron 60 de dichos tornos dobles para repartirlos entre los cosecheros, a los que se añadieron, en 1.781, calderas y material para ahogar el capullo; además, en 1.780 la Junta había comprado numerosos ejemplares del tratado de hilar y torcer seda que el año anterior había editado Lapayese en Madrid, seguramente también con el fin de difundirlos. Pero la medida más efectiva, ligada al reparto de los tornos y del material para ahogar el capullo, pretendía ser la bonificación de tres reales de vellón por libra de seda que la Junta acordó conceder en 1.779 a todos los cosecheros que la presentasen torcida según dicho método. Sin embargo, lo cierto es que este aliciente gozó de un escaso eco entre los productores, ya que, según el libro de descargo de la Junta, la seda trabajada por aquel método que recibió dicha bonificación (estas cifras corrigen y amplían las aportadas por Martínez Santos (134)) fueron las siguientes cantidades anuales:

Seda elaborada por el método de Vaucanson que recibió la bonificación establecida por la Junta de Comercio.

<u>Años</u>	<u>seda fina</u> <u>(en libras)</u>	<u>Alducar</u> <u>(en libras)</u>	<u>Bonificación</u> <u>(en reales vellón)</u>
1.779	152,50	9,5	486-00
1.780	1.813,91	-	5.441-24
1.781	814,91	-	2.444-25
1.782	586,50	-	1.759-15
1.783	221,33	-	664-00
1.784	426,66	-	1.279-32
-			
1.789	34	-	102-00
1.790	86,50	-	259-17
1.791	<u>276,83</u>	<u>-</u>	<u>720-00</u>
	4.413,14	9,5	13.157-11

En el último año aún se rebajó un real de vellón por libra en una partida de 111 libras por falta de limpieza de la seda, lo que indica el afianzamiento que los fraudes tradicionales tenían aún entre los cosecheros que podría creerse que estaban en la vanguardia de la renovación. En total, pues, solo se consiguió que en 13 años se elaborasen a la Vaucanson cerca de 4.500 libras de seda, aunque más de la mitad de ella se realizó en los tres primeros años, siendo bastante ridículas las cantidades posteriores, lo que puede traducir la escasa penetración del nuevo método. La Junta fue totalmente consciente del fracaso, y en un memorial de 24 de noviembre de 1.796 señalaba:

"...Después de haverse repartido tornos dobles y dádose tres reales de premio por libra de seda, se ha verificado que en doze años solo se hilaron por este medio 4.059 libras y $\frac{1}{2}$, de modo que ya se han buelto los tornos y nadie los usa en el dia..." (135)

Aunque la cifra aludida es algo menor que la que resulta del examen del libro de descargo, quizás sea porque se daba solamente una cantidad aproximada. De todas formas, lo más interesante es la última afirmación, es decir, que a mediados de la década de 1.790 nadie usaba ya los tornos a la Vaucanson. Por estas fechas lo que la Junta defendía, a pesar de los clamores en contra de Lapayese, era que se promocionasen los hilados antiguos. Así, en una representación del año 1.800, y en la que se citaba otra en el mismo sentido de fines de 1.796, se señalaba que , ya que la Junta "...miraba como imposible la propagación del método de Boucanson, renaciesen las hilazas antiguas, desnudándolas de los vicios y defectos que la malicia les ha ido agregando..." (136). Cabe concluir, por tanto, que las iniciativas en favor de la mejora del hilado y torcido de la seda, que absorbieron cerca de la tercera parte de los fondos que la Junta de Comercio de Valencia des-

tinó a experimentos y gratificaciones a lo largo de todo el período estudiado, terminaron en un completo fracaso.

Al contrario que las primeras fases de semielaboración, el tejido de la seda fue objeto de menor atención por parte de la Junta. Entre 1.763 y 1.804 solo se realizaron experiencias o se dieron gratificaciones que afectaban a este tema por un valor total de unos 113.000 reales de vellón. Además, esta cantidad se dirigió, en su mayor parte, a premiar exclusivamente a dos personas: Francisco Ros y Vicente Viñes. Ros fue, junto con Jacinto Senis, uno de los primeros innovadores que recibió un apoyo decidido por parte de la Junta. Ya a principios de 1.766 ésta pidió a la General que se premiase su habilidad, consistente en haber conseguido confeccionar unos hierros utilizados en los telares de terciopelos y felpas que tenían una calidad excepcional. Según certificaba el arte mayor de la seda, éstos eran mucho mejores que los que se importaban habitualmente de Génova, y la Junta era mucho más explícita en otro informe posterior, en el que señalaba:

"...ha perfeccionado en tal grado dichos Yerrores que los de Génova, cuia calidad es la mejor que se conoce, no llegan de mucho a la finura de los de Ros; añadiéndose a esta ventaja la maior conveniencia en el precio de éstos a los de Génova, pues les da a la mitad..." (137).

Pero a todo ello se añadía que, debido a la política mercantilista existente en la mayor parte de los países de Europa, las zonas productoras de aquel artículo eran muy celosas en la vigilancia del "secreto" de su fabricación, con lo que impedían su difusión hacia otros lugares. De ahí que en España las fábricas de tejidos de seda dependían excesivamente del exterior para seguir elaborando sus manufacturas, con lo que cualquier contingencia (guerras, bloqueos, etc) podía paralizarlas completamente. De todas formas, el caso de Ros, como

el de Senis que se verá posteriormente, parece que era excepcional y no respondía realmente a ningún tipo de base científica, ya que, según señalaba la Junta, "...la habilidad de estos dos artistas entiende consiste más en cierta natural y genial proporción y tino que no se adquiere con el arte, que en alguna manipulación y secreto que pueda qualquiera de buenas luces aprenderle..." (138). Por ello pedía que no se les concediesen privilegios y franquicias hasta que acreditasen haber enseñado su habilidad a varios aprendices. En principio, Ros ya recibió una gratificación de la Junta de 6.000 reales en 1.767, y en 1.774 acreditaba haber formado a dos aprendices, a los que se entregaron 3.000 reales para que obtuvieran el magisterio en el arte de plateros. A partir del año siguiente, Ros recibió una pensión anual de 3.011 reales a cargo de la institución, y en el año 1.793 se le abonaron 1.807 reales más por haber entregado a ésta la máquina e instrumentos que utilizaba para labrar los hierros. Aparte de Ros, Vicente Viñes fue la otra persona relacionada con los tejidos de seda que fue objeto de atención por parte de la Junta. En este caso se trataba de un destacado fabricante cuya trayectoria general ya ha sido esbozada por P. Molas (139). Realmente, su habilidad fue generosamente premiada, puesto que en 1.779 y 1.780 recibió un total de 78.000 reales en gratificación por haber inventado un "carreto" para los telares de seda. En 1.784 se le concedió una pensión anual de 3.000 reales a cargo de la Junta. Además, fue vocal de la institución entre 1.789-92, 1.798-1.801 y 1.806-08, y en los cuatrienios intermedios entre dichas fechas, es decir, entre 1.793-97 y 1.802-06, regentó una plaza de vocal supernumerario creada ex profeso para él con una dotación de 1.500 reales anuales. Pero no contento con todo esto, en 1.789 dirigía una representación a la Junta en la que relataba las innovaciones que había realizado en los tejidos de seda acogiéndose a la Real Cédula de 1.786 sobre libertad parcial en la fabricación de tejidos (140).

Y, en función de ello, "...por sus adelantamientos en la fábrica de tejidos de seda...", la Junta le concedió una gratificación adicional de 15.000 reales más en 1.790. Es decir, aparte de su pensión y su sueldo como vocal habitual o supernumerario, Viñes recibió un total de 93.000 reales en gratificaciones extraordinarias, lo que supone el 82 % de todo lo invertido por la Junta a lo largo del período estudiado en experimentos y gratificaciones relativos al tejido de seda.

Aparte de la seda, otro de los núcleos fundamentales en los que se centró la actividad de la Junta promoviendo o financiando experiencias e innovaciones fue el de los tejidos no sederos. A lo largo de todo el período estudiado se invirtieron en ello más de 300.000 reales, lo que supone la cuarta parte del total de la partida que estamos analizando. Sin embargo, aquella cantidad se concentró fundamentalmente en tres proyectos distintos: las tijeras de tundir paños de Jacinto Senis, a lo que se destinaron unos 30.000 reales; la fábrica de bayetas a la inglesa de Vicente Lagarriga, donde se invirtieron cerca de 100.000 reales; y la enseñanza de blondas y encajes de Torrente, con una inversión de unos 135.000 reales. En total, 265.000 reales, lo que supone el 88 % del dinero destinado a promocionar los tejidos no sederos. De ahí que sea el análisis de aquellas iniciativas lo que ofrezca un mayor interés en este aspecto. Todas se concentraron a finales de la década de 1.760 y en la de 1.770. Cronológicamente, la inicial fue la de tijeras de tundir paños de Jacinto Senis. La representación de la Junta en su favor la realizó conjuntamente con la de Francisco Ros en 1.766, y las argumentaciones fundamentales fueron las mismas que para aquel caso (141). Se trataba de huir de la dependencia extranjera en la que, además, incidía el agravante del secreto de su fabricación y del "crimen de lesa industria", ya que "...está prohibida la extracción en los países donde se fabrican...". Se acompañaba de una certificación de los fabricantes de paños de Valen-

cia, Onteniente, Bocairente, Alcoy y Enguera, en la que casi todos ellos coincidían en que las tijeras de Senis "...son mejores que las que se fabrican en Cathaluña, e iguales a las de Francia, Inglaterra y Holanda...", en palabras de los de Onteniente. Solo los fabricantes de Bocairente discordaron, aunque la Junta alegaba que ello se debía a rivalidades personales con Senis. En 1.767 éste recibió una gratificación de la Junta de 6.000 reales de vellón. Pero su problema era, al igual que ocurría con Ros, que su habilidad no derivaba de un método científico y racional, por lo que era difícil su difusión. De ahí que entre 1.777 y 1.781 se multiplicasen los ensayos en los que aquel trataba de enseñar su manufactura. De todas formas, Senis parece que fue menos afortunado que Ros, pues solo a su muerte en 1.782 recibió una pensión su viuda.

La iniciativa en favor de Vicente Lagarriga también se realizó a finales de la década de 1.760, concretamente en 1.769, cuando la Junta representó al rey señalando la habilidad de aquel "...para fabricar bayetas más primorosas aún que las mejores que vienen a estos Reynos del de Inglaterra..." (142). En esta ocasión se trataba también, como en la mayor parte de las anteriores, de "...propagar con perfección en nuestros países vinculado hasta entonces a la nación Ynglesa...", según señalaba la Junta en otra representación de 1.780. Ante ello, la Junta General de Comercio accedió a que la de Valencia pudiese extraer de sus fondos 2.500 pesos con el fin de establecer seis telares de bayetas. Sin embargo, esta concesión le pareció escasa a Lagarriga, y permaneció en Madrid intentando obtener mayores gracias, para lo que se puso en contacto con la Real Fábrica de San Fernando y los Reales Hospicios de Madrid, aunque ambos no se interesaron por el proyecto. De ahí que la Junta de Comercio de Valencia señalase, en un memorial de 1.771, que Lagarriga "...está resuelto a pedir a

V.M. su Real Permiso para trasladarse a Reynos estraños, donde parece le solicitan para que establezca fábricas de bayetas...". Esto último constituiría una auténtica catástrofe, en palabras de la institución, ya que el consumo de este producto en España y sus colonias era muy elevado, lo que daba lugar a una fuerte dependencia de los extranjeros:

"...Que siendo este género de tan común y casi preciso uso, su mucho valor dado en dinero a los extranjeros hará siempre un grave peso en la balanza del comercio contra el de estos Reynos...".

Sin embargo, la amenaza de Lagarriga no llegó a materializarse, aunque sus dudas y la falta de fondos de la Junta hasta la resolución del pleito con Alicante paralizaron el proyecto hasta 1.777. Fue entonces cuando se instaló la fábrica en Moncada por expreso deseo de la Junta, con el fin de evitar la competencia en la absorción de mano de obra que podía ofrecer a la sedería si se estableciese en Valencia (143). Sin embargo, el proyecto finalizó en un auténtico fracaso. Ante las sucesivas peticiones de fondos por parte de Lagarriga, la Junta dispuso que éstos se obtuviesen con el producto de las ventas que se realizasen. No obstante, al mostrarse remiso a ello aquel, se ordenó que las bayetas fabricadas fuesen examinadas por cuatro péritos, y el dictamen de éstos fue sorprendente, puesto que "... todos las graduaron por inferiores que las Ynglesas y que las de los primeros ensayos...". Esto fue lo que dió lugar a que la Junta ordenase la liquidación de la fábrica, que se saldó con una pérdida neta de la institución de cerca de 47.000 reales, es decir, aproximadamente la mitad de los fondos que había invertido en total para el fomento de esta empresa. El desaliento que este hecho dió lugar en el seno de la institución se patentiza en el siguiente párrafo del informe que aquella realizó en 1.780 sobre el asunto:

"...(la Junta) queda oprimida de un verdadero y penetrante dolor al ver que una fábrica de que se habían concebido tan bellas esperanzas haya producido efectos tan sensibles y funestos, y que cuando en sus principios prometía tantas ventajas haya terminado en un fin tan desgraciado, como haberla de suspender por infructuosa y aun por nociva y perjudicial a los intereses del público, que eran los que principalmente se creían socorridos con poder sustraer a la nación Inglesa este ramo de comercio, de que, por no haberse podido hasta entonces verificar en España, había hecho como propio patrimonio..." (144).

La otra iniciativa importante que realizó la Junta en favor de los tejidos no sederos en la década de 1.770 no tuvo un fracaso tan estrepitoso, aunque también fue abandonada con bastante rapidez. El proyecto se inició a finales de 1.777 y, como siempre, la motivación respondía a la mentalidad mercantilista de evitar la exportación de numerario a que daba lugar la importación de productos manufacturados. Concretamente, la Junta señalaba:

"... Que está viendo con el maior dolor los crecidos caudales que, con mengua de la riqueza nacional, salen de esta ciudad capital y su Reyno para pagar al comercio extranjero el importe de los muchos encages de hilo y seda que se introducen y consume la moda con su lujo ruinoso..." (145).

Esta situación podía solucionarse con bastante facilidad, según creía la institución, impulsando la producción de blondas y encajes que ya existía en algunos lugares del Reino. Concretamente se citaba el caso de Torrente, donde existían más de 500 mujeres dedicadas a ello, aunque sus manufacturas disponían de una escasa calidad, ya que "...todo ha por un mecanismo de pura imitación de unas a otras, sin regla, gusto ni inteligencia...". De ahí que, si se consiguiera mejorar esta manufactura se podría lograr reducir las importaciones extranjeras.

Por todo ello, la Junta pedía que se le autorizase a "...costear los gastos de conducir y asalarar una o dos maestras, que han de buscarse en Cataluña, Francia o Flandes, para establecer una escuela de fabricar encages de hilo y sedas imitados a los estrangeros...". Como en el anterior caso, este establecimiento debía de situarse fuera de la ciudad de Valencia con el fin de evitar la competencia en la absorción de mano de obra que podía hacer a la sedería (146). Pero, además, la Junta introducía otro razonamiento, para justificar la localización del proyecto fuera de la ciudad de Valencia, que recientemente ha sido adoptado por los investigadores de la protoindustrialización (147) como uno de los principales "leitmotivs" para explicar la difusión de la industria rural: la baratura de la mano de obra. Concretamente, se expresaba de la siguiente forma:

"...Demás que la manufactura siempre es más barata en los lugares cortos que en las grandes ciudades, y, siendo el mayor o menor precio de ella un punto de suma consideración en la de encages, por ser de poco momento el valor intrínseco de los materiales, conviene se labren aquellos en lugares donde la baratura de los mantenimientos facilite la de la manufactura..."

De ahí que la Junta propusiese que dicha escuela se instalase en Torrente. A pesar de que aquella pensaba contratar las maestras en Cataluña o el extranjero, parece que la presión de algún miembro de la General, concretamente de Luis de Alvarado, determinó que finalmente se inclinara por Agustina Castilla, vecina de Madrid, ya que, después de suscrito el contrato, Alvarado escribía expresando "...las justas gracias mias y de la pobre Doña Agustina Castilla...". La contrata establecida por la Junta con ésta a finales de marzo de 1.779 tenía una duración de seis años y especificaba que se le abonarían inmediatamente 3.000 reales de vellón para trasladarse desde Madrid

a Torrente, y luego percibiría un sueldo de 15 reales de vellón diarios, encargándose la Junta de costear todos los gastos y de establecer dos premios anuales de 60 y 40 reales de vellón respectivamente para cada una de las especialidades de blondas y encajes con el fin de incentivar a las alumnas. Para instalar la manufactura o escuela se alquilaron cuatro casas que Vicente Noguera tenía en Torrente, y a principios de mayo de 1.779 comenzaba a funcionar el proyecto. Sin embargo, éste resultó pronto muy gravoso para la institución, puesto que en cuatro años, entre 1.779 y 1.782, se había invertido en él cerca de 127.000 reales. De ahí que a mediados de 1.782 se dirigiese una representación a la General en la que, alegando los enormes gastos y afirmando que se había logrado ya elevar la calidad de encajes y blondas, se pedía el desmantelamiento del establecimiento, sobre lo que se había llegado ya a un acuerdo con la maestra. Pero, con ello, la Junta abandonaba a su suerte a las mujeres que habían aprendido aquella manufactura y, lo que es más grave, dejaba de recoger los frutos de sus inversiones. No obstante, fue la iniciativa privada la que se encargó de ello, ya que un mercader de vara de Valencia, Joseph Antiga, natural de Cataluña, instaló en Torrente un establecimiento similar y en 1.784 solicitaba diversas franquicias, a lo que la Junta informaba favorablemente alegando que "... si el mencionado Antiga no se hubiera inclinado a la continuación de la mencionada fábrica, se iba a perder un crecido plantel de operarias que, a expensas de tan crecidos gastos, desvelos y cuidados, ha criado esta vuestra Junta..."

Aparte de los tres proyectos analizados, el resto de las realizaciones en lo que respecta a los tejidos no sederos tuvieron una escasa importancia. Únicamente cabe señalar, en todo caso, el préstamo de 18.000 reales que se realizó en 1.792 al suizo Juan Bovet con el fin de establecer una

fábrica de estampados de indianas en Valencia, aunque esta cuestión, que acabó también en un completo fracaso, será analizada con mayor detenimiento en un capítulo posterior.

Las inversiones que la Junta realizó en experiencias sobre tintes fueron mucho más escasas. En todo el período estudiado únicamente llegaron a alcanzar unos 87.000 reales. En las dos primeras décadas, la actividad se centró, fundamentalmente, en gratificaciones que se realizaron a tintoreros destacados con el fin de que difundieran sus "...luces en el arte de la tintura...". Así, en 1.773 se concedieron cerca de 17.000 reales a Cristobal Sedeño, de Madrid, y en 1.777 y 1.778 otros 16.500 a Luis Pérez. Sin embargo, a partir de la década de 1.780 todos los esfuerzos se dirigieron a perfeccionar el color blanco plata y a premiar a los que se destacaran en este aspecto. A ello se destinaron cerca de 54.000 reales, de los que algo más de 45.000 se concedieron al tintorero Miguel Gerónimo Fuertes, que se había distinguido en dichas experiencias, como préstamo para que se construyera un tinte.

A pesar de que los cuerpos de comercio también lo eran de agricultura, al menos en su denominación, lo cierto es que las inversiones que se realizaron en el fomento de experiencias sobre esta última actividad fueron bastante insignificantes. No llegaron a los 23.000 reales en todo el período estudiado, lo que representa únicamente el 2 % de todo lo gastado en la partida analizada. Pero, además, las iniciativas reales solo se concentraron en la década de 1.760. Se orientaron hacia dos cuestiones fundamentales: el fomento del cultivo del algodón, sobre lo que se tratará en otra parte, y la vigilancia y mejora del cultivo del arroz. En este último aspecto, cabe señalar únicamente, con el fin de no dispersar demasiado la temática de este trabajo, que la Junta siempre se mostró partidaria de prohibir dicho cultivo en las tierras

que no fuesen naturalmente pantanosas, fomentando, en cambio, experiencias que tratasen de desarrollar su explotación a riego como el resto de los cereales. Pero a partir de la década de 1.770 ya no se constata ninguna otra iniciativa, salvo en el año 1.777 en que aparece la construcción de un modelo de una nueva máquina para trillar trigo. Finalmente, en la década de 1.790 solo se encuentra la gratificación de cerca de 15.000 reales que se realizó a José Antonio Valcarcel para que concluyese su obra sobre agricultura.

Para concluir el análisis de la partida de gastos destinados a experimentos y gratificaciones, queda por dilucidar el contenido del inevitable apartado de otros, en el que se han incluido proyectos muy diversos, y, algunos de ellos, realmente curiosos. De este último tipo podría citarse los 3.750 reales que entre 1.787 y 1.788 se entregaron a Jaime Molina para perfeccionar "...la máquina de construcción de clavos de madera para las embarcaciones...", o los 642 reales que en 1.789 se gastaron en una denominada "...máquina para navegar contra el viento...". Más importantes para la economía del país podían resultar, en cambio, las experiencias que en 1.776 se realizaron para reducir a alumbre el mineral que se obtenía de una mina descubierta en Buñol; la creación en 1.780 de una fábrica de cables para surtir el almacén que la Junta tenía establecido en el Grao; las experiencias de 1.792 y 1.793 para fabricar cartones de tundir de pasta inglesa; o las prospecciones que se realizaron en 1.802 para descubrir minas de carbón. Sin embargo, todas ellas no absorbieron una cantidad muy elevada. Lo que realmente nutre la mayor parte de los cerca de 256.000 reales a que asciende este apartado fueron las tentativas que, a mediados de la década de 1.790, se realizaron para establecer relaciones comerciales directas con el Levante mediterráneo, y su consecuencia inmediata, que se materializó en el establecimiento de una fábrica de gorros mu-

sulmanes en Paterna a cargo de la Junta. Ambos proyectos supusieron una inversión total, entre 1.796 y 1.799, de unos 208.000 reales, lo que supone el 81 % de todo lo incluido en el apartado otros. Cabe señalar, al respecto, que la iniciativa en favor de dichas empresas partió, realmente, de la monarquía. Restablecida la paz en el mediterráneo gracias a los acuerdos con Turquía, Argel y Marruecos a finales del reinado de Carlos III, se deseaba fomentar el comercio con el Levante mediterráneo, y de ello se encargó el cónsul de España en Esmirna, Jaime Soler. Con dicha finalidad, en la primera mitad de la década de 1.790, éste se puso en contacto con los Consulados que debieron creerse más adecuados o con mayores fondos para ello, concretamente los de Cádiz, Barcelona y Valencia. Con este último entró en contacto el 27 de septiembre de 1.794, y, en el mismo día, la Junta "...acordó y resolvió que, como la correspondía, estaba pronta a entrar en promover el establecimiento del comercio y navegación del Levante, con arreglo al sistema y plan de operaciones prescrito por el Rey, y para ello en hacer su ensayo práctico del valor de veinte mil pesos..." (148). Sin embargo, debido a las gestiones que estaba haciendo Soler también en Barcelona y Cádiz, no pudo presentar sus resultados a la monarquía hasta mediados de 1.795, y ésta los aprobó a principios de 1.796. Como consecuencia de ello, la Junta de Comercio de Valencia comenzó a invertir los 20.000 pesos en la compra de productos en este último año, mientras que Soler intentaba adquirir para aquella unos navios adecuados en Mahón. No obstante, el estallido de la guerra contra Inglaterra, el 5 de octubre de 1.796, paralizó totalmente el proyecto, y la Junta tuvo que malvender los productos que había adquirido con dicha finalidad. Según una nota de finales de 1.799 (149), aún quedaban existentes algunos de aquellos, y su composición puede hacernos una idea del cargamento que se iba a enviar. Se trataba, principalmente, de papel, paños de Alcoy, tejidos de seda y productos de cerá-

mica fina y basta de Manises. Parece que en el mismo año se liquidaron los resultados del intento, y, según se desprende del examen del libro de descargo de la Junta, se obtuvo una pérdida total de 82.823 reales 18 maravedís, lo que suponía cerca de 6.000 pesos. Si, como se había acordado, el valor del cargamento debía de ascender a 20.000 pesos, aquella cantidad representaba una pérdida del 30 %. No obstante, los Consulados de Barcelona y Cádiz lograron concluir en gran parte el objetivo, ya que, según señalaba Soler, como "...en punto a buques estaban en mejor proporción que Valencia, pudieron realizar la salida de sus ensayos antes que se lo estorvase la guerra...". Es decir, fue la falta de una infraestructura naviera por parte de Valencia lo que motivó el fracaso del proyecto en su caso. Sin embargo, fue únicamente Barcelona la que pudo concluirlo en su totalidad, ya que sus navios realizaron felizmente el viaje de ida y vuelta, mientras que los de Cádiz solo pudieron realizar la ida, puesto que, a la vuelta, al estar su puerto bloqueado por los ingleses, se detuvieron en Mahón y fueron apresados allí cuando se perdió nuevamente Menorca en 1.798. Según las notas que Soler presentó a la Junta de Comercio de Valencia en 1.800, el cargamento de Barcelona se componía de mercancías por un valor total de cerca de 19.000 pesos, de los que la mayor parte la constituían azúcar (12.500 pesos) y añil (3.150 pesos), ya que ambos productos representaban el 82 % del valor total. Por su parte, el de Cádiz ascendía a un valor de 63.500 pesos, de los que la mayor parte la representaban las materias tintóreas (grana, añil, palo campeche y paño brasil por orden de importancia) por valor de cerca de 40.000 pesos, seguidos por el azúcar, con 11.350 pesos, y el café, con 10.100 pesos. Es decir, ambos cargamentos estaban compuestos fundamentalmente por productos coloniales, por lo que parece que el comercio con el Levante Mediterráneo iba a servir únicamente como mercado de reexportación. De hecho, los productos coloniales fueron los que obtuvieron mayores porcentajes de beneficios a su venta en el Levante, ya que en el azúcar enviado por Bar-

celona se logró un beneficio del 29 %, que en el enviado por Cádiz fue del 34 %, mientras que en el añil de Cádiz el porcentaje fue del 26 %, en las granas el 20 %, en el palo campeche del 11 %, y en el palo brasil del 88 %!. El propio Soler, comentando los resultados de Barcelona, señalaba que el azúcar "...será uno de los mejores renglones... como todos los demás de América...". En cambio, es significativo que los productos derivados de la industria nacional fuesen los menos competitivos. Así, en el cargamento de Barcelona los pañuelos de seda, paños, ladrillos, fusiles, etc. remitidos se saldaron con pérdidas considerables, y lo mismo ocurrió con los paños enviados por Cádiz. Cabe pensar, por tanto, que, de haberse materializado el ensayo proyectado por Valencia, sus resultados no habrían sido muy brillantes si, como parece desprenderse de los productos que quedaban existentes en 1.799, su cargamento se hubiese compuesto principalmente de mercancías derivadas de la industria nacional..De todas formas, Valencia no disponía de las condiciones suficientes para convertirse en un importante centro de reexportación de productos coloniales, papel que podían desempeñar mejor los puertos de Cádiz y Barcelona.

Sin embargo, una consecuencia duradera de dicho intento fue el establecimiento de una fábrica de gorros musulmanes en Paterna que, siguiendo los consejos de Soler, la Junta financió con cargo a sus fondos propios. Su ubicación fuera de la ciudad de Valencia debió de obedecer, como en el caso de las fábricas anteriores, a los deseos de evitar la competencia en la absorción de mano de obra que podía realizar a la sedería. A propuesta de aquel, fue nombrado director Pablo Pérez del Rosal, y la fábrica se puso en marcha a mediados de 1.796, es decir, poco antes de que se iniciase el conflicto con Inglaterra. No obstante, éste último se convirtió en un "handicap" para dicha manufactura, ya que el mercado de sus productos tenían que ser los países árabes mediterráneos. Según señalaba Soler en el año

1.800, hasta entonces solo se habian logrado despachar 4.368 gorros que fueron adquiridos por tunecinos en 1.798, 37 que compraron los griegos en 1.799, y 480 vendidos en Málaga a argelinos y marroquis. Es decir, los resultados habian sido bastante pobres debido al bloqueo impuesto por los ingleses en el Mediterráneo. A pesar de que el libro de descargo de la Junta solo señala como gastado en dicho establecimiento unos 125.000 reales entre 1.797 y 1.799, un extracto de principios de 1.800 es mucho más explícito. Según él, deduciendo el producto de los gorros vendidos, se había desembolsado un total de 184.500 reales, de los que 160.000 los habia aportado la Junta y 24.500 se debían al comisionado de ésta Joseph Batifora. Por su parte, el valor de la fábrica ascendía a 127.000 reales, distribuidos entre 97.500 en existencias de gorros y lana en bruto, y 29.500 en el de las máquinas y demás instrumentos o capital fijo. Por tanto, existía un déficit de unos 57.500 reales que se consideraban como pérdidas. De ahí que la Junta, que se encontraba por estas fechas en una situación financiera desesperada por la incautación de sus fondos por parte de la Junta de Protección de las Obras del Puerto y la paralización del tráfico comercial, solicitase a la monarquía que le relevase de esta carga, lo que consiguió a principios del siglo XIX al hacerse cargo de aquella el estado directamente, aunque nombrando a su director, Pablo Pérez del Rosal, vocal vitalicio de la institución. Concluía de esta forma otro de los tantos proyectos fracasados y ruinosos que acometió la Junta. Esta sensación de fracaso la expresaba perfectamente el cónsul de España en Turquía, Soler, en un memorial que dirigía a la Junta en 1.800:

"...Y por resultado de todo, de acuerdo con el mismo comisionado Don Josef Batifora, tambien vocal de la Junta, atrévome a sentar la proposición de que, entre tantas o infinitas providencias y disposiciones de la Junta, propias de su instituto, y que la han costado muchísimos miles de pesos, en fomento intentado

pero no logrado de varios ramos o artículos de industria, el que se trata es el que mejor se ha presentado, o tal vez el único que habrá tenido éxito feliz, y al punto que puede compensar lo malogrado en todos los demás..."

Desde luego, estas palabras conllevaban un elevado grado de cinismo al presentar como éxito unos proyectos (comercio con Levante y fábrica de gorros musulmanes) en los que se habían sufrido unas pérdidas declaradas de más de 140.000 reales (cerca de 83.000 en el primero y más de 57.000 en el segundo). Pero la afirmación de que se había gastado mucho dinero en "fomento intentado pero no logrado" de varios sectores industriales era totalmente cierta. Realmente, fueron muy escasos los éxitos que consiguió la Junta de Comercio de Valencia con las inversiones realizadas en experimentos y gratificaciones. Casi todos los proyectos terminaron en un completo fracaso, sobre todo los más importantes, como la mejora de la hilatura y torcido de la seda, la fábrica de bayetas de Lagarriga, la enseñanza de blondas y encajes, la fábrica de estampados de algodón de Bovet, como se verá en su lugar, o estos últimos intentos de fines del siglo XVIII que acabamos de analizar. Sobre otros, como los hierros para tejer terciopelos de Ros o las tijeras de tundir paños de Senis, no conocemos sus resultados exactos, aunque el hecho de que dependiesen enormemente de la habilidad personal de estos artesanos, sin un método científico o racional de base, podría hacer pensar que también acabarían al morir sus promotores. Finalmente, las, muchas veces, elevadas cantidades que se distribuyeron en gratificaciones a fabricantes destacados es difícil de averiguar los efectos que produjeron.

La misma sensación de fracaso se podría desprender del análisis del principal proyecto que acometió la Junta en el período estudiado: la construcción del puerto de Valencia. El pro-

blema de sus deficientes instalaciones portuarias estuvo muy presente en los ánimos de los miembros de la institución desde los años iniciales de su creación. Así, ya en un informe de 1.766 se señalaba la necesidad de "...construcción de un muelle o puerto en la playa del mar de esta ciudad que facilitaría general abundancia de todo, hacer a este Reyno uno de los más felices, y tal vez el más rico y distinguido del Mediterráneo, y, además de esto, produciría a Su Magestad esta Real Aduana inmensas sumas, que al presente no sucede por el riesgo que tienen de perderse las embarcaciones..." (150). Sería, precisamente, este aumento de los derechos aduaneros lo que podría servir para recobrar en pocos años la inversión que se realizase en el proyecto. Sin embargo, lo más destacable es la ubicación en la que se pretendía realizar la obra:

"...no podía costar mucho construyéndose acia la parte de la villa de Cullera, donde tiene el adorno de un monte dentro del mar muy propio para el intento, y el lago de la Albufera, que también lo es para el canal hasta esta ciudad con barcos de transporte..."

Es decir, se estaba defendiendo la candidatura de Cullera, según había propuesto pocos años antes, en 1.764, el marqués de la Romana (151). Sin embargo, parece que la Junta abandonó pronto esta idea, a pesar de que la Sociedad Económica de Amigos del País seguía defendiéndola aún en 1.779, y, cuando en este último año realizó de nuevo una tentativa mucho más firme, ya se inclinó por la candidatura de Valencia. Desgraciadamente, no he podido localizar la representación que en este sentido realizó la Junta en 1.779, aunque sus líneas fundamentales fueron recogidas por J. Carrera Pujal (152). Según señala este autor, se defendió el proyecto realizado por Manuel Gómez Marco en 1.765, aunque sin desechar el que había confeccionado Tomás Guelda a fines del siglo XVII. En el libro

de descargo del mismo año lo único que aparece son los gastos que satisfizo Vicente Noguera con el fin de delinear nueve planos "...en el asunto del muelle...", aunque no se especifica qué proyecto se seguía. Por lo demás, se proponía que fuese el rey quien se hiciese cargo de los costes de construcción, resarciéndose con el aumento de derechos fiscales que produciría el incremento del tráfico, con la elevación a ocho maravedís por libra del derecho consular, y mediante otros ingresos. Sin embargo, la monarquía parece que no estuvo dispuesta a cargar con la empresa en un momento en el que, además, lo que existía era falta de fondos para hacer frente a la guerra que se estaba sosteniendo contra Inglaterra, y el proyecto no se llevó a cabo. Quizás fue esta negativa lo que impulsó a la Junta a llevar a término el proyecto por sí misma, y, a partir de 1.781 se impuso una severa reducción de gastos que le permitió disponer, al cabo de diez años, de algo más de un millón de reales. Fue con este capital acumulado con lo que se inició la construcción de la obra a principios de 1.792 bajo la dirección del ingeniero Manuel Miralles. Pero solo en el mismo año ya se había logrado dilapidar dicha cantidad, puesto que los gastos de las obras ascendieron a 1.296.424 reales. De ahí que en diciembre de 1.792 y enero de 1.793 se decidiera la creación de 100 pagarés de 500 pesos y 40 de 250 pesos que serían suscritos por los comerciantes matriculados con el fin de seguir financiando las obras con los algo más de 900.000 reales así conseguidos. Con un interés del 4,5 % anual y reintegrables a los dos años, estos pagarés fueron suscritos por 36 comerciantes, la mayoría de ellos relacionados con la sedería, con una aportación media de unos 1.500 pesos, destacando entre ellos la compañía Tamarit e hijos (6.000 pesos), Mariano Albelda (5.000 pesos), Félix Pastor (4.000 pesos) y la Real Fábrica de los cinco gremios (4.000 pesos). Con ello se solucionó un tanto la situación hasta que en la primera mitad del año 1.793 la monarquía se

decidió a aprobar unas exacciones fiscales con las que ayudar a la financiación de la empresa. Así, el 29 de enero de 1.793 se permitió que se pudiese exigir cuatro maravedís más por libra del valor de las importaciones marítimas con dicha finalidad, y el 28 de mayo de 1.793 se crearon los derechos sobre la seda ya citados anteriormente (1 real valenciano por libra de seda que no se consumiese en las fábricas de Valencia y medio real valenciano por libra que se introdujera en dicha ciudad para su manufactura). A pesar de ello, y hasta que estos derechos estuviesen en pleno rendimiento, la situación financiera de la Junta se iba deteriorando, puesto que los gastos de las obras en 1.793 ascendieron a cerca de dos millones de reales, por lo que existía el riesgo de que el presupuesto se desequilibrase, como de hecho ocurrió. De ahí que la Junta recurriese a remedios parciales, como la emisión de letras de cambio a corto plazo. Sin embargo, la solución correcta era la adquisición de préstamos de una mayor duración. Así, a mediados de 1.793 la Junta se dirigió al Banco de San Carlos solicitando un préstamo de 100.000 pesos al 5 % de interés y con amotización a los seis años, pero la respuesta de éste en el sentido de que se pidiese por la vía reglamentaria de obras públicas y con la suficiente información sobre el producto de los arbitrios concedidos paralizó los trámites. Realmente, se prefirió recurrir a la iniciativa privada, y entre mayo de 1.794 y octubre de 1.795 se lograron obtener préstamos por un valor total de algo más de 2,5 millones de reales, la mayor parte de ellos al 6 % de interés anual y reintegrables en plazos diversos. Los más importantes de ellos fueron los concedidos por el marqués de Palomares de Duero, vecino de Madrid, por valor de 1.100.000 reales, seguido por el del gobernador militar del Grao, Francisco Miranda, con 501.656 reales y por los comerciantes valencianos Cristobal y Lorenzo Tarazona, que conjuntamente concedieron 271.057 reales. Los restantes, concedidos por otras veinte personas

o entidades, fueron de mucha menor importancia. De todas formas, aunque la Junta General de Comercio habia autorizado en 1.794 a la de Valencia para que adquiriera préstamos por valor de hasta 500.000 pesos (más de 7,5 millones de reales), ello era difícil de lograr acudiendo únicamente a la iniciativa privada. De ahí que a principios de 1.795 se iniciaran las negociaciones con el Banco de San Carlos por sugerencia del rey. Realmente, la empresa se le estaba escapando de las manos a la Junta progresivamente. Y ello porque parece que en sus inicios el proyecto no era excesivamente ambicioso. Se trataba, simplemente, de construir un desembarcadero. Así es como se le denomina en el libro de descargo cuando se anotan las partidas destinadas a la obra, hasta que el 19 de diciembre de 1.793, al asentar los gastos del mes anterior, se utiliza por primera vez la denominación de "Puerto". En el mismo sentido se señala en la escritura de obligación que el 22 de octubre de 1.795 otorgó la Junta en favor del Banco de San Carlos por la obtención del préstamo (153), en la que se afirma:

"...que los resultados del examen y conferencia sobre aquella obra, que en sus principios se reducía a solo un desembarcadero, se trató después de prolongarla hasta formar puerto..."

Por tanto, quizás en principio el proyecto se redujese a sustituir el antiguo desembarcadero de madera por otro de piedra (en la documentación consultada no se ha logrado mayor información sobre los momentos iniciales de la empresa). La Junta podía ser capaz de financiar esta obra con sus propios fondos, y así la emprendió. Sin embargo, cuando fue ampliada, sus elevados costes desbordaron totalmente las posibilidades de una institución de este tipo. Así, en las negociaciones con el Banco de San Carlos se señalaba que el presupuesto de las obras a realizar se estimaba en un millón de pesos, por lo que, como hasta mediados de 1.795 se llevaban invertidos 6.694.928

reales, se necesitarían todavía 8.363.895 reales más para concluir, cantidad que fue la que prestó el Banco al 5 % de interés para devolver paulatinamente en 20 años a partir del 31 de diciembre de 1.797. Ello suponía que en los seis o siete primeros años se debía de reintegrar, entre devolución de capital y pago de intereses, una cantidad anual superior a 700.000 reales, que posteriormente iría descendiendo al reducirse el montante de los intereses. Además, a medida que los temporales marítimos iban perjudicando las obras construidas, como ocurrió en varias ocasiones, el coste total de la empresa se iba elevando. Así, a finales de 1.796, cuando ya se llevaban invertidos más de 9,5 millones de reales, se calculaba que aún se necesitarían todavía 12,4 millones más (15⁴), con lo que el presupuesto ascendería en total a unos 22 millones, 7 más de los previstos en 1.795. Ante las dimensiones que iba adquiriendo el proyecto, era lógico que se relevara a la Junta de su dirección y se creara un nuevo organismo en el que se ampliase la base social representada. Esto fue lo que ocurrió en febrero de 1.798 al constituirse la Junta de Protección de las Obras del Puerto. Teniendo en cuenta que la magnitud que iba adquiriendo la empresa, junto con la paralización del tráfico comercial por la guerra, iba a requerir la creación de tasas fiscales que afectasen a otros ámbitos productivos (como el arbitrio que se impuso a partir de 1.802 sobre el arroz), no cabe duda que esta era la solución más lógica. Sin embargo, la transferencia de las potestades de una a otra institución no fue totalmente pacífica, ya que el nuevo organismo incautó todo el dinero de que disponía la Junta de Comercio, un total de 3.163.444 reales, "en la noche" del 23 de febrero de 1.798. Además, durante todo un año, de febrero de 1.798 a marzo de 1.799, fue aquella la que percibió el derecho consular sin transferir nada a la de Comercio. De ahí que se creara un conflicto entre ambas instituciones en el que los cuerpos de comercio solicitaban que se les devolviese

algo más de 1.100.000 reales que consideraban que era caudal propio, conflicto que se arrastró hasta finales del período estudiado.

Finalmente, para concluir el análisis de la composición de los gastos debería realizarse una breve alusión a los integrados en el apartado otros. Realmente, éstos son muy diversos, aunque casi siempre suelen estar presentes los de adorno e iluminación de la Lonja en las fiestas, principalmente la del Corpus, las limosnas por las misas celebradas en la capilla de la Lonja, la gratificación por celar o vigilar el barrio de la Lonja, etc. No obstante, existen algunos años en que éstos alcanzan cifras muy elevadas. En líneas generales, puede decirse que en los dos primeros años ello se ha debido a la inclusión de los salarios de los recaudadores del derecho consular, que se entregaba entonces en bruto, mientras que después aquellos ya se deducían directamente. Hasta 1.775 inciden mucho los gastos del pleito sostenido contra Alicante, mientras que entre 1.775 y 1.785 se han incluido aquí los de mantenimiento de la Diputación Consular creada en aquella ciudad. En 1.789 y 1.790 esta partida se eleva por los funerales realizados por Carlos III y los gastos en la celebración de la proclamación de Carlos IV. En 1.794 por la inclusión del déficit del año anterior. En 1.798 y 1.799 por los gastos del conflicto con la Junta de Protección de las Obras del Puerto. Sin embargo, lo más sorprendente son las elevadas cifras que se alcanzan en 1.802 y 1.803. El motivo concreto se deriva de la visita que Carlos IV realizó a Valencia por estas fechas y que dió lugar a que la Junta invirtiera unos 170.000 reales en adorno de la Lonja y otros gastos parecidos. Como señalaba la misma institución "...era forzoso que el Consulado, como representativo del comercio y uno de los primeros cuerpos de la ciudad, hiciese algunas demostraciones públicas en que acreditase el amor y lealtad que siempre ha profesado

a sus monarcas..." (155). Desde luego, sin tener en cuenta este sentimiento monárquico sería difícil de comprender el derroche que se hizo de aquella elevada cantidad en unos momentos en que la institución se encontraba en una situación financiera francamente deplorable.

En conjunto, los ingresos obtenidos por la Junta de Comercio de Valencia, que provenían fundamentalmente del derecho consular, se destinaban a satisfacer gastos muy diversos. El capítulo principal de éstos no cabe duda que lo constituía el abono de los salarios a los cargos directivos y los empleados de la institución. Sin embargo, esta partida raramente superó los dos tercios del total. Los otros gastos improductivos solían ser bastante irrelevantes y ocasionales, salvo los regalos a la corte, que se mantuvieron hasta 1.788, y las pensiones, que solo comenzaron a tener cierta importancia a partir de la década de 1.780. Quedaba, por tanto, un porcentaje apreciable que podía ser destinado a la realización de proyectos realmente productivos. La mayor parte de ellos se concentraron en las dos décadas iniciales y, sobre todo, en la segunda mitad de la de 1.770, cuando la definitiva integración de Alicante elevó notablemente los ingresos. Sin embargo, casi todos acabaron en un rotundo fracaso, al igual que ocurrió con la gran empresa que se acometió en la década de 1.790 para construir el puerto de Valencia, ya que su creciente magnitud impidió que fuese concluida totalmente por la Junta

Concluyendo, los cuerpos de comercio de Valencia fueron promovidos, inicialmente, por comerciantes y fabricantes sederos muy ligados aún a las corporaciones gremiales. Este hecho, junto con el exclusivo apoyo del intendente entre las autoridades locales, motivó que su puesta en funcionamiento fuera obstaculizada por una intensa oposición presentada por tres núcleos

fundamentales: la colonia mercantil francesa de Valencia, los comerciantes alicantinos y la Audiencia. Solo Alicante logró su objetivo tras largos años de enfrentamiento, mientras que la oposición de los franceses fue atenuándose progresivamente al integrarse algunos de ellos, ya nacionalizados, en la institución. Por su parte, el conflicto jurisdiccional con los tribunales ordinarios permaneció latente a lo largo de todo el período, a lo que no era ajeno la multitud de jurisdicciones existentes en el Antiguo Régimen y la ausencia de un auténtico código de comercio tanto a nivel valenciano como nacional. Ya que las ordenanzas solo se limitaron a regular el funcionamiento interno de los cuerpos de comercio. El predominio de los comerciantes sederos en la matrícula continuó vigente a lo largo de todo el período estudiado, pero aquellos solo se concentraron fundamentalmente en la ocupación de los cargos directivos más simples, las vocalías. Por su parte, los comerciantes no sederos adquirieron pronto el dominio mayoritario de los cargos del Consulado, y, a partir de la década de 1.790, desbordaron también a aquellos en las vocalías, al menos teniendo en cuenta las temporales y no considerando las vitalicias. En el desempeño de los cargos directivos se puede apreciar, por su permanencia en ellos, la existencia de una minoría dirigente, aunque no coincide totalmente con los comerciantes más enriquecidos de la ciudad, al menos no incluye a todos. Sin embargo, esta minoría se destaca más por la ocupación sucesiva de diversos cargos que no por las reelecciones, ya que éstas no fueron un fenómeno demasiado extendido. Realmente, solo afectaron en mayor medida a las plazas de caballero hacendado debido al rechazo de la nobleza hacia la institución. De ahí que, como reacción, la Junta tratara de prestigiar-se evitando a toda costa la inclusión en su matrícula de los comerciantes al por menor. Este hecho, junto con la postura que se adoptó en política económica a finales del siglo XVIII y principios del XIX, defendiendo las instituciones gremiales,

al menos las relacionadas con la sedería, induce a caracterizar a la institución como realmente conservadora de las estructuras del Antiguo Régimen, aunque, como ya se ha señalado, todo dependía de las personas que se situaban al frente de ella. De todas formas, no debe olvidarse que la Junta de Comercio era fundamentalmente un organismo consultivo con escasa capacidad de decisión propia. En este sentido, aún los escasos proyectos que, con autorización de la Junta General de Comercio, emprendió directamente acabaron en un rotundo fracaso, como lo evidencian la escasa difusión que alcanzó la hilatura y torcido de la seda a la vaucanson, los resultados negativos de las otras fábricas textiles que promovió, el fracaso del ensayo del comercio directo con el Levante Mediterráneo y la construcción del puerto de Valencia. Realmente, el balance no es muy satisfactorio en la mayor parte de los aspectos abordados. De todas formas, la documentación aparecida no se ha analizado de una forma totalmente exhaustiva y aún queda una buena parte del archivo de la institución que no se ha localizado. De ahí que las conclusiones que se han señalado deban acogerse con un cierto grado de provisionalidad.

NOTAS AL CAP. II

- (1) ARDIT, M. Revolución liberal y revuelta campesina. Tesis doctoral. Pags. 431-432
- (2) BERGIER, J.F. "La burguesía industrial y la aparición de la clase obrera. 1.700-1.914". Historia económica de Europa. Vol. III. La revolución industrial. Barcelona, 1.979. Pags. 411-412
- (3) ROBIN, R. "Ideología y burguesía antes de 1.789". La historia hoy. Barcelona, 1.976. Pag. 392.
- (4) LLUCH, E. La vía valenciana. Valencia, 1.976. Pags. 122-123.
- (5) MARTINEZ SANTOS, V. Cara y cruz de la sedería valenciana (siglos XVIII-XIX). Valencia, 1.981. Pag. 127
- (6) MOLAS, P. "Valencia i la Junta de Comerç". Estudis-3. Valencia, 1.974. Pag. 107
- (7) PALOP, J.M. "La estructura del tráfico comercial marítimo de Valencia a fines del siglo XVIII. Aproximación a su estudio". Mayans y la Ilustración. Simposio internacional en el bicentenario de la muerte de Gregorio Mayans. Oliva, 1.982. Pag. 724
- (8) LLUCH, E. Op. cit. Pag. 42
- (9) GIMENEZ, E. Alicante en el siglo XVIII. Economía de una ciudad portuaria en el Antiguo Régimen. Valencia, 1.981. Pags. 1.95-200
- (10) LLUCH, E. Op. cit. Pags. 122 y 106.
- (11) MOLAS, P. Op. cit. Passim.

- (12) El único conocido parece referirse al primer tercio del siglo XIX. Ver HERNANDEZ MARCO, J.L. y ROMERO GONZALEZ, J. Feudalidad, burguesia y campesinado en la huerta de Valencia. Valencia, 1.980.
- (13) A.M.V. Libros Mayores del Equivalente de 1.719 y 1.727.
- (14) A.R.V. Protocolos de Martín Ignacio Attucha. Sig. 540. Año 1.737. Fols. 67v-70r.
- (15) A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6827. Año 1.745. fol. 151r. Juan Bautista Causa aparece explícitamente, mientras que los Ferro están representados por Pelegrino Ferro.
- (16) A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.822. Año 1.740. fols. 160v-164r.
- (17) Quizás el problema se pueda resolver cuando se haya concluido el estudio sistemático de la serie del peaje de mar que se está llevando a cabo para el siglo XVII en el Departamento de Historia Moderna. En todo caso, los promotores del restablecimiento del Consulado de Valencia afirmaban, en el memorial que con esta finalidad redactaron, que la decadencia comercial valenciana se había acentuado tras la peste de 1.647. Por lo demás, confirmaban la debilidad de la burguesía comercial valenciana de principios del siglo XVIII al señalar que el antiguo Consulado de Mar "... dexó de continuar a principios de este siglo con la suma escasez de comerciantes naturales, causada por las guerras y calamidades sucedidas entonces...". A.M.V. Documentación Lonja. Caja 63₁.
- (18) SALVADOR, E. La economía valenciana en el siglo XVI. (Comercio de importación). Valencia, 1.972. Pag. 72
- (19) Citado en CARRIERE, Ch. Negociants marseillais au XVIIIe. siècle. Marsella, 1.973. Pag. 238.
- (20) MOLAS, P. "El comerç de teixits en la societat estamental" Comerç i estructura social a Catalunya i València als segles XVII i XVIII. Barcelona, 1.977. Pag. 11.
- (21) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 41₂

- (22) SALVADOR, E. Op. cit. Pag. 64
- (23) MOLAS, P. "El comerç de teixits...". Pag. 9
- (24) MOLAS, P. Ibid. Pag. 13, nota 9a
- (25) CARRIERE, Ch. Op. cit. Pag. 239
- (26) A.R.V. Protocolos de Martín Ignacio Attucha. Sig. 540. Año 1.737. fol.67v-70r.
- (27) A.R.V. Protocolos de Hermenegildo Garcia. Sig. 5.806-5.828. Años 1.709-1.737, y de Joseph Miñana. Sig. 6.813-6.853. Años 1.730-1.776.
- (28) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Luis Oriol. Sig. 98. Año 1.745. Fol. 110v-130v.
- (29) A.R.V. Protocolos de Carlos Vicente Seguí. Sig. 7.916. Año 1.746. Fol. 30r-38r.
- (30) CARRIERE, Ch. Op. cit. Pag. 238
- (31) CARRIERE, Ch. Ibid. Pag. 247
- (32) CASTELLO TRAVER, J.E. El País Valenciano en el Censo de Floridablanca (1.787). Valencia, 1.978. Pag. 99
- (33). Toda la información sobre la distribución y recaudación de la cuota asignada al Consulado de Valencia en el subsidio extraordinario de 1.800 procede de A.M.V. Documentación Lonja. Caja 36,
- (34) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.793 Exp. nº 93.
- (35) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 52,
- (36) CARRIERE, Ch. Op. cit. Pag. 265
- (37) GIMENEZ, E. Op. cit. Pag. 198
- (38) CARRIERE, Ch. Op. cit. Pag. 265
- (39) GIMENEZ, E. Op. cit. Pag. 198
- (40) A.R.V. Protocolos de Joaquin Pastor. Sig. 7.334. Año 1.781 Fol. 29r-59r.
- (41) LLUCH, E. Op. cit. Pag. 123
- (42) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 38,
- (43) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.793. Exp. nº 61
- (44) ARDIT, M. Op. cit. Pag. 51
- (45) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.793. Exp. nº 141
- (46) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.793. Exp. nº 122

- (47) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.793. Exp. nº 106.
Fol. 13 r.
- (48) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 89₁. Libro 2º. Fol. 4 r.
- (49) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.777. Exp. nº 26
- (50) MOLAS, P. "València i..." Pags. 57-64.
- (51) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Joseph Mestre. Sig. 1.038. Año 1.762. Fol. 94r-100v.
- (52) A.M.V. Documentación Lonja. Cajas 29₁ y 30₁
- (53) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 63₁
- (54) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 24₁
- (55) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Joseph Mestre. Sig. 1.038. Año 1.762. Fol. 37r-39r.
- (56) MOLAS, P. "Valencia i...". Pag. 89
- (57) A.R.V. Protocolos de Antonio Seguer y Pertusa. Sig. 7.890. Año 1.757. Fol. 480r-491v.
- (58) A.R.V. Protocolos de Antonio Seguer y Pertusa. Sig. 7.891. Año 1.758. Fol. 89r-137r.
- (59) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Joseph Alvarez y Jordán. Sig. 459. Año 1.764. Fol. 71r-78r.
- (60) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Joseph Mestre. Sig. 1.038. Año 1.762. Fol. 37r-39r.
- (61) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Joseph Mestre. Sig. 1.038. Año 1.762. Fol. 43v-45r.
- (62) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Joseph Mestre. Sig. 1.038. Año 1.762. Fol. 94r-100v.
- (63) MOLAS, P. "Sobre la Burguesia valenciana en el siglo XVIII"
Actas del I Coloquio sobre el País Valenciano en la época moderna. Valencia, 1.980. Pags. 248-250
- (64) Asi, aparece como botiguero de especies, e hijo de Juan Gascó, Labrador del lugar de Algar, y Pasquala Mora, en el contrato matrimonial que realiza en 1.748 con Maria Vicenta Sabater. Y poco después, establece compañía con Pasqual Sarrió para explotar la tienda de especiería que éste poseía, y en la que aquel había estado sirviendo por más de 15 años. A.R.V. Protocolos de Joaquin Llombart.

Sig. 6.407. Año 1.748. Fols. 24r-28v y 29r-31v.

- (65) MOLAS, P. "València i...". Pag. 67
- (66) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 49₁
- (67) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 63₁
- (68) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 37₁
- (69) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 49₁
- (70) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.773. Exp. nº 39. En él se encuentra también el conflicto de 1.783.
- (71) MOLAS, P. "Valencia i..." Pags. 73-79. GIMENEZ, E. Op. cit. Pags. 237-255. FIGUERAS PACHECO, F. El Consulado marítimo y terrestre de Alicante y pueblos del Obispado de Orihuela. Alicante, 1.957.
- (72) Destacan, entre ellos, una copia impresa que recoge las alegaciones de una y otra parte, apoyadas con transcripción de documentos que se remiten, en algunos casos, al siglo XIII¹/ A.M.V. Documentación Lonja. Caja 38₁. También en la caja 63₁ es muy abundante la información sobre el pleito.
- (73) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Joseph Mestre. Sig. 1.038. Año 1.762. Fols. 92r-94r.
- (74) GIMENEZ, E. Op. cit. Pag, 238
- (75) MOLAS, P. "Valencia i..." Pag. 62.
- (76) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 76₁
- (77) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 49₁
- (78) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 49₁
- (79) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.798. Exp. nº 58. Fols. 262r-263r.
- (80) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 76₁
- (81) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.784. Exp. nº 60. Fols. 7r-7v.
- (82) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.783. Exp. nº 41
- (83) En el A.G.S. sección del Consejo Supremo de Hacienda, existen referencias a conflictos jurisdiccionales a principios del siglo XIX en los leg. 361, 363 y 366.
- (84) MOLAS, P. "Valencia i" Pag. 57.

- (85) MOLAS, P. Ibid. Pags. 69-70
- (86) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 30₁
- (87) MOLAS, P. "Instituciones administrativas y grupos sociales en la España del siglo XVIII. Las Juntas de Comercio". Actas de las I Jornadas de Metodología aplicada a las ciencias históricas. Santiago de Compostela, 1.973. Vol. III. Pag. 800.
- (88) A.G.S. Consejo Supremo de Hacienda. Leg. 365. Exp. nº 4
- (89) MOLAS, P. "Valencia i..." Pags. 87-106
- (90) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 49₁
- (91) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 24₁
- (92) MOLAS, P. "Instituciones administrativas...". Pag. 801
- (93) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 89₁. Libro 2º. El período que comprende es entre el 4 de marzo de 1.793 y el 26 de marzo de 1.795.
- (94) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 89₁. Libro 1º
- (95) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 79₁
- (96) MOLAS, P. "Valencia i...". Pag. 108
- (97) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 40₂
- (98) Los lugares de residencia de estos últimos eran los siguientes: 7 de Sagunto, 5 de Cullera, 2 de Gandia, 2 de Játiva, 2 de Polop y uno de cada una de las poblaciones siguientes, Castellón, Denia, Segorbe, Benicarló, Buñol, Oliva, Morella, Onteniente, Vinaroz y Paterna.
- (99) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.783. Exp. nº 52. Fol. 1v.
- (100) Insisten en este caracter MOLAS, P. "La Junta de Comerç de Barcelona. Els seus precedents i la seva base social". Comerç i estructura social a Catalunya i València als segles XVII i XVIII. Pag. 266. VILAR, P. Catalunya dins l'Espanya Moderna. Vol IV. La formació del capital comercial. Barcelona, 1.968. Pags. 165-216. JACOB CALVO, J. Un sector de la burguesia catalana en el siglo XVIII. Los comerciantes matriculados. Tesis de licenciatura inédita.
- (101) MOLAS, P. "El comerç de teixits...". Pag. 46

- (102) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 86₁
- (103) MOLAS, P. "La Junta de Comerç de Barcelona...". Pags. 275-276.
- (104) MOLAS, P. "Valencia i..."Pags. 87-101
- (105) MOLAS, P. "La Junta de Comerç de Barcelona..."Pag. 268
- (106) MOLAS, P. Ibid. Pag. 276.
- (107) MATOSES CUQUERELLA, R. "Al voltant dels comportaments de la burgesia rural en els seus orígens: el cas de Don Pasqual Castillo i March" (artículo en curso de publicación) En este trabajo se pueden adquirir mayores noticias sobre la ascensión social de este personaje.
- (108) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 24₁
- (109) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 41₁
- (110) A.G.S. Consejo Supremo de Hacienda. Leg. 361. Exp. nº 20
- (111) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 24₁
- (112) MOLAS, P. "Valencia i..."Pag. 109
- (113) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 79₁
- (114) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 24₂
- (115) A.G.S. Dirección General de Rentas. Leg. 1.163
- (116) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 46₁
- (117) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 46₁
- (118) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 46₁
- (119) A.M.V. Documentación Lonja. Cajas 86₂ y 86₃
- (120) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 88₁. Libro 1º. Fol. 133v y 144r-145r.
- (121) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 26₂
- (122) MOLAS, P. "Valencia...". Pag. 72
- (123) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 17₃
- (124) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 24₁
- (125) MARTINEZ SANTOS, V. Op. cit. Pag. 214
- (126) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 49₁
- (127) MARTINEZ SANTOS, V. Op. cit. Pag. 185-186
- (128) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 5₁
- (129) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Joseph Mestre. Sig. 1.038. Año

- 1.771. Fol 84r-87v.
- (130) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Joseph Mestre. Sig. 1.038. Año 1.771. Fols. 90r-93v.
- (131) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Joseph Mestre. Sig. 1.038. Año 1.772. Fols. 52v-54v.
- (132) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Joseph Mestre. Sig. 1.038. Año 1.772. Fol. 54v-59r.
- (133) MARTINEZ SANTOS, V. Op. cit. Pag. 189. Aunque este autor le atribuye también el mérito de crear tornos dobles, aptos para el trabajo conjunto de dos hilanderas, parece que éstos ya los construía anteriormente Santiago Reboull, según se señala en la adquisición de tornos suyos que la Junta realizó en 1.776.
- (134) MARTINEZ SANTOS, V. Ibid. Pag. 198
- (135) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 46₁
- (136) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 91₁. Libro 2^o. Fol 51v-53r.
- (137) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 4₁. Informe de 19 de junio de 1.773 sobre la fábrica de alfileres que pretendía establecer Francisco Ros.
- (138) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 24₂
- (139) MOLAS, P. "Valencia i...". Pag. 98
- (140) Representación recogida en RODRIGUEZ GARCIA, S. El arte de las sedas valencianas en el siglo XVIII. Valencia, 1.959. Pags. 345-346
- (141) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 24₂
- (142) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 4₁
- (143) En un informe de 17 de marzo de 1.778 la Junta señalaba:
 "...devia de situarse fuera de esta ciudad capital, porque qualquiera otra que la de la seda que ocupe las manos de sus havitadores sería no menos perjudicial a su comercio que a su agricultura...". A.M.V. Documentación Lonja. Caja 43₁
- (144) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 43₁
- (145) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 24₁

- (146) En esta ocasión, la Junta se expresaba de la siguiente forma: "...Finalmente, entiende la Junta que la escuela de encages no debe establecerse dentro de esta ciudad capital, sino en alguna aldea vecina, por que, como en la capital necesitan las fábricas de sedas de muchas manos, no hay muger pobre que no encuentre labor en que ocuparse para ganar honradamente su vida; y la introducción de una nueva industria podría causar perjuicio a las antiguas...". A.M.V. Documentación Lonja. Caja 24,
- (147) KRIEDTE, P., MEDICK, H., SCHLUMBOHM, J. Industrialization before industrialization. Cambridge, 1.981. KRIEDTE, P. Feudalismo tardío y capital mercantil. Barcelona, 1.983. Pags.100-101 y 128
- (148) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 29,
- (149) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 29,
- (150) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 24,
- (151) MARTINEZ RODA, F. El puerto de Valencia. Estudio geográfico Valencia, 1.980. Pag. 30-32
- (152) CARRERA PUJAL, J. Historia de la economía española. Vol 5º. Barcelona, 1.947. Pags. 502-505
- (153) A.R.V. Protocolos de Marcos Cifuentes Hidalgo. Sig. 5,323. Año 1.795. Fol 31r-58r. La cita realizada se encuentra en fol. 42v. La abundante información contenida en esta escritura ha servido para completar la aparecida en los libros de cargo y descargo.
- (154) ALBIÑANA, S. y HERNANDEZ, T.M. "Técnica e ilustración en Valencia: los proyectos portuarios" (en prensa).
- (155) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 72,

Cap. III) LAS FORMAS DE ASOCIACION COMERCIAL

La localización de una gran parte de los fondos de la Junta de Comercio de Valencia ha permitido dar respuesta (aunque en ocasiones haya sido de una forma meramente parcial) a algunos de los grandes interrogantes que planteaba el estudio de la actividad comercial valenciana dieciochesca (como la evolución secular y la estructura de su tráfico marítimo, la cuantificación y composición de su burguesía o el análisis de la organización institucional adoptada por ella). No obstante, queda aún abierta una amplísima temática que puede tener a los propios comerciantes como elemento de base, tratando de dilucidar los mecanismos a través de los cuales realizaban sus negociaciones o, profundizando aún más, apreciar la forma mediante la que lograron su ascensión social, atender a la composición de sus fortunas, sus relaciones sociales, los beneficios obtenidos y la orientación que tuvieron sus inversiones, entre otros factores. Indudablemente, para desarrollar algunos de estos

aspectos, sobre todo en lo que se refiere al citado en primer lugar, la fuente más adecuada es la de tipo directo, es decir, la derivada de la propia actividad desarrollada por las diversas casas comerciales y que tiene en los libros de contabilidad el elemento fundamental de información. El espléndido trabajo realizado por P. Vilar para la Cataluña del siglo XVIII a partir de ellos (1) nos puede dar una idea suficiente de sus posibilidades. Sin embargo, este tipo de documentación suele ser enormemente escasa en la mayor parte de España debido a su carácter privado y a su consiguiente desaparición por el largo período de tiempo transcurrido hasta nuestros días. El caso valenciano no escapa a esta tónica, a pesar de la excepción constituida por el reciente hallazgo de una parte del archivo privado de los Canet, ya que en él no se hallan incluidos los libros de cuentas (2). Podría haberse esperado que en los fondos del Consulado aparecidos en el Archivo Municipal de Valencia se hubiesen conservado algunos de ellos, derivados de su incautación en los expedientes de quiebra o suspensión de pagos, aunque, por el momento, esta contingencia no se ha producido. En estas condiciones, por tanto, resulta muy difícil de abordar el análisis de los temas señalados.

Sin embargo, buena parte de la reciente historiografía insiste en la importancia que adquieren estos aspectos para lograr una completa panorámica de la actividad comercial. Así, A. Dominguez Ortiz señala que "...un estudio de la burguesía sevillana ... exigiría la investigación de sus negocios y fortunas privadas, hasta donde puede hoy hacerse tal estudio, habiendo desaparecido la mayoría de los archivos privados..." (3). Por su parte, A. M. Bernal y A. Garcia-Baquero, tras examinar la historiografía española existente sobre temas comerciales, concluían que "...el conjunto de la investigación realizada pone de manifiesto, tal vez, que el gran vacío se ha producido en el capítulo de la estructura social del comer-

cio y la del capital comercial. En vista de ello mantenemos la tesis de que es en esta dirección donde deberá insistir la futura investigación..." (4). Pero si esta propuesta es perfectamente válida a nivel general, adquiere un carácter mucho más interesante en el caso valenciano, ya que, seguramente como derivación de las deficiencias de sus instalaciones portuarias y del fracaso de su proceso de industrialización, la mayor parte de los investigadores que se han aproximado al tema sostienen la inexistencia de una acumulación de capital comparable a la del capital comercial catalán o a la del capital minero vasco o malagueño (J. Nadal y E. Lluch) o la debilidad política y económica de su burguesía comercial (M. Garcia Bonafé) como características fundamentales (5). Por tanto, resultaba urgente la localización de una fuente sustitutiva que permitiese abordar el problema.

Aunque en el trabajo anteriormente citado Bernal y Garcia-Baquero presentaban las posibilidades que ofrecía la utilización de los balances de quiebra realizados ante los Consulados, no cabe duda que, sin desechar éstos, la principal alternativa que se presenta a la desaparición de los archivos privados es la utilización de los protocolos notariales. Como afirma A. Eiras, "...la documentación de protocolos viene a ser la sola fuente de substitución, la única que puede permitirnos atisbar por algunos entresijos sus actividades económicas y sus actitudes sociales..." (6). En esta línea parece que es en la que se sitúa la mayor parte de la historiografía actual, ya que en los estudios realizados sobre los principales centros comerciales españoles del siglo XVIII se ha recurrido, con mayor o menor intensidad, a aquella fuente (7). Sin embargo, su utilización no deja de ofrecer gravísimos problemas derivados, en primer lugar, de su voluminosidad y dispersión, lo que obliga a la adopción de determinadas técnicas de aproximación metodológica (8). En nuestro caso, éstas tomaron como punto de parti-

da el análisis exhaustivo de los protocolos derivados de los notarios que habían trabajado con la Junta de Comercio de Valencia, es decir, Joseph Mestre, Luis Vicente Simian y Marcos Cifuentes, ya que era lógico pensar que en ellos se reflejaría parte de la problemática que se hubiese planteado en los pleitos llevados a cabo ante el Consulado. La medida fue bastante efectiva, ya que aparecieron numerosos convenios realizados por los comerciantes con el fin de orillar sus disputas en los que se hacía referencia a otros contratos suscritos ante diversos notarios. Siguiendo estas pistas y las que iban surgiendo paulatinamente, a las que se añadieron después las derivadas del examen de los fondos del Consulado que se localizaron posteriormente, se podía ir reconstruyendo pacientemente la evolución de diversas casas comerciales. Desde luego, la labor no fue nada fácil, ya que los archivos de protocolos valencianos se encuentran en pésimas condiciones. No se trata solo de que, a diferencia de Barcelona, los libros de los notarios no estén especializados según los contratos realizados, ni dispongan muy frecuentemente de buenos índices, ni que se haya realizado una mínima labor de catalogación. Es que, además de todo ello, se encuentran enormemente dispersos en diversos archivos, y muchos de ellos han desaparecido. No obstante, la labor de seguimiento realizada ha dado lugar al examen exhaustivo de las escrituras realizadas por 36 notarios valencianos del siglo XVIII que reunían un total de unos mil volúmenes, ya que a ellos solían acudir con bastante frecuencia diversas casas comerciales. Además, se han realizado catas en los protocolos de otros 19 notarios en los que, habiendo acudido en función de diversas referencias, se comprobó después que los contratos que afectaban a comerciantes eran muy aislados. Finalmente, se acudió directamente en busca de algunas escrituras interesantes llevadas a cabo ante un notario de Madrid y otro de Cádiz. Desde luego, soy perfectamente consciente de que quizás la metodología adoptada no haya sido la más adecuada,

puesto que los sistemas de cortes cronológicos o la localización de numerosas escrituras de un mismo tipo con el fin de tratar de obtener información serial a partir de ellas son los que actualmente gozan de la confianza de la mayor parte de los investigadores. Sin embargo, creo que con estos planteamientos difícilmente se hubiera logrado el seguimiento de las casas comerciales, que era lo que se pretendía. Los resultados, por tanto, de dicha prospección en las actas notariales son los que van a constituir la base principal de información para el análisis de la estructura social del comercio y del capital comercial.

No obstante, por motivos de funcionalidad se ha resuelto distribuir la exposición en dos capítulos diferentes, de los que el actual incidiría exclusivamente en las formas de asociación comercial, es decir, en el estudio de los contratos de compañía. Las investigaciones realizadas sobre este tema para la España del siglo XVIII son bastante escasas, ya que, aparte de las aportaciones de P. Vilar y C. Martínez Shaw para Cataluña, solo A. García-Baquero y C. Petit han intentado realizar una aproximación a partir de la acumulación y el posterior análisis de las actas de formación o disolución de sociedades (9). Sin embargo, este campo temático adquiere una gran importancia por el hecho de que hasta 1.829 no existió ningún tipo de regulación general para el conjunto del estado español que proporcionase información sobre las características que debían de reunir las sociedades comerciales. Hasta el código de comercio de aquel año, solo las ordenanzas del Consulado de Bilbao de 1.737 establecieron algunas disposiciones de carácter muy general sobre la forma más común de asociación, la compañía general o colectiva, mientras que otros posibles contratos, como el comanditario, la sociedad por acciones, etc., ni siquiera eran citados. De ahí que, aunque aquellas ordenanzas lograron alcanzar una gran influencia sobre el resto de las plazas comerciales españolas, hasta el punto de que sus disposiciones fueron adop-

tadas por la mayor parte de ellas, resulte muy interesante conocer las formas de asociación comercial utilizadas en los diversos lugares con el fin de poder realizar las oportunas comparaciones y, de esta forma, lograr averiguar, en el futuro, la práctica real de este tipo de contratos.

La razón fundamental de la relativa ausencia de estudios como el que va a ser abordado aquí se debe, principalmente, a la escasa presencia que los contratos de formación o disolución de compañías tienen en los protocolos notariales. Efectivamente, ya J. Martínez Gijón señalaba la existencia de esta parquedad si se salía fuera del ámbito de los importantes centros comerciales andaluces (10). Pero, aún dentro de él, en el sondeo realizado por A. García-Baquero en Cádiz para los ochenta primeros años del siglo XVIII solo ha logrado localizar un centenar de ejemplos (11). Por su parte, C. Petit ha reunido en Bilbao unos 260 contratos estipulados entre 1.737 y 1.829, aunque su labor se vió facilitada por la existencia de unos testimonios sobre ellos que solían ser depositados en su Consulado (12). Sin embargo, de la escasez que estas escrituras pueden tener en un centro comercial de menor envergadura nos puede dar una idea la encuesta realizada para Santiago de Compostela por A. Eiras, quien, consultando el conjunto de los protocolos notariales existentes en la década de 1.750, solo ha podido localizar dos contratos de compañía (13). En nuestro caso, la amplitud de la muestra disponible se sitúa en unos límites similares a los logrados por García-Baquero para Cádiz. Desechando los contratos suscritos por comerciantes al por menor, e incluso los que involucraban a los comerciantes mayoristas que actuaban como socios capitalistas de una tienda cuya administración dejaban en manos de sus factores según el modelo descrito por P. Vilar para Cataluña (14), se ha atendido exclusivamente a los derivados de la actividad comercial realizada al por mayor, lo que ha reducido sensiblemente los casos disponibles, aunque

ha dado lugar a una mayor homogeneidad en la información proporcionada. Atendiendo, pues, a estos criterios, se han logrado reunir unos 113 contratos de formación o disolución de compañía comprendidos cronológicamente entre 1.715 y 1.810, que, a su vez, podrían distribuirse de la siguiente forma: 53 contratos de formación y 31 de disolución de compañías generales y comanditarias suscritas exclusivamente por comerciantes al por mayor; 26 contratos de formación de compañías en las que estos últimos participaban en mayor o menor medida y que estaban constituidas para un objeto específico, como los arrendamientos de derechos, abastos de todo tipo o construcción y explotación de fábricas; y 3 contratos de formación de compañías por acciones en los que, en su mayor parte, los comerciantes al por mayor podían estar ausentes, pero que se han incluido por el interés que ofrecen. Además de todo ello, otros diversos tipos de escrituras (como obligaciones, poderes, inventarios, etc.) nos proporcionan abundante información complementaria susceptible de ser utilizada.

Como puede apreciarse, los contratos disponibles, a pesar de suponer una muestra bastante representativa, no son muy numerosos. La principal razón que podría explicar este hecho creo que radica en la tendencia que existía entre los comerciantes al por mayor valencianos a constituir sus compañías por medio de escrituras privadas, es decir, sin acudir ante notario. Esta situación ya la había señalado, con carácter general, J. Martínez Gijón, para quien el hecho de que las sociedades estuviesen basadas fundamentalmente en la estrecha confianza existente entre sus socios, junto con la inexistencia de una obligación legal de realizar escritura pública hasta las ordenanzas de Bilbao, determinaba que los contratos se realizasen raras veces ante notario (15). No obstante, en Valencia el problema aún fue resuelto mucho más tardíamente, ya que, de hecho, aquella obligación legal impuesta por las ordenanzas de Bilbao no entró realmente en vigor hasta 1.773. Como ya vimos al estudiar

la organización de los cuerpos de Comercio valencianos, una real orden de dicho año, emitida a petición de aquellos con el fin de acabar con las irregularidades existentes, disponía que se observase "...en esa Junta y Consulado lo dispuesto en el capítulo diez de las Ordenanzas de Vilbao, que trata de las calidades y circunstancias con que deben hacerse las compañías de comercio, y particularmente los números tres, quatro y cinco...", artículos en los que se establecía que los contratos debían de realizarse "...por escritura pública ante escribano..." y que de ellos se debía de sacar un extracto para guardarlo en el archivo del Consulado. No conozco exactamente el vigor con el que pudo ser aplicada esta medida. En todo caso, entre los fondos de la Junta y el Consulado consultados no ha aparecido ni el más mínimo rastro de dichos testimonios de las sociedades existentes que tan útiles podrían haber sido para los objetivos perseguidos en el presente trabajo. Lo cierto es que aún después de aquel año existen numerosas referencias de compañías realizadas por medio de contratos privados. El vigor y afianzamiento de esta práctica puede comprenderse en mayor medida si se tiene en cuenta que incluso entre los casos localizados se tienen ejemplos de ella. Así, de los 53 contratos de formación de compañía de comercio al por mayor disponibles, siete son papeles privados que se han podido recuperar gracias a su inserción en los pleitos sostenidos ante el Consulado (y tres de ellos son de fecha posterior a 1.773), y en otros tres casos, aunque su procedencia es notarial, se trata de contratos privados anteriores que, por cualquier motivo, se decidió posteriormente legalizar mediante escritura pública (y dos de ellos son de fecha posterior a 1.773). Pero la argumentación aún podríamos ampliarla aún más incluyendo los contratos de disolución, ya que, de los 31 existentes, en diez casos se afirma explícitamente que el establecimiento se realizó de forma privada, y en otros siete no se señala el procedimiento de formación, por lo que cabe pensar que tampoco sería notarial. Es decir, alre-

dedor de la tercera parte de los contratos de formación o disolución de compañía disponibles referidos exclusivamente al comercio al por mayor nos indican que sus sociedades fueron establecidas por medio de acuerdos privados. En estas condiciones, es fácil deducir que este procedimiento sería el más usual, siendo las sociedades que acudían ante notario realmente la excepción más que la regla. Estas argumentaciones pueden servir, por tanto, para justificar la escasa entidad numérica de la muestra disponible, a la vez que nos indican que solo podemos ver la punta del iceberg, mientras que el resto permanecerá irremediablemente oculto si no se consigue disponer de una abultada cantidad de archivos privados. No obstante, la práctica similitud de las disposiciones contenidas en los contratos localizados, salvando las naturales diferencias, nos permite entrever los rasgos generales que caracterizaban a las diversas formas de asociación comercial.

Siguiendo la tipología establecida en su trabajo por C. Petit, son básicamente cinco las formas que pueden adquirir los contratos de compañía establecidos en el siglo XVIII: generales o colectivas; comanditarias; anónimas; atípicas; y por acciones (16). Indudablemente, su importancia real es muy diversa, destacando con mucho sobre todas ellas la primera.

A) Las sociedades colectivas o generales

Tanto en Bilbao como en Cádiz, este tipo de compañías eran las más abundantes, constituyendo en torno al 90 % de los contratos existentes (17). En nuestro caso, se puede obtener la misma conclusión si se atiende exclusivamente a las sociedades destinadas al comercio al por mayor. Así, de los 53 contratos de formación de compañía disponibles con estas circuns-

tancias, 49, es decir, el 92,5 %, son colectivas, y 4, el 7,5 %, comanditarias. No obstante, si ponemos en función la globalidad de los casos localizados, su representatividad quedaría mucho más atenuada debido, fundamentalmente, a la elevada cantidad de sociedades destinadas a arriendos, abastos, creación de fábricas, etc. de que se dispone, y que en Bilbao eran muy escasas, por lo que C. Petit las calificaba como "atípicas". Sin embargo, hay que tener en cuenta que los comerciantes al por mayor valencianos participaban en ellas de una forma muy tangencial, es decir, constituyendo uno más de sus múltiples negocios. En cambio, las compañías citadas anteriormente solían representar el núcleo central de su actividad. De ahí que en Valencia también se pueda afirmar que las sociedades colectivas suponían la forma más habitual mediante la cual los comerciantes al por mayor unían sus esfuerzos y capitales.

a) Predominio de los negocios individuales o familiares.

Sin embargo, antes de proceder al análisis detallado de sus características, un gran interrogante debe ser planteado: ¿Hasta qué punto los comerciantes valencianos recurrían a la asociación con el fin de llevar a cabo sus negociaciones?. El problema es de difícil resolución, ya que se necesitaría disponer de un registro exacto a lo largo de todo el siglo con el fin de dar una respuesta satisfactoria. Quizás por ello, ni A. Garcia-Baquero ni C. Petit se lo han planteado en sus respectivos trabajos. No obstante, creo que el tema ofrece un gran interés y debería ser abordado en el caso de disponer de unas fuentes mínimamente aceptables. En nuestro caso, éstas podrían constituir las relaciones de comerciantes que poseemos para los inicios del siglo XIX. Ciertamente, sus resultados solo serán válidos exclusivamente para un momento determinado, aunque este hecho no excluye que a partir de ellos se pueda obtener

un determinado módulo de comportamiento aplicable de forma aproximativa a períodos anteriores. Con estas matizaciones, por tanto, el análisis de los comerciantes al por mayor existentes en el año 1.805 (18) nos proporciona los siguientes datos:

	Se- deros	%	Otras activi- dades	%	Total	%
Sociedades familiares	18	29,03	11	17,46	29	23,20
Sociedades no familiares	4	6,45	9	14,28	13	10,40
Sociedades privilegiadas	2	3,22	2	3,17	4	3,20
Negocios individuales	<u>38</u>	61,29	<u>41</u>	65,07	<u>79</u>	63,20
	62		63		125	

Como puede apreciarse, los comerciantes que actúan individualmente son los más numerosos, representando cerca de los dos tercios del total. Los agrupados en sociedades constituyen algo más de la tercera parte restante, pero lo más significativo es que la mayor parte de ellos tienen un marcado carácter familiar (19). Esta situación es algo más acentuada en los comerciantes sederos que en los dedicados a las otras actividades, aunque no hay que olvidar que en ambos casos las compañías familiares son más numerosas que las que agrupan a comerciantes entre los que no se conoce ninguna relación de parentesco. Sobre el total, estas últimas solo representan el 10 % de las casas comerciales existentes en el año 1.805. ¿Pueden sorprendernos estos datos?. Creo que no si realizamos una comparación con la situación existente en otras plazas comerciales en las que se ha realizado un estudio similar al llevada a cabo aquí. Concretamente, en el caso de Marsella, Ch. Carriere aprecia una distribución casi idéntica en el año 1.750, en el que los negocios individuales representan el 72,5 %, las sociedades de carácter familiar el 12,5 % y las que asocian a personas sin relación de parentesco el 15 %, distribución que se repite con bastante fidelidad en el año 1.789 (20). Por tanto, al igual



que en Marsella, lo que prima en Valencia son los negocios individuales y familiares. Y ello no solo en el conjunto de los comerciantes al por mayor, sino también el caso de los más enriquecidos. Así, entre los 39 primeros contribuyentes al subsidio extraordinario de 1.800, los resultados son algo distintos si se atiende exclusivamente a los negocios individuales, ya que esta situación solo se da en 13 casos, es decir, la tercera parte del total. Sin embargo, de los 26 restantes organizados en sociedades, existe una relación de carácter familiar en 20 de ellos, no conociéndose ningún vínculo de parentesco solo en seis, es decir, el 15 % de los principales contribuyentes. Por tanto, si bien desde un punto de vista estrictamente jurídico cabría pensar que la asociación comercial era un elemento de organización utilizado por algo más de la tercera parte de los comerciantes valencianos existentes en el año 1.805, porcentaje que, paradójicamente, se elevaba desmesuradamente entre los más enriquecidos hasta alcanzar las dos terceras partes del total, desde una perspectiva exclusivamente económica estos datos no deben llevarnos a engaño, ni hacernos creer en la existencia de una fuerte discordancia entre ellos. Porque la mayor parte de las compañías tenían un marcado componente familiar que frecuentemente se reducía a la asociación del padre con sus hijos con el fin de introducirlos en el mundo del comercio, finalidad que también incluían habitualmente las sociedades establecidas entre suegro y yerno, tío y sobrino o la de un comerciante con su factor. De ahí que estas compañías tengan realmente el carácter de meros negocios individuales, puesto que el capital disponible procede exclusivamente del principal asociado. Como afirma Ch. Carriere comentando los resultados obtenidos en Marsella:

"...Ne nous y trompons pas, dans les deux cas, l'origine du support financier est le même!.
Ce sont les facultés propres du négociant.
Le plus souvent, le père s'associe son fils
en avançant, pour lui, sa part sociale, ou

en lui demandant seulement son travail...
Au cours des renouvellements ultérieurs,
le fils, le neveu, ou le frère prennent
une place plus grande, en fonction de leurs
apports personnels; mais longtemps la socié-
té reste dominée par le père, l'oncle, bref,
par celui qui en fut le fondateur et le prin-
cipal bailleur de fonds..." (21).

Estas cuestiones las podremos examinar con mayor detenimiento a la hora de abordar el análisis de la composición del capital de las compañías disponibles. Pero, siguiendo el curso de la argumentación anterior, podemos señalar, en principio, que la muestra sobre la que operamos se corresponde bastante con las características que estamos reflejando. Así, de los 53 contratos de formación de compañías de comercio al por mayor existentes, se pueden apreciar estrechas relaciones de parentesco entre sus socios en 32 casos, mientras que en otros 8 se trata de la vinculación que realiza un comerciante con sus factores (lo que también ocurre en los contratos anteriores cuando el factor es un familiar o tienen esta relación los comerciantes principales y se asocia a otros factores) dándoles participación en los beneficios de su comercio. Por tanto, en 40 casos (el 75,5 % del total) la sociedad se basa realmente en el capital aportado mayoritariamente por un miembro, o, a lo sumo, dos, que, no obstante, ceden una parte de sus ganancias a sus familiares o factores. Solo en 13 contratos (el 24,5 %) no se conoce o no existe una ligazón estrecha como la que estamos señalando. Aunque en cinco de ellos algunos socios tienen unos apellidos similares que podrían indicar la presencia de aquellos vínculos, la inexistencia de datos documentales precisos al respecto me ha inducido a incluirlos en este último grupo. La misma situación nos reflejan las escrituras de disolución disponibles, donde el porcentaje de las sociedades en las que existe un elevado grado de vinculación entre sus miembros supera también el 70 %.

Por tanto, creo que el conjunto de estos datos nos permiten concluir que nos encontramos realmente ante una burguesía comercial de carácter eminentemente individualista en la que la formación de sociedades no cumple exactamente el papel de aunamiento de capitales y esfuerzos, sino que, en contraposición, las empresas personales o familiares constituyen la tónica dominante. La similitud con la situación existente en Marsella es bastante exacta, por lo que podemos asumir las siguientes palabras de Ch. Carriere:

"...nous sommes en présence d'un capitalisme de type individuel ou familial. C'est la caractéristique de la structure commerciale marseillaise au XVIIIe siècle: l'association, quelle qu'en soit la forme, n'est pas le moyen de la mobilisation des capitaux. Le négociant apporte son propre financement ou demande, de préférence, un soutien à sa famille..." (22)

No obstante, a pesar de que a nivel económico los contratos de compañía no cumplan realmente su auténtica función, jurídicamente su existencia es innegable, aunque solo sirva para unir a los miembros de una sola familia, y, por tanto, son susceptibles de un análisis detallado. Por otra parte, la existencia de estrechas vinculaciones familiares entre los miembros de una sociedad parece un fenómeno bastante común, ya que C. Petit señala que el 60 % de los contratos localizados en Bilbao reúnen dichas características (23).

b) El carácter personalista en las relaciones internas y externas de las sociedades.

Precisamente la fuerte presencia de estos lazos de parentesco se encuentra en la base de uno de los fenómenos que, junto con la razón social, la gestión colectiva y la responsabilidad

ilimitada (24), distinguen a las sociedades colectivas: el personalismo. La elección de los socios se realizaba siempre teniendo en cuenta sus cualidades personales, hasta el punto de que éstas eran muchas veces más importantes que el propio capital que se aportaba. Puesto que era con un determinado individuo con quien otro se asociaba en función de la confianza que tenía en él, y ambos eran insustituibles. Como afirma C. Petit: "...Las relaciones existentes entre los socios, que ya en las Partidas vienen comparadas con las fraternales, se apoyan en la confianza recíproca y en la mutua fidelidad; de ahí que la buena fe haya de presidir las actuaciones del compañero hacia los demás..." (25). Estos sentimientos de confianza y fidelidad es indudable que se encontraban en grandes dosis en el caso de las sociedades de tipo familiar, lo que muchas veces solía expresarse en el encabezamiento, como es el caso del suscrito en 1.787 por Mariano Espinosa y Vidal, en el que afirmaba:

"...en atención a que hacia muchos dias que en su comercio y al despacho de éste le asistía y ayudaba con el mayor anelo y cuidado Mariano Espinosa y Genovés, su hijo, y deseando, como era de la obligación del compareciente, los adelantamientos de dicho su hijo, como buen padre..." (26)

De forma similar se expresaba Joseph Batifora al asociar a sus dos hijos en 1.790, declarando que se encontraba "...satisfecho de la conducta de sus dos hijos..." (27). Sin embargo, cuando las relaciones de parentesco eran algo más laxas o se asociaba a un factor, y, sobre todo, en los casos en los que las vinculaciones entre los socios eran exclusivamente amistosas, podía existir un capítulo en el que expresamente se declaraba que aquellos principios debían de presidir las actuaciones de cada uno de los miembros. Este es el caso, por ejemplo, de la cláusula novena del contrato suscrito en 1.766 por

Esteban Requier y su yerno, y antiguo factor, Juan Bautista Labadia, en la que se disponía:

"...Se ha convenido de comportarse con recta y buena voluntad el uno por el otro. De hacer valer sus intereses comunes con toda exactitud y equidad, no tener otra mira que la del adelantamiento de la cassa..." (28).

Muchas veces la relación de confianza era tan estrecha que los socios solían convivir en una misma casa junta con el resto de sus respectivas familias, como se afirmaba en el contrato de renovación de sociedad realizado en 1.732 por Juan Bautista y Juan Causa (primos): "...declarando, como declaramos, que por quanto ambas partes vivimos y habitamos con nuestras familias en una mesma cassa, siendo común la manutención y gasto de alimentos, vestir y calzar..." (29). Y esta convivencia no existía solo en muchas compañías en las que sus miembros tenían lazos de parentesco, sino también en las que asociaban a un comerciante con su antiguo factor, como puede apreciarse, por ejemplo, en las establecidas en 1.779 y 1.786 por la viuda de Agustín Emperador, en las que Joseph Peribañez habitaba en la casa de aquella (30).

A pesar de todo lo señalado, J. Martínez Gijón afirma que existen tres claros indicadores que demuestran la importancia del personalismo: la condición de socio no se puede transmitir a otra persona por acto "inter vivos"; tampoco se puede heredar; la compañía finaliza al morir uno de sus miembros (31). No obstante, el primer caso puede admitir una variante, ya que, según señala C. Petit, en los contratos examinados en Bilbao lo más corriente es que se acepte la transmisión, aunque con el consentimiento unánime del resto de los socios, con lo que, al tenerse en cuenta la condición personal del nuevamente incorporado, sigue imperante el carácter personalista (32). Por lo que respecta a la situación existente en Valencia, cabe señalar que

esta contingencia ni siquiera se encuentra planteada en la práctica totalidad de las sociedades analizadas, con lo que puede pensarse que no se admitiría la transmisión. Únicamente en la compañía establecida en 1.769 por varios comerciantes de Barcelona con el fin de formar en Valencia una casa de comercio administrada por Mariano Buada y Antonio Barril se afirma que, en caso de necesitar ampliar el capital disponible y no desear realizarlo los interesados, aquellos podrían admitir a otras personas en el negocio, aunque con el consentimiento de todos (33). La posibilidad de heredar la condición de socio y la de finalizar la compañía al morir uno de sus miembros están realmente unidas. Legalmente prohibida, C. Petit afirma que tanto en Bilbao como en el resto de Castilla y Francia suele aceptarse habitualmente la transmisión hereditaria de la condición de socio, pero con muchas vacilaciones e inseguridades, mientras que A. Garcia-Baquero señala que en Cádiz lo más habitual era que no se admitiese (34). En los contratos localizados en Valencia, las situaciones existentes son realmente variadas. Aproximadamente en la mitad de los casos el problema ni siquiera es abordado. Quizás se pensase que, por la relativa juventud de sus miembros, la situación no se presentaría en el período de duración del contrato. En cambio, en la otra mitad lo habitual es que se impongan todo tipo de trabas a la inclusión de personas distintas de las que se asociaron en un principio. Frecuentemente se establece que quedará al arbitrio de los restantes socios y de los herederos del fallecido el continuar o no la sociedad, bastando que una parte se oponga para que ésta quede disuelta, como ocurre en los dos contratos de la compañía de Pedro y Pedro Verges en 1.738 y 1.745 (35), aunque en otras ocasiones lo que se impone es la total exclusión de los herederos de la gestión de la sociedad, que seguirá vigente durante el tiempo inicialmente estipulado, como se dispone por los Causa en 1.749 y 1.752 (36) o por Juan Beyret y Antonio Laborde en 1.785 (37). Las compañías en las que se

establece que quedará disuelta inmediatamente al morir uno de sus miembros, como la de Requier y Labadia en 1.766 (38), no son muy abundantes. Finalmente, cuando existe un socio principal que ha proporcionado la práctica totalidad del capital, se dispone a veces que, si éste fallece, sus herederos deben continuar la sociedad, mientras que si mueren los restantes socios, los suyos quedan totalmente excluidos de ella, como ocurre con la compañía de la viuda de Agustín Emperador en 1.786, en cuyo capítulo cuarto se afirma:

"...Que si durante el tiempo de los referidos quatro años por que se establece esta sociedad o compañía muriese la susodicha Doña Josepha Maria Soler, devan y sean obligados los herederos o heredero de ésta continuar la compañía por el tiempo que quedare de los referidos quatro años, y bajo los mismos capítulos con que se establece; pero si aconteciere el morir alguno de los dichos Joseph Peribañez y Mariano Martínez, por lo respectivo al que fallezca, se considera finalizada esta compañía, sin que los heredero o herederos del que muriere puedan entrar en lugar de éste a la continuación de aquella..." (39)

Indudablemente, ello obedecía, seguramente, a los deseos del principal socio capitalista de que nadie ajeno a su voluntad pudiese entrometerse en los asuntos de su casa de comercio, mientras que si era él quien fallecía no existía ningún problema en que sus herederos pudiesen respetar el tiempo de duración del contrato. Aparte del problema de la propia consideración personal de los socios, parece que dicha prevención a que alguien ajeno a la voluntad de los miembros de una compañía pudiese conocer la marcha interna de los negocios se encontraba también en grandes dosis en buena parte de las disposiciones que limitaban la posibilidad de trasmisión hereditaria de aquella condición. Así se expresa, por ejemplo, abiertamente en el contrato que en 1.805 estableció Joseph Camps y Serra con sus hijos, en el que, a pesar del estrecho parentesco

existente, su capítulo octavo estaba redactado en los siguientes términos:

"...Mirándose siempre entre todo buen comerciante como a un sagrado la correspondencia o giro de sus negocios, que no deve manifestarse a otro que a los mismos socios por las perjudiciales consecuencias que podría ocasionar su ostentación como es bien notorio en el comercio, combienen en que si durante el tiempo estipulado premuriese alguno de los socios no puedan sus herederos en manera alguna inmiscuirse en indagar la correspondencia, ni en reconocer los libros y papeles de la compañía..." (40).

Resumiendo, se puede afirmar que la práctica totalidad de las sociedades comerciales valencianas localizadas estaban fuertemente marcadas por un evidente caracter personalista. La estrecha confianza existente entre sus miembros constituía la base misma de la asociación, lo que se traducía en los frecuentes vínculos de parentesco o amistad existentes, la convivencia mutua en una misma casa que se presentaba en muchas ocasiones y en las trabas impuestas a la transmisión de la condición de socio en los contratos en los que esta cuestión se abordaba. Además, solo la presencia de aquel sentimiento permitía que un determinado comerciante estuviese dispuesto a dejar penetrar en el reducto "sagrado" del mecanismo de sus negociaciones a otras personas.

Sin embargo, el personalismo y la confianza no solo regían las relaciones internas de una sociedad, sino también sus relaciones externas. Es decir, la totalidad del ambiente comercial valenciano dieciochesco estaba impregnado de dichas circunstancias. Y ello se aprecia perfectamente si se realiza un somero análisis de otro de los factores que caracterizan a las sociedades colectivas: la firma o razón social. Esta consistía en la adopción de un nombre común por parte de los socios con el

fin de establecer sus relaciones con el público. Habitualmente se derivaba de los propios nombres o apellidos de los miembros de la compañía, como "Juan Bautista y Juan Causa", "Pedro y Pedro Verges", "Beyret y Laborde", etc. Sin embargo, nunca solía comprender más de tres nombres, mientras que, cuando se omitía el de algún socio, se añadía normalmente la expresión "...y compañía...". No obstante, y esto es lo más importante, muchas veces la razón social podía no corresponderse con la realidad de sus miembros, adoptándose, en cambio, otra que ya gozaba de un elevado prestigio y reconocida solvencia entre el público. Así lo expresa, por ejemplo, perfectamente Joseph Camps y Serra en la sociedad que en 1.805 estableció con sus hijos, al afirmar que "...se titulará dicha compañía con solo el dictado de Don Josef Camps y Serra, por ser el nombre antiguo, bien conocido y muy respetada la firma..." (41). Seguramente por las mismas consideraciones, la compañía que en 1.790 formó Josef Batifora con sus hijos adoptaba la denominación de "Juan Bautista Batifora, padre e hijo", o la establecida en 1.749 entre Juan, Antonio y Jaime Causa y Juan Bautista Batifora se calificaba como "Juan Bautista, Juan Causa y Compañía". Pero el valor real que adquiriría el prestigio de que gozaba una determinada firma lo podemos apreciar indirectamente examinando la sociedad que en 1.793 establecieron Tomás Travado y Fernando Galán. Este último había servido muchos años como factor de la casa de Travado, cuyo comercio se realizaba, lógicamente, bajo su exclusivo nombre. Pero, por estas fechas, debido a su edad, Travado había decidido retirarse de la actividad comercial. No obstante, el "...paternal afecto..." que sentía por Galán le impulsó a acceder a formar una sociedad con él. Pero el capital total, en valor de 28.000 pesos, lo aportaba exclusivamente Galán, mientras que, por el contrario, los beneficios se distribuirían por mitad entre ambos. La justificación de esta situación se realizaba de la siguiente forma:

"... y no pone fondos algunos Don Thomás porque reputan por equivalente, y aún superabundante, a los de Don Fernando, el buen crédito, nombre y demás respetos y circunstancias que concurren en su casa, que son los que facilitan el giro y comercio..." (42)

Es decir, el solo nombre que aportaba Travado se consideraba de mucho más valor que los 28.000 pesos que tenía que introducir Galán. Y aún más, aquel parecía estar haciéndole un favor a éste, ya que la existencia de su nombre en la razón social era lo que facilitaba que pudiera desarrollarse la actividad comercial, puesto que el apellido de Galán no sonaba para nada entre los corresponsales. Creo, por tanto, que el ejemplo es suficientemente ilustrativo, y nos indica que, realmente, la firma o razón social era para la época mucho más importante que lo que podemos pensar en la actualidad. De la tradicional solvencia y buen nombre de una determinada casa o sociedad dependía que otros comerciantes confiaran tanto en ella como para venderle mercancías a crédito, entregárselas para su venta a comisión, aceptar y endosar sus letras de cambio, en una palabra, para que aquella pudiera actuar sin problemas en el mundo de los negocios. De ahí que, cuando un comerciante asociaba en su casa a sus hijos, familiares o factores, aparte de cederles una parte de los beneficios, estaba también promocionándoles y facilitándoles el futuro. Así lo expresaba Mariano Espinosa en 1.787 al introducir a su hijo en sus negocios, pues afirmaba que "...habia determinado el interesarle en dicho su comercio para el fin referido como para que fuese extendida su conducta y se conociese su nombre assi en todo el comercio de esta ciudad como en las que tienen correspondencia en la misma ..." (43). Por tanto, el personalismo, la confianza que tenían los comerciantes entre si, jugaba también un importante papel en las relaciones de una sociedad con el público.

c) las aportaciones de capital.

No obstante, para que una compañía pudiera ser realmente operativa necesitaba disponer, evidentemente, de un capital social o unos fondos suficientes. Estos suelen aparecer claramente reflejados en el contrato en la mayor parte de las ocasiones, y cuando no lo están, se remite a lo que conste en el balance realizado con el fin de establecer la sociedad, siendo muy raras las situaciones en las que no existe un capital fijo exactamente determinado, como ocurre, por ejemplo, en la compañía establecida en 1.785 por Juan Bautista Orellana con sus hijos Juan Bautista e Ignacio y su factor Salvador Lorente, en la que aquel dispone : "...Que el otorgante no pone cantidad limitada de fondos en esta compañía, por ser su caudal de bastante consideración, y quieren trabajar con el capital que bien visto le fuere, según lo proporcione el tiempo y ocasión favorables ..." (44). De todas formas, cuando aquel se especifica se puede comprobar que los contratos localizados abarcan toda la escala posible de fortunas o niveles económicos. Así, los capitales oscilan entre las 2.000 Libras de que disponía la sociedad formada en 1.747 por Ignacio Torralba, José Torralba, José Badia y Nicolás Candéal, y las 174.929 Libras de la compañía creada en 1.766 entre Esteban Requier y Juan Bautista Labadia. Las 40 sociedades en las que los fondos aparecen claramente reflejados en el contrato se pueden distribuir de la siguiente forma: en 6 es inferior a 10.000 Libras; en 21 oscila entre 10.000 y 50.000 Libras; en 9 entre 50.000 y 100.000 Libras; y en 4 es superior a 100.000 Libras. Con ellos no se puede establecer una evolución a lo largo de todo el siglo, ni siquiera en los casos en que se dispone de los sucesivos contratos de una misma casa comercial, ya que sus resultados no serían nada significativos.

Más importancia reviste, en cambio, el análisis de las aportaciones de cada uno de los socios y su composición. Generalmente, los fondos introducidos por cada uno de los miembros de una misma compañía suelen ser muy desiguales. Tan solo en 6 de los 46 contratos en que se conoce la procedencia del capital aportado, lo que representa, por tanto, el 13 %, todos los socios han aportado una cantidad similar o, en todo caso, con una diferencia porcentual inferior al 10 %. Casi todas estas compañías unen a personas en las que no se conoce la existencia de relaciones de parentesco entre sus miembros, por lo que podrían conceptuarse como auténticas asociaciones en las que se persigue la concentración de capitales y esfuerzos. Pero, en cambio, en el otro lado de la balanza se sitúan 23 contratos en los que un único miembro ha aportado más del 75 % del capital total, y éstos suponen el 50 % de las sociedades en las que se conocen dichas circunstancias. La mayor parte de ellas derivan, por tanto, de auténticos negocios individuales, por lo que la asociación no persigue realmente la concentración de capitales, sino, simplemente, la introducción de familiares o factores en el mundo de los negocios. Al respecto, podemos señalar que en 13 de los 23 contratos referidos el capital procede totalmente de un solo miembro, y en otros 7 un socio ha aportado en torno al 90 % de los fondos. Las restantes 17 sociedades en que se conoce la procedencia del capital suponen situaciones muy diversas, aunque, simplificando algo las cosas, se puede afirmar que las más abundantes de ellas son las que unen a dos comerciantes principales, habitualmente relacionados por lazos de parentesco (padre e hijo, tío y sobrino, primos, cuñados, etc.), que aportan la mayor parte del capital, dando participación a otros familiares o factores que solo proporcionan su trabajo o una pequeña parte de aquel, lo que se da aproximadamente en unos 11 casos. Finalmente, en otros seis también existe un socio principal, aunque el capital que introduce solo supera en un 20 ó 30 % al de los restantes, derivándose algunas

de estas compañías de la percepción de herencias familiares (casos, por ejemplo, de la viuda de Antonio Causa e hijo, la viuda de Mariano Canet e hijos, Joseph Gil y Marques e hijo, Juan Bautista y Juan Causa, etc.). Por tanto, salvo una pequeña minoría, la mayor parte de los contratos no tienden realmente a la concentración de capitales, sino que derivan de negocios individuales o familiares en los que existe una gran desigualdad en las aportaciones de fondos, al proporcionarlos mayoritariamente uno o, a lo sumo, dos socios principales. Quizás el fenómeno aparezca con mayor claridad si lo abordamos desde el punto de vista inverso. Es decir, en 29 de los contratos localizados se incluye a personas que no aportan capital o que solo introducen una cantidad inferior o similar al 10 % del total. En el primer caso se encuentran 24 sociedades, lo que representa el 52 % de las que especifican esta cuestión y el 45,2 % del conjunto de las analizadas. En el segundo se sitúan otras cinco, con lo que, acumuladas a las anteriores, los porcentajes ascienden al 63 y al 54,7 % respectivamente.

En lo que respecta a la composición de los fondos, C. Petit señala que eran cuatro las formas principales de aportación de capital, es decir, en dinero, efectos o mercancías, créditos y trabajo personal, mientras que no se podía introducir aquello que no podía ser valorado en términos económicos, como la buena fama o prestigio personal (45). Aunque la sociedad establecida en 1.793 entre Travado y Galán, que hemos analizado anteriormente, desmiente esta última afirmación, lo cierto es que aquellos cuatro mecanismos eran los más abundantes. Generalmente, esta cuestión no se suele especificar detalladamente, sino mediante una fórmula global, como la utilizada por Joseph Batifora en 1.790 al afirmar que su haber constaba de "... los diversos efectos de dinero, lanas, trigos, tejidos, fábrica, letras, fondos de abastos, créditos de sedas y deudores de todas clases..." (46). No obstante, las anteriores compa-

ñas de los Causa, Batifora y Ferraro son las que ofrecen mayor lujo de detalles, ya que, en muchas ocasiones, el contrato incluye un balance detallado de las aportaciones, como ocurre en los de 1.738, 1.752 y 1.768 (47). Por ellos se puede apreciar que lo que se producía simplemente era que cada socio proporcionaba los efectos que le habian correspondido de la extinción de la sociedad anterior, consistiendo mayoritariamente en mercancías y créditos, además de ciertas cantidades en dinero efectivo. Cabe pensar que esta era la forma más habitual de constituir el capital social, siendo muy escasas, en cambio, las compañías en las que existe una referencia concreta a que aquel se componía exclusivamente de aportaciones monetarias, a diferencia de Cádiz, donde A. Garcia-Baquero afirma que la mitad de los contratos estudiados se nutrían de esta única fuente (48). En nuestros casos, las continuas referencias a los balances que se habian realizado previamente con el fin de establecer la sociedad parecen indicar que las mercancías y créditos eran los elementos preponderantes, aunque sin descartar que se dispusiera también de dinero que hubiese resultado de aquellos o que se introdujese por alguno de los socios con el fin de completar o constituir su participación en el capital social, como ocurre con la compañía establecida en 1.768 entre Bernardo Ferraro y Vicente Causa, en la que aquel aportaba 23.000 Libras en valor de mercancías y créditos, mientras que las 7.000 Libras de éste eran exclusivamente en monedas de oro. Pero estas aportaciones monetarias siempre solían tener un caracter complementario. Además, en algunos contratos el fondo introducido por algún miembro en mercancías y créditos podía superar lo inicialmente previsto, debiendo la sociedad devolverle en dinero el excedente producido. Así, en la compañía citada anteriormente, el haber resultante en el balance en favor de Bernardo Ferraro era superior en 9.244 Libras al capital fijado anteriormente que deseaba introducir (23.000 Libras), por lo que dicha cantidad se le debia de reintegrar por la compañía en el plazo de dos años, aunque sin

abonarle ningún interés. La misma situación se producía en otros contratos localizados, aunque a veces se dejaba el excedente como depósito reintegrable al final del período de vigencia de la sociedad, caso de Joseph Batifora en 1.790 (49), o a voluntad de su poseedor, caso de la viuda de Ruix en 1.798 y 1.804 (50), también sin percibir ningún interés por ello, detalle que no se producía, en cambio, en los tres contratos localizados de la sociedad "Agustin Villa, hijo, y del Canto" en 1.767, 1.770 y 1.774, en los que los depósitos que dejaba Juan Bautista Villa percibían una remuneración anual del 6 % (51). Lo mismo ocurría cuando se disponía de depósitos que eran propiedad de personas ajenas a los socios, como en la compañía establecida en 1.790 por Joseph Batifora con sus hijos citada anteriormente, en la que existían 33.249 Libras a un interés anual del 5 %.

Cuando las aportaciones de capital se realizaban en mercancías no existía ningún problema. Estas se valoraban con acuerdo mutuo de todos los socios y el resultado de su negociación, positivo o negativo, corría a cargo de la compañía. En cambio, la situación era mucho más delicada si se introducían créditos. Teóricamente, éstos debían de ser seguros y fácilmente cobrables, aunque no faltan ejemplos en que se incluían otros dudosos, como en la sociedad establecida en 1.778 entre Juan Bautista y Joseph Batifora (52), o realmente malos, niquiles o incobrables, como en la compañía que en 1.784 realizó Diego Valence con sus dos factores, en la que el capital consistía en "... todos los efectos existentes de tegidos de seda, sedas y deudas buenas, dudosas y malas..." (53). En todo caso, la práctica habitual era que quien ponía créditos quedase personalmente responsable de su resultado. Algunos contratos especifican que, si no se cobrasen, su propietario debía de restituir a la sociedad una cantidad similar en dinero efectivo (54), aunque lo más frecuente era que al finalizar el período de vigencia de la compañía

los créditos aportados que no se hubiesen percibido se le abonasen a quien los había introducido como parte de la devolución de su capital (55). Los casos en los que un socio únicamente proporcionaba su trabajo son, como ya se ha señalado, muy abundantes (existe alguno en el 45 % de los contratos). La mayoría de las veces se trataba de factores (en muchas ocasiones relacionados por lazos de parentesco con los comerciantes principales) que eran asociados a la casa de comercio en la que habían trabajado durante muchos años, lo que ocurre en 15 de los 24 contratos en que se presenta esta situación, mientras que en otros 6 lo que se producía era la incorporación de los hijos al negocio de su padre, y los 3 restantes se derivaban de situaciones atípicas (como la de Travado y Galañ). En todos estos casos, las fórmulas utilizadas frecuentemente solían ser "...a quienes interesan por su trabajo e industria..." o "... en atención a la aplicación que debe tener en los negocios que se harán...", aunque a veces podían ser más explícitas, indicando aproximadamente el tipo de trabajo que debía de realizar el asociado, como ocurría en la compañía formada por los Causa en 1.749, en cuyo capítulo cuarto se afirmaba "...que dicho Juan Bautista Batifora no haya de poner fondo alguno, porque ha de tener el trabajo de llevar los libros de cuenta y razón y demás dependencias que se ofrecieren en el negocio ..." (56). Lo más habitual es que de esta forma se incorporase a gente muy especializada en un determinado trabajo. Así, en las casas de comercio al por mayor de tejidos de seda se podía asociar a maestros del arte mayor muy experimentados y fieles al negocio desde hacía tiempo, como hizo Juan Bautista Orellana con Salvador Lorente en 1.785, la viuda de Agustín Emperador con Joseph Peribañez, Mariano Martínez y Tadeo Casas en 1.779 y 1.786, la viuda de Tomás Emperador con Joseph Gil y Marques en 1.778, etc. Por su parte, las sociedades dedicadas al comercio no sedero interesaban en sus resultados a sus factores con el fin de que se encargasen de llevar o dirigir el trabajo de oficina (libros de cuenta, correspondencia, etc.). De todas

formas, el número de incorporados en cada sociedad sin poner capital tampoco solía ser muy elevado, lo cual resulta lógico, por otra parte, ya que de esta forma se reducían los beneficios de los restantes miembros. Lo más frecuente es que solo se incluyera a uno, lo que ocurre en 15 casos, mientras que dos solo se asocian en 6 casos, y tres en los restantes tres contratos en que ocurre este fenómeno. Ahora bien, lo más interesante es que destacadas dinastías comerciales surgieron y comenzaron a acumular capital de esta forma, como los Batifora, Ferraro, Siau, Gil y Marquez, Peribañez, etc. (57).

Aparte de las aportaciones habituales citadas hasta ahora, se han localizado algunos ejemplos en los que una parte del capital introducido también podía consistir en bienes inmuebles. Así, en la sociedad establecida en 1.786 por la viuda de Mariano Canet y sus hijos, que constituye, además, uno de los rarísimos casos en los que la práctica totalidad del capital se ponía en dinero efectivo (más de 95.000 Libras del total de 100.000), al menos según se afirmaba en el contrato, Mariano Canet y Longás aportaba 3.717 Libras de su fondo en valor de 49,5 hanegadas de tierra (58). Por su parte, el capital que la viuda de Agustín Emperador introducía en la sociedad formada en 1.779 también comprendía, en una parte no determinada, bienes inmuebles, cuya renta se consideraría como beneficios (59). Al contrario, en la compañía establecida en 1.794 por la viuda de Tomás Emperador con su hijo, parte del capital de éste consistía en bienes inmuebles, pero aquella se comprometía a introducir en la sociedad dinero o efectos por un valor equivalente a cambio de lo cual percibiría la renta que produjesen (60). En fin, en otros contratos, como el establecido por los Chornet en 1.770 (61), también se señalaba la existencia de tierras en el fondo, aunque, como ya se ha visto, parece que su presencia e importancia era bastante marginal.

Una vez realizada la aportación de capital, estaba prohibido legalmente (al menos en las Ordenanzas de Bilbao) que aquel se pudiera extraer antes de haber finalizado el tiempo de duración de la sociedad. No obstante, al igual que C. Petit señala en Bilbao (62), se han localizado varios contratos en los que se pactaba lo contrario. En algunas ocasiones, la posibilidad era meramente accidental, como en la compañía formada en 1.778 por la viuda de Tomás Emperador, en la que se establecía que ésta podía sacar una parte de los fondos con el fin de realizar la constitución dotal de sus hijas (63). Sin embargo, en la mayor parte de los casos en los que existe la facultad de poder detraer una parte del capital, se suele poner un límite extremo. Así, en el contrato realizado por la viuda de Agustín Emperador en 1.779 se le permitía extraer de su fondo de 2.000 a 3.000 Libras durante el período de duración de la sociedad, y en el de 1.786 la cantidad se elevaba a entre 8.000 y 10.000 Libras, especificándose, en ambos casos, que si este dinero lo invertía en la adquisición de bienes inmuebles, sus rentas quedarían como beneficio de la compañía(64). Por su parte, en la sociedad formada en 1.802 por Juan Fernandez Ceballos y Agustín Ubeda se permitía que cada socio pudiera detraer de su fondo 6.000 Libras (65). Pero el caso más flagrante de descapitalización quizás sea el representado por la compañía de la viuda de Ruix y Roda establecida en 1.810 , en la que se le permitía extraer a aquella hasta 20.000 Libras (66), lo que quizás sea explicable por las dificultades imperantes en la época. En la mayor parte de estos casos, el dinero se destinaría, seguramente, a la adquisición de tierras, ya que, como se verá en el siguiente capítulo, éstas tenían un gran atractivo para los comerciantes enriquecidos por la seguridad y prestigio que conllevaban. Salvo en los dos contratos de las sociedades de la viuda de Agustín Emperador, este destino no se cita explícitamente, pero la tendencia hacia ello se aprecia también en otros casos. Así, en la compañía establecida en 1.778 por Juan

Bautista y Joseph Batifora, aquel podía detraer de su fondo las cantidades que quisiese con dicha finalidad (67). Situación similar se presentaba en el contrato firmado entre Agustín Emperador y Miguel Villarroya en 1.757, aunque, en este caso, aquel solo podía disponer de los depósitos existentes en la compañía:

"...Agustín Emperador queda con la libre acción de poder comprar qualesquier posesión o posesiones de casa o tierras, en cuyo caso deberá pagar el valor eo valores de el dinero que la compañía tuviese a interés, ya sea de lo que tiene de Blas Emperador o de qualquier otra persona, con tal que para pagar tales posesiones, si las compra, no haya de tocar ni pueda valerse en manera alguna del citado fondo de que esta sociedad se compone..." (68).

De todas formas, aparte de los casos anteriormente citados, los restantes contratos localizados o bien incluían una cláusula señalando que los fondos no se podían extraer hasta finalizar la sociedad, o bien esta posibilidad ni siquiera se planteaba, lo que, en la práctica, suponía lo mismo.

En realidad, lo único que los socios podían detraer de la compañía era una asignación, a cuenta de los beneficios, con el fin de hacer frente a sus gastos imprescindibles. Esta cuestión se especifica, aproximadamente, en la mitad de los contratos analizados. En algunos de ellos solamente se dispone que se le abrirá una cuenta corriente a cada socio con el fin de anotar las cantidades que vaya retirando para atender a sus gastos de alimentación y vestido. En cambio, en otros se impone un límite que no podrá ser superado, estableciéndose, habitualmente, una cantidad anual. Esta suele ser bastante moderada, oscilando entre 100 y 300 libras, y sobrepasando raramente las 600 Libras anuales. Cuando se trata de un comerciante que asocia a sus factores o familiares, la limitación solo se impone para estos últimos, mientras que aquel podía extraer lo que

necesitase. De todas formas, el abanico de posibilidades ~~es~~ bastante variado. Así, en el contrato establecido en 1.738 entre Pedro Verges y Pedro Verges Salafranca se disponía que ambos debían de vivir en la casa del primero, manteniéndose a cargo de la sociedad, aunque si el último desease habitar en otro lugar, se calcularían los gastos anuales y su importe lo abonaría cada uno en proporción a su participación en los beneficios, es decir, $\frac{2}{3}$ Pedro Verges y $\frac{1}{3}$ Pedro Verges Salafranca (69). Por su parte, en la sociedad formada en 1.790 por Joseph Batifora con sus hijos Josef Antonio y Mariano Peregrin, el primero de éstos podía sacar lo que necesitase para alimentación y vestido, mientras que el segundo solo podía extraer dinero para vestirse, ya que su manutención corría a cargo de su padre (70). En contraposición, un caso realmente curioso es el de la compañía creada en 1.794 por la viuda de Tomás Emperador y su hijo, en la que éste debía de abonar a su madre 150 Libras anuales por los alimentos que le proporcionase (71). En ocasiones, la signación incluía también los gastos de mantenimiento de otros dependientes, como es el caso de la sociedad establecida en 1.766 por Estaban Requier y Juan Bautista Labadia, en la que éste podía extraer hasta 600 Libras anuales para el mantenimiento de su casa y un factor, mientras que aquel podía sacar lo que necesitase con la misma finalidad, pero estando a su cargo dos factores (72). Sin embargo, como ya se ha señalado, la mitad de los contratos localizados no solían establecer nada al respecto, aunque ello no quiere decir que estuviese prohibido extraer dinero a cuenta de los beneficios. En estos casos se seguía la práctica habitual de abrir una cuenta corriente a cada socio. Así, en las sociedades formadas por los Causa entre 1.715 y 1.760, en cuyos contratos no se contemplaba explícitamente aquella posibilidad, se ha podido apreciar esta práctica en algunos de los balances de disolución que han aparecido. No obstante, a nivel general se puede afirmar que las cantidades solían ser bastante moderadas.

Para acabar con las cuestiones derivadas de la aportación de capital, cabe indicar que los casos en los que se contempla la posibilidad de que la totalidad o alguno de los socios pudiese incrementar los fondos proporcionados inicialmente durante el resto del período de vigencia del contrato son bastante atípicos. Así ocurre, sin embargo, en la sociedad formada en 1.778 entre la viuda de Tomás Emperador y Joseph Gil y Marques, en la que el capital, que ascendía a 50.099 Libras, lo aportaba exclusivamente aquella, a cambio de lo cual recibiría el 75 % de los beneficios, aunque se establecía una cláusula por la que se podía obligar a Gil y Marques a introducir 4.000 Libras si lo creyesen conveniente, en cuyo caso éste recibiría el 33 % de los beneficios en lugar del 25 % inicialmente acordado (73). Pero al contar con la escritura de disolución, realizada en 1.784, sabemos que la última disposición no se llevó realmente a la práctica. Caso contrario se presenta, en cambio, en los dos contratos de las sociedades formadas en 1.779 y 1.786 por la viuda de Agustín Emperador, en las que ésta era el socio principal y permitía que los otros asociados pudiesen introducir fondos cuando quisiesen, aunque sin que ello supusiese un incremento en su porcentaje de participación en los beneficios (74), por lo que parece bastante inverosímil que lo llevasen a cabo. Por su parte, en la compañía formada en 1.769 por varios comerciantes catalanes con el fin de establecer un negocio en Valencia al cargo de Buada y Barril, también se disponía que los socios podían incrementar su capital o, si no lo deseaban, admitir a nuevas personas, de cuya disyuntiva se cumplió realmente la última posibilidad, según consta en los trámites de liquidación (75). Pero aparte de estos cuatro casos, en los restantes contratos localizados no existen cláusulas de este tipo, lo que hace pensar que su capital social continuó siendo el mismo, siempre que no existiera la facultad de extraer una parte de él.

d) la distribución de los beneficios o pérdidas

Muy ligado al tema de las aportaciones de fondos se encuentran las regulaciones sobre la distribución de los beneficios o pérdidas que existiesen al finalizar el período establecido en los contratos. Este aspecto raramente es olvidado, apareciendo, por el contrario, muy bien especificado en la práctica totalidad de los casos estudiados. Lo más importante a señalar es que el reparto de beneficios casi nunca es perfectamente proporcional a las aportaciones de capital. Este fenómeno solo se da, por el contrario, en dos de las compañías localizadas, y ambas se califican como comanditarias, por lo que serán objeto de mayor atención en el apartado posterior. Salvo en ellas, en las restantes existen discordancias más o menos acentuadas entre los dos factores. Cuando todos los socios han introducido fondos en mayor o menor cantidad, aquellas se suelen justificar aludiendo al trabajo superior que debe realizar el miembro beneficiado. Así, en la compañía formada en 1.764 entre la viuda de Antonio Causa y su hijo Juan Bautista, la primera solo había proporcionado el 41 % del capital, pero recibiría el 50 % de los beneficios "...en atención a llevar ésta la correspondencia de cartas y el tráfico de la casa, por cuya industria debe sacar el respectivo interés..." (76). Los contratos en los que, como el que acabamos de citar, el desfase existente entre el porcentaje de las aportaciones de capital y el de participación en los beneficios se contienen dentro de unos límites que podríamos calificar como moderados, es decir, en los que los miembros no llegan a tener una pérdida o beneficio superior a entre 10 y 15 puntos, constituyen aproximadamente la cuarta parte de los localizados. Sin embargo, los más abundantes son los que contemplan un grado mayor de divergencia. Existen algunos en los que ésta es verdaderamente brutal, ya que se asocia a personas que, sin haber aportado capital, reciben la mitad de los beneficios. Normalmente, la explicación radicaba en

que aquellas eran las que proporcionaban la infraestructura y la red de corresponsales que facilitaban la realización del comercio, como es el caso de Travado con Galán en 1.793 (77), o se hacían cargo del peso del negocio, como ocurría con Andrés Robi en la sociedad que estableció en 1.755 con Bartolomé Lasso (78), o aportaban las dos cosas a la vez, como es el caso de la compañía que en 1.747 formó Ignacio Torralba con otras tres personas, en la que recibía el 46,5 % de los beneficios sin poner capital "...por ser tuyas todas las correspondencias... y correr por su mano y dirección dichos empleos de sedas..." (79). En el sentido inverso, pero dentro de los límites en los que nos estamos moviendo, también existen sociedades en las que un único socio es el que proporciona la totalidad del capital, pero se queda únicamente con la mitad de los beneficios. En este caso se trata de la participación que un padre concede en favor de sus hijos, como ocurre con Josph Camps y Serra en 1.805 y con Joseph Batifora en 1.790 (80). No obstante, lo señalado hasta ahora únicamente representa a los casos extremos. Lo que constituye la tónica dominante es que, cuando uno o varios comerciantes que proporcionan la totalidad del capital asocian a familiares o factores que solo aportan su trabajo o un fondo de escasa entidad, ceden un porcentaje de participación en los beneficios comprendido entre el 10 y el 40 %, lo que ocurre en 25 casos, es decir, prácticamente la mitad, siendo dentro de ellos los que se enmarcan en los niveles más elevados (en que la participación cedida se sitúa entre el 25 y el 33 %) los contratos más numerosos (con 16 casos). De esta forma se produce un importante flujo o trasvase de capital que parte desde los socios principales en favor de nuevas personas que, por este mecanismo, consiguen introducirse y posteriormente consagrarse en el mundo de los negocios. Como casos ejemplificadores podríamos aportar los de las dos compañías de "Agustín Villa, hijo, y del Canto" formadas en 1.770 y 1.774, en las que Agustín Villa proporcionaba el 52 % del capital y recibía el 37,5 % de los benefi-

cios, Juan Bautista Villa tenía unos porcentajes del 48 % y el 37,5 % respectivamente, y Sebastian del Canto, sin aportar fondos, recibía el 25 % de los beneficios. Igualmente, en la sociedad establecida por los Causa en 1.749, Juan Causa aportaba el 57 % del capital y recibía el 42,8 % de los beneficios, Antonio Causa el 28,5 % y el 21,5 % respectivamente, y Jaime Causa el 14,5 % y 10,7 % respectivamente, mientras que Juan Bautista Batafora lograba el 21,5 % de los beneficios sin proporcionar capital, y Juan Bautista Balarino el 3,5 % de la misma forma. O el caso más extremo de la creada en 1.778 por Agustín Emperador y Pedro Gourgues para explotar la fábrica de aguardientes que el primero tenía en la Venta de Emperador, en la que ambos aportaban el capital al 50 %, pero recibían como beneficio conjunto el 60 %, dejando el 40 % restante para los factores asociados Juan Siau y Tomás Alcacer (81). Es decir, como tónica general se puede afirmar que la distribución de los beneficios tiende a perjudicar a los socios capitalistas, a los principales proveedores de fondos, en favor de los que aportan en mayor medida su trabajo y experiencia.

En el caso de que el resultado de la sociedad se saldase con pérdidas, su distribución suele ser similar a la de los beneficios mientras no se incluya una cláusula disponiendo lo contrario. Al respecto, solo tres de los contratos localizados contemplan dicha posibilidad. Dos de ellos se derivan de los deseos de Juan Bautista Orellana en 1.785 y 1.796 de eximir a sus hijos y factor, que no aportaban capital, de aquella contingencia (82). En el otro, establecido por Ignacio Torralba con otras tres personas en 1.747, lo que se disponía era una distribución distinta de beneficios y pérdidas con el fin de disminuir en éstas la participación de aquel (83).

Aparte de lo señalado, e incidiendo en el mismo tema, cabe añadir que la totalidad de los contratos de formación de com-

pañías de comercio al por mayor localizados, salvo los referidos a las cuatro que se dicen comanditarias, incluyen la responsabilidad solidaria e ilimitada de sus suscriptores como una más de sus disposiciones, con lo que cumplen otra de las características que se consideran básicas de las sociedades colectivas. No obstante, aquella se expresa siempre al final de los capítulos que regulan la propia actividad de la sociedad, y, únicamente, mediante la utilización de la habitual fórmula notarial "... a cuya firmeza y cumplimiento obligan todos sus bienes habidos y por haber, renunciando a su propio fuero y domicilio...", fórmula que solo aparece, en cambio, en dos de los cinco contratos privados referidos a sociedades colectivas que se han localizado. Sin embargo, ello no quiere decir que se trate de una frase estereotipada que haya perdido su auténtico sentido, como lo demuestran los expedientes de quiebra o suspensión de pagos aparecidos en el Consulado. En estas ocasiones, eran todos los bienes propios que poseían los fallidos los que respondían a las deudas contraídas, excluyéndose únicamente la dote, arras y las pertenencias propias de la mujer, que se convertían en créditos privilegiados, es decir, que se debían cobrar primero que todos los demás (84). Por tanto, la responsabilidad ilimitada era una medida realmente efectiva que se presentaba en todas las sociedades que no hubiesen dispuesto entre sus acuerdos la limitación de aquella, lo que ocurría solamente, como luego veremos, en las compañías comanditarias.

Al abordar el problema de la distribución de los beneficios o pérdidas es cuando muchos contratos incluyen fórmulas religiosas que son realmente reveladoras para aproximarse a la mentalidad de los comerciantes. Frente al tono friamente calculador y reglamentista del resto de las cláusulas de los contratos, en estas invocaciones es cuando se ve asomar una pizca de sensibilidad, que nos da a entender la importancia que se conce-

día a los resultados de las negociaciones. En muchos casos, aquellas parecen también meras fórmulas estereotipadas, ya que se limitan a apostillar las palabras. Así, al hablar de los beneficios se suele añadir la frase "...que Dios fuese servido darnos...", mientras que al referirse a las pérdidas se pone inmediatamente "...lo que Dios no permita...". Desde luego, en algunos contratos la fórmula se enriquece y parece transmitirnos un mayor grado de religiosidad, a la vez que la elección concreta de unas determinadas invocaciones en las que debía de confiarse mucho. Este es el caso, por ejemplo, de las dos sociedades que formó Juan Bautista Batifora, primero con Jaime Causa y Bernardo Ferraro en 1.759, y luego solo con Bernardo Ferraro en 1.760 (85), ya que en ambas al hablar de beneficios se añadía la siguiente apostilla "...que Dios Nuestro Señor y su bendita Madre con el título de la Ynmaculada Concepción y las benditas Almas del Purgatorio (a quienes elegían por Abogados, Patronos y Protectores) quisieren darles ...". La adopción de protectores y la presencia de invocaciones religiosas, tanto al principio como al final de los contratos, no se da en todos los casos, aunque tampoco es infrecuente, apareciendo, al menos, en la quinta parte de las compañías localizadas, y ello aparte de las fórmulas estereotipadas a las que nos referíamos antes. Los que más se citan son a Dios y a la Virgen, sea ésta por su nombre genérico o bajo una de sus muchísimas denominaciones, de las que son más frecuentes la Inmaculada Concepción y Nuestra Señora de los Desamparados. Aparte de ellos, también son bastante invocados San Antonio de Padua, San José y las almas del purgatorio (86). La fórmula más extensa es, sin duda, la que Mariano Albelda, Joseph Gascó, Vicente Oliag y Joseph Batifora realizaron en 1.781 en la única compañía de armamento de buques localizada, quienes adoptaron como protectores a las almas del purgatorio, San Antonio de Padua y los que aparecían en los nombres de los buques, es decir, Nuestra Señora de los Desamparados, San Luis Bertrán,

el Santo Cristo de San Salvador y San Vicente Ferrer (87). Sin embargo, los signos de religiosidad no acaban simplemente ahí, ya que en algunas ocasiones llegan a afectar a la propia distribución de los beneficios. El caso más extremo lo constituye la sociedad de armamento de buques anteriormente citada, en la que se cedía el 10 % de los beneficios en favor de los santos adoptados como protectores. Algo más moderado era, en cambio, el contrato suscrito en 1.785 por Juan Beyret y Antonio Laborde, en el que se disponía que "...de la totalidad de beneficios que Dios se digne concederles deducirán uno por ciento que aplicarán en sufragio de las benditas Almas del Purgatorio..." (88). Por su parte, Agustín Emperador y Miguel Villarroya prefirieron, en la compañía que realizaron en 1.757, destinar una parte de los beneficios a la realización de obras de caridad, como se establecía en su capítulo 149:

"... Es pacto y condición sacar cinco por ciento del beneficio que Dios fuese servido darnos durante nuestra dicha sociedad eo compañía para repartirlo en obras Pias, según el orden que a cada uno de nosotros pareciere, distribuyéndolo respectivo y proporcionalmente al interés que a cada uno le tocara, todo lo qual desde ahora para entonces lo aplicamos en sufragio de las benditas almas..." (89)

En fin, las muestras de religiosidad, sea por medio de fórmulas estereotipadas o mediante invocaciones concretas, parecen bastante presentes en los contratos analizados a lo largo de todo el siglo, afectando en algunas ocasiones a la propia distribución de beneficios.

e) Forma de gestión y regulación de la actividad de la sociedad y de sus miembros

Las regulaciones referidas a la forma de gestión, desarrollo

de la actividad y distribución del trabajo entre los miembros suelen ser las que ocupan la mayor parte de las condiciones establecidas en los contratos. Según señala C. Petit, son dos las posibilidades básicas de gestión de una sociedad: que la administración esté en manos de todos los socios; o bien que se designe a alguno o algunos de ellos como gestores. La primera es la que constituye una de las características propias de las sociedades colectivas o generales, y a dicho principio se adecuan la mayor parte de los contratos de formación de compañía de comercio al por mayor que se han localizado. No obstante, y según señala el mismo C. Petit, este sistema aún puede contener dentro de sí tres tipos diversos de administración: la disyuntiva, por el que cualquiera de los socios puede actuar aisladamente negociando en nombre de la sociedad; la conjunta, que requiere la participación de todos los socios para que un contrato afecte a la compañía; y la repartida, por la que se atribuye a cada miembro un tipo de negocio en el que actuará en representación de todos (90). El primer tipo era el más usual en Bilbao, lo que se justificaba por las facilidades que reportaba para una contratación ágil. En los contratos localizados en Valencia, éste también es adoptado con bastante frecuencia. Sin embargo, debido a la elevada entidad numérica que adquieren las compañías en las que uno o varios comerciantes principales asocian a sus familiares o factores, se presentan pequeñas variantes que nos hacen pensar más bien en la adopción de una forma de gestión de tipo conjunto. Así, en algunos casos la posibilidad de contratación independiente en nombre de la sociedad se permite mientras que su valor no alcance una determinada cantidad, a partir de la cual ya se requería el acuerdo de todos (91). En otros se acuerda que, aunque todos los miembros estén autorizados para realizar cualquier negocio, en determinadas ocasiones se requeriría el beneplácito del socio principal o capitalista (92). En fin, tampoco es infrecuente que éste último se muestre ciertamente receloso de la capa-

cidad de los nuevos asociados para emprender negociaciones y establezca que todo lo que se realice debe ser con su expresa autorización, como dispone, por ejemplo, Diego Valence en el contrato que en 1.784 realizó con sus dos factores, al afirmar "...que todo quanto se haga en la fábrica y operaciones y de nuevas correspondencias havrá de ser con mi aprovación y consentimiento, para cuyo fin me consultarán todo para que se camine siempre con buena armonia..." (93). De todas formas, la gestión colectiva, sea en su variante disyuntiva o conjunta (no se ha localizado ningún contrato en el que se adopte la repartida), constituye la práctica más habitual.

Sin embargo, también han aparecido algunos contratos de sociedades generales o colectivas en los que la gestión recae principalmente en alguno de sus miembros. Ello era indispensable, desde luego, cuando la sociedad tenía como finalidad esencial establecer una casa de comercio en otra ciudad. Así ocurría, por ejemplo, con la formada en 1.764 por Vicente Noguera, Agustín Emperador, Vicente Morera, Vicente Tamarit y Antonio Martín y Gil, que tenía como objetivo "...constituir en la ciudad de Cádiz una casa absolutamente dependiente de la compañía, cuyo giro y manejo le tendrá allí el citado Martín y Gil, quien para ello deberá trasladarse a aquella ciudad..." (94). Idéntico fenómeno se producía en la sociedad formada en 1.784 por Manuel Velazquez, Felipe López y Pertusa y Joaquin López Genovés, en la que éste último, que debía residir en Cádiz, sería quien se encargaría de "...todas las dependencias, activas y pasivas, y las correspondencias..." (95). En fin, lo mismo ocurría en la sociedad realizada en 1.769 por varios comerciantes catalanes para establecer una casa de comercio en Valencia al cargo de Mariano Buada y Antonio Barril, o en la creada en 1.758 por Luis Dabadía de Valencia con Luis Dabadia y Francisco Lostau de Alicante, en la que éstos últimos debían llevar en dicha ciudad el peso de los negocios (96). No obstante, sin la finalidad de establecer una sede en otra ciudad, aún han apa-

recido tres contratos en los que la gestión recae enteramente sobre algunos de los miembros (97). Pero, como puede apreciarse, el fenómeno es muy minoritario, apareciendo, principalmente, cuando era absolutamente indispensable.

El uso de la firma social debía estar, teóricamente, muy ligado al tipo de gestión, puesto que si ésta era colectiva tenían derecho a utilizarla todos los miembros. Sin embargo, no siempre ocurre así. En algunas compañías eran los socios menores quienes la poseían debido a que el comerciante principal o capitalista no sabía firmar, como les ocurría a la viuda de Agustín Emperador o a la viuda de Ramón Ruix (97). Desde luego, estos casos eran excepcionales. Cuando la gestión era de tipo disyuntivo, aquella podía ser utilizada por todos los socios. Pero cuando se introducían las variantes de que hablábamos anteriormente tendiendo a reducir la libertad de acción de los asociados menores, se establece también frecuentemente que solo el miembro principal o capitalista sería quien poseería la firma, mientras que los otros solo tendrían acceso a ella en caso de ausencia o enfermedad de aquel. La presencia de este tipo de cláusulas aún en los contratos en que éstos últimos introducían una buena parte del capital, como ocurría, por ejemplo, con la compañía formada en 1.784 por Joseph Gil y Marques con su hijo, quien, aún proporcionando el 40 % de los fondos, no podía negociar independientemente ni usar la firma (99), nos indica que se trataba habitualmente de una medida cautelar de los socios principales frente a la juventud o inexperiencia de este tipo de miembros a los que se estaba introduciendo en el mundo de los negocios. De ahí que se prefiriera adoptar dichas restricciones a pesar de las trabas que ello podía presentar para una ágil contratación. Finalmente, en los casos en los que se nombrase a un gestor o administrador, era éste, lógicamente, quien podía utilizar exclusivamente la firma.

la actividad concreta a la que estaban dirigidas las diver-

sas compañías raramente se suele especificar abiertamente. Normalmente, se utiliza un fórmula de tipo muy genérico, como la de comerciar "...en todo género de mercaderías que nos parecierre, assi de las que vienen por mar, como por tierra...", o en "...frutos, giro, comisiones y géneros de lícito comercio...". Sin embargo, a través de la composición de los capitales, aparecida bien de forma muy global o bien algo detalladamente, y de la distribución de las actividades de los socios, se ha podido identificar aproximadamente el tipo de comercio que realizaban las compañías localizadas. Concretamente, unas 23 estaban orientadas a la fabricación y comercialización de tejidos de seda, mientras que las 30 restantes realizaban un comercio de importación y exportación poco especializado, aunque dos de ellas se basaban principalmente en la fabricación de licores, otras dos en su comercialización y otra en el armamento de buques. Es decir, la muestra es bastante fiable al existir un cierto equilibrio entre el comercio sedero y el dedicado a otras actividades, aunque quizás este último tenga una representación algo más acentuada que la que correspondía a la realidad de la distribución de los tipos de tráfico, según veíamos en el capítulo anterior al analizar la relación de comerciantes de 1.805.

Las regulaciones sobre la distribución del trabajo entre los miembros de una misma sociedad no aparecen en algunos de los contratos analizados, quizás porque ya existiría un acuerdo previo entre los socios o porque no se creería necesario abordar el tema explícitamente al realizarse todas las funciones conjuntamente. Sin embargo, en la mayor parte de los casos se incluye algún tipo de disposición al respecto, aunque con mayor o menor lujo de detalles. Cuando se especifica, se dispone habitualmente que la caja del dinero sería llevada por el socio principal o capitalista, o, en todo caso, por alguien de su entera confianza, generalmente su hijo mayor. En algunas ocasiones se dificulta notablemente el acceso a ella, como ocurría, por ejemplo, en la compañía formada en 1.786 por la viuda de

Mariano Canet y sus dos hijos, en la que se establecía que el dinero se custodiaría en un arca con dos llaves, una que poseería la viuda y otra su hijo Estanislao (100). Generalmente, quien se encargaba de la caja debía de llevar el correspondiente libro de entradas y salidas de ella, comprobándose sus resultados mensualmente. Solo en raras ocasiones se estipula una gratificación al encargado de dicha cuestión en razón de las equivocaciones o "quiebras de moneda" que sufriese, como ocurre, en cambio, en las dos compañías realizadas por Juan Bautista Orellana y sus dos hijos en 1.785 y 1.796, en las que Ignacio Orellana recibiría un salario anual de 150 Libras para gratificarle por dicha contingencia (101). En lo que respecta a los libros de contabilidad, en algunas ocasiones también se dispone detalladamente cuales son los miembros que se deben de encargar de ellos, no percibiendo por este hecho ningún tipo de remuneración, excepto en las tres compañías localizadas de "Agustín Villa, hijo, y del Canto" en 1.767, 1.770 y 1.774, en las que Sebastian del Canto recibiría un salario de 20 Libras anuales por llevar el libro de partidas corrientes (102). Algunos contratos también especifican los libros que se debían de tener. Según establecía la Real Orden de 1 de Septiembre de 1.766, éstos debían de ser cuatro como mínimo: el borrador o diario; el mayor; el de facturas; y el copiador de cartas. Sin embargo, la realidad era muchísimo más compleja. Podemos adoptar como ejemplo algunos de los balances de comercio realizados por los Causa y Batifora, en los que las partidas van detallándose según el libro en el que constaban. Así, en el realizado en 1.756 para disolver la compañía "Juan, Jayme Causa y Batifora" se citan un total de nueve libros, ya que, aparte de los cuatro habituales, en los que el de facturas se subdividía en dos, es decir, uno para la exportación y otro para la importación, se tenían otros para anotar diversas operaciones comerciales específicas, como dos libros de lanas, dos de ventas de hierro, un libro de botigueros, etc. (103). Por su parte, en el balance realizado por Joseph Batifora en 1.784 se citan un total de 27

libros, ya que, aparte de los citados hasta ahora, se señalan otros sobre trigos, seda, tejidos de seda, etc, (104). Pero si esto ocurría en el caso de los comerciantes al por mayor no especializados, una complejidad similar se presentaba en el comercio de tejidos de seda. Al respecto, no se han localizado balances confeccionados al estilo de los citados anteriormente. Sin embargo, puede ser revelador el texto del contrato de compañía realizado en 1.785 entre Juan Bautista Orellana, sus hijos y un factor, en el que se citan detalladamente un total de nueve libros que se debían de llevar, y que, aparte de los cuatro habituales, se derivaban del control de la entrega de sedas a torcedores, urdidores y tintoreros; de los tejidos confeccionados por los maestros del arte mayor de la seda; cuentas corrientes del conjunto de los artesanos controlados; cuentas de pérdidas y ganancias, etc. (105). Es decir, tanto en uno como en otro tipo de comercio el trabajo de oficina, o de escritorio, como se le denominaba en la época, debía de ser muy voluminoso y enormemente complejo. De ahí que cuando se asignaba a los socios el trabajo de llevar cierto tipo de libros, lo que significaba, generalmente, era su supervisión, ya que aquel era realizado realmente por otros factores o dependientes que percibían su salario a cargo de la sociedad. Ello no quiere decir, sin embargo, que en determinadas compañías de tipo más modesto fuesen los propios socios los que se encargasen directamente de llevar los libros. No obstante, aparte de este trabajo, los miembros de las diversas compañías debían de atender también al conjunto de la negociación. Así, en la sociedad que en 1.759 realizaron Jayme Causa, Juan Bautista Batifora y Bernardo Ferraro, el primero se reservaba el manejo de la caja, mientras que los dos últimos debían de llevar "...los libros del comercio, los de cuenta y razón, correspondencias de cartas...", pero, además, todos debían de "...acudir a las ventas y cobranzas de mercaderías y trigos, compras de lanas y otros frutos..." (106). Por su parte, un trabajo similar se presentaba en el caso del comercio de te-

jidos de seda, pues se debía de realizar la compra de la materia prima, distribuir ésta entre los artesanos controlados, vigilar su ejecución, etc. En fin, como ejemplo de regulación general de las funciones a desarrollar por los socios, podemos aportar el caso de la sociedad establecida en 1.786 por la viuda de Agustín Emperador con Joseph Peribañez y Mariano Martínez, en cuyo capítulo 6º se disponía:

"...Que siendo como es la principal interesada Doña Josepha Maria Soler, ha de tener ésta a su cuidado la caja, esto es, que en su poder se han de hacer las entradas de las cantidades de dinero que por razón del comercio de dicha compañía se cobraren y pagaren; Y que el cuidado, dirección y anotaciones en los libros ha de ser de cuenta y dirección de Joseph Peribañez y Mariano Martínez, y de la de ambos la correspondencia de cartas y demás de notaciones y papeles que se ofrezcan en dicha compañía. Y que al cargo del referido Mariano Martínez, como entendido que es en ello, ha de estar el de las compras de sedas, torcidos de éstas, tintes de la misma y fabricación de tegidos de ellas y demás perteneciente a la fabricación de ropas de aquellas. Cuyos particulares podrá hacer, solicitar y examinar también el referido Joseph Peribañez en la misma forma y manera que el notado Mariano Martínez..." (107)

Como puede apreciarse, salvo la viuda, que se encarga exclusivamente de la caja, los otros dos socios son los que deben de soportar la mayor parte del trabajo, y, aunque se especifican funciones concretas en las que debe entender principalmente uno, ambos deben de actuar indistintamente en todos los campos. Esta imbricación de funciones es lo que caracteriza a la mayor parte de los contratos.

Una de las actividades que se señalan en la práctica totalidad de las compañías localizadas es la realización de balances periódicos con el fin de conocer el estado de los negocios. La Real Orden de 1 de septiembre de 1.766 establecía que éstos debían de confeccionarse con una frecuencia inferior a los tres

años, ya que de esta forma se podría conocer con mayor facilidad la evolución del comercio en caso de quiebra. La medida parece que se aplicaba con mucha mayor frecuencia por el propio interés de los socios, ya que casi todos los contratos disponen la realización de un balance anual, aunque en uno se fija cada dos años. Sin embargo, lo más interesante es que los beneficios que resultaban en dichos períodos no se solían extraer por parte de los socios, sino que quedaban en depósito en poder de la sociedad hasta su finalización, excepto las cantidades que se detraían para atender a los gastos precisos de alimentación y vestido. Solo en cuatro casos se señala explícitamente que cada socio podía apropiarse de los beneficios que le resultasen anualmente (108).

De la misma forma, casi todos los contratos solían establecer la prohibición de que los socios pudiesen realizar algún tipo de actividad comercial al margen de la realizada por la compañía. La finalidad de esta disposición resulta obvia, ya que se trataba de que dedicasen todas sus energías en favor de la sociedad, al mismo tiempo que se intentaba evitar que pudiesen ejercer algún tipo de competencia desleal a aquella (adquirir los productos que resultasen más baratos en beneficio propio, por ejemplo). En este sentido, es significativo que cuando se concede cierta tolerancia, ésta se refiere exclusivamente a productos con los que no solía negociar la compañía. Así, en las sociedades formadas por los Causa en 1.738, 1.749 y 1.752 se disponía que "...no podremos negociar aparte y separados de la referida compañía, ni en nuestro nombre ni por tercer persona, a excepción de poder mercar y vender seda en rama..." (109). De la misma forma, en la compañía creada en 1.764 por Noguera, Emperador, Morera, Tamarit y Martín y Gil, éste tenía enteramente prohibido su comercio independiente, aunque sus empleados podían realizar por su cuenta pequeñas negociaciones "...en redecillas y otras cosillas cortas, que no sean texidos anchos de seda..." (110). Pero quizás el caso más curioso que

nos revela claramente los deseos de evitar la competencia es el de la sociedad establecida en 1.778 por la viuda de Tomás Emperador y Joseph Gil y Marques, en la que se permitía a éste que pudiera comerciar independientemente con tejidos de seda "...con tal que no se extienda en manera alguna a la plaza de Cádiz, pues únicamente puede y deve ceñirse su giro en esta ciudad de Valencia..." (111). En algunos casos, la prohibición de negociación aparte de la compañía se completaba con la exigencia de una multa si algún socio incumplía el acuerdo. Aunque se trata de contratos muy aislados, aquella oscila entre 100 y 500 Libras, además de la pérdida, en favor de la sociedad, de las mercancías adquiridas. No obstante, a veces las penas son mucho más lesivas, como en la sociedad formada por la viuda de Agustín Emperador en 1.786, en la que el incumplimiento de aquella disposición suponía la pérdida de la mitad de los beneficios que se tuviesen en la compañía (112), o en la establecida en 1.788 por la viuda de Tomás Emperador y su hijo, en la que la pena consistía en la extinción de la sociedad (113).

La sede central del comercio de las distintas compañías se suele especificar en la mayor parte de las ocasiones. Normalmente se trata de la propia casa del comerciante principal, quien la cede libremente o bien percibe un alquiler anual por su utilización. Esto último ocurre, aproximadamente, en la cuarta parte de los contratos analizados, oscilando normalmente la cantidad a abonar entre 50 y 100 Libras anuales. Pero, además, si en ella se alojaba algún factor, se le asigna también a aquel otra suma anual con el fin de hacer frente a los gastos de su mantenimiento. No son tampoco excepcionales los casos en los que todos los socios viven juntos en una misma casa, y en estas ocasiones lo habitual es que la sociedad se haga cargo del conjunto de los gastos existentes, como se disponía, por ejemplo, en la compañía formada en 1.738 entre Pedro Verges y Pedro Verges Salafranca, al afirmarse que los beneficios resultarían

"... después de satisfechos los gastos de comida, bebida, salarios de sirvientes, criados y asistentes necesarios, enfermedades que huviere y Dios fuese servido dar a todos y a cada uno de los asistentes en dicha cassa..." (114). En todo caso, si no se le abona ningún alquiler al socio que cede la casa como sede de la compañía, los gastos existentes en ella suelen ir a cargo de la sociedad, al igual que los salarios que se concedían al conjunto de empleados. No obstante, a veces se asigna una cantidad anual para atender a todo ello, como es el caso de la sociedad formada en 1.784 por Diego Valence con dos factores, en la que aquel percibiría 2.000 Libras anuales con dicha finalidad, o se destina una parte de los beneficios, que, en la compañía creada en 1.764 por varios comerciantes-fabricantes valencianos para establecer una casa en Cádiz, llegaba a ascender hasta el 16,5 % (115)

f) Duración y trámites de liquidación

Para concluir el análisis de las sociedades colectivas queda un importante aspecto por abordar: el referido a la duración establecida y a los trámites de disolución y liquidación. El período de vigencia de las compañías suele estar perfectamente especificado en la práctica totalidad de los contratos localizados. Solo en ocho casos no se establece una duración concreta, quedando normalmente sometida a la voluntad del socio principal. En cambio, en los restantes 45 se fija un espacio cronológico concreto que suele ser bastante corto. La oscilación se sitúa entre los dos y los diez años, aunque la mayoría, cerca del 60 %, lo establece entre tres y cuatro años, seguidos, ya de lejos, por los que adoptan una duración de seis años (el 20 %). Es decir, los datos concuerdan bastante con los disponibles para Bilbao y Cádiz, indicándonos que la burguesía comercial prefería no comprometerse en una misma sociedad durante un período excesivamente largo de tiempo (116). Ahora bien, el problema

se presenta en el momento de dilucidar si el límite estipulado era respetado efectivamente. Muchos contratos incluyen la posibilidad de poder prorrogar la duración establecida, y en otros se dispone que entre los tres y seis meses antes de que concluya los socios deberán avisarse de sus intenciones de continuarla o no. Por lo demás, no son escasas las escrituras de prórroga de sociedades que se han localizado, y algunas de ellas practicaron la medida de forma sistemática (117), mientras que a través de los contratos de disolución se puede apreciar que muchas compañías sobrepasaron en exceso el tiempo establecido. Es decir, todo parece indicar, por tanto, que la fijación de un plazo determinado de duración era simplemente una medida cautelear que podía ser perfectamente alterada por acuerdo de los socios, ya fuera mediante escritura notarial, papel privado, o, simplemente, a través de una nota realizada en los libros de contabilidad.

La disolución de una sociedad podía producirse por muchos motivos. El más habitual es, indudablemente, por la finalización del período establecido en el contrato o sus sucesivas prórrogas. En algunos casos también se derivaba, como ya vimos anteriormente, de la muerte de alguno de los miembros. El acuerdo común de todos los socios constituye otra posibilidad. En cambio, la decisión individual de alguno de ellos es menos frecuente, a no ser en los contratos estipulados a voluntad del comerciante principal o capitalista. El incumplimiento de alguna de las cláusulas podía dar lugar también a la disolución, como ocurrió en la compañía formada en 1.764 por varios comerciantes-fabricantes valencianos para establecer una casa en Cádiz al cargo de Antonio Martín y Gil, ya que fue extinguida en 1.766 al no haber remitido éste a Valencia el balance anual como había sido acordado, "...sin embargo de haver sido reconvenido varias veces..." (118). Finalmente, el mismo resultado podía producirse por la aparición de graves discordias entre los socios, como es el caso de la compañía que en 1.791 disol-

vieron Domingo de Murga, de Valencia, y Mariano Matheu y Tudela, residente en Cádiz, alegando que "...por la variedad del modo de pensar de dicho Don Domingo y Yo han ocurrido algunas desavenencias, terminando éstas en una discordia no fácil de acordar..." (119).

En todo caso, los trámites de disolución y liquidación resultaban enormemente complejos, ya que se tenía que interrumpir la actividad comercial, con lo que quedaban pendientes mercancías que se habían facturado y aún no se habían vendido, otras que estaban depositadas en los almacenes e innumerables créditos que no se habían percibido. El procedimiento a seguir se señala en muchos de los contratos localizados, y también puede apreciarse en las escrituras de disolución. Habitualmente se dispone que las deudas de la sociedad son lo primero que debe pagarse, utilizando para ello los mejores bienes disponibles. La siguiente prioridad correspondía a la devolución de los fondos puestos por los socios en la compañía, para lo que se asignaban también los mejores efectos existentes, aunque si algún miembro había introducido un crédito que no se hubiese percibido, se le devolvía como parte del abono de su capital. Finalmente, el resto de los efectos que quedasen se destinaban a la distribución de los beneficios, con cuya finalidad se formaban varios lotes, comprendiendo cada uno de ellos tanto mercancías como créditos buenos, dudosos y malos, que posteriormente se sorteaban entre los socios. La percepción de los créditos podía quedar al cargo de cada asociado al que le habían correspondido, aunque también es frecuente que se responsabilizasen todos o se designase a uno que se encargase de liquidar la totalidad de ellos. De todas formas, normalmente se dispone que en caso de que resultase pérdida en alguno, al convertirse en incobrable lo que se había calificado como bueno, o por otra contingencia, aquella la sufrirían todos en proporción a los intereses que tenían en la sociedad, con lo que debían de gra-

tificar al que habia resultado perjudicado. De ahí que podía transcurrir mucho tiempo hasta que una sociedad quedase totalmente liquidada.

Debido precisamente a la dificultad y complejidad de los trámites de disolución, era en esos momentos cuando podían presentarse mayores discordias y conflictos entre los socios. Y estos enfrentamientos fácilmente tenderían a trasladarse a los tribunales, dando lugar al planteamiento de largos pleitos que, a parte de sus elevados costes, tendrían que suponer la intromisión de personas ajenas a la sociedad en los libros de contabilidad de ésta. Los comerciantes se mostraban habitualmente muy recelosos ante esta última posibilidad, considerando sus asuntos privados como un recinto "sagrado" al que solo debían de tener acceso las personas absolutamente imprescindibles, por lo que trataban de evitar a toda costa el recurso a la justicia para dirimir sus cuestiones internas. De ahí que en muchos de los contratos localizados existiese una regulación expresa de esta contingencia, disponiendo que, en caso de conflicto, se debía de recurrir al arbitraje obligatorio de personas designadas por los propios socios. Frecuentemente, se trataba de dos personas elegidas por la totalidad de los miembros de la compañía, aunque en algunas ocasiones se expresa que cada uno designaría a un árbitro. De todas formas, en caso de discordia entre éstos, serían ellos mismos quienes nombrarían a otro que daría el dictamen definitivo. En algunos contratos el problema se resuelve simplemente mediante el sometimiento al comerciante que ha proporcionado la mayor parte de los fondos, mientras que en otros se especifica únicamente que los socios deberán intentar ponerse de acuerdo amistosamente, sin recurrir a los tribunales. Para la mayor seguridad de estas disposiciones, ciertas sociedades llegan a imponer multas al miembro que no respetase este acuerdo, con unas penas que oscilaban entre las 200 y las 1.000 Libras, aplicables, casi siempre, al hospi-

tal general y la casa de la misericordia, aunque, ciertamente, estos casos no son muy abundantes. Pero, como ejemplo de ello y de la aversión que se tenía a la intervención de la justicia en los asuntos internos de los comerciantes, podemos aportar la disposición que Diego Valence introducía al respecto en la compañía que en 1.784 estableció con dos de sus factores:

"...con la condición precisa y no otra que en caso de duda o discordia que ocurriese o huviese en dicha separación, se nombrarán dos comerciantes ynteligentes y honrados, y untercero en discordia, para que lo arreglen o terminen concomiosamente y según les parezca justo y conveniente, no queriendo que la Justicia ni el Consulado entre ni tenga conocimiento de mis asuntos y facultades, so pena de mil pesos de multa que nos imponemos cada uno al que intervenga en esto aplicables al Hospital y Misericordia..." (120)

Concluyendo, todo parece indicar que los comerciantes al por mayor valencianos disponían de una mentalidad marcadamente individualista que daba lugar a que prefiriesen desarrollar su actividad de forma aislada, recurriendo pocas veces a la formación de sociedades. No obstante, cuando así lo hacían no trataban de incrementar los capitales de que disponían mediante la colaboración con otros miembros de su misma profesión, sino que, simplemente, intentaban introducir y promocionar a sus familiares o factores en el complicado mundo de los negocios. Es significativo, al respecto, que en el 43,5 % de los contratos de formación de compañía localizados era solo un miembro quien aportaba más del 75 % del capital social disponible. En otros casos, la asociación se derivaba, más bien, de la necesidad de no disgregar una herencia familiar recibida. De todas formas, el dato más importante a tener en cuenta es que las tres cuartas partes de las sociedades localizadas unían a personas estrechamente vinculadas por lazos de parentesco o a comerciantes y factores, lo que nos indica la importancia que

adquiría el negocio individual o familiar en la Valencia del siglo XVIII. La incidencia del personalismo en estos casos es, por tanto, indudable, y lo mismo se puede decir del resto de las compañías en las que no se tiene constancia de la existencia de relaciones de parentesco entre sus miembros, ya que raramente ~~se suele~~ se suele aceptar la posibilidad de trasmisión de la condición de socio. Pero las mismas ánsias de confianza también impregnaban la globalidad del ambiente comercial de la época, como hemos visto al analizar las cuestiones relativas a la adopción de la firma o razón social. Las aportaciones de capital realizadas por los diversos miembros de una misma sociedad eran, como ya hemos dicho anteriormente, muy desiguales, siendo raras las ocasiones en que existe un equilibrio entre todas ellas. Generalmente, consistían en mercancías y créditos, a los que solo de forma complementaria se añadía el dinero efectivo. En cambio, las aportaciones basadas exclusivamente en el trabajo personal eran bastante abundantes, y se presentaban en el 45 % de los casos analizados. Esta situación era la que determinaba que el reparto de los beneficios perjudicase realmente a los socios principales en favor de estos últimos que, de esta forma, lograban iniciar la acumulación de capital que, en el caso de los factores, les permitiría posteriormente independizarse y formar un negocio propio. La responsabilidad ilimitada y la gestión colectiva, participando activamente todos los socios en la administración de la compañía (aunque muchas veces, sobre todo en el caso de hijos y factores, se limitase expresamente la capacidad de decisión de algunos de los miembros), eran, finalmente, otras de las características básicas de estas sociedades. Orientadas generalmente a englobar la totalidad de la actividad desarrollada por los comerciantes, no en vano la mayoría de los contratos prohibían la negociación al margen de la sociedad; las dos últimas cuestiones son las que más las diferencian de otras fórmulas asociativas que se presentaban habitualmente con un carácter mucho más marginal

o complementario: las compañías comanditarias y las anónimas.

B) Las sociedades comerciales de carácter complementario: comanditarias y anónimas.

Los contratos de formación de compañía de tipo comanditario que se han localizado en Valencia son muy escasos, ya que se reducen exclusivamente a cuatro casos (121), lo que representa el 7,5 % de las sociedades comerciales al por mayor disponibles. Esta exigüidad numérica parece que no debe sorprendernos, ya que los contratos del mismo tipo de que disponía C. Petit en Bilbao solo representaban el 8 % del total, mientras que en Cádiz A. Garcia-Baquero daba a entender que ni siquiera existían al afirmar que: "...en el Cádiz del siglo XVIII no existen más que dos tipos de sociedades: las colectivas o generales y las anónimas o por acciones..." (122). Quizás aquella escasez pueda deberse a que este tipo de contratos se realizasen en mayor medida que los anteriores por medio de acuerdos privados, siendo significativo, al respecto, que dos de las cuatro actas disponibles tengan esta procedencia, mientras que otra, si bien pasó ante notario, se realizó en Cádiz. De ahí que las huellas dejadas en los protocolos analizados hayan sido tan mínimas. De todas formas, cabe añadir que en ninguno de los inventarios localizados (y que serán objeto de análisis en un capítulo posterior) se señala la más mínima referencia a que el comerciante en cuestión esté interesado en alguna sociedad comanditaria, lo que, teniendo en cuenta el detallismo con el que aquellos están confeccionados, puede indicarnos que el recurso a este tipo de asociación era realmente minoritario. Finalmente, otra matización previa que debe realizarse es que solo se han considerado como tales las compañías en cuyas actas de formación se señalaba expresamente que trataba de "...una

sociedad en comandita.." o que alguno de sus miembros estaba "...interesado en qualidad de comandita...", desechando otras que, por la adopción de algunas de las características básicas de aquellas, sobre todo en lo que se refiere al tipo de gestión (como es el caso, por ejemplo, de las sociedades creadas con el fin de establecer una casa comercial en otra ciudad), podían inducir a su inclusión en este tipo de asociación.

Según señala C. Petit, las sociedades comanditarias son aquellas que incluyen dos tipos distintos de miembros: el "comanditario", que aporta un capital a cuya cuantía limita exclusivamente su responsabilidad, encontrándose, además, desvinculado de la gestión de la compañía; y el "complimentario", o socio colectivo, que se sitúa al frente de la negociación social, aportando a veces su dinero, pero siempre su habilidad en los asuntos de comercio y su trabajo. De ahí que, como derivación de estos hechos, sean dos los rasgos específicos de este tipo de compañías: la posición pasiva del comanditario, sin que su nombre aparezca en la razón social y sin participar en su dirección; y la responsabilidad limitada del mismo socio a los fondos que aporta (123). Estos dos características las cumplen con bastante fidelidad las cuatro compañías localizadas, aunque una de ellas se aparta algo del modelo teórico en algunos detalles.

Efectivamente, la posición pasiva del socio comanditario aparece claramente reflejada en tres contratos. Su nombre no se cita ni siquiera en la razón social, que en dos casos solo recoge el de los "complimentarios" a los que se añade la expresión "y compañía" ("Don Guillermo White y compañía" y "Llopis, Larcada y compañía"), y en el otro no se incluye dicha apostilla ("Lorente y Miranda"). Pero, además, en las cláusulas se especifica perfectamente que todo el peso de la negociación recaía sobre los socios colectivos. Es cierto que en el caso

de "Llopis, Larcada y compañía" se disponía que todos los tratos que se tuviesen que llevar a cabo en Valencia se los cedrían a la sociedad de Vague y Boneli, que eran los comanditarios, pero éstos procederían como si se tratase de una relación con una compañía en la que no tenían ningún interés, es decir, cobrando su correspondiente comisión y anotando los gastos en la cuenta corriente. En la sociedad de "Lorente y Miranda", éstos continuaban residiendo en Cádiz, donde se tenía que desarrollar el comercio, mientras que Juan Bautista Orellana, el socio comanditario, regresaba a su ciudad de origen, es decir, Valencia, y se desentendía, por tanto, de toda intervención en la gestión. Por su parte, la compañía de Don Guillermo White tenía que actuar en Benicarló, que era la residencia de éste, por lo que Boneli, que vivía en Valencia, estaba totalmente desvinculado de la administración. Ahora bien, en los tres casos los respectivos socios comanditarios permanecían periódicamente en contacto con la evolución del negocio a través de la obligación que imponían a los restantes de remitirles un detallado balance de la sociedad anualmente. Así se expresaba, por ejemplo, en la compañía formada por Orellana con Lorente y Miranda, en cuyo capítulo 6º se disponía "...Que todos los años se ha de hazer un valanze formal y darse los socios uno a otro mutua satisfacción, y ambos al referido Don Juan Baptista de Orellana o a quien lo represente...". Pero si bien los socios "complimentarios" eran los que debían de llevar a cabo todo el trabajo, solo en el caso que acabamos de citar esta situación se compensaba con una menor aportación de capital, ya que Orellana proporcionaba el 89 %, Miranda el 11% y Lorente nada, mientras que los beneficios se destinaban en un 45 % para Orellana y lo restante para los otros dos miembros a partes iguales. En cambio, en la compañía de Vague y Boneli con Llopis y Larcada, cada socio aportaba la tercera parte del capital y recibía la misma proporción de los beneficios, y en la de Boneli con White ambos factores se distribuían por mitad.

Es decir, el superior trabajo, aplicación y responsabilidad de los miembros "complimentarios" no era remunerado, en estos casos, con una mayor participación en los beneficios o una menor inyección de capital.

El caso de la compañía formada en 1.786 por Guillermo y Joseph White en Benicarló es el que no se ajusta a la característica de la posición pasiva del miembro comanditario. Y es que, realmente, no puede conocerse a ciencia cierta cual de los dos era el que desempeñaba dicho papel. La razón social no asumía el nombre de ninguno de ellos, sino que la sociedad se denominaba como "Patricio White y hijo y sobrino". Los fondos se aportaban por mitad, y en la misma proporción se distribuían los beneficios. Por lo demás, aunque la sede del comercio se encontraba en la casa de Joseph White, se podían utilizar los almacenes de ambos, y la gestión corría a cargo de los dos también conjuntamente. Todo parece indicar, por tanto, que cuando utilizaron la expresión de "...formar una sociedad en comandita...", como se afirmaba en el capítulo primero, entendían esta fórmula asociativa únicamente bajo el prisma de la limitación de la responsabilidad, ya que en el mismo capítulo se añadía "...sin que ambos contratantes estén tenidos a más que el importe de su respectivo capital en la referida sociedad y lo que éste pudiese crecer de beneficios en dicho término...".

Parece que era, por tanto, la responsabilidad limitada del socio comanditario la característica que en mayor medida distinguía a este tipo de compañías de las generales o colectivas, como así mismo lo señala el propio C. Petit (124). Ya que en estas últimas podía existir algún socio que, por su edad u otras circunstancias, estuviese relegado de todo tipo de intervención en la gestión, mientras que, por el contrario, raramente se señalaba la adopción del principio de limitación

de responsabilidad para cualquiera de sus miembros. En cambio, en las sociedades que ahora estamos abordando este hecho constituye un factor inherente y distintivo. Normalmente, aquella limitación solía expresarse abiertamente en el contrato, según afirma C. Petit, aunque, si no se hacía así, como ocurre en nuestro caso con la compañía formada por Vague y Boneli con Llopis y Larcada, debía de sobreentenderse en lo que respecta al socio comanditario. En los otros tres casos localizados, la cuestión está perfectamente especificada, como se dispone, por ejemplo, en el capítulo quinto de la compañía establecida por Orellana con Lorente y Miranda:

"...Que en un lance (que Dios no permita) de venir un quebranto grande a la compañía y que no basten los fondos y créditos de ella para resanarle, es pacto expreso vajo el qual ha tenido efecto este contrato que al dicho Don Juan Baptista de Orellana, comanditario, no se le deve pedir por ningún acreedor a ella interés alguno, porque el sobredicho no es responsable más que a los especificados diez mil pessos que dexa puestos por fondo en las referidas circunstancias para susanar dicho quebranto..."

No obstante, hay que señalar que los socios "complimentarios" quedaban responsables ilimitadamente a las pérdidas que existiesen, es decir, actuaban como miembros de una compañía de tipo colectivo. La excepción la constituye, como en el aspecto anterior, la sociedad formada en Benicarló en 1.786 entre Joseph y Guillermo White, ya que al final del contrato estipulaban que para su cumplimiento solo "...obligamos nuestro respective capital en esta sociedad y los beneficios que de ello pudieran resultar...". Se trata, desde luego, de un caso realmente extraño en el mundo comercial del Antiguo Régimen, ya que siempre debía de quedar alguien ilimitadamente responsable a los resultados de la negociación, incluso entre las avanzadillas del futuro que constituían las incipientes compañías por acciones(125)

Este hecho puede conferir, por tanto, una notable modernidad a aquel contrato en lo que se refiere a dicho aspecto. No obstante, su caracter continuaba siendo personalista, puesto que existían vinculaciones familiares entre sus miembros (eran primos), aunque el problema de la transmisión hereditaria de la condición de socio no estaba perfectamente definido, al estipularse simplemente que "...en caso de que Dios dispusiera de uno de los dos socios antes de fenecerse esta sociedad, deberá continuar ésta hasta la conclusión del término señalado de los diez años...". El mismo componente personalista se presentaba en las otras tres compañías comanditarias localizadas, ya fuera incluyendo una cláusula por la que sus miembros se prometían "...amistad y fidelidad..." y renunciando a la posibilidad de admitir a personas distintas de los suscriptores como socios, como ocurría en los contratos de Vague y Boneli con Llopis y Larcada y en el de Boneli con White, ya fuese exigiendo una fianza hipotecaria de los fondos que Orellana puso en la sociedad establecida con Lorente y Miranda. Por tanto, si bien la limitación de la responsabilidad de una parte de los socios (excepcionalmente de todos en el caso de los White) constituía uno de los factores que anunciaba el futuro, el hecho de que siguiese imperando el caracter personalista en un grado elevado, sin tener en cuenta que lo realmente importante era participar en una sociedad solvente de capitales en la que fuese lo menos crucial la consideración personal de los otros miembros, como ocurre en las actuales empresas capitalistas, confería un cierto grado de arcaísmo a las compañías de tipo comanditario.

Tradicionalmente se venía sosteniendo que esta forma de asociación era la más adecuada para canalizar hacia la actividad comercial los capitales de las personas de calidad que, en razón de sus privilegios, no pudieran o no quisieran dedicarse directamente al tráfico mercantil. Efectivamente, la exclusión

del nombre del comanditario en la razón social permitiría que su participación no trascendiera al público, mientras que su actitud pasiva en la gestión se correspondería bastante con su modo de vida ajeno al comercio, y la responsabilidad limitada le proporcionaría unas garantías de que sus pérdidas no podían ser excesivamente elevadas. Sin embargo, los recientes estudios están desmintiendo estas aseveraciones teóricas. Así, en Bilbao C. Petit afirma que más del 75 % de los casos localizados corresponden a compañías cuyos socios comanditarios eran comerciantes, por lo que concluye que la comandita cumplía realmente la finalidad de permitir a estos últimos diversificar sus riesgos (126). Una caracterización similar señala Ch. Carriere en Marsella: "...Il ne s'agit aucunement de personnes de qualité qui veulent faire valoir des capitaux non commerciaux, par le moyen d'un prêt-nom en quelque sorte, mais des négociants qui étendent ainsi leurs propres affaires..." (127). Por nuestra parte, los contratos que estamos analizando parecen apoyar la misma conclusión. Solo en el caso de Juan Bautista Boneli se presenta una cierta duda, ya que en la sociedad que formó en 1.766 con Guillermo White afirmaba que él no era "...hombre de negocios mercantiles...". Sin embargo, otros datos parecen indicar lo contrario, o, al menos, que estaba muy relacionado con la actividad comercial. Así, en 1.760 contrajo matrimonio con Maria Jacinta Vague, hija de un comerciante francés establecido en Valencia (128), y, poco después, estableció una sociedad con uno de sus cuñados bajo la razón de "Vague y Boneli", que era la que actuaba como socio comanditario en el contrato suscrito en 1.785 con Llopis y Larcada. Por tanto, incluyéndole a él, hay que señalar que todos los miembros de las cuatro sociedades comanditarias localizadas eran comerciantes al por mayor. Si bien en el caso de la compañía establecida entre Guillermo y Joseph White en 1.786 no se puede conocer cual era el comerciante principal o comanditario, en las otras tres este papel lo desempeñaban poderosas casas comercia-

les (Orellana, Boneli y Vague y Boneli) que, al suscribir el contrato, estaban indudablemente diversificando y ampliando sus propios negocios principales. De ahí el carácter complementario que deberían adquirir las sociedades comanditarias.

Una función similar cumplía otro tipo de asociación que parece que era utilizada mucho más frecuentemente por los comerciantes al por mayor valencianos: las compañías anónimas. Su significado no es, desde luego, el mismo que en la actualidad, siendo quizás mucho más acertada la denominación de "anómalas" o "momentáneas" que recibían en la época. Según señala C. Petit, con ello se aludía a unos pactos asociativos que no tenían trascendencia al público y estaban carentes de razón social (de ahí su calificación como anónimas), siendo contraídos generalmente de palabra o por carta. Su objetivo estaba concretado al máximo, agotándose el contrato (de ahí su carácter "momentáneo") con su consecución. De las cuatro variantes que puede adquirir esta fórmula asociativa (129), no cabe duda que la más importante era la "cuenta en participación", es decir, el interés que cede un comerciante a otro en una determinada operación. Lógicamente, este tipo de asociaciones solo pueden rastrearse perfectamente mediante la utilización de documentación privada, es decir, los libros de contabilidad, ya que al concretarse de palabra o por correspondencia únicamente en ellos aparece el correspondiente testimonio. Contando con estas bases, P. Vilar ha podido constatar la frecuencia de su utilización en la Cataluña del siglo XVIII (130). Sin embargo, como reflejo momentáneo de aquellos, los balances e inventarios nos proporcionan también abundantes muestras de dicha práctica. Estas escrituras serán objeto de atención en el capítulo siguiente. Pero, en el presente, solo interesa constatar que casi todas las localizadas incluían la existencia de mercancías enviadas a los correspondientes o recibidas de éstos en las que se cedía o adquiría una determinada participación. Valga como ejemplo el balance de la

compañía de Vague y Richerme realizado en 1.761, en el que todo el vino, aguardiente y sosa facturado era con una participación que oscilaba entre la tercera parte y la mitad de su valor, porcentajes que también adquiriría la sociedad en los productos alimenticios y tejidos recibidos desde Holanda y Francia para su venta en Valencia. Pero, además, se interesaba en algunas mercancías que otra casa comercial remitía a otro lugar sin pasar por dicha ciudad, como, por ejemplo, en la mitad del valor de la venta de seis cajas de queso que Juan Boudet de Rotterdam envió a Tolón (131). De la misma forma, en el balance realizado por los Causa en 1.756 para disolver la compañía de "Juan, Jayme Causa y Batifora" consta que en casi todos los productos facturados a Génova o Marsella, al igual que en los recibidos para su venta en Valencia, ya fuese de los países nórdicos, Holanda, Francia o Génova, se concedía una participación a la sociedad de Alberto Causa y compañía de Génova (132). En fin, creo que es innecesario seguir aportando más datos, interesando solo constatar que las sociedades de "cuenta en participación" eran muy utilizadas por los comerciantes valencianos para diversificar los negocios y riesgos, aunque también para ampliar el radio de acción de aquellos al participar en operaciones comerciales realizadas por comerciantes de otros lugares en ciudades distintas a la de Valencia.

Por tanto, las sociedades comanditarias y anónimas, aunque éstas últimas con mucha mayor frecuencia que aquellas, cumplían perfectamente la misión de complementar la actividad comercial principal desarrollada por medio de negocios individuales o recurriendo a las compañías generales o colectivas.

C) Las sociedades de caracter monográfico o destinadas a la consecución de un objetivo específico

Quizás por los pocos casos de que disponía, C. Petit califi-

caba como "...fórmulas asociativas atípicas..." las compañías constituidas con el fin de llevar a cabo un objetivo específico, como los arrendamientos o abastos de todo tipo, y cuyos rasgos característicos derivarían de la estrecha conexión con el objeto de la compañía, finalizando ésta al concluir aquel, la carencia de firma o razón social y la no especificación del capital disponible (133). En nuestro caso, la muestra lograda es bastante elevada, ascendiendo a unos 26 contratos, aunque hay que indicar que unos cinco de ellos se destinaban a la puesta en explotación de fábricas, encerrando, por tanto, una problemática totalmente distinta que será objeto de análisis en un capítulo posterior. Los restantes 21 se podrían subdividir, a su vez, en once que estaban destinados a la explotación de abastos (principalmente de carne y nieve); ocho derivados del arrendamiento de derechos (renta de la sal y sisa del vino fundamentalmente); y los dos restantes con el fin de explotar unas minas y una partida de madera. Cronológicamente, la gran mayoría (15 contratos) se sitúan entre 1.736 y 1.750, estando estipulados los seis restantes entre 1.760 y 1.786. Finalmente, otra advertencia que debe realizarse es que solo en tres casos estas sociedades estuvieron integradas exclusivamente por comerciantes, mientras que en los restantes la participación de estos últimos solía ser francamente minoritaria, estando compuestas mayoritariamente por "ciudadanos" y artesanos relacionados con el objeto de la compañía, como maestros cortantes, maestros cabriteros, etc. Por lo demás, a través del examen de los miembros de dichas compañías puede entreverse la actuación de auténticos especialistas que se dedicaban a acaparar sistemáticamente todo tipo de arriendos y abastos, como es el caso de Antonio Vazquez, maestro cortante, que se le ve participar ya en las sociedades de la década de 1.730, pero que es en la siguiente década cuando, colaborando primero casi siempre con Pedro Juan Grima, negociante que poco a poco va abandonando dicha denominación en favor de la de ciudadano, y posteriormente con Enrique Platet, comer-

ciante de Sagunto, aunque en algunos contratos afirma serlo de Valencia, consiguen acumular arriendos y derechos de abastos de todo tipo (abastos de carne, nieve y sebo, arriendos de la sisa del vino, derechos sobre la nieve, naipes, etc.).

El mecanismo de establecimiento de este tipo de sociedades es casi siempre el mismo. Los interesados han acordado previamente la creación de la compañía, y es solo uno de ellos quien acude a la subasta del abasto o del derecho que se ha elegido, como ocurría, por ejemplo, con la formada en 1.743 para el abasto de carnes:

"...por quanto para tomar a nuestro cargo el abasto de carnes de carnero y macho cabrio de esta dicha ciudad y su particular contribución, juntamente con los derechos de Partido y Puerta y ocho por ciento, que corrían unidos e inseparables con dicho abasto, ajustamos compañía, y, en efecto, de nuestra expresa voluntad puso pliego dicho Antonio Vasquez, ofreciendo tomar dicho abasto y derechos por término de dos años ..." (134).

En otras ocasiones, el contrato se establece "a posteriori", una vez que ya una persona ha adquirido el derecho o abasto, como se hizo con el arriendo de la sisa del vino en 1.737, que había sido rematado en favor de Gaspar Pastor (135). En todo caso, hay que tener en cuenta que quien figuraba legalmente en dichas adjudicaciones no siempre era el principal interesado en la sociedad creada previamente o con posterioridad, ya que en el primer caso citado Antonio Vazquez solo tenía una participación del 11,11%, y en el segundo caso Gaspar Pastor estaba interesado en el 12,5 %. Estos fenómenos creo que deben tenerse en cuenta, por tanto, a la hora de manejar las relaciones oficiales de abastecedores o arrendadores de derechos. Al respecto, un dato que si puede ser un tanto revelador es el de los fiadores que se presentan como garantía del cumplimiento de las condiciones

establecidas en el remate, ya que habitualmente formaban parte de la sociedad destinada a tal fin, aunque tampoco podían ser la totalidad ni los principales interesados en ella. Así, en la compañía que en 1.743 se estableció para llevar a cabo el abasto de nieve se afirmaba que "...respecto de que el dicho abasto y arbitrio lo saque yo dicho Don Gaspar Pastor por cuenta de todos, y en efecto le hemos afianzado nosotros los dichos Don Andrés Bosch, Don Manuel Falcó y Don Salvador Badia...". Pero además de estas cuatro personas, la sociedad incluía a otras tres (entre ellas a Bernardo Lassala y Juan Causa) que reunían una participación total del 44,4 % (136).

Como señalaba C. Petit, estas sociedades casi nunca disponían de un capital fijo establecido. Lo más común era que el arriendo o abasto se dividiese en diversas partes entre la totalidad de los socios, y según las asumidas por cada uno de ellos se iba proporcionando capital a medida que se considerase necesario y se repartían los beneficios o pérdidas que existiesen (137). Al respecto, cabe señalar también que la responsabilidad de todos los miembros era ilimitada, obligándose "...con nuestras personas y bienes havidos y por aver a la seguridad de la referida renta...", como se señala habitualmente. Por su parte, se solía carecer normalmente de firma o razón social en las relaciones con el público, firmando los documentos solamente el administrador que fuese elegido utilizando únicamente su propio nombre. En alguna compañía se manifiestan incluso los deseos de sus miembros de permanecer ocultos, como es el caso de la creada para el abasto de carnes en 1.750, en cuyo capítulo 10^a se disponía "...que no sea lícito ni permitido a ningún ynteresado el manifestar los que tienen interés en los citados abastos y arrendamiento, bajo pena de no tener voto y quedar privado enteramente del que tiene..."(138).

Sin embargo, los aspectos más importantes de este tipo de sociedades son los que se refieren al sistema de gestión y a

las relaciones establecidas entre sus miembros. En el primer aspecto, cabe señalar que aquella siempre se distribuía entre algunos de los componentes de la sociedad. Lo más habitual es que se eligiera a un administrador, que normalmente asumía también las funciones de recaudador o tesorero, al que los restantes socios le concedían "...todos los poderes y facultades que por derecho necesite para la mejor administración de ellos, libre y generalmente, de manera que quanto éste practicare en ella desde ahora los otorgantes lo aprueban...", como se disponía en la sociedad creada en 1.748 para el arrendamiento de las sisas del vino (139). Es decir, el administrador tenía completas facultades para disponer lo que creyese conveniente en favor de la sociedad, llevando también los libros de contabilidad, la correspondencia de cartas, etc. Por el trabajo que todo ello suponía se le asignaba normalmente un salario anual, que oscilaba según la entidad del abasto o arriendo de que se tratase, siendo el más elevado de los localizados el que se concedió en la sociedad creada en 1.736 para arrendar la renta de la sal del Reino de Valencia, que ascendía a 700 libras (140), mientras que el más reducido era el que se señaló en la compañía formada para el abasto de velas en 1.747, que solamente se elevaba a 96 libras (141). Habitualmente, los salarios de los administradores solían estar comprendidos entre 200 y 500 libras. En ocasiones se elegía también a un tesorero para hacerse cargo del dinero y llevar los libros de caja, cuyo salario era algo más inferior que el de los administradores. Finalmente, algunas sociedades nombraban también un contador, cuya misión fundamental era la de llevar un contralibro de entradas y salidas con el fin de controlar a los administradores o, en su caso, a los tesoreros, consignándole un salario que solía oscilar entre 100 y 300 libras anuales.

Sin embargo, los restantes miembros de la compañía no solían desligarse totalmente de la marcha del negocio. Normalmente se

disponía que bien periódicamente (cada mes o cada trimestre) o bien cuando los socios lo desearan, el administrador debía de convocar una junta en su casa con el fin de exponer el estado de la dependencia, proponiendo y aprobando, en su caso, nuevas directrices o asuntos entre todos por mayoría de votos. Estos últimos podían derivarse de la participación que cada socio tenía en la compañía o, simplemente, de la adopción del criterio de que cada miembro tendría un voto (142). El voto era inherente a la persona de los diversos miembros iniciales de la sociedad, no pudiendo ser cedido en favor de nadie ajeno originalmente a ella. Ahora bien, lo que sí podía transmitirse era la participación que los socios tenían en la compañía. Estas cuestiones, que siempre suelen ir unidas, se expresaban habitualmente de la siguiente forma:

"...Ha sido convenido entre dichas partes que sea facultativo a cualquier interesado zeder el todo o parte de su interés; Pero no podrá zeder el voto sino es en caso de ausencia, que en este caso podrá ceder el voto o darle a otro de los interesados, sin que de ninguna forma pueda dicho voto darle a persona que no sea de la compañía..." (143).

El auténtico sentido del texto parece un tanto confuso por lo enrevesado de la redacción, pero creo que de él se desprende claramente que cada socio podía hacer lo que creyese conveniente con su participación, enajenándola totalmente o subdividiéndola, a su vez, en nuevas fracciones. La similitud con el mismo fenómeno descrito perfectamente por P. Vilar en Cataluña es evidente (144). Por tanto, el personalismo que imperaba en las relaciones establecidas entre los socios en los restantes tipos de asociación hasta ahora analizados, tendía a desaparecer en estas compañías en las que se permitía que cada miembro utilizase a su antojo la participación que le había correspondido. No obstante, la restricción que suponía la prohibición de la cesión del voto significaba un freno en la aproxima-

ción de este tipo de asociaciones a la práctica imperante en las actuales empresas de tipo capitalista. Sin embargo, en la mayor parte de las sociedades se permitía que aquel pudiera ser transmitido por herencia, aunque restringiéndolo a un solo heredero mediante la siguiente disposición:

"...ha sido pactado, convenido y ajustado entre nosotros dichas partes que si sucediere el caso (lo que Dios no permita) de que alguno de nosotros pasare de esta vida a la otra, en este caso, solo ha de tener voto uno de nuestros herederos, aunque aquellos sean muchos..." (145).

Por lo demás, en una de las compañías localizadas, establecida en 1.750 para el abasto de carnes, la permisividad de la transmisión de la participación y del voto era total, según se afirmaba en su capítulo octavo:

"...Que sea lícito y permitido a dichos interesados el ceder su parte y voto a la persona que quisiere y le pareciere, la que para entrar en las Juntas deberá manifestar a los demás compañeros escritura pública de dicha cesión, o papel firmado para que de esta forma se tenga noticia si es o no cierta aquella..." (146).

Las compañías atípicas o destinadas a la consecución de un objetivo específico se diferenciaban notablemente, por tanto, de los tres tipos de asociación analizados anteriormente. No se trataba solamente de que careciesen de razón social o de un capital fijo establecido. Los rasgos más notables creo que derivaban, más bien, del sistema de gestión adoptado y de las relaciones existentes entre sus miembros. El nombramiento de administradores y su control por medio de juntas periódicas estaba anunciando una de las características propias de las sociedades por acciones. Pero, además, la posibilidad de ceder total o parcialmente las participaciones, junto con el voto a que ellas daban lugar en algún caso, nos indica que el carac-

ter personalista típico de las compañías del Antiguo Régimen estaba empezando a desaparecer.

D) Las compañías por acciones

El análisis de las sociedades por acciones constituidas en el siglo XVIII resulta de enorme interés, ya que son las que de una forma más directa contienen los rasgos esenciales sobre los que se asentará la futura empresa de tipo capitalista. Su origen derivaba de las compañías privilegiadas creadas para la explotación colonial por los estados europeos del siglo XVII, siendo fruto, por tanto, de la política mercantilista que, por medio de la división del capital en acciones, consiguió movilizar unos enormes recursos que con las formas tradicionales de asociación difícilmente se hubieran logrado (147). Aunque con un evidente retraso, atribuido por J. Gentil da Silva a la distinta dinámica económica y social (148), este tipo de compañías se implantaron también en la España del siglo XVIII, habiendo sido analizados sus rasgos jurídicos básicos por parte de J. Martínez Gijón (149). Pero, además, a partir de la segunda mitad de dicha centuria comenzaron a difundirse estas fórmulas asociativas en los principales núcleos mercantiles, es decir, Barcelona, Cádiz y Bilbao, teniendo como actividad esencial el campo de los seguros marítimos y estando, por tanto, completamente desligadas del poder central (150). Por lo que respecta a Valencia, en el siglo XVIII conocemos la existencia de, al menos, siete compañías por acciones, surgidas todas por iniciativa privada o de corporaciones semipúblicas, como el arte mayor de la seda o la Junta de Comercio, aunque algunas de ellas perseguían la consecución de algún tipo de franquicia o privilegio real. Cronológicamente, la primera se

sitúa en 1.745, estando promovida por doce maestros del arte mayor de la seda y teniendo como objetivo el "...restablesimien- to y crédito de las fábricas de seda de esta ciudad...". Auto- denominada como "Compañía Valenciana", parecía pretender conver- tirse en una más de las grandes compañías privilegiadas surgi- das en la década de 1.740. Aunque su acta de fundación llegó a realizarse mediante escritura notarial (151), parece que no logró sobrepasar la fase del simple proyecto. Un intento simi- lar se llevó a cabo a principios de la década de 1.750. En esta ocasión denominada como "Compañía de San Antonio", solo posee- mos referencias indirectas de ella a través de los poderes que en 1.753 realizaron varios maestros terciopeleros, torcedores y tintoreros con el fin de realizar su disolución (152). El tercer caso es el de la "Compañía de librereros e impresores de la ciudad de Valencia", establecida en 1.759, de la que dis- ponemos del acta de creación, y que ya ha sido objeto de un somero análisis en un trabajo anterior (153). También se poseen los capítulos por los que se iba a regir la compañía para abas- tecer de materias primas a las fábricas de Valencia propuesta por la Junta de Comercio en 1.765 y que parece que no se llevó definitivamente a la práctica (154). El acta de creación de la "Compañía de comercio y fábricas de seda de Nuestra Señora de los Desamparados", promovida por el colegio del arte mayor de la seda en 1.772, ha sido imposible de localizar, aunque sobre ella podemos utilizar las referencias aportadas por V. Martínez Santos (155). Finalmente, se conoce la existencia de una compa- ñía de accionistas que en 1.780 armó buques de corso en contra de Inglaterra (156), y de una compañía de seguros al frente de la cual se encontraba la sociedad de Agustín Villa e hijo, se- gún aparece en la relación de comerciantes de 1.805. Con base, pues, a los datos proporcionados por los tres o cuatro casos sobre los que se posee una información bastante intensa, podemos intentar la realización de una somera encuesta con el fin de apreciar en ellos los rasgos que anunciaban a las futuras socie- dades anónimas. Al respecto, cabe señalar que las característi-

cas fundamentales que diferencian a éstas de las fórmulas asociativas existentes anteriormente son básicamente dos : su naturaleza capitalista, frente al personalismo imperante en estas últimas; y la responsabilidad limitada de sus miembros.

La naturaleza capitalista, y, por tanto, la desaparición del carácter personalista, se puede apreciar en las sociedades localizadas en primer lugar atendiendo a la razón social utilizada. En ella ya no se citan individualmente los nombres de sus integrantes, fenómeno, por otra parte, imposible ahora al aumentar considerablemente el número de sus miembros. Aquella adopta, más bien, la finalidad a la que se destina la sociedad o, simplemente, una advocación religiosa. Por lo demás, dichas compañías intentaban integrar en su seno a todo tipo de personas, sin discriminación de ningún tipo. Así, en el capítulo primero de la "Compañía Valenciana" se afirmaba que se admitiría a "...todas las personas de cualquier estado, sexo y calidad ...", y en el proyecto realizado por la Junta de Comercio en 1.765 aparecía una disposición similar al establecerse en su capítulo sexto: "...Podrán integrarse en esta sociedad todas y cualesquiera personas, cuerpos o comunes de cualesquiera estado, clase o condición...". Lo que importaba realmente era el capital que cada miembro pusiese, el cual se reunía, lógicamente, mediante la suscripción de acciones. El valor de cada una de éstas era de 200 libras en las compañías de 1.745 y 1.765, aunque en la primera se iba aumentando en 100 libras cada cuatro años hasta quedar cerrada la suscripción a los doce años de funcionamiento (es decir, las que se suscribiesen en los primeros cuatro años serían de 200 libras, en los siguientes cuatro años serían de 300 libras, y en los últimos de 400 libras), y en la segunda se admitía la posibilidad de suscripción de cuartas partes de una acción (es decir, 50 libras). En la compañía de libreros e impresores y en la de Nuestra Señora de los Desamparados las acciones se fijaron en 50 libras,

aunque en la última se admitían medias acciones de 25 libras. Ciertamente, algunas de estas sociedades daban mayores facilidades a las personas relacionadas directamente con el objetivo al que se destinaba su actividad. Así, en la "Compañía Valenciana" se disponía que "para animar a los maestros del arte mayor de la seda y sus dependientes..." se permitiría que las acciones que éstos suscribiesen fuesen de un valor inferior a las habituales (50 libras en los primeros cuatro años, 100 libras en los cuatro siguientes, y 200 libras en los últimos). Por su parte, en la compañía de libreros e impresores se establecía en su capítulo quinto que "...no siendo librero o impresor en quien recaiga la acción, o acciones, no tendrá voto en la compañía, ni podrá obtener empleo en ella...". De todas formas, estas restricciones o favoritismos apuntaban más en favor de criterios de profesionalidad que no de auténticas valoraciones de la personalidad de los miembros.

A pesar de todo lo dicho, no cabe duda que el rasgo que en mayor medida distingue a una sociedad capitalista de otra personalista es el que se deriva de la posibilidad de transmisión o enajenación de las acciones, es decir, el hecho de que la acción sea perfectamente negociable (157). Esta posibilidad se admite, con muy escasas trabas, en las tres compañías cuyas actas de creación se han localizado. Así, el capítulo once de la "Compañía Valenciana" disponía que se permitía a los accionistas "...que en cualquier tiempo puedan transportar, vender o enajenar sus acciones con tal que avisen a los Directores con seis días de antelación para hacer los asientos correspondientes al nuevo interesado...". Es decir, la posibilidad de transmisión se admitía lisa y llanamente, sin distinguir, ni siquiera, entre los diversos tipos de que se podía derivar aquella (herencia, venta, etc.). Pero, además, en la misma compañía se permitía incluso que el accionista pudiese sacar cuando lo deseara el dinero que había invertido en las acciones, con la única condición de que avisase de esta intención con seis meses de an-

telación (cap. 12^o). El proyecto de la sociedad que en 1.765 trataba de fomentar la Junta de Comercio de Valencia contenía al respecto unas condiciones muy similares a las que acabamos de señalar. Así, ya en el capítulo sexto se admitía perfectamente la transmisión de las acciones, sin distinguir ninguna de sus variantes, al establecerse que aquellas podían derivarse de "...subscripción, compra, herencia, donación, transpaso, u otro título...". No obstante, en el capítulo siguiente la compañía se reservaba el derecho de tanteo: "...Si algunas acciones se vendieren o enagenaren por el interesado, será preferida la sociedad en el derecho de tantearlas, arreglándose al contrato que hubiese hecho el accionista...". Finalmente, la recuperación del capital de las acciones por parte de interesado también estaba permitida, ya que en el capítulo tercero se disponía que:

"...se da libertad a todos los sugetos que quieran subscribirse de egecutarlo en 2 diferentes modos; esto es, o con acciones perpetuas, las quales jamás podrán sacarse del fondo mientras dure la sociedad, o arbitrarías, las que podrán extraherse siempre y quando al interesado le pareciere; bien que en este último caso se considera como precisa condición haver de prevenir el dueño de la acción arbitraria 6 meses antes del ajuste de cuentas generales tener ánimo de sacar sus acciones del fondo de la sociedad...".

La compañía de librereros e impresores es la que mayor número de regulaciones contenía al respecto. No obstante, como norma general, la libre negociación de las acciones era admitida ya en su capítulo primero, en el que se disponía que aquellas "...podrán los interesados venderlas o cederlas, pero no extraherlas de ninguna forma de la compañía...". Por tanto, a diferencia de las anteriores, no se admitía la detracción directa del dinero que el accionista hubiese invertido en el fondo de la sociedad, aunque éste podía ser recuperado a través de la

negociación de la acción. Su transmisión hereditaria estaba perfectamente garantizada, pues en el capítulo primero se afirmaba que "...en caso de fallecimiento podrán los herederos continuar en la compañía, o vender o ceder las acciones...". Pero, además de ello, si la herencia recayese en la viuda y ésta no quisiese continuar en la compañía, podía sacar perfectamente su dinero cuando lo deseara, estando obligada la sociedad a comprar sus acciones, según se disponía en el capítulo 35º. La enajenación de las acciones por venta era, en cambio, el aspecto más reglamentado y que contenía un mayor número de trabas, ya que en el capítulo quinto se establecía:

"...Antes de vender los interesados la acción, o acciones, que tengan en la compañía, darán aviso a los Directores de ella, y éstos harán Junta de los demás interesados para ver si hai dinero en el fondo de ella para comprarlas, si pareciere a todos conveniente; y en el caso de no, serán privilegiados por el tanto aquel o aquellos que quieran comprarlas de la misma compañía. Y no queriendo la compañía, ni los interesados en ella, podrá hacer ajuste con la persona que le convenga, con tal que sea de la aprobación de los cinco empleados, con la advertencia que no siendo librero o impresor en quien recaiga la acción, o acciones, no tendrá voto en la compañía, ni podrá obtener empleo en ella, y solamente se les convocará en el día señalado para el ajuste de quantas..."

De todas formas, como puede apreciarse, la compañía solo se reservaba la posibilidad de absorber la acción o de que alguno de sus miembros usase del derecho de tanteo, quedando, en caso contrario, el interesado en libertad de poder vender la acción, con la única limitación de la previa aprobación de los cargos directivos para la persona adquirente.

Por tanto, creo que los tres casos analizados son compañías en las que el personalismo ha desaparecido prácticamente, teniendo, en cambio, una clara orientación capitalista. Y ello

porque, además de otros factores, el hecho crucial de que la acción sea perfectamente negociable aparece claramente reflejado en sus estatutos. De ahí que aquellas empiecen a convertirse en unos valores de riqueza mobiliaria fácilmente transferibles, con lo que la inversión realizada podía recuperarse cuando se desease, como ocurre en las actuales sociedades anónimas. Este hecho confiere un elevado grado de modernidad a las compañías localizadas, equiparándolas a las analizadas por J. Martínez Gijón, casi todas ellas de carácter privilegiado (158), pero aventajando a los cuatro casos estudiados por C. Petit en Bilbao, de los que solo uno admitía la libertad de venta o transmisión de las acciones (159), y a las compañías privadas de seguros existentes en Cádiz, en las que únicamente en un caso se admitía también la posibilidad de negociación (160).

La forma de gestión adoptada por las compañías localizadas en Valencia se asemejaba mucho también a la existente en las actuales sociedades anónimas. Lógicamente, consistía en la delegación de funciones por parte del conjunto de accionistas en diversos cargos directivos que se responsabilizaban de organizar y llevar a cabo los objetivos a los que estaba orientada la sociedad. Estos últimos no solían ser muy numerosos, oscilando su cantidad entre cinco y diez personas. Los Directores eran los que se encargaban del gobierno efectivo de la sociedad, nombrando a los empleados subalternos, ordenando la compra y venta de los productos, y llevando algunos de los libros más importantes, como el de las acciones y el de las transmisiones de éstas. Solo en la compañía de Nuestra Señora de los Desamparados esta función se dejó en manos de una persona. En las de 1.759 y 1.765 la desempeñaban dos, y en la de 1.745 su número se elevaba a cinco. En esta última y en la citada en primer lugar existían, además, tres y dos subdirectores respectivamente, que, al menos en la de 1.745, debían ser maestros del arte mayor de la seda y tenían como misión específica la adquisición de seda en bruto y la inspección de la fabricación de tejidos.

Aparte de ellos, en todas las sociedades solía existir un tesorero o depositario para hacerse cargo del dinero y de las mercancías que existiesen y llevar el correspondiente libro de caja, aunque en la compañía de libreros e impresores la función se desdoblaba en dos personas (una para el dinero y otra para guardar los libros) y en la sociedad de 1.765 aparte del tesorero existía un guarda-almacen. Finalmente, otro de los cargos directivos era el contador, o fiel de libros, cuya misión era llevar los libros de entradas y salidas con el fin de controlar al tesorero. Habitualmente, el contador ejercía también las funciones de secretario, salvo en la Compañía de Nuestra Señora de los Desamparados, en la que se nombró una persona expresamente para ello. Aparte de todos los cargos citados, tanto en esta última sociedad como en la de 1.765 existían, además, seis consejeros o "conciliarios" que, al menos en ésta, asistían con voz y voto a las Juntas particulares realizadas por los cargos directivos en representación de la Junta General de Accionistas. En algunos casos se exigía como condición para ejercer algún cargo poseer un determinado número de acciones, que si bien en la sociedad de 1.765 se elevaba solamente a cinco, en la de 1.745 se disponía que para ser director se necesitaba ser propietario de entre trece y quince acciones, según el período en que hubiesen sido suscritas. Generalmente los empleos tenían una duración temporal (entre tres y cuatro años) y eran elegidos por la Junta General de Accionistas, la que acordaba también su remuneración en función de los beneficios que existiesen.

El resto de los accionistas solo participaban indirectamente en la administración de la sociedad a través de su intervención en aquella Junta General. Solía convocarse con una frecuencia anual, teniendo como misión fundamental el análisis y aprobación de las cuentas presentadas por los cargos directivos sobre la marcha de la empresa. Los acuerdos se tomaban por mayoría de votos, dependiendo éstos de las acciones que se poseían. Así,

en la sociedad de 1.745 se disponía de un voto por cada 2.000 Libras que se tuviesen suscritas en acciones. En la de 1.759 no se especifica nada al respecto, por lo que cabe pensar que cada acción daría derecho a un voto. En la de 1.765 se poseía un voto cada dos acciones, aunque una misma persona no podía tener más de tres votos. Finalmente, en la de 1.772 eran cuatro las acciones que se requerían para poseer un voto, pero se limitaba a cinco el número máximo de votos que podía disponer una misma persona. Estas últimas restricciones creo que se situaban en la línea de evitar la excesiva concentración de poder en manos de unos pocos individuos, hasta el punto de que la sociedad se identificase casi exclusivamente con ellos. De ahí que también cabe considerarlas como cláusulas que trataban de eliminar el personalismo. En caso de que algún interesado no pudiese asistir directamente a la Junta, se admitía que diese poder a cualquier persona para que le representase. Finalmente, cabe señalar que las compañías tendían a limitar el reparto de beneficios con el fin de tratar de aumentar el capital disponible. Así, en la creada en 1.745, la sociedad se quedaba con el 1 % de los beneficios anuales; en la de 1.765 solo se repartiría anualmente un dividendo del 5 %, realizando una distribución extraordinaria cada cinco años; y en la de 1.759 no se distribuirían beneficios hasta finalizar los nueve años por los que se establecía la sociedad.

Ahora bien, si todas las cuestiones abordadas hasta ahora aproximan notablemente a las compañías localizadas a la práctica existente en las actuales sociedades anónimas, queda un importante factor por analizar para que la similitud sea total: el grado de responsabilidad de los socios. La limitación imperante en aquellas parece que en el Antiguo Régimen solo se aceptó con un carácter muy excepcional. Según señala F. Galgano, la inclusión de dicho principio en las grandes compañías coloniales de Inglaterra, Holanda y Francia únicamente se derivó de un acto de concesión real, surgiendo, por tanto, como un auténtico "privilegio" ocasionado por la importancia que la explotación de los mercados ultramarinos tenía para el estado mercantilista (161). A pesar de ello, Levy-Bruhl señala que en

las sociedades de capitales francesas esta norma no comenzó a generalizarse sino a partir de 1.780, rigiendo hasta entonces el principio de responsabilidad ilimitada (162). En el caso de España, parece que solo se ha localizado hasta ahora una sociedad con limitación de responsabilidad, la Ompaña de Nuestra Señora de las Mercedes, creada en Cádiz en 1.777 (163). Sin embargo, ni en el resto de las sociedades analizadas en Cádiz y Bilbao, ni en las propias compañías privilegiadas estudiadas por Martínez Gijón, se establece aquella cláusula. Este fenómeno no es de extrañar, por otra parte, ya que, según señala G. Tortella, el principio de responsabilidad limitada costó mucho para ser asumido por la legislación española, puesto que, aunque fue aceptado por primera vez en el Código de Comercio de 1.829, su concesión era muy restrictiva, y aún se hizo mucho más en la ley de sociedades por acciones de 1.848 (164). Con estos antecedentes, es fácil de comprender que ninguna de las sociedades por acciones localizadas en Valencia aceptaran dicha limitación. Desde luego, en ellas no existe ni siquiera alguna disposición al respecto, aunque ello ya es sintomático, puesto que, según señala J. Martínez Gijón, debido a su carácter excepcional "...es evidente que si se hubiese querido limitar la responsabilidad de los socios no podía faltar una cláusula que así lo estableciese..." (165). Pero, además, en los dos contratos cuya procedencia es notarial no deja de recogerse la habitual coletilla final de que los socios "...para su seguridad y puntual observancia y cumplimiento, obligaron sus personas y bienes habidos y por haber...". Resulta, pues, evidente que en estas sociedades sus miembros seguían teniendo una responsabilidad ilimitada frente a los acreedores.

Cabria concluir, por tanto, que las compañías por acciones localizadas en Valencia contenían algunos de los rasgos fundamentales que caracterizan a las futuras sociedades anónimas, como la ausencia del personalismo y la adopción de un tipo de gestión delegada. Sin embargo, la ausencia de la limitación de la responsabilidad de los socios impide que puedan ser equiparadas totalmente con las actuales empresas capitalistas y nos

indica que se enmarcaban realmente en un período de transición, en el que van conformándose progresivamente las características que adquirirán pleno desarrollo posteriormente.

Resumiendo, el análisis de la forma más común de asociación comercial, las compañías generales o colectivas, nos ha llevado a la conclusión de que, cuando se acudía a ella, los comerciantes no trataban de reunir sus capitales, sino que, principalmente, cedían una participación en sus negocios individuales a sus familiares o factores. De ahí que estas sociedades, utilizadas frecuentemente para regir y organizar el negocio o actividad principal, unieran a personas que estaban estrechamente vinculadas entre sí. Este carácter personalista, que se transmitía también a la globalidad del ambiente comercial mediante la utilización de la razón social, era uno de los rasgos básicos que, junto con la responsabilidad ilimitada y la gestión colectiva, caracterizaban a dicha fórmula asociativa. Sin embargo, otros tipos de asociación, utilizados por los comerciantes con un carácter mucho más complementario, habían desechado ya algunos de aquellos principios. Así, las compañías comanditarias, aunque continuaban teniendo un cierto regusto personalista, introducían la gestión de tipo delegado y, sobre todo, la limitación de la responsabilidad para el socio "comanditario". Por su parte, las compañías de carácter monográfico o destinadas a la consecución de un objetivo específico, aparte de desarrollar con mayor claridad la gestión delegada, con nombramiento de cargos directivos y juntas periódicas de interesados, fueron las que comenzaron a erosionar el personalismo, mediante la posibilidad de enajenación total o parcial de las participaciones y, en algún caso, del voto en las juntas. Pero eran las sociedades por acciones las verdaderas precursoras del futuro, en las que el personalismo desapareció totalmente, aunque, por las condiciones imperantes en el Antiguo Régimen, no pudieron asumir el principio de responsabilidad limitada.

NOTAS AL CAP. III

- (1) VILAR, P. Catalunya dins l'Espanya moderna. Vol IV. La formació del capital comercial. Barcelona, 1.968
- (2) ARDIT, M. "Datos sobre el comercio español con América en el siglo XVIII. Las empresas comerciales de Mariano Canet y Montalbán (1.758-1.785)". Estudios dedicados a Juan Peset Aleixandre. Valencia, 1.982. Pags. 157-174. "Las empresas comerciales de la sociedad "Viuda de Don Mariano Canet e hijos" y las primeras expediciones directas de Valencia a Veracruz (1.786-1.805)". Estudis-11. Valencia, 1.984. Pags.
- (3) DOMINGUEZ ORTIZ, A. Orto y ocaso de Sevilla. Sevilla, 1.974. Pags. 177
- (4) BERNAL, A.M. y GARCIA-BAQUERO, A. Tres siglos del comercio sevillano (1.598-1.868). Cuestiones y problemas. Sevilla, 1.976. Pag. 46.
- (5) LLUCH, E. La via valenciana. Valencia, 1.976. Pag. 33. Aqui es donde se recoge la tesis de J. Nadal sostenida en una comunicació no escrita al I Congreso de Historia del Pais Valenciano. GARCIA BONAFE, M. "El marco histórico de la industrialización valenciana". Información comercial española. nº 485. Madrid, 1.974. Pags. 137-138.
- (6) EIRAS, A. "La burguesia mercantil compostelana a mediados del

- siglo XVIII: mentalidad tradicional e inmovilismo económico". La historia social de Galicia en sus fuentes de protocolos. Santiago de Compostela, 1.981. Pag. 523.
- (7) Sin ánimo de exhaustividad, podríamos citar los trabajos de GARCIA-BAQUERO, A. Cádiz y el Atlántico (1.717-1.778). Sevilla, 1.976. MARTINEZ SHAW, C. Cataluña en la carrera de Indias. Barcelona, 1.981. BASURTO LARRAÑAGA, R. Comercio y burguesía mercantil de Bilbao en la segunda mitad del siglo XVIII. Bilbao, 1.983.
- (8) Sobre esta cuestión y las posibilidades que ofrece la fuente pueden verse las actas de los dos coloquios europeos realizados sobre la documentación notarial: el realizado en Estrasburgo en 1.978 en Les Actes Notariés, source de l'histoire sociale. Estrasburgo, 1.979; y el celebrado en Santiago de Compostela en 1.982 en La documentación notarial y la historia. Actas del II Coloquio de Metodología histórica aplicada. Universidad de Santiago de Compostela, 1.984.
- (9) GARCIA-BAQUERO, A. Op. cit. Pags. 399-453. PETIT, C. La compañía mercantil bajo el régimen de las Ordenanzas del Consulado de Bilbao. 1.737-1.829. Sevilla, 1.979. Parece que en Sevilla está siguiendo el mismo camino M.J. ALVAREZ PANTOJA para los siglos XVIII y XIX, según lo señala en su trabajo "Inversiones industriales sevillanas: la fábrica algodonera de Tablada (1.832-1.842)". La documentación notarial y la historia.... Vol 22. Pags. 346-361. Las aportaciones de P. VILAR Op. cit. se derivan de la investigación de los libros de contabilidad, mientras que C. MARTINEZ SHAW Op. cit., aunque utilizó documentación notarial, no realizó un estudio detallado de las características de las compañías. Finalmente, el trabajo de J. MARTINEZ GIJON La compañía mercantil en Castilla hasta las Ordenanzas del Consulado de Bilbao de 1.737. Legislación y doctrina. Sevilla, 1.979, se basa exclusivamente en escritos jurídicos contemporáneos.
- (10) MARTINEZ GIJON, J. Ibid. Pags. 15-16.
- (11) GARCIA-BAQUERO, A. Op. cit. Pag. 402.

- (12) PETIT, C. Op. cit. Pags. 23-26, 95-100
- (13) EIRAS, A. Op. cit. Pags. 523-532
- (14) VILAR, P. Op. cit. Pag. 165 y ss.
- (15) MARTINEZ GIJON, J. Op. cit. Pags. 79-85
- (16) PETIT, C. Op. cit. Pags. 44-72
- (17) PETIT, C. Ibid. Pag. 44. GARCIA-BAQUERO, A. Op. cit. Pag. 404
- (18) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 52, . Ver apéndice documental
- (19) De esta forma se han caracterizado las compañías en cuya razón social se incluía la denominación de hijos, hermanos, sobrino, etc. que forman un total de 22 casos (16 entre los sederos y 6 entre los dedicados a otras actividades), junto con otras 7 sociedades en las que se conoce la relación de parentesco existente, caso de la viuda de Ruix y Roda (éste antiguo factor y cuñado de Ruix) y la Viuda de Vivanco y Ortiz (éste antiguo factor y casado en 1.800 con la viuda de Vivanco) entre los sederos, y las compañías de Milanete y Lanuse y San Julian y Lanuse (los Lanuse sobrinos de los otros), Torres y Baylach (suegro y yerno), Francisco Peyrolon y compañía (padre e hijo) y Vague y LLano (cuñados) entre los dedicados a otras actividades. Indudablemente, entre las sociedades calificadas como no familiares puede existir alguna relación de parentesco entre sus miembros que no es conocida
- (20) CARRIERE, Ch. Negociants marseillais au XVIIIe. siècle. Marsella, 1.973. Pags. 884-885.
- (21) CARRIERE, Ch. Ibid. Pag. 880
- (22) CARRIERE, Ch. Ibid. Pag. 885
- (23) PETIT, C. Op. cit. Pag. 33
- (24) PETIT, C. Ibid. Pags. 44-49. GARCIA-BAQUERO, A. Op. cit. Pags. 405-412.
- (25) PETIT, C. Op. cit. Pags. 32-33
- (26) A.R.V. Protocolos de Antonio Moreno y Castro. Sig. 1.593. Año 1.787. Fol. 233v-234r.
- (27) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Vinet. Sig. 143. Año 1.791. Fol. 341r.
- (28) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.769. Exp. nº 28. Fol 13r.

- (29) A.R.V. Protocolos de Hermenegildo Garcia. Sig. 5.825. Año 1.732. Fol 55r.
- (30) A.R.V. Protocolos de Antonio Moreno y Castro. Sig. 1.587. Año 1.779. Fols. 77v-83v. Sig. 1.591. Año 1.786. Fols. 146r.-151v.
- (31) MARTINEZ GIJON, J. Op. cit. Pags. 67-78
- (32) PETIT, C. Op. cit. Pags. 33-43.
- (33) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.776. Exp. nº 12. Fols. 7r-12r.
- (34) PETIT, C. Op. cit. Pags. 33-43. GARCIA-BAQUERO, A. Op. cit. Pags. 410-411
- (35) A.R.V. Protocolos de Manuel Casañes. Sig. 5.257. Año 1.738. Fols 116v-121r. A.C.C.Ch.V. Protocolos de Pedro Rodrigo. Sig. 145. Año 1.745. Fols 275v-280r.
- (36) A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.831. Año 1.749. Fols. 258r-261v. Sig. 6.835. Año 1.753. Fols. 1r-9v.
- (37) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Vinet. Sig. 143. Año 1.785. Fols. 227r-229v.
- (38) Ver referencia documental en nota 28.
- (39) Ver referencia documental en nota 30. Fol. 146v.
- (40) A.R.V. Protocolos de Salvador Labaila Benito. Sig. 6.388. Año 1.804. Fols 516v-517r.
- (41) Ver referencia documental en nota anterior. Fol. 516r.
- (42) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Vinet. Sig. 143. Año 1.793. Fol. 158r.
- (43) Ver referencia documental en nota 26. Fols. 233v-234r.
- (44) A.R.V. Protocolos de Joaquin Pastor. Sig. 7.358. Año 1.785. Fol. 671r.
- (45) PETIT, C. Op. cit. Pag. 128
- (46) Ver referencia documental en nota 27. Fol. 341v.
- (47) A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.821. Año 1.739. Fols. 99r-121r. Sig. 6.835. Año 1.753. Fols. 1r-9v. Sig. 6.846. Año 1.768. Fols. 445r-471v.
- (48) GARCIA'BAQUERO, A. Op. cit. Pag. 426
- (49) Ver referencia documental en nota 27.

- (50) A.R.V. Protocolos de Salvador Labaila. Sig. 6.382. Año 1.798. Fols 428r-429v. Sig. 6.388. Año 1.804. Fols. 169r-171r.
- (51) A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.845. Año 1.767. Fols. 185v-191v. Sig. 6.848. Año 1.770. Fols. 211r-215v. Sig. 6.852. Año 1.774. Fols. 83r-88r.
- (52) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Vinet. Sig. 143. Año 1.780. Fol. 93v-97v.
- (53) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.793. Exp. nº 141. Fols. 391r-392r.
- (54) Caso de la compañía establecida en 1.796 por Juan Bautista Orellana con sus hijos. A.C.C.Ch.V. Protocolos de Josef Velasco. Sig. 146. Año 1.796. Fols. 148r-152v.
- (55) Ver, por ejemplo, el contrato de la compañía de la Viuda de Ruix y Roda de 1.798 citado en la nota 50. También puede verse el balance de disolución de la compañía Viuda de Faure, hijo y Courreges en 1.765 y la distribución de los efectos entre sus socios en A.C.C.Ch.V. Protocolos de Vicente Valor. Sig. 196. Año 1.765. Fols. 41r-46r y 85v-99r.
- (56) Ver referencia documental en nota 36. Fol. 259r.
- (57) Sobre los Batifora y Ferraro, ver sus orígenes en mi trabajo "Dinastías comerciales genovesas en la Valencia del siglo XVIII: los Causa, Batifora y Ferraro". La documentación notarial y la historia.... Vol 2º. Pags. 295-315.
- (58) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Rodríguez. Sig. 180. Año 1.786. Fols. 45r-46v.
- (59) Ver referencia documental en nota 30.
- (60) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Vinet. Sig. 143. Año 1.794. Fols. 81v-82v.
- (61) A.R.V. Protocolos de Joaquin Pastor. Sig. 7.323. Año 1.770. Fols. 306r-308r.
- (62) PETIT, C. Op.cit. Pags. 111-128
- (63) A.R.V. Protocolos de Antonio Moreno y Castro. Sig. 1.586. Año 1.778. Fols. 21r-26v.
- (64) Ver referencia documental en nota 30.
- (65) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Josef Velasco. Sig. 146. Año 1.803. Fols. 63v-68r.

- (66) A.R.V. Protocolos de Francisco Barrachina. Sig. 4.888. Año 1.810. Fols. 95r-95v.
- (67) Ver referencia documental en nota 52.
- (68) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.765. Exp. nº 2. Fols. 30r-33v
- (69) Ver referencia documental en nota 35
- (70) Ver referencia documental en nota 27
- (71) Ver referencia documental en nota 60
- (72) Ver referencia documental en nota 28
- (73) Sobre la escritura de compañía, ver nota 63. El contrato de disolución en A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Vinet. Sig. 143. Año 1.784. Fols. 250r-251r.
- (74) Ver referencia documental en nota 30
- (75) Sobre la escritura de compañía, ver nota 33. La liquidación en A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.776. Exp. nº 12. Fols. 95r-99v.
- (76) A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.843. Año 1.765. Fol. 73r.
- (77) Ver referencia documental en nota 42.
- (78) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Vicente Valor. Sig. 196. Año 1.755. Fol. 56r-57v.
- (79) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Francisco Lorenzo. Sig. 136. Año 1.747. Fol. 93v.
- (80) Josef Camps y Serra cedió el 25 % a cada uno de sus dos hijos. Ver referencia documental en nota 40. Josef Batifora cedió el 31,25 % a Mariano Peregrin y el 12,5 % a Josef Antonio. Ver referencia documental en nota 27.
- (81) Para la compañía de los Villa, ver nota 51, y para la de los Causa, nota 36. La de Emperador y Gourgues en A.C.C.Ch.V. Protocolos de Joseph Alvarez Jordan. Sig. 459. Año 1.778. Fols. 19r-23r.
- (82) En 1.785 Juan Bautista Orellana aportaba la totalidad del capital y se quedaba, en cambio, con el 85 % de los beneficios, cediendo el 15 % restante, a partes iguales, a sus dos hijos y su factor Salvador Lorente, a quienes eximía de pérdidas. Ver referencia documental en nota 44. En 1.796

Juan Bautista Orellana aportaba el 91,7 % del capital y recibía el 44 % de los beneficios, porcentaje que también percibía Ignacio Orellana, que proporcionaba el 8,2 % restante del capital, mientras que Juan Bautista Orellana y Causa no aportaba capital y recibía el 12 % de los beneficios, siendo éste exclusivamente el eximido de pérdidas. Ver referencia documental en nota 54.

- (83) Ignacio Torralba gozaba del 42,6 % de los beneficios sin haber aportado capital, pero en las pérdidas solo contribuiría con el 20 %. Ver referencia documental en nota 79.
- (84) Son muchos los ejemplos que se podrían aportar. Ver, por ejemplo, el balance de quiebra de Juan Duclos en 1.766 en A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.766. Exp. nº 16. Fols. 65r-80v.
- (85) A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.841. Año 1.759. Fols. 213r-217v. Sig. 6.842. Año 1.760. Fols. 438v-443v.
- (86) Los ejemplos que se podrían aportar al respecto son muy variados. En todo caso, ver los contratos citados en las notas 33, 37, 53 y 68, a los que se podrían añadir, a mayor abundancia de datos, el realizado por Luis Dabadia con dos factores en 1.758 en A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.768 exp. nº 1. Fols. 92r-94v; el firmado por Manuel Velazquez y otras dos personas en 1.784. A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.788. Exp. nº 115. Fols. 16r-17r; o la sociedad comanditaria realizada en 1.785 por Vague y Boneli con otras dos personas. A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Vinet. Sig. 143. Año 1.785. Fols. 306r-308v.
- (87) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Vinet. Sig. 143. Año 1.781. Fols. 54r-60v.
- (88) Ver referencia documental en nota 37. Fol. 227v.
- (89) Ver referencia documental en nota 68. Fol. 32r. Al final del contrato realizaron una declaración afirmando que no se comprometían para nada con las almas del purgatorio, sino que el 5 % deseaban distribuirlo exclusivamente en obras de caridad.
- (90) PETIT, C. Op. cit. Pags. 157 y ss.

- (91) Así, en los tres contratos realizados por la sociedad "Agustín Villa, hijo, y del Canto" en 1.767, 1.770 y 1.774 (ver nota 51) Juan Bautista Villa y Sebastián del Canto, que residían en Valencia, solo podían actuar independientemente mientras que el valor de las mercancías no superase las 200 libras en 1.767 y las 500 libras en 1.770 y 1.774, a partir de cuyas cantidades ya se requería el consentimiento de ambos. No obstante, Agustín Villa, que residía en Génova, podía realizar las negociaciones que desease por cuenta de la sociedad. Igualmente, en la compañía establecida en 1.778 por la viuda de Tomás Emperador y Joseph Gil y Marques (ver nota 63) éste solo podía suscribir contratos en nombre de la sociedad independientemente mientras que su valor no superase las 100 libras, a partir de las cuales ya necesitaba el acuerdo de aquella.
- (92) Como ejemplo, ver los contratos de los Causa de 1.749 y 1.752 citados en la nota 36.
- (93) Ver referencia documental en nota 53. Una cláusula similar establece Joseph Batifora al asociar en 1.790 a sus hijos (ver nota 27), o la viuda de Ruix al asociar a Roda en 1.798 y 1.804 (ver nota 50).
- (94) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Joseph Alvarez Jordán. Sig. 459. Año 1.764. Fols. 71r-78r.
- (95) Ver referencia documental en nota 86
- (96) La compañía de Buada y Barril está citada en nota 33, y la de Dabadia en nota 86.
- (97) Se trata de la sociedad de armamento de buques realizada en 1.781 y citada en nota 87; la establecida en 1.747 por Ignacio Torralba y otros citada en nota 79; y la formada por Andrés Robi y Bartolomé Lasso en 1.755 citada en nota 78.
- (98) Ver referencia documental en notas 30 y 50
- (99) A.R.V. Protocolos de Antonio Moreno y Castro. Sig. 1.590. Año 1.784. Fol. 145r-148r.
- (100) Ver referencia documental en nota 58
- (101) Ver referencia documental en notas 44 y 54

- (102) Ver referencia documental en nota 51. En las mismas compañías también se entregaban 40 libras anuales a Agustín Villa, pero era expresamente para pagar a un escrivente que llevase la cuenta de las mercancías que enviase desde Génova a Valencia.
- (103) A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.838. Año 1.756. Fols. 503v-542r.
- (104) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Vinet. Sig. 143. Año 1.787. Fols. 186v-210v.
- (105) Ver referencia documental en nota 44
- (106) Ver referencia documental en nota 85.
- (107) Ver referencia documental en nota 30
- (108) Se trata de las sociedades de la viuda de Ruix y Roda en 1.798 y 1.804, citadas en nota 50; la establecida en 1.802 por Juan Fernandez Ceballos y Agustín Ubeda, citada en nota 65; y la formada en 1.787 por Antonio Pasqual de Arias, Juan Orchell y Antonio Caruana. A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Vinet. Sig. 143. Año 1.788. Fols. 10r-11v.
- (109) Ver referencia documental en notas 36 y 47
- (110) Ver referencia documental en nota 93
- (111) Ver referencia documental en nota 63
- (112) Ver referencia documental en nota 30
- (113) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Vinet. Sig. 143. Año 1.788. Fols. 165v-166r.
- (114) Ver referencia documental en nota 35. Fols. 117v.
- (115) La compañía de Diego Valence citada en nota 53, y la de Noguera, Emperador, Morera, Tamarit y Martín y Gil en nota 93
- (116) En Bilbao, C. Petit señala que la duración normal suele ser de tres a nueve años, no llegando nunca a más de quince. PETIT, C. Op. cit. Pag. 26. En Cádiz los resultados son algo más relativos, pues Garcia-Baquero señala que solo el 63 % de los casos localizados establecen un plazo fijo de duración, pero ésta se comprendía entre los 3 y 8 años. GARCIA-BAQUERO, A. Op. cit. Pags. 432-433. En nuestro caso, la duración concreta de los 45 casos en que se establece expresamente es la siguiente: 2 años en 3 casos; 3 años en 10 casos; 4 años en 16 casos; 5 años en 2 casos; 6 años en

9 casos; 8 años en 4 casos; y 10 años en 1 casos

- (117) Podría citarse, entre otros, el caso de la compañía formada en 1.768 por Bernardo Ferraro y Vicente Causa (ver nota 47), que fue prorrogada en 1.772 (A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.852. Año 1.774. Fols. 19r-20r) y en 1.776 (A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Vinet. Sig. 143. Año 1.778. Fols 287r-287v.), a pesar de que el contrato original no contemplaba aquella posibilidad, y, de hecho, parece que subsistió en las mismas condiciones hasta que hicieron quiebra en 1.794.
- (118) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Joseph Alvarez Jordan. Sig. 459. Año 1.766. Fols. 119r.
- (119) A.R.V. Protocolos de Fernando González. Sig. 6.104. Año 1.791. Sin foliar. Escritura de 25 de Octubre de 1.791
- (120) Ver referencia documental en nota 53. Fol. 392r.
- (121) Se trata de la compañía formada en 1.785 por Vague y Boneli, de Valencia, con otros dos comerciantes de Sagunto. A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Vinet. Sig. 143. Año 1.785. Fols. 306r-308v. ; la establecida en 1.766 por Juan Bautista Boneli, de Valencia, con Guillermo White, de Benicarló, en 1.766. A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.771. Exp. nº 70. Fols. 1r-2r.; la formada entre Guillermo y Joseph White, de Benicarló, en 1.786. A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.788. Exp. nº 140. Fols. 78r-79r.; y la creada en Cádiz por Juan Bautista Orellana con Fernando Pazos de Miranda y Félix Lorente en 1.764. A.H.P.C. Protocolos de Juan Antonio Salgado. Escribanía nº 25. Sig. 5.758. Año 1.764. Fols. 250r-252v.
- (122) PETIT, C. Op. cit. Pags. 49-56. GARCIA-BAQUERO, A. Op. cit. Pag. 404.
- (123) PETIT, C. Op. cit. Pags. 49-56
- (124) PETIT, C. Ibid. Pags. 48-49
- (125) Las compañías por acciones localizadas por C. Petit en Bilbao incluían la cláusula de la responsabilidad ilimitada. PETIT, C. Ibid. Pags. 59-65. Igualmente ocurría en Cádiz con las analizadas por A. GARCIA-BAQUERO Op. cit. Pags. 420-425,

a excepción de una constituida en 1.778. Y lo mismo se puede decir de las estudiadas por J. MARTINEZ GIJON "Las sociedades por acciones en el derecho español del siglo XVIII". Revista del Instituto de Historia del Derecho nº 19. Buenos Aires, 1.968. Pag.89.

- (126) PETIT, C. Op. cit. Pags. 55-56
- (127) CARRIERE, Ch. Op. cit. Pag. 392.
- (128) Se trata de Joseph Vague. El contrato matrimonial en A.C.C./Ch.V. Protocolos de Vicente Valor. Sig. 196. Año 1.760. Fols. 130r-131r.
- (129) Siguiendo a Savary, C. Petit afirma que aquellas eran: la sociedad celebrada entre dos comerciantes corresponsales cuando uno se interesa a pérdidas y ganancias en las operaciones mercantiles del otro, modalidad conocida como "cuenta en participación"; la agrupación de comerciantes que concurren a una feria o mercado para comprar, conjuntamente, las mercancías que necesitan, evitando, de esta forma, la competencia entre ellos; el consorcio de vendedores de un determinado producto para prefijar los precios de venta; y la asociación de varios comerciantes para comprar en el extranjero una mercancía determinada, yendo uno de ellos a realizar la operación. Para todo ello y las definiciones anteriores ver PETIT, C. Op. cit. Pags. 56-59
- (130) VILAR, P. Op. cit. Los testimonios de esta cesión de participaciones son constantes a lo largo de toda la obra.
- (131) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Vicente Valor. Sig. 196. Año 1.761 Fols. 147r-170v.
- (132) A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.838. Año 1.756. Fols. 503v-542r.
- (133) PETIT, C. Op. cit. Pags. 66-72
- (134) A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.825. Año 1.743. Fols. 73r-76v.
- (135) A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.819. Año 1.737. Fols. 1r-4r.
- (136) A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.825. Año 1.743. Fols. 79r-81r.

- (137) Como ejemplo de la división y adjudicación de las partes, se puede tomar la compañía para el abasto de nieve creada en 1.748, en cuyo capítulo 1º se disponía: "...que los citados abasto y arrendamiento se hayan de dividir, como en virtud de este capítulo se dividen, en veinte partes iguales, de las cuales tocan al citado Don Enrique Platet quatro partes; tres y media al dicho Domingo Servera; tres y media al referido Don Gaspar Pastor menor; tres y media a Joseph Coves; tres y media a Antonio Vasquez; y las dos restantes para la villa y encomienda de Begis y diferentes vecinos de ella, y a este mismo respecto ha de sentir cada interesado el beneficio o pérdida que resultare..." A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.830. Año 1.748. Fols. 289v-292r.
- (138) A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.832. Año 1.750. Fols. 7v-10v.
- (139) A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.830. Año 1.748. Fols. 216r-219r.
- (140) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Joseph Mestre. Sig. 1.038. Año 1.736. Fols. 9r-19r.
- (141) A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.829. Año 1.747. Fols. 93r-95r.
- (142) Sobre el primer caso, ver la compañía de abasto de carnes de 1.750 citada en nota 138, en cuyo capítulo quinto se señalaba "...que dichos ynterésados han de tener cada uno tantos votos como partes tienen y se explican en el capítulo primero...". Sobre el segundo caso, ver la compañía para el arrendamiento de la sisa del vino creada en 1.748 y citada en nota 139, en cuyo capítulo 11º se disponía que "...solo habrá tres votos, uno por cada interesado...".
- (143) Compañía para el abasto de carnes establecida en 1.745. A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.827. Año 1.745. Fols. 48r-51r.
- (144) VILAR, P. Op. cit. Pags. 429-433.
- (145) Compañía establecida en 1.737 para el arrendamiento de la sisa del vino, citada en nota 135
- (146) Ver referencia documental en nota 138.

- (147) GALGANO, F. Storia del diritto commerciale. Bologna, 1.976. Pags. 62-67
- (148) GENTIL DA SILVA, J. "Les sociétés commerciales, la fructification du capital et la dynamique sociale. XVI-XVIIe. siècles Anuario de historia económica y social. Año II. nº 2. Madrid, 1.969. Pags. 117-191
- (149) MARTINEZ GIJON, J. "Las sociedades por acciones...". Pags. 64-90
- (150) Sobre Barcelona, ver VILAR, P. Op. cit. Pags. 537-540. Sobre Cádiz, GARCIA-BAQUERO, A. Op. cit. Pags. 412-425 y 439-453. Y sobre Bilbao, PETIT, C. Op. cit. Pags. 59-65
- (151) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Pedro Rodrigo. Sig. 145. Año 1.745. Fols. 83r-88r.
- (152) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Pedro Tomás Febrer. Sig. 374. Año 1.753. Fols. 85r-87v.
- (153) El acta de compañía en A.R.V. Protocolos de Miguel de Robles y Cisneros. Sig. 7.632. Año 1.759. Fols. 73v-82r. Un primer análisis de ella puede verse en FRANCH BENAVENT, R. y MESTRE SANCHIS, A. "Ilustración y finanzas: la compañía de libreros e impresores de la ciudad de Valencia". Revista de Historia Moderna. Anales de la Universidad de Alicante. Libros, libreros y lectores. nº 4. Alicante, 1.984. Pags. 23-46
- (154) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 37.
- (155) MARTINEZ SANTOS, V. Cara y cruz de la sederia valenciana. (siglos XVIII-XIX). Valencia, 1.981. Pags. 105-111
- (156) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Vinet. Sig. 143. Año 1.781. Fol. 54v.
- (157) MARTINEZ GIJON, J. "Las sociedades por acciones...". Pag. 72
- (158) MARTINEZ GIJON, J. Ibid. Pag. 80.
- (159) PETIT, C. Op. cit. Pags. 59-65
- (160) GARCIA-BAQUERO, A. Op. cit. Pags. 417-420
- (161) GALGANO, F. Op. cit. Pags. 62-67
- (162) Citado en GARCIA-BAQUERO, A. Op. cit. Pags. 62-67
- (163) GARCIA-BAQUERO, A. Ibid. Pags. 423-424.

- (164) TORTELLA CASARES, G. "El principio de responsabilidad limitada y el desarrollo industrial de España: 1.829-1.869".
Moneda y crédito. nº 104. Madrid, 1.968. Pags. 69-84.
- (165) MARTINEZ GIJON, J. "Las sociedades por acciones...". Pag. 89.

613752418
i 23713100

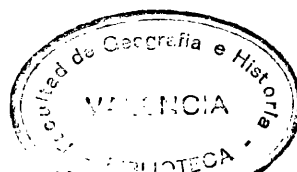
CB 0002315219

~~D. 976866~~
L. 976878

Cap. IV) EL CAPITAL COMERCIAL

Como ya señalamos en el capítulo anterior, la importancia que viene adquiriendo el análisis exhaustivo del capital comercial en la reciente historiografía es cada vez más evidente. No se trata, simplemente, de que dicha problemática deba ser abordada con el fin de rellenar el "vacío" de que hablaban A.M. Bernal y A. Garcia-Baquero al examinar el conjunto de la investigación española realizada sobre temas mercantiles. Ya que, además, de que con ello se puede lograr una completa panorámica del mundo comercial, existe una estrecha conexión entre aquel fenómeno y el proceso de industrialización. Así lo señalaba ya G. Anes en su clásico trabajo al afirmar:

"... Es necesario determinar las condiciones en que tiene lugar la acumulación en la España del antiguo régimen para explicar la primera fase del proceso de industrialización... La mayor parte de los ingresos procedentes de la tierra engrosaban fortunas de tipo señorial, de nobles o de eclesiásticos, y estos ingresos constituían prác-



ticamente el excedente de la producción agrícola total que quedaba libre después de deducidas las cantidades necesarias para el consumo del campesino. No existía, pues, una parte de ingresos procedentes de la tierra que pudiese ser invertida en empresas dedicadas a un nuevo tipo de producción... Por ello es necesario examinar las condiciones del nacimiento y desarrollo de lo que se ha llamado capital comercial antes de intentar cualquier estudio sobre el proceso de industrialización..." (1).

A pesar del tiempo transcurrido, A.M. Bernal y A. García-Baquero constataban después que este tema "...constituye todavía una de las lagunas más importantes de la historiografía económica en general y más aún de la española...", citando como únicas excepciones las obras de P. Vilar para Cataluña, P. Fernández Albadalejo para Guipúzcoa y A. García-Baquero para Cádiz, y resaltando la importancia de su estudio porque "...no en vano, en toda esta amplia problemática relacionada con el capital comercial se encuentra, a nuestro juicio, una de las claves profundas del desarrollo económico español a lo largo del Antiguo Régimen y quizás también del fracaso de la industrialización en nuestro país..." (2). De hecho, la existencia de unos capitales con posibilidades de inversión constituye, junto con la presencia de una tecnología dinámica y de una mentalidad empresarial, uno de los factores endógenos que facilitan el proceso de industrialización (3). Y en las zonas en que este proceso alcanzó pleno éxito, como Inglaterra, Francia o la propia Cataluña, el papel desempeñado por el capital comercial, bien directamente, colaborando en la financiación de las empresas, o bien indirectamente, proporcionando una infraestructura de correspondientes y mercados, fue crucial (4). En el caso valenciano, la correlación entre los dos fenómenos (capital comercial e industrialización) también ha sido señalada, pero en el sentido inverso. Tomando como base el fracaso de la industria sedera, en la década de 1.960 se abrió un debate sobre sus causas que aún coletea en la actualidad. Y, sin que precediera una investigación específica que sirviera de punto de apoyo, la mayor

parte de los autores que intervinieron en él señalaron como una de las motivaciones la endeblez de la estructura comercial. Así, J. Nadal, en una comunicación no escrita al I Congreso de Historia del País Valenciano, admitía, según E. Lluch (5), que el proceso desamortizador había tenido su importancia en la absorción de capitales, como señalaba E. Giralt, pero pensaba que en el caso valenciano no existían las precondiciones que este autor suponía, concretando que una objeción a dicha existencia sería la falta de una acumulación de capital comparable a la del capital comercial catalán o a la del capital minero vasco o malagueño. La misma hipótesis fue asumida por M. Garcia Bonafé, para quien la debilidad de la burguesía valenciana sería tanto económica como política y debería remontarse a la época de la expulsión de los moriscos, derivándose fundamentalmente de la propia reducción de los intereses de los censales y del triunfo borbónico y señorial en la guerra de Sucesión (6). Este retraso de las causas profundas del fracaso industrializador al siglo XVII ha sido considerado por varios autores como la aportación más importante de M. Garcia Bonafé (7), lo que supondría que la expansión del siglo XVIII no habría dado lugar a una modificación sustancial de las condiciones existentes. Sin embargo, en el curso de los capítulos anteriores hemos podido apreciar que la ciudad de Valencia conoció un notable desarrollo de su tráfico marítimo con una entidad similar a la de otros grandes puertos mediterráneos; que su comercio terrestre experimentó un crecimiento quizás superior y era mucho más importante que aquel; y que existió una potente burguesía comercial de origen autóctono. Es lógico pensar, por tanto, que en estas condiciones se produjera una notable acumulación de capital de origen comercial que desmintiría la globalidad de las hipótesis defendidas hasta el momento. De ahí que el análisis de este aspecto no solo sea importante para lograr una completa panorámica del mundo mercantil valenciano dieciochesco, sino también para resolver uno de los grandes interrogantes de su proceso de industrialización.

A) Valoración crítica de las fuentes

Indudablemente, la fuente más completa para abordar un estudio de este tipo es la que deriva de los propios archivos privados de las casas comerciales de la época. Su inaccesibilidad o inexistencia en España es el argumento que se ha utilizado frecuentemente para justificar la escasez de investigaciones sobre el capital comercial. No obstante, como afirman A.M. Bernal y A. Garcia-Baquero, "...ante la ausencia de este tipo "ideal" de fuentes, pensamos que siempre cabrá la posibilidad de recurrir a otras que, si no son capaces de resolvernos todos los problemas, al menos posibilitarán una aproximación realista a la solución de los mismos..." (8). En esta línea es en la que se sitúa el presente trabajo.

En la obra anteriormente citada, A.M. Bernal y A. Garcia-Baquero señalaban las posibilidades que ofrece la utilización de los expedientes de quiebra realizados ante los Consulados con el fin de abordar una triple temática: como reflejo de la coyuntura económica; para deducir la composición del capital comercial; y para rastrear su funcionalidad, es decir, las áreas de mercado de aprovisionamiento y redistribución, etc. (9). La primera cuestión ha sido defendida también en algunos estudios franceses sobre economía marítima, como el realizado por Ch. Carrière en Marsella (10), aunque no faltan detractores que critican aquella estrecha correlación. Así, J.C. Martin afirma que las quiebras suelen ser selectivas, realizando dicha selección los propios miembros de la sociedad comercial en función del grado de integración que la persona en dificultades tenía en ella. Es decir, suelen ser los advenedizos los más afectados, mientras que la élite comercial apenas sufre aquella contingencia al contar con el apoyo y la solidaridad de los acreedores por la elevada integración que tenía con ellos (relaciones de amistad, parentesco, matrimoniales, etc.). De ahí que aquel autor defienda: "...En

conclusion, les faillites ne renvoient pas une image de la conjoncture: elles ne sont pas déterminées en dernière instance par la conjoncture. Trop d'actes volontaires effectués par les commerçants s'interposent: ils sont même la condition des faillites. C'est dans l'état de la société commerçante qu'il faut aller chercher le sens de la faillite..." (11). Realmente, creo que otros factores, como la propia evolución del tráfico o los registros de creación de empresas o sociedades, si se dispusiera de ellos, son mucho más reveladores de la marcha de la coyuntura. De ahí que los expedientes de quiebra que nos han aparecido entre los fondos del Consulado de Valencia serán utilizados aquí únicamente como indicadores de la composición del capital comercial y de su funcionalidad. No obstante, aún en estos aspectos sus resultados solo deben ser aceptados con muchas matizaciones, ya que nos pueden proporcionar una imagen distorsionada de la realidad. Efectivamente, al derivar exclusivamente de las casas comerciales en dificultades, no pueden ser significativas del conjunto. Lógicamente, en el ámbito de la composición del capital nos ofrecerán una excesiva presencia de los créditos, ya que habitualmente la situación suele originarse de una falta de liquidez inmediata al no haberse percibido aquellos (es decir, normalmente se trata más bien de suspensiones de pagos que de auténticas quiebras). Y en lo que se refiere a la funcionalidad del capital, se puede presentar la situación de que algunas operaciones no queden reflejadas al compensarse sus créditos con las mercancías que se encontraban en poder de algún acreedor para su venta a comisión o en "cuenta de participación". Por lo demás, al transcurrir un cierto período de tiempo entre la quiebra efectiva y la realización del balance por parte de los síndicos de los acreedores, documento que es el realmente fiable, una parte de los productos existentes podrían haberse vendido y otras negociaciones quedar enteramente saldadas en dicho intervalo. No obstante, en algunas ocasiones estas cuestiones aparecen perfectamente especificadas y, además, el expediente puede contener una abundante información adicional perfectamente utilizable.

Debido a los problemas que presenta el tratamiento de los resultados obtenidos en los expedientes de quiebra, es la documentación notarial la que va a servir principalmente de base al análisis sobre el capital comercial. La metodología adoptada para su tratamiento y la amplitud del muestreo realizado en los protocolos ya se han señalado en el capítulo anterior. Ahora lo que corresponde proporcionar es una somera información y crítica de las posibilidades que ofrecen los diversos tipos de contratos. Como afirma A. Eiras, "... Tres han venido siendo sin duda alguna las escrituras reinas de la historia social: los inventarios post mortem, los contratos matrimoniales y los testamentos..." (12). Los inventarios, a los que se pueden añadir las escrituras de división de bienes realizadas con la misma finalidad, constituyen también una de las fuentes principales utilizadas en este trabajo. Las posibilidades que ofrecen, tanto para la historia rural como urbana, están dando lugar a que este tipo de escrituras notariales vayan siendo cada vez más apreciadas (13). Sin embargo, tampoco le faltan detractores. Así, por ejemplo, en el trabajo que realiza M. Garden sobre Lyon en el siglo XVIII rechaza, en principio, su utilización alegando una serie de motivos, como que se derivan de un acto judicial iniciado a requerimiento de una parte interesada, por lo que se realizan únicamente cuando existen problemas particulares entre los herederos, no siendo, por tanto, una escritura sistemática y presentando posibilidades de ocultación de bienes. Además, cree que sólo ofrecen una descripción parcial de las fortunas, ya que únicamente los bienes muebles son el objeto de mayor atención, mientras que los créditos, rentas, dinero efectivo, etc. suelen tener una presencia menor y los bienes inmuebles o bien no son evaluados o ni siquiera se citan. Finalmente, afirma que, por su naturaleza, concierne a personas de elevada edad, con lo que la mayoría de ellas han abandonado ya su anterior actividad (14). Desde luego, todas ellas son razones de peso que deben ser consideradas detenidamente. La primera parece que deriva de una práctica distinta según la zona de que se trate. Efectivamente, aunque en Galicia A. Eiras afirma también que los inventarios se realizaban con

intervención judicial y a instancia de parte interesada (15), estos últimos fenómenos no se presentaban nunca en Valencia. Aquí el inventario era una escritura de carácter nítidamente privado en la que solo participaban los herederos, los albaceas testamentarios y los péritos que los anteriores designasen con el fin de valorar los bienes, aparte, claro está, del notario. Por lo demás, no se realizaba a instancia de parte, sino por disposición del fallecido en su testamento, al establecer que deseaba que se efectuase un "inventario extrajudicial" de sus bienes. Su finalidad era exclusivamente la valoración de éstos para proceder posteriormente a la división de la herencia, la cual tenía también un carácter totalmente privado, siendo realizada generalmente por abogados designados por los herederos. Desde luego, cuando existiese conflicto entre éstos o el fallecido no hubiese dispuesto lo contrario en su testamento, se podría proceder a la realización de inventarios judiciales, pero de ellos no ha sido localizado ninguno entre los protocolos analizados. Dado, por tanto, el carácter estrictamente privado y no conflictivo de los inventarios que van a ser objeto de estudio, creo que los riesgos de ocultación se encuentran notablemente disminuidos. Por lo demás, al tener como finalidad esencial la distribución de la herencia, todos los bienes están perfectamente valorados, incluidos los inmuebles que, como luego veremos, suelen formar una parte considerable del activo en los comerciantes más enriquecidos. La presencia de los albaceas y la intervención de los péritos garantizan que aquella sería la más ajustada a la realidad. No obstante, cabe señalar que cuando el fallecido ha dispuesto en su testamento que una parte o la totalidad de los muebles pasen íntegramente a la propiedad de la viuda, aquellos pueden no aparecer en la escritura o incluirse y no ser valorados. Esto último suele ocurrir también cuando se ha fundado un vínculo con bienes inmuebles en favor de alguno de los herederos, aunque éstos siempre aparecen reflejados detalladamente. De todas formas, creo que con lo señalado hasta aquí se puede concluir, al igual que hacían C. Alvarez Santaló y A. Garcia-Baquero para Sevilla, en donde la forma de elaboración de los inventarios

parece que también era extrajudicial, que "... Es evidente que, pese a todo ello, pueden existir alteraciones o encubrimientos, pero en líneas generales creemos que la fiabilidad de los datos puede garantizarse..." (16).

Problema distinto se presenta a la hora de valorar la última de las objeciones que señalaba M. Garden, es decir, que al referirse a personas de elevada edad habrían abandonado éstas ya su anterior actividad. Este hecho ha sido desmentido por otros investigadores, como R. Caty y E. Richard, quienes afirman que el 74 % de las declaraciones de sucesión o inventarios post mortem estudiados en Marsella en la época de la Restauración afectaban a personas que estaban aún activas a su muerte (17). En nuestro caso el porcentaje es mucho más elevado, como se verá posteriormente. Hay que tener en cuenta que a pesar de que el fallecido pudiera ser de elevada edad, siempre disponía normalmente de hijos que desde hacía tiempo podían estar involucrados en el negocio, o llevar todo el peso de éste, con las correspondientes consultas o autorizaciones de aquel, y que serían los que se encargarían posteriormente de continuar la empresa familiar. Por lo demás, no siempre el inventario derivaba de la muerte del cabeza de familia, sino que también podía ocasionarlo el fallecimiento de la mujer, y, en estos casos, puede transmitirnos la imagen del comerciante que está iniciando su singladura, como les ocurrió, por ejemplo, a Pedro Morera en 1.754, Juan Bautista Batifora en 1.755, Juan Angel de Llano en 1.774, Joseph Gil y Marques en 1.784, etc., aunque esta situación puede presentarse también en el caso de comerciantes ya consagrados, como Vicente de Pueyo y Rios en 1.756, Joseph Camps y Serra en 1.778, Juan Bautista Orellana en 1.781, Joseph Batifora en 1.784, etc. Es decir, habitualmente los inventarios suelen referirse a negocios totalmente activos. Solo en el caso de que el comerciante haya alcanzado un elevado nivel de riqueza puede entreverse la tendencia hacia la inversión inmobiliaria o la creación de vínculos, suponiendo, por tanto, un parcial abandono de su anterior actividad. Pere esta situación, que depende más bien de la mentalidad

y el poder económico, y no de la edad, creo que es también perfectamente significativa de un determinado proceso de ascenso social y no debe suponer una objeción a la utilización de los inventarios. Por otra parte, éstos no se realizaban solo cuando el valor de la herencia era importante, como creía A. Garcia-Baquero en Cádiz (18), ya que, como veremos posteriormente, los localizados en Valencia abarcan toda la escala de niveles económicos.

Pero si los inventarios nos proporcionan un minucioso y detallado balance del estado de la casa comercial en un determinado momento, no cabe duda que su complemento ideal son las escrituras de división de bienes. Si transcurre un lapso de tiempo elevado entre ambos contratos, superior a un año, se puede reflejar la evolución del comercio en dicho período. Pero lo más importante es que las divisiones suelen ir precedidas por una serie de consideraciones previas a través de las cuales se pueden conocer los aspectos más destacados que afectaron al comerciante durante casi toda su vida. Al destinarse aquellas a distribuir el patrimonio entre los herederos, se incluye toda la información necesaria con el fin de averiguar los bienes patrimoniales propios del comerciante, con lo cual se señala la fortuna de que disponía al contraer matrimonio, las herencias familiares que durante éste recibió, etc. Con ello se puede comparar su evolución y la acumulación de capital realizada entre aquel momento y el final de su vida. Además, se distingue el patrimonio personal de la esposa, señalándose la dote que aportó al matrimonio, las arras que recibió y las herencias familiares propias. Y lo mismo ocurre con cada uno de los hijos, ya que, con el fin de averiguar sus legítimas propias, se suelen señalar los bienes que se les entregaron en el momento de contraer matrimonio, entrar en cualquier orden religiosa o, incluso, para sufragar el coste de sus estudios. Finalmente, a veces se incluye información sobre las diversas compañías que hubiese realizado el comerciante, sobre todo de las más próximas y de las que, por quedar créditos que aún no

se habian percibido, estaban pendientes de su liquidación total. Es decir, si los inventarios nos proporcionan una información estática, las divisiones de bienes pueden introducir un cierto dinamismo.

El mismo factor de dinamismo se ha tratado de conseguir mediante el análisis de los contratos de formación, disolución y balance de las compañías localizadas. El último de ellos cumple un papel similar al de los inventarios, ya que también nos proporcionan un detallado estado de una casa comercial en un momento determinado. Sus garantías de fiabilidad son similares e incluso superiores, ya que se trata de una escritura totalmente privada y cuya finalidad esencial es la distribución de los beneficios obtenidos entre sus miembros, por lo que creo que el riesgo de ocultación es totalmente inexistente. Lógicamente, por su propio carácter no nos proporciona la fortuna personal de un determinado comerciante, pero, en cambio, si nos informa de su actividad. Esta también puede entreverse a través de las actas de formación de compañías, como ya hemos podido apreciar en el capítulo anterior. Sin embargo, la mayor importancia la reviste la posibilidad de poder combinar los contratos de formación con los de disolución, en los que en algunas ocasiones se incluye el balance y en otras no. Disponiendo de ambas escrituras es cuando se logra conseguir el dinamismo al que nos referíamos anteriormente, ya que se pueden conocer los beneficios obtenidos durante el período de actividad y, por tanto, su porcentaje anual en relación al capital inicial. Como ya se ha señalado anteriormente, creo que su fiabilidad no ofrece ningún margen de duda.

Si bien los contratos aludidos hasta ahora van a constituir la base principal de información del estudio sobre el capital comercial, las otras dos "escrituras reinas" a las que se refería A. Eiras, es decir, los contratos matrimoniales y testamentos, ofrecen en Valencia muchas menos posibilidades para el fin perseguido. Ciertamente, los contratos matrimoniales han sido muy

utilizados por la historiografía francesa con el fin de conocer la estructura y composición de las fortunas, aparte de averiguar los niveles de endogamia o exogamia existentes, clare está (19).. Pero ello se debe a la elevada representatividad de la fuente, que en Lyon llega a alcanzar hasta el 95 % de los matrimonios contraídos (20), producida por la inexistencia de un único régimen matrimonial legal, lo que, por otra parte, confiere una gran riqueza al contrato ya que, aparte de la dote, se suele incluir una declaración que el hombre realiza con el fin de señalar los bienes que posee, aunque la mayor parte de los historiadores franceses prefieren trabajar con la dote a la hora de estudiar la estructura y composición de las fortunas. Sin embargo, en España parece que el contrato era menos rico y representativo. Según el único trabajo realizado hasta el momento al respecto, en la Galicia de mediados del siglo XVIII los contratos dotales existentes solo suponían en torno al 10 % de los matrimonios realizados, lo que se justifica por la existencia de un único régimen legal, el de gananciales, que permitía que la constitución dotal pudiese realizarse por medio de documentos privados. A pesar de estos resultados, no se dejaba de afirmar que aquellas escrituras eran "...un instrumento indispensable para conocer la estratigrafía, composición y movilidad de los grupos sociales del Antiguo Régimen..." (21). En Valencia parece que se producía un fenómeno muy similar al existente en Galicia. Los contratos dotales son muy aislados y la información que proporcionan es de muy baja calidad, reduciéndose simplemente a los bienes que la mujer aporta al matrimonio y apareciendo solo en muy raras ocasiones una declaración del marido sobre su fortuna personal en dicho momento. En estas condiciones, sus noticias solo pueden ser válidas, aunque muy parcialmente, para realizar un análisis social de las relaciones matrimoniales, y aún en este aspecto otras escrituras, como los testamentos, que son mucho más frecuentes, o las divisiones de bienes, podrían ser más efectivas al señalarnos no solo el matrimonio, o matrimonios, realizado por la persona en cuestión, sino también el de la práctica totalidad de sus hijos. En cambio, los intentos de realizar

una estratificación y composición de las fortunas a partir del montante de la dote creo que contienen grandes posibilidades de distorsión e error. En principio, el valor de la dote concedida a cada una de las hijas de un mismo comerciante puede ser distinta si en aquel momento vivían sus padres o había muerto alguno de ellos. Así, por ejemplo, Juan Causa le dio a su hija Josepha Maria al contraer matrimonio con Pedro Hede en 1.751 una dote de 4.506 Libras, cantidad similar a la que concedió a su hija Maria Manuela al casarse con Tomás Emperador en 1.753, que ascendía a 4.502 Libras, mientras que su hija Rosa al enlazar en 1.758 con Bernardo Ferraro aportó una dote de 9.608 Libras, es decir, el doble de las anteriores, debido al hecho de que ya había muerto su padre y en dicha cantidad se incluía su participación en la herencia. (22). Pero, además, aquella también podía depender del número de descendientes de que disponía cada comerciante. Así, en 1.758 Pedro Layús concedió a su hija Vicenta una de las dotes más elevadas que se han localizado, 28.223 Libras, debido a que era hija única y a que en ella se incluía su participación en la herencia materna (23). Sin embargo, el patrimonio de dicho comerciante, según el inventario que se realizó a su muerte cinco meses después, ascendía a un valor líquido de cerca de 90.000 Libras, incluyendo en ellas la anterior cantidad. En cambio, Juan Causa, que disponía de una fortuna similar según su inventario de 1.756, había dado unas dotes notablemente inferiores, como hemos visto, por el hecho de tener tres hijas y cinco hijos. O, si se quiere tomar un ejemplo mucho más extremo, Bernarde Lasala, que según su inventario de 1.762 disponía de un patrimonio líquido de 235.843 Libras, había dotado a su hija Josepha al casarse en 1.760 con Juan Chaubet con 12.000 Libras, mientras que su otra hija Maria Francisca al contraer matrimonio en 1.765 con Pedro Peyrolon había aportado una cantidad de 18.307 Libras, incluyendo en ellas su participación en la herencia paterna, en la que estaban interesados otros cuatro hermanos (24). Es decir, la dote de la hija de Pedro Layús no solo era muy superior a la de las hijas de un comer-

ciente de su mismo poder económico, sino que también excedía notablemente a la de las de otro cuyo patrimonio casi triplicaba el de aquel. En fin, creo que estos datos pueden ser suficientes para introducir una cierta dosis de prudencia a la hora de intentar realizar un estudio de la estratificación social a partir de los contratos matrimoniales. En todo caso, los inventarios, divisiones de bienes y balances contienen, a mi juicio, un grado mucho mayor de fidelidad, al menos para los fines perseguidos en el presente trabajo. De ahí que aquellos solo serán utilizados aquí de una forma muy accesoria, apreciando, sobre todo, los que incluyen una declaración de bienes del comerciante en el momento de contraer matrimonio.

El mismo carácter complementario se ha concedido a la otra de las "escrituras reinas" a que hacia referencia A. Eiras: los testamentos. Su utilización por parte de los investigadores de la historia de las mentalidades, sobre todo en lo que se refiere a sus aspectos religiosos, está siendo cada vez más intensa. Sin embargo, al tener este trabajo una dimensión exclusivamente económico-social, se han marginado conscientemente estos aspectos. Por lo demás, los posibles resultados no habrían dado lugar a una evolución realmente excepcional, puesto que la mayor parte de los estudios realizados en España indican que en el siglo XVIII no existió ningún síntoma de descristianización paralelo al producido en Francia, mientras que, por otra parte, comienzan a surgir investigadores que dudan de la eficacia real de los testamentos para reflejar la mentalidad religiosa, como es el caso de Ph. Aries en Francia o de R. García Cárcel en España (25). De ahí que aquí vayan a ser utilizadas exclusivamente sus disposiciones referidas a cuestiones de índole económica. Aunque en la mayor parte de los casos éstas tienen una escasa trascendencia, en otros la información proporcionada es realmente importante, aludiendo a los bienes disponibles a la hora de contraer matrimonio, las sociedades comerciales realizadas en un tiempo próximo, los intentos de introducir a los hijos en el mundo de los negocios, el establecimiento de éstos en

ciudades distintas con el fin de disponer en ellas de unos corresponsales totalmente fiables, la formación de vínculos con bienes inmuebles, etc.

Aparte de las escrituras hasta ahora señaladas existen otras cuya información tampoco puede ser desechada. Aunque tienen un carácter excepcional, las de creación de vínculos o mayorazgos por parte de los comerciantes son muy interesantes tanto por las noticias que nos proporcionan sobre la inversión en bienes inmuebles como por lo reveladoras que resultan de los afanes de ascenso social. Por su parte, las de obligación y carta de pago, que suelen ser muy abundantes, traducen el radio de acción de la redistribución de productos por parte de un comercio que solía basarse enormemente en las ventas a plazo o "al fiado". Finalmente, los poderes son un cajón de sastre del que puede salir cualquier tipo de noticias.

Concluyendo, los balances de quiebra, aunque con muchas cautelas, y los inventarios, divisiones de bienes y contratos de formación y disolución de compañías (en los que pueden incluirse balances privados) son las fuentes fundamentales utilizadas a la hora de analizar el capital comercial valenciano dieciochesco. El carácter estático que ofrece la información de algunas de ellas ha intentado ser corregido con la visión dinámica que posibilitan las otras. Sus garantías de fiabilidad creo que, como ya se ha señalado, pueden considerarse aceptables. Finalmente, otro tipo de escrituras, como contratos matrimoniales, testamentos, creación de vínculos, obligaciones, poderes, etc. proporcionan información complementaria que no puede ser menospreciada.

Como señala A. García-Baquero: "...Las cuestiones fundamentales al intentar un estudio de los capitales creo que pueden centrarse en dos niveles: la estructura del capital y su funcionalidad. De una parte, pues, la posibilidad de obtener una tipología de los bienes que le componen, de otra los tipos de negocios,

el margen de beneficios y las formas de acumulación e inversión ..." (26). A estos aspectos trataremos de ajustar nuestra exposición, no sin antes ofrecer una panorámica global de los datos más importantes obtenidos a partir del análisis de los inventarios, ya que simplemente con ellos se podrá desmentir la hipótesis que defendía la inexistencia de una acumulación de capital comercial en la Valencia del siglo XVIII.

B) La existencia de una notable acumulación de capital:
Su constatación a través de los datos globales de los inventarios.

En el curso de la investigación de los protocolos notariales se han logrado reunir un total de 51 inventarios post mortem y 24 divisiones de bienes, además de dos balances detallados de la totalidad de los bienes de un único comerciante realizados en condiciones normales, es decir, sin que estuvieran en situación de quiebra, que han aparecido en las fuentes del Consulado. Todo ello permite disponer de una información exacta del patrimonio de 56 comerciantes distintos de Valencia en la segunda mitad del siglo XVIII, ya que en muchos casos se posee el inventario y la división de una misma persona. Al respecto, cabe señalar que, siempre que ha sido posible, se ha concedido mayor prioridad al análisis de los inventarios, puesto que en ellos los bienes aparecen descritos con una minuciosidad muy superior a la que existe en las divisiones. Como su finalidad específica era la distribución de la herencia, en éstas las partidas solían agruparse para evitar la repetición mecánica de los datos que ya constaban en la escritura anterior, apareciendo de una forma similar al modelo que indica A. Garcia-Baquero para los inventarios gaditanos (27). En cambio, los inventarios valencianos se confeccionan con un detallismo extremo, apareciendo totalmente individualizado cada uno de los bienes muebles, ropas, mercancías, créditos, etc. Lógicamente, ello conlleva el peligro de que a la

hora de elaborar estos datos se hayan cometido errores, sobre todo cuando la escritura no especifica un resultado final del valor de todos los bienes. Sin embargo, cuando éste aparece y cuando se ha contado con el inventario y la división, se ha podido comprobar que los márgenes de error son realmente despreciables, no pudiendo distorsionar la composición de la fortuna. De todas formas, téngase presente que siempre se han respetado las cifras obtenidas por la elaboración propia. Igualmente, cabe señalar que en las raras ocasiones en que algunos bienes no eran valorados en los inventarios, se ha adoptado el que se dispuso en la división, si allí aparecía. Finalmente, debe advertirse también que a la hora de computar los bienes pasivos no se han tenido en cuenta conceptos tales como los gastos del funeral, legados concedidos, dote y arras de la esposa, bienes que poseía el fallecido en el momento del matrimonio, y, en general, todo aquello que se derivaba de la muerte del comerciante en cuestión. Ya que estas cuestiones tendrían su importancia si lo que tratásemos de observar fuese la distribución de la herencia, pero como lo que pretendemos es conocer el capital operativo real que se poseía antes de la muerte, creo sinceramente que dichas partidas deben ser marginadas

La amplitud de la muestra disponible, aún dentro de sus niveles modestos, creo que es bastante apreciable. Localizar 56 inventarios en una ciudad en la que en un momento determinado existían 125 casas comerciales al por mayor, según la relación de 1.805, no es una tarea nada fácil. Pero, además, aquellos están bastante concentrados en el tiempo. Sus límites cronológicos se sitúan entre 1.744 y 1.813. Es decir, la primera mitad del siglo XVIII no está prácticamente representada. Ello no es de extrañar, por otra parte, si tenemos en cuenta la escasa entidad, tanto numérica como económica, que tenía la burguesía comercial en aquella época, según señalamos en el capítulo segundo. Además, entre los cinco casos aparecidos en la década de 1.740 se sitúan algunos de los que tenían un poder económico más modesto, encontrándose incluso el único inventario que nos

ha proporcionado un resultado negativo. En lo que respecta al otro límite cronológico, hay que indicar que solo en dos casos se sobrepasa el siglo XVIII, lo que es explicable en razón de que la metodología utilizada de acudir a las escrituras en función de las referencias que apareciesen nos remitía siempre hacia atrás y, por tanto, es lógico que los primeros años del siglo XIX queden totalmente infrarrepresentados. En conjunto, cerca del 90 % de los inventarios, es decir, 49, están comprendidos entre 1.750 y 1.800. Pero aún dentro de estos límites hay que indicar que existen algunos períodos en que la muestra disponible es mucho más abundante que en otros. Así, la década de 1.780 es la que tiene una representatividad mayor, con 15 casos, seguida de la de 1.760, con 12, y la de 1.750, con 10.

En lo que respecta a la actividad desarrollada y el origen geográfico de los comerciantes cuyos inventarios se poseen, la muestra es también bastante representativa, al menos si la comparamos con la situación existente en 1.805. Así, en 24 casos el comercio desarrollado se limitaba de una forma prácticamente exclusiva a la sedería, lo que representa, por tanto, cerca del 43 % del total, porcentaje algo inferior al 49,5 % que existía en el año anteriormente citado. No obstante, de los 33 restantes cuyo comercio era mucho más diversificado, en 11 casos los tejidos de seda aparecían como uno más de los múltiples negocios. Con ello, este ámbito productivo recupera la auténtica importancia que tenía en la economía valenciana del momento, ya que el 62,5 % de los comerciantes cuyos inventarios se han localizado estaban relacionados directa o indirectamente con él. Finalmente, el origen geográfico de los miembros de la muestra disponible se aleja algo más de la realidad existente en el año 1.805, ya que los españoles se encuentran bastante equilibrados con los extranjeros, frente al claro predominio de los primeros que aparecía en aquel año. No obstante, entre los extranjeros siguen siendo mayoritarios los franceses, con 18 casos, frente a los genoveses, con 9. Entre los españoles, la práctica totalidad son valencianos, con 24 casos, frente a dos catalanes (Antonie

Barril y Rafael Torres y Jujol) y tres castellanos (Manuel Larreynaga, Juan Angel de Llano y Juan Fernández Ceballos). Ahora bien, hay que indicar que la distorsión no afecta prácticamente al comercio sedere, controlado casi exclusivamente por los españoles (21 casos frente a solo 3 extranjeros), al igual que aparecía en 1.805, siendo la totalidad de aquellos de origen valenciano y teniendo unas claras connotaciones artesanales, como se verá posteriormente. En el ámbito del comercio no especializado es en el que el absoluto predominio extranjero (24 casos frente a solo 8 españoles) contrasta con el cierto equilibrio que existía en el año 1.805. Pero a pesar de esta salvedad, creo que la imagen que puede proporcionarnos el análisis de conjunto de los inventarios localizados no se alejaría mucho de la realidad.

En el cuadro nº 1 se han reflejado los datos globales que aparecen en los 56 inventarios estudiados, habiende sido éstos ordenados cronológicamente y distinguiendo, en todos los casos, el activo, pasivo y líquido. Cabe señalar que normalmente se suelen encontrar la práctica totalidad de los bienes perfectamente valorados. Pero en tres inventarios, que han sido distinguidos con un asterisco, se incluyeron bienes inmuebles vinculados cuya evaluación no se indicaba al pasar íntegramente a uno o varios herederos, por lo que la cantidad reflejada en el activo se refería exclusivamente al resto de las pertenencias. De ahí que éstos sean eliminados cuando nos refiramos al cómputo total, aunque, indudablemente, deberían ser considerados como unos de los comerciantes más enriquecidos. A la hora de realizar una primera estratificación de las fortunas debe atenderse, lógicamente, al capital líquido, es decir, al resultado de sustraerle al activo las deudas que existiesen en el pasivo. Las cantidades de aquel no serían realmente significativas, a no ser para indicarnos el volumen global de capital que pedía manejarse en un momento determinado. Per su parte, las cifras del pasivo pueden ser algo más reveladoras. Solo en dos casos éste alcanzaba un nivel realmente preocupante, superior al 75 % del activo, y ambos se sitúan, significativamente, en la década de 1.740.

CUADRO nº 1

Datos globales de los inventarios localizados entre 1.744 y 1.813. Ordenación cronológica (en Libras, sueldos y dineros).

	<u>Año</u>	<u>Active</u>	<u>Passive</u>	<u>Líquido</u>
Bernarde Danzelot	1.744	76.570-12-07	77.041-02-00	- 470-09-05
Cristobal Alapont	1.745	19.886-10-11	10.229-14-11	9.656-16-00
Pedro Lostau	1.748	32.581-13-09	27.780-08-09	4.801-05-00
Juan F. Audibert	1.748	23.597-19-06	-	23.597-19-06
Juan B. Causa	1.749	76.282-00-00	-	76.282-00-00
π Pedro Verges	1.751	67.017-11-04	-	?
Jayme Faure	1.752	41.424-07-04	20.840-19-05	20.583-07-11
Vicente Canet	1.754	89.708-13-10	647-03-02	89.061-10-08
Pedro Morera menor	1.754	28.515-00-08	3.970-12-02	24.544-08-06
Juan B. Batifera	1.755	21.917-18-06	-	21.917-18-06
Ignacio Terralba	1.756	7.527-05-07	1.738-08-00	5.789-17-07
Juan Causa	1.756	94.001-04-09	692-03-06	93.309-01-03
Vicente Pueye Ries	1.756	188.400-00-00	15.600-09-01	172.799-10-11
Pedro Layus (1)	1.758	91.459-12-01	1.670-18-09	89.788-13-04
π-Pedro J. Noguera	1.758	36.556-17-06	3.810-00-00	?
Jayme Causa (2)	1.760	53.141-14-00	-	53.141-14-00
Joseph Vague	1.761	15.282-13-07	3.351-03-06	11.931-10-01
Joseph Escoto	1.762	101.281-05-05	219-05-10	101.061-19-07
Blas Emperador	1.762	51.024-07-06	-	51.024-07-06
Bernardo Lasala	1.762	280.309-03-11	44.466-01-07	235.843-02-04
Antonie Bremend	1.762	41.860-18-11	19.763-12-00	22.097-06-11
Juan B. Benavent	1.763	10.117-16-10	-	10.117-16-10
Antonie Causa	1.763	68.295-02-00	-	68.295-02-00
Francisco Ferrer	1.764	34.478-10-08	-	34.478-10-08
José Camps mayor	1.765	36.525-13-10	95-05-02	36.430-08-08
Esteban Requier (3)	1.766	306.360-10-06	131.430-14-03	174.929-16-03
Cristobal Tarazona	1.769	20.390-05-00	3.999-07-00	16.390-18-00
Vicente Morera	1.770	69.771-09-06	561-02-06	69.210-07-00
Vicente Oliag mayor	1.771	18.055-01-04	-	18.055-01-04
Tomas Ferrer Aulet	1.772	26.319-01-08	1.156-04-11	25.162-16-09

	<u>Año</u>	<u>Activo</u>	<u>Pasivo</u>	<u>Líquido</u>
Joseph Baylach	1.777	15.136-18-06	9.008-05-09	6.128-12-09
Tomás Emperador	1.777	75.739-03-07	8.451-05-08	67.287-17-11
José Camps y Serra	1.778	70.368-04-00	-	70.368-04-00
Antonio Barril	1.779	17.613-08-03	9.491-18-05	8.121-09-10
Juan B. Orellana	1.781	286.248-14-02	-	286.248-14-02
Juan Milanete	1.782	56.283-17-06	-	56.283-17-06
x Vicente Bladé	1.783	37.767-18-07	-	?
Honorato Dalliot	1.783	62.104-11-10	20.944-11-07	41.160-00-03
Joseph Batifera	1.784	170.582-06-03	92.688-07-07	77.893-18-08
Pedro Verges Salaf.	1.784	55.526-12-10	-	55.526-12-10
Joseph Gil y Marques	1.784	35.929-16-06	19.186-01-00	16.761-15-06
Manuel Larreynaga	1.785	63.667-14-05	10.199-14-07	53.467-19-10
Joseph San Julian	1.785	89.558-14-04	45.705-00-06	43.853-13-10
Pedre Courreges	1.785	24.780-03-09	12.275-05-11	12.504-17-10
Rafael Torres Jujol	1.785	56.393-13-01	25.653-11-11	30.740-01-02
Juan A. Llano	1.785	122.559-08-04	29.981-14-11	92.577-13-05
Juan Duclos	1.788	286.991-05-04	26.258-01-02	260.733-04-02
Carlos Garelli	1.788	15.938-17-09	-	15.938-17-09
Josef Garelli	1.789	6.728-00-08	-	6.728-00-08
Juan A. Galvien	1.790	154.064-06-00	213-06-08	153.850-19-04
Ramón Iranzo	1.792	66.816-12-08	39.378-14-04	27.437-18-04
Reque Canet	1.792	101.697-11-05	700-16-07	100.996-14-10
Bernardo Lazala men.	1.794	110.366-11-02	9.939-06-11	100.427-04-03
Antonio P. Arias	1.799	84.858-07-02	51.503-07-03	33.354-19-11
Juan Fernández Ceb.	1.805	212.886-01-11	1.330-02-07	211.555-19-04
Josef Pastor	1.813	22.149-15-10	-	22.149-15-10

x Bienes inmuebles vinculados sin valorar

- (1) Se han incluido las 28.223 Libras que poco antes de su muerte entregó como dote a su hija
- (2) Por la proximidad cronológica con el inventario de su padre, se han incluido las 12.307 Libras que aquel vinculó en su favor en bienes inmuebles.
- (3) En el balance constaba que 20.000 Libras pertenecían a Juan Bautista Labadía, pero Requier afirmaba que esto había sido una concesión suya y le pertenecían a él todos los fondos.

En otros 9 aquel alcanzaba unos límites bastante elevados, su-
peniendo entre el 50 y el 75 % del activo. En 13 casos el pasi-
vo se puede considerar como moderado, comprendiéndose entre el
10 y el 50 % del activo. Sin embargo, lo más significativo es
que en más de la mitad de los inventarios localizados, es decir,
32 (el 57 % del total), aquel era inferior al 10 % o, simplemente
no existía, circunstancia esta última que ocurre en 18 casos.
Desde luego, ello puede deberse a que en el inventario no se re-
gistrasen todas las deudas, aunque debo decir, en descargo, que
este fenómeno solo puede tener una escasa incidencia, puesto que
en la mayoría de los casos en que no existen deudas en aquel se
dispone también de la división de bienes, donde, lógicamente,
deberían haberse reflejado, o se sabe que el comerciante desarro-
llaba su actividad a través de una compañía, con lo que los cré-
ditos en contra solo se registrarían en el balance de aquella.
Pero, en síntesis, el predominio de los pasivos moderados o irre-
levantes puede inducirnos ya a adoptar, con las debidas salvedades,
unas primeras caracterizaciones: la prudencia e conservadu-
rismo de los comerciantes analizados, evitando asumir riesgos ex-
cesivos que pudieran desbordarles, o, en todo caso, la excelente
salud de que gozaban sus negocios. De todas formas, es el análisis
en profundidad de sus actividades y de la composición de las
fortunas lo que podrá darnos una respuesta más contundente y
satisfactoria al respecto.

Come ya se ha señalado, el capital líquido es lo que debe
tenerse en cuenta con el fin de realizar una somera estratifica-
ción económica de los inventarios localizados. Estos podrían
distribuirse aproximadamente en los siguientes niveles:

Oscilaciones capital	nº invent.	%
<u>200.000-300.000 L.</u>	<u>4</u>	
150.000-200.000 L.	3	18,86
100.000-150.000 L.	3	
75.000-100.000 L.	6	
50.000- 75.000 L.	9	43,39
25.000- 50.000 L.	8	
<u>menos de 25.000 L.</u>	<u>20</u>	<u>37,73</u>

Como puede apreciarse, la estructura global describe una casi perfecta progresión, aunque si se realiza una agrupación por capas de riqueza se nos podría presentar la siguiente situación: una base bastante amplia, constituida por las personas que disponían de escaso poder económico (fortunas inferiores a 25.000 Libras), y que representarían en torno a la tercera parte del total; una muy bien nutrida capa media, en la que se situarían los comerciantes con un patrimonio comprendido entre 25.000 y 100.000 Libras, que supondrían algo más del 40 %; y una notable presencia de los comerciantes más enriquecidos, con posesiones valoradas en más de 100.000 Libras, y que constituirían cerca del 20 % del total. Esta estratificación, totalmente ideal y arbitraria, se corresponde bastante, sin embargo, con la que se obtuvo combinando los datos de las categorías realizadas en el subsidio de 1.800 con la relación de comerciantes de 1.805, como se puede ver en el capítulo segundo, apareciendo en ambos casos como más numerosa la capa media. No obstante, en la muestra ahora analizada los comerciantes de menor poder económico son algo más abundantes, y los más enriquecidos tienen una representación bastante inferior en relación a los resultados que proporcionaban aquellos datos, aunque esta última situación podría corregirse levemente si incluyéramos en ellos los tres casos en que existen bienes inmuebles vinculados que no fueron valorados. De todas formas, la fiabilidad de los inventarios localizados puede apreciarse comparando algunos de ellos con la categoría en que se encuadró a sus miembros, e descendientes, en el reparto del subsidio de 1.800. Así, el más enriquecido de los comerciantes sobre los que disponemos de información, Juan Bautista Orellana, con un patrimonio líquido de 286.248 Libras en 1.781, se situaba en aquella fuente en uno de los niveles más elevados, la segunda categoría. Igualmente, Juan Fernández de Ceballos, con una fortuna de 211.555 Libras en 1.805, aparecía en la tercera. Por su parte, los descendientes de Bernarde Lasala se encontraban en la cuarta, ya que aunque la información de que disponemos sobre aquel era que poseía unos bienes por valor de 235.843 Libras en 1.762, su hijo del mismo nombre solo superaba ligeramente las 100.000 Libras en 1.794,

pero sin incluir en ellas la vinculación que en favor de él hizo su padre del señorío sobre el lugar de Preixach, en el Bearne francés, que en 1.762 se valoró en 20.000 Libras, y la sexta parte del dominio de Surio, cerca de Játiva, que en el mismo año se valoraba en 1.600 Libras. Otro de los comerciantes más enriquecidos de que tenemos noticias, Juan Duclos (con 260.733 Libras en 1.788), había muerto sin descendencia, pero dejando como herederos a los Peyrolon, que se situaban en la quinta categoría. En fin, así podríamos seguir sucesivamente, aunque debido a las distancias entre la fecha de los inventarios disponibles y el año 1.800 las situaciones tendrían que ser matizadas, ya que algunos abandonaron la actividad comercial, como Pueye, otros hicieron quiebra, como Requier o Causa, y los más siguieron acumulando capital y enriqueciéndose, como Camps y Serra, Batifora, Llano, Canet, Escoto, etc. Pero, como norma general, creo que la información proporcionada por la muestra localizada puede ser perfectamente representativa, ya que sus datos se corresponden bastante con otras fuentes de diversa procedencia que habíamos analizado anteriormente. Y esta necesidad de utilizar documentación cruzada fue uno de los planteamientos más repetidos y asumidos por parte de los participantes en el II Coloquio de Metodología Histórica Aplicada. En palabras de A. Eiras: "...La norma es el uso cruzado y combinado de las fuentes notariales con información documental de diversas procedencias; aunque sin ignorar que no hay una norma única aplicable por igual a todos los campos... La regla de oro debe ser respetar los derechos de la fuente: solitaria cuando es única, cruzada cuando puede ser emparejada..." (28).

Utilizando los resultados globales proporcionados por los inventarios creo que ya se puede afirmar, en principio, que en la Valencia del siglo XVIII existió un sector de la burguesía comercial notablemente enriquecido. Efectivamente, las más de 100.000 Libras de capital líquido de que constaba el patrimonio de cerca del 20 % de los comerciantes estudiados no pueden considerarse, ni mucho menos, como una cifra despreciable. Desde luego,

para calibrar su auténtica entidad haría falta disponer de estudios similares para otras clases sociales valencianas, aunque, de momento, se carece de éstos. De todas formas, téngase presente que para acumular una cantidad similar a aquella un oficial de la construcción, por ejemplo, tenía que trabajar ininterrumpidamente sin gastar nada durante un período total de cerca de 685 años, y un factor de comercio durante 363 años (29). Sin embargo, al carecer de datos referidos a Valencia, quizás lo más adecuado sea comparar los que disponemos con los que se han señalado en otros núcleos comerciales españoles. Así, por ejemplo, en el Cádiz del siglo XVIII A. Garcia-Baquero ha localizado un inventario de más de un millón de pesos, y otros diez con un patrimonio comprendido entre dicha cantidad y 250.000 pesos, es decir, unas cifras muy superiores a las existentes en Valencia, ya que un peso era equivalente a una libra. Pero además de ellos también existían otros diez inventarios con una fortuna comprendida entre 25.000 y 250.000 pesos (30). Por tanto, los patrimonios de los comerciantes valencianos pedrían equipararse a algunos de los más modestos de sus homónimos gaditanos. Pero, indudablemente, Cádiz era una ciudad privilegiada en lo que se refiere al mundo de los negocios de la época, por lo que aquel fenómeno no debe sorprendernos. De ahí que quizás sea más adecuada la comparación con otras zonas que dispensían de unas condiciones más similares a la valenciana. En el estudio realizado por C. Alvarez Santaló y A. Garcia-Baquero en Sevilla, por ejemplo, se puede apreciar que el 22,07 % de los inventarios de comerciantes localizados tenían un patrimonio comprendido entre uno y cinco millones de reales de vellón, y solo el 1,35 % superaba esta cantidad. Teniendo en cuenta que el millón de reales de vellón puede equivaler a unas 70.000 Libras valencianas, en esta ciudad sobrepasaban dicha cifra algo más del 30 % de los comerciantes de la muestra localizada, aunque el más enriquecido de ellos, Juan Bautista Orellana, solo llegaba a alcanzar unos 4.300.000 reales. Pero, además, todos aquellos superaban con creces el capital medio de que dispensían los 42 representantes de la nobleza sevillana estudiados por dichos autores, que se situaba en algo más de un millón

de reales (31). Es decir, los más enriquecidos de los comerciantes valencianos podían equipararse perfectamente con la misma capa social sevillana dieciochesca, y con el nivel medio de la nobleza de dicha ciudad. Finalmente, cabe señalar que en lo que se refiere al Bilbao de la misma época, aunque R. Basurto Larrañaga va aportando sucesivamente los datos sin ningún tipo de sistematización, puede apreciarse que ninguno de los entornos a veinte inventarios comerciales sobre los que proporciona resultados alcanza un valor superior a los dos millones de reales (32), cifra que superan al menos siete personas en la muestra aquí analizada. Por tanto, creo que se puede afirmar que en Valencia existió una burguesía comercial con un nivel de riqueza bastante considerable. Esta caracterización se puede desvirtuar si se compara a aquella con su homónima gaditana. Pero, en cambio, adquiere su auténtico sentido si se adoptan como referencia otras ciudades menos privilegiadas y con unas condiciones, en principio, similares e incluso superiores a las valencianas, como pueden ser Sevilla o Bilbao.

Si bien las fortunas globales pueden ser por sí mismas bastante reveladoras, el grado de acumulación de capital logrado se puede apreciar con mucha mayor precisión si se conoce el punto de partida desde el cual se procedía. Para ello se ha atendido a las declaraciones realizadas sobre el patrimonio disponible en el momento de contraer matrimonio. No siempre aquellas aparecían en los contratos dotales, ya que es mucho más frecuente encontrarlas en los testamentos y divisiones de bienes. Combinando los tres tipos de escrituras, se ha podido conocer dicho factor en 30 casos en los que se disponía también del inventario, es decir, algo más de la mitad de la muestra estudiada. Los resultados de la comparación entre el capital inicial, en el momento del matrimonio, y el capital final, en el inventario, junto con el incremento absoluto y relativo, resultando éste de obtener el porcentaje de aumento con respecto a la fortuna inicial, se han reflejado en el cuadro nº 2 . Antes de proceder a su examen, debe indicarse que los datos referidos al patrimonio poseído al

contraer matrimonio no siempre son totalmente precisos. En alguna ocasión se han localizado correcciones o rectificaciones que nos inducen a adoptar cierta prudencia. Es el caso de Juan Causa, que si bien en el testamento que realizó en 1.748 declaraba que el valor de sus bienes al casarse en 1.723 ascendía a entre 18.000 y 20.000 Libras, en el que volvió a realizar en 1.750 afirmaba que su evaluación total era de 25.000 (33), cantidad esta última que ha sido la recogida para nuestros fines, aunque en la división de sus bienes no se reflejó al haber renunciado su esposa a su parte de gananciales. De todas formas, como puede apreciarse, la diferencia tampoco es muy abultada. Como norma general, se ha asumido siempre la cifra que se señalaba en la división de bienes y el último testamento, si no se decía nada al respecto en el contrato matrimonial. El hecho de que en aquellas escrituras la precisión se destinase a obtener los bienes gananciales acumulados en el matrimonio, y, por tanto, a distribuir perfectamente la herencia, puede dar ciertas garantías de fiabilidad a los datos, aunque, como se ha podido ver, a veces éstos podían ser simplemente aproximativos. En todo caso, aún con esta matización, creo que pueden resultar perfectamente indicativos del nivel inicial desde el cual se partía. Finalmente, cabe advertir también que en cuatro casos la evolución se encuentra distorsionada por el hecho de que en el transcurso del período señalado se recibieron bienes heredados que no constan en el capital inicial. Se trata de Jayme Causa, Antonio Causa, Tomás Emperador y José Camps y Serra. De todas formas, la entidad de la acumulación que éstos realizaron tampoco fue especialmente intensa a pesar de dicha circunstancia, existiendo bastantes casos que les superaron.

Con todas las salvedades señaladas, el cuadro nº 2 nos revela que el capital inicial desde el que se partía solía ser bastante escaso. En cinco casos incluso era inexistente, al menos según se indica en las respectivas divisiones de bienes. Cuatro de ellos pueden ser perfectamente creíbles, ya que, partiendo desde cero, la acumulación lograda se mantuvo dentro de unos límites

CUADRO nº 2

Acumulación global de capital realizada entre el matrimonio y la fecha del inventario en los casos conocidos. Ordenación cronológica (datos redondeados en libras).

	Capit. inicial		Capit. final		Incremento	
	Fecha	Capit.	Fecha	Capit.	Absolut.	Relativo
Juan B. Causa	1.710	15.000	1.749	76.282	61.282	408,54
Jayme Faure	1.725	4.000	1.752	20.583	16.583	414,57
Vicente Canet	1.723	4.000	1.754	89.061	85.061	2.126,52
Pedro Morera menor	1.74?	400	1.754	24.544	24.144	6.036,00
Juan B. Batifora	?	6.000	1.755	21.917	15.917	265,28
Ignacio Torralba	1.736	800	1.756	5.789	4.989	617,00
Juan Causa	1.723	25.000	1.756	93.309	68.309	273,23
Vicente Pueyo Rios	1.710	0	1.756	172.799	172.799	-
Pedro Layus	1.71?	20.000	1.758	89.788	69.788	348,94
Jayme Causa	1.745	4.000	1.760	53.141	49.141	1.228,52
Joseph Esceto	1.730	5.638	1.762	101.061	95.423	1.692,49
Blas Emperador	1.710	0	1.762	51.024	51.024	-
Bernardo Lasala	1.736	60.000	1.762	235.843	175.843	293,07
Juan B. Benavent	?	0	1.763	10.117	10.117	-
Antonio Causa	1.740	8.000	1.763	68.295	60.295	753,68
José Camps mayor	1.734	50	1.765	36.430	36.380	72.760,00
Vicente Morera	1.74?	400	1.770	69.210	68.810	17.202,50
Vicente Oliag mayor	1.757	500	1.771	18.055	17.555	3.511,00
Tomás Ferrer Aulet	1.725	0	1.772	25.162	25.162	-
Joseph Baylach	1.735	1.000	1.777	6.128	5.128	512,80
Tomás Emperador	1.753	5.000	1.777	67.287	62.287	1.245,74
José Camps Serra	1.765	5.380	1.778	70.368	64.988	1.207,95
Juan B. Orellana	1.765	154.000	1.781	286.248	132.248	85,87
Pedro Verges Sal.	1.745	10.000	1.784	55.626	45.626	456,26
José Gil Marques	1.759	500	1.784	16.761	16.261	3.252,20
Manuel Larreynaga	1.757	2.444	1.785	53.467	51.023	2.087,68
Juan A. Llano	1.765	13.496	1.785	92.577	79.081	585,95
Carlos Garelli	1.767	0	1.788	15.938	15.938	-
Juan A. Galvien	1.750	6.000	1.790	153.850	147.850	2.464,16
Josef Pastor	1.777	8.999	1.813	22.149	13.150	146,12

aceptables, comprendiéndose entre las 10.000 Libras de Juan Bautista Benavent y las 51.000 Libras de Blas Emperador. El otro resulta mucho más problemático, ya que Vicente de Pueyo y Rios, sin poseer capital en 1.710, tenía un patrimonio líquido en 1.756 de 1172.000 Libras. En la división de bienes que en dicho año realizó con su hijo con motivo de la muerte de su esposa se declaraba expresamente que "... no constando que este llevara a dicho matrimonio bienes algunos, ni que formara capital de ellos, se deven coniderar por gananciales durante el todos los que existieren..." (34). Aunque puede que ello se debiese a que no se conociera exactamente el capital inicial, no cabe duda que al contraer matrimonio Pueyo tendría un patrimonio de escasa consideración, puesto que sumando la dote y arras que según aquella escritura le correspondían a su esposa solo alcanzaban el valor de 900 Libras. Es decir, con todo el relativismo que se quiera, hay que deducir que el capital inicial de aquel era prácticamente irrelevante. Aparte de los cinco casos señalados, en otros siete la fortuna de partida no superaba ni siquiera las 1.000 Libras, y en 16 aquella se situaba entre dicha cantidad y 25.000 Libras. Solo dos personas disponían de un patrimonio inicial realmente considerable, Bernardo Lasala, con 60.000 Libras en 1.736, y Juan Bautista Orellana, con 154.000 Libras en 1.765, aunque el punto de partida de este último era muchísimo más inferior, como tendremos ocasión de apreciar posteriormente. Pero, aparte de ellos, cabe concluir que aquel solía ser muy moderado en la práctica totalidad de los comerciantes analizados.

Frente a esta situación, contrasta la importancia del capital absoluto que se logró acumular. Desde luego, en diez casos, es decir, la tercera parte del total, aquel no logró sobrepasar las 25.000 Libras. Pero, en cambio, lo más habitual es que se superasen ampliamente las 50.000 Libras, lo que ocurre en 16 personas, e incluso cuatro de ellas consiguieron reunir más de 100.000 Libras. De ahí que el ritmo de acumulación normalmente supere las 1.000 Libras anuales, y se pueda llegar a las 8.200 Libras que constituye el caso extremo representado por Juan Bau-

tista Orellana. De todas formas, generalmente todo dependía del nivel desde el que se partía, por lo que es mucho más significativo el porcentaje que el incremento absoluto representaba sobre el capital inicial. Aún con ser elevado, casi la mitad de las personas analizadas no lograron superar el 1.000 %. Sin embargo, en diez casos el porcentaje de incremento se situó entre el 1.000 y el 6.000 %, en otro en el 17.000 %, y el caso extremo lo constituye José Camps el mayor, que alcanzó el 72.000 %. Y él sin contar las cinco personas que, al partir desde cero, sus resultados no pueden quedar expresados matemáticamente en porcentajes. Aún sin ellos, el porcentaje medio de incremento de los restantes 25 casos es del 4.799 %. Esta cifra es bastante similar a la que se obtendría en Cádiz si de los 14 casos que estudia A. Garcia-Baquero eliminásemos el que partía también desde cero, ya que entonces el incremento medio de los restantes se situaría en el 4.337 % (35). Ambos resultados esconden tras de sí situaciones muy diversas, aunque las de Cádiz son algo más homogéneas que las de Valencia. Pero en líneas generales cabría afirmar que la entidad media de la acumulación de capital realizada por los miembros de nuestra muestra podría ser bastante próxima, a nivel relativo, a la derivada de un estudio de idénticas características en Cádiz. Desde luego, si atendemos al incremento absoluto, las cifras obtenidas en Valencia son ridículas al lado de las gaditanas. Pero, al margen de la situación privilegiada de esta última ciudad, ya hemos señalado que debe ser mucho más revelador el incremento relativo. Y, reinterpretabo los porcentajes anteriormente señalados se puede afirmar que los 25 comerciantes que no partían desde cero en la muestra analizada multiplicaron su capital inicial por una media de 48 veces.

Contando con el conjunto de los datos hasta ahora aportados, ¿se pueden seguir sosteniendo las hipótesis sobre la debilidad económica o la escasez de la acumulación de capital realizada por la burguesía comercial valenciana dieciochesca?. De entrada, cree sinceramente que no, aunque esta conclusión puede asumirse con mayores garantías si se procede al análisis de lo que A. Garcia-Baquero denominaba como funcionalidad del capital, es

decir, los tipos de actividad, márgenes de beneficios y formas de acumulación e inversión, ya que sobre este aspecto se posee, además, información de otras casas comerciales sobre las que no se han podido localizar inventarios.

C) Tipos de actividad y formas de acumulación de capital.

Como ya se señaló al analizar las fuentes, la utilización de la documentación notarial encierra el peligro de proporcionarnos exclusivamente una visión estática de los acontecimientos. Efectivamente, un inventario, división de bienes o balance es solamente una especie de "flash" fotográfico que nos retrata la situación de una determinada casa comercial en un momento dado. Su información es, desde luego, totalmente válida, pero carece de dinamismo. Es decir, no nos informa de cómo surgió el comerciante, qué tipo de negocios realizó para acumular capital, en qué medida se cifraba ésta, etc. Si se quieren cubrir estos objetivos se debe realizar un laborioso trabajo de seguimiento de pistas a través de los mismos protocolos en el que cualquier tipo de escritura puede proporcionar información, aunque también el desaliento va emergiendo periódicamente en la mente del investigador. Sus resultados se han podido apreciar globalmente en el apartado anterior a través de la exclusiva utilización de las divisiones de bienes, testamentos y contratos matrimoniales, y su combinación con los datos de los inventarios. Pero es ahora cuando se presenta la difícil tarea de reconstruir pacientemente cada uno de los rompecabezas que representa la evolución de las distintas familias o dinastías comerciales. Soy perfectamente consciente de que el curso de la argumentación puede derivar hacia un tedioso positivismo, aunque, sinceramente, esta situación se ha tratado de evitar en la medida en que ha sido posible. De todas formas, creo que merecía la pena realizar el esfuerzo con el fin de suplir la información que nos hubiera proporcionado con

mayor facilidad la "documentación ideal" representada por los libros de contabilidad, inexistentes por el momento en Valencia. Finalmente, debe advertirse que no estarán representadas todas las familias comerciales valencianas dieciochescas, sino que el estudio se basará, lógicamente, en una muestra bastante amplia de ellas y con un grado de información muy desigual. De ahí que se trate de un trabajo abierto, susceptible de posteriores puntualizaciones o ampliaciones.

A la hora de analizar individualmente cada una de las dinastías localizadas, se ha optado por distinguirlas según la actividad desarrollada, por lo que aquellas se han distribuido entre las que se dedicaban íntegramente a la sedería y las que tenían un comercio mucho más diversificado. Las primeras constituirán el objeto inicial de nuestra atención.

a) La burguesía comercial de carácter sedero.

Aunque pudiera creerse que hubiera sido muy interesante estudiar individualmente los comerciantes sederos que tuviesen un origen artesanal, por las previsibles modificaciones que su actividad pudiese deparar en la organización del mundo productivo, según la tradicional teoría marxista de la "vía realmente revolucionaria", lo cierto es que sus negocios no se diferenciaban realmente de los que desarrollaban los comerciantes de un origen social distinto, como luego veremos. De ahí que se haya decidido analizar conjuntamente a todos los que tenían como núcleo central de sus actividades el comercio de tejidos de seda. La importancia de este sector en la vida económica valenciana de la época creo que no vale la pena repetirla, ya que se ha ido constatando progresivamente en los capítulos anteriores a medida que el tema lo requería. No obstante, si debe recordarse que aquellos representaban la mitad de los comerciantes al por mayor existentes en la Valencia de 1.805. Mayoritariamente de origen autóctono y

artesanal, protagonizaron unas espectaculares acumulaciones de capital que contrastan con la situación descrita por M. Garden para el otro centro sedero europeo de importancia en la época: el Lyon del siglo XVIII (36). Al respecto, a través del análisis de las diversas dinastias se ha podido constatar la existencia de, al menos, cuatro formas distintas de lograr aquella. Evidentemente, la realidad es mucho más compleja, pero, a pesar de la simplificación que ello puede comportar, dichos mecanismos, junto con las familias que podrían representarlos, son los siguientes: el comercio con el mercado colonial, caso de los Morera; el asentamiento temporal en Cádiz, como Juan Bautista Orellana; la atención preferente al mercado interno, especialmente valenciano, como los Canet; y la introducción como factor en una casa comercial ya arraigada, como Gil y Marques. Pudieron existir vías distintas, y, de hecho, son muchas las dinastias que, partiendo de unos orígenes modestos, no se conoce exactamente el tipo de negocio que desarrollaron para lograr su promoción, mientras que algunas de las que se adoptan como ejemplificadoras combinaron varios de los mecanismos señalados.

1- Los Morera

Los Morera son una de ellas, a la vez que representan la adopción de uno de los caminos más arriesgados para conseguir la acumulación de capital: el comercio directo con el mundo colonial, a través de Cádiz, claro está. Sus orígenes modestos son totalmente evidentes. El iniciador próximo de la dinastía fue Pedro Morera el mayor, maestro terciopelero que en el año 1.740 ejerció el cargo de mayoral primero del arte mayor de la seda (37). Según declaraba en el testamento que realizó en 1.747, al contraer matrimonio con Maria Vicenta Crespo en una fecha indeterminada, ésta le aportó en dote 90 Libras, "...y yo, quando contraxe dicho matrimonio, no tenia efectos, bienes, ni caudales algunos ..." (38). En el mismo testamento consta que sus hijos habían realizado también enlaces matrimoniales con personas de origen modesto. Así, dos de sus cuatro hijas se habían casado con un

maestro tintorero y un maestro carpintero, y sus dos hijos varones, Pedro y Vicente, se casaron con Maria Núñez y Maria Luisa Núñez, hijas de un maestro terciopelero, a todos los cuales les habia entregado respectivamente a cuenta de la herencia 400 Libras. Es decir, los enlaces matrimoniales se habian realizado dentro del mismo medio social artesanal. Pero partiendo desde cero, Pedro Morera el mayor logró realizar una incipiente acumulación de capital. Asi, al morir en 1.753 su patrimonio ascendía ya a 2.384 Libras, valorándose las ropas y muebles de la casa en 248 Libras, las joyas y alhajas en 509 Libras, y poseyendo en dinero efectivo 252 Libras. No obstante, el núcleo central de sus bienes lo constituían 4 telares por valor de 64 Libras, cerca de 500 Libras invertidas en seda en bruto, y 812 Libras en tejidos de seda "...assi de los que havia en Madrid en ser en poder del comisario, para su venta, como de los que tenia en casa..." (39). Por tanto, su comercio era muy rudimentario, derivándose exclusivamente de la venta de tejidos de seda a la Corte. Sus dos hijos varones, Pedro y Vicente Morera, se beneficiaron poco de la herencia, ya que les correspondieron 278 Libras a cada uno, aunque, al tener que traer a colación la mitad de los bienes que se les habian entregado al casarse (400 libras), solo percibieron efectivamente 78 Libras.

Partiendo de estos modestísimos orígenes, la promoción económica de Pedro y Vicente Morera fue realmente fulminante. La muerte en 1.754 de la esposa del primere nos permite observar, en el inventario que se realizó con dicho motivo, los mecanismos utilizados para lograr la acumulación de capital por los dos hermanos, que aún se calificaban como maestros terciopeleros. Según resulta del examen de dicha escritura, el patrimonio líquido de Pedro Morera ascendía a 24.544 Libras. Pero lo más importante es que el activo, en valor de 28.515 Libras, estaba constituido en cerca del 92 % por una arriesgada remesa de tejidos de seda a Buenos Aires. Según declaraba Pedro Morera:

"...en el año pasado mil setecientos cinquenta y dos, él y Vicente Morera, su hermano, de compañía

embarcaron en los navios llamados el uno el Vigilante y el otro Nuestra Señora del Rosario, que estaban surtos en el puerto de Cádiz, una porción de generos de ropas de seda en cantidad de treinta y dos mil ciento veinte y dos libras de moneda valenciana, y se remitieron para su venta al puerto de Buenos Ayres..., en cuios generos heran interesados dichos dos hermanos, a saber, el referido Vicente Morera en cantidad de cinco mil neubecientas treinta y quatro libras, y el mencionado Pedro en las restantes veinte y seis mil ciento noventa y dos libras..." (40)

Por tanto, como puede apreciarse, Pedro Morera habia puesto casi todo su patrimonio al servicio de esta empresa. Pero lo que debe explicarse realmente es cómo pudo llevarla a cabo, es decir, de qué manera logró conseguir una cantidad tan elevada de dinero partiendo desde unos orígenes tan modestos. La dote de su mujer fue, desde luego, bastante escasa, pues solo ascendía a 600 Libras. Lo cierto es que es muy difícil reunir información suficiente al respecto, aunque el testamento que Pedro Morera otorgó en 1.769 nos puede proporcionar algunas de las respuestas (41). Así, en su cláusula 12ª afirmaba que "...la deuda de Vicente Canet se originó de porción de tegidos de seda que le tomé a plazos, y parte de ellos fueron embarcados a Buenos Ayres...". Es decir, una buena parte de la operación fue financiada por la adquisición de tejidos a crédito. Según la escritura de obligación realizada en 1.752 (42), el valor de los que le vendió Vicente Canet ascendía a 8.837 Libras. Aunque el plazo de pago era de tres meses, Morera solo le pudo entregar una parte de dicha cantidad, mientras que sobre el resto se declaraba en aquel testamento "...que por hallarse la casa a lo sumo de alcanzada no se le pudo satisfacer; Y se hizo contrata verbal de satisfacerle un ocho por ciento según estilo de comerciante a comerciante... y la carta de pago de ella me fue otorgada en veynte y nueve de febrero de mil setecientos cinquenta y seys...". Por tanto, Pedro Morera arriesgó mucho en la empresa, y de sus dificultades se aprovechó evidentemente otro de los comerciantes valencianos que serán objeto de estudio, Vicente Canet, ya que aunque los intereses habituales de la época en el comercio eran del 6 % anual, éste le exigió el 8 %. De ahí

que no en vano aquel declarase en la cláusula 17ª de su testamento "...Que en el año de mi viudez, por razón de lo alcanzado de la casa y estado de ella, no hubo ningun beneficio, pues en caso de duda mas bien hubo perdidas...". A pesar de estas dificultades, los resultados de aquella remesa fueron bastante deses- peranzadores, puesto que al otorgar el testamento en 1.769 aún no se habia saldado totalmente la operación, ya que en la cláusula 13ª declaraba "...y lo producido en limpio de beneficios hasta el día de hoy son tres mil quatrocientas ochenta y una libras, trece sueldos y ocho dineros, sin embargo que queda algo que percibir...". Es decir, después de transcurridos 17 años la em- presa no se habia liquidado totalmente y los beneficios produ- cidos hasta el momento eran bastante decepcionantes, ascendiendo al 13,30 % del capital invertido. Realmente, en la cuarta jornada de inventario realizado a la muerte de Pedro Morera en 1.784 aún se coleaba el posible resultado que se derivase de aquella como crédito niquil, es decir, de difícil cobranza, afirmándose que "...por haver remitido en diferentes remesas más del total capital, no puede saberse lo que quedará a beneficio de dicha compañía..." (43). Sin embargo, todo ello no desalentó a Pedro Morera, quien en el mismo testamento de 1.769 declaraba que habia intentado establecer a su hijo del mismo nombre en Cádiz, segura- mente con el fin de tener un intermediario más directo para rea- lizar el comercio colonial, aunque no lo consiguió debido a la temprana muerte de éste (44). Desgraciadamente, el inventario definitivo realizado a la muerte de Pedro Morera en 1.783 no puede ser estudiado en su integridad al haber desaparecido el protocolo de dicho año del notario Antonio Moreno y Castro, ante quien se realizaron dos jornadas de inventario. No obstante, en 1.784 se hicieron otras dos que si se han conservado (45). Solo los bienes recogidos en ellas ya ascendían a más de 100.000 Libras destacando la importancia que seguia adquiriendo el comercio co- lonial. Casi siempre en compañía con su yerno Manuel Genovés, casado con su hija Esperanza Morera, se habian remitido tejidos de seda a Veracruz, Lima, Buenos Aires y La Habana, en los que solo la parte de Morera ascendia ya a cerca de 40.000 Libras.

Las remesas a La Habana se saldaban en ocasiones con el recibo de azúcar que se comercializaba en Valencia, aunque lo habitual era que la inversión se recuperase en moneda. Así, en la tercera jornada de inventario se afirmaba que después de su muerte se había recibido de "Indias" 39.170 libras en dinero efectivo. De los siete hijos vivos que aparecían en el testamento de 1.769, cuatro mujeres y tres varones, parece que solo Gaspar Morera siguió en el mundo del comercio. En el subsidio de 1.800 aparecía en la categoría doceava, lo que supone un nivel económico intermedio. Pero lo más importante es que si bien en el "Almanak" de 1.804 se le encuadra en el "...ramo de tejidos de seda...", en la relación de 1.805 se encuentra entre los comerciantes no sederos, y esta es la actividad que parece que desarrollaba realmente, puesto que en la nota de los géneros sacados por mar y tierra de Valencia en la primera mitad del año 1.802 aparece remitiendo seda en bruto a Madrid y Toledo, y en la de 1.804 remite seda en bruto a Madrid, cerámica a la isla de Idra y productos alimenticios (arroz y trigo) a Barcelona y Andalucía. Es decir, a pesar de los orígenes artesanales de su padre y su directa relación con el comercio de tejidos de seda, Gaspar Morera habría abandonado totalmente dicho sector productivo.

Una evolución similar se puede obtener si se sigue la otra rama de los Morera, encabezada por Vicente. Como ya hemos podido ver, éste también participó en el embarco de tejidos de seda a Buenos Aires en 1.752, aunque su interés era mucho más reducido que el de Pedro, limitándose exclusivamente a 5.934 Libras. Como éste, había intentado igualmente disponer en Cádiz de un intermediario más directo para realizar el comercio colonial, aunque en esta ocasión mediante su participación en la compañía que en 1.764 realizaron varios comerciantes-fabricantes de tejidos de seda valencianos (entre los que se encontraban nombres de tanta solera como el de Vicente Noguera, Agustín Emperador, Vicente Tamarit y Antonio Martín y Gil) con el objetivo expreso de "...comerciar con tejidos de seda y otros generos...; debién-

dose constituir en la ciudad de Cádiz una casa absolutamente dependiente de la compañía, cuyo manejo y giro le tendra allí el citado Martin y Gil..." (46). Aunque no lo consiguió totalmente, al disolverse en 1.766, uno de los factores que acompañaron a Martín y Gil a Cádiz, Joaquín Frasnado, se convirtió en el principal corresponsal de Morera en dicha ciudad. Ya que el comercio colonial de este último era muy activo. La muerte de su mujer en 1.769 nos permite comprobarlo gracias al inventario de sus bienes que se realizó entre dicho año y el siguiente (47). En principio, éste nos sirve para apreciar que en unos 30 años, es decir, entre su matrimonio en la década de 1.740 y la muerte de su mujer en 1.769, había realizado una acumulación de capital realmente excepcional, que podría cifrarse aproximadamente en unas 69.000 Libras (el patrimonio de que dispondría al casarse ascendería a 400 Libras), a un ritmo de más de 2.000 Libras anuales. Pero, además, a partir del inventario se puede extraer lo que podría ser el balance de su comercio, cuyo resultado se ha confeccionado en el cuadro nº 3 . A través de él se desprende que el negocio de tejidos de seda comprendía una importantísima parte del activo, en torno al 58 %. No obstante, su nivel de riqueza le había permitido ya comenzar la inversión en bienes inmuebles, cuyo valor alcanzaba la cuarta parte del activo, aunque su atención se había dirigido principalmente a las casas (concretamente se trataba de cinco casas en Valencia, además de un molino harinero y un horno de cocer pan en la misma ciudad, y otra casa en Yátova). Del resto solo destacaban diversos créditos comerciales y el valor de los muebles, ropas y joyas, aunque tampoco debe olvidarse su participación reducida en el armamento de buques. De todas formas, como ya se ha señalado, lo más relevante era el comercio de tejidos de seda. En este aspecto, Vicente Morera seguía apostando fuertemente por el comercio colonial. Efectivamente, algo más de la mitad de lo que tenía invertido en aquel, concretamente 20.884 Libras, se derivaba del resultado de diversas remesas de tejidos que había realizado a Buenos Aires, Lima, Cartagena de Indias, Honduras y un lugar no determinado de América. Realmente, el valor total de lo facturado ascendía a

CUADRO nº 3

Distribución de los bienes del inventario de Vicente Morera en 1.769-70 (datos en libras, sueldos y dineros).

	<u>Valor</u>	<u>%</u>
Stocks seda bruto	1.395-10-00	
" tejidos seda	1.918-16-02	
Fabricantes	1.115-02-06	
Telares	200-00-00	
Tejidos facturados	<u>35.889-07-00</u>	
Total inv. sederia	40.518-15-08	58,07
Otros créditos	8.949-04-00	12,82
Armamento buques	200-00-00	0,28
Dinero efectivo	500-00-00	0,71
Efectos domésticos	2.228-04-10	3,19
Fincas urbanas	16.141-00-00	23,13
Fincas rústicas	851-15-00	1,21
Otros	<u>382-10-00</u>	0,54
ACTIVO	69.771-09-06	
PASIVO	<u>561-02-06</u>	
LIQUIDO	69.210-07-00	

<u>FACTURADO</u>	<u>Valor</u>
Tejidos seda en América	<u>20.884-04-02</u>
" " Cádiz	12.080-02-10
" " Sevilla	225-00-00
" " Madrid	<u>2.700-00-00</u>
	35.889-07-00

más de 36.000 Libras, ya que se descontaban las cantidades a cuenta que se habían percibido. Concretamente, el detalle exacto de las operaciones, agrupadas según los corresponsales en dichas ciudades, era el siguiente:

Ciudades	Envío		Retorno	
	Fechas	Valor	Fechas	Valor
Buenos Aires	1.758-67	9.023-12-6	1.764-70	6.725-10-2
Lima	1.761	7.842-02-6	1.766-70	3.358-05-2
Lima	1.769	13.468-12-6	1.770	2.311-05-6
Indeterminada	1.768	2.842-17-6	1.770	3.961-17-6
Honduras	1.768	2.246-02-6	-	-
Cartagena Indias	1.769	698-15-0	-	-
		36.122-02-6		16.356-18-4

Hay que advertir que no todas las remesas consistían estrictamente en tejidos de seda. Así ocurre exactamente en las consignadas a Buenos Aires y Lima, señalándose que lo embarcado era "...una porción de generos de seda...". En cambio, cuando se refieren al contenido enviado al lugar indeterminado se afirma que "...embarco en Flota una porción de seda para coser y veinte y tres cortes de Basquiñas...". Lo remitido a Honduras era "...una porción de seda para coser...", y lo consignado a Cartagena de Indias consistía en "...una porción de libros...". De todas formas, se trataba normalmente de productos relacionados con la sedería, a excepción del último que, por su escaso valor, no afectaba al conjunto y se ha incluido por derivarse del comercio colonial. De la misma forma, también cabe señalar que la valoración realizada para las mercancías enviadas consistía en la que adquirirían en la península. Así se señalaba normalmente al afirmar "...cuyo importe según factura a precios de España son...". Igualmente, las cantidades recibidas "a cuenta" eran líquidas, es decir, una vez abonados los correspondientes derechos en Cádiz. Aparte de todo ello, el examen de las diversas partidas del comercio colonial puede servir para constatar dos cuestiones fundamentales. En primer lugar, la incertidumbre y la tardanza temporal con la que se producía el retorno del capital invertido

y de los correspondientes beneficios. Efectivamente, el importe de los tejidos remitidos a Buenos Aires desde 1.758 no comenzó a recuperarse hasta seis años después, es decir, 1.764, y aún a partir de entonces regresaba en pequeñas partidas que, acumuladas conjuntamente a la última, llegada el 26 de junio de 1.770, solo alcanzaban a cubrir el 74 % del valor "según factura". Pero más grave era aún la situación de la operación realizada en 1.761 con Lima, ya que, habiéndose iniciado su recuperación cinco años después, en 1.766, tras la última remesa, conseguida el 28 de septiembre de 1.770, solo se había alcanzado a cubrir el 42,8 % del valor inicial, a pesar de lo cual se señalaba en el mismo inventario "...y se considera, según noticias, que no vendrá más dinero de la testamentaria...", refiriéndose a la testamentaria del corresponsal de Lima, que había fallecido el año anterior. Es decir, además de la tardanza se corría también el peligro de no recuperar ni siquiera la mayor parte del capital invertido. No obstante, y ésta es la segunda cuestión que nos pueden revelar los datos anteriores, cuando la operación tenía éxito se saldaba con unos beneficios muy elevados. Este es el caso de la remesa realizada en 1.768 a un lugar indeterminado de América (quizás se tratase de Méjico, al haberse enviado el producto en la "Flota"), ya que en el inventario se señalaba que el 28 de septiembre de 1.770 "...remitió el dicho Lasplazas en la Capitana y Admiranta el liquido producto de la factura, que son tres mil novecientas sessenta y una libras, diez y siete sueldos y seis dineros...". Si tenemos en cuenta que el valor de las mercancías se había considerado en 2.842 Libras, 17 sueldos y 6 dineros, ello supone que se había obtenido un beneficio de 1.119 Libras, es decir, el 39,37 % del capital invertido. Pero además, cabe pensar que aquella valoración se realizaría a los precios de Cádiz, por lo que en los beneficios aludidos no se computaría el 15 % que habitualmente conseguían los comerciantes valencianos al remitir sus tejidos a dicha ciudad por estas fechas, como luego veremos, ni el otro 15 % que se podría derivar de la propia actividad industrial. Es decir, si bien el comercio con América era muy arriesgado, por

la incertidumbre y la tardanza de la repatriación del capital, los beneficios que se lograban eran realmente fabulosos y, por si mismos, servían para estimular aquellos contactos. No obstante, Vicente Morera también realizaba un comercio mucho menos arriesgado, que era en el que se centraban en mayor medida los comerciantes-fabricantes valencianos, ya que tenía tejidos de seda remitidos a Cádiz por valor de unas 12.000 Libras, a Sevilla por valor de 225 Libras, y a Madrid por valor de 2.700 Libras.

Aparte de revelarnos el radio de acción de su comercio, el inventario de Vicente Morera también nos proporciona información sobre otro aspecto de gran interés: el sistema de producción adoptado. Quizás fuese demasiado pronto para que la evolución hacia el sistema fabril se produjese, pero cabe indicar que, contrariamente a lo que pudiera creerse, aquel no se desarrollaba en fábricas, ni siquiera en manufacturas en las que los productores se hubiesen concentrado bajo el mismo techo, sino que lo imperante era el trabajo domiciliario según el sistema del "putting-out system", aunque reduciendo exclusivamente su irradiación al ámbito urbano. Es decir, los comerciantes-fabricantes eran los "putter" o "verleger" que adquirían la materia prima, la redistribuían entre los artesanos, que podían trabajar con telares propios o del mismo comerciante, y comercializaban posteriormente la producción. No obstante, el hecho de que ésta se desarrollara estrictamente en el ámbito urbano, estando sometida, por tanto, a las reglamentaciones gremiales, impide que la comparación con aquel sistema pueda ser adecuada. Como afirma A. González Enciso refiriéndose a la organización de la sedería toledana:

"...Aunque por los términos empleados y por la misma relación de dependencia creada, esta forma de organización se parezca mucho a la del "verlagssystem" y pueda, de hecho, ser confundida en una primera aproximación, no hay que olvidar que el marco en que se mueve -el de las reglamentaciones gremiales- es estrictamente opuesto al ámbito del "verlagssystem", que, casi por definición, es libre. De ahí que el sistema

gremial no haya dado lugar a una posterior evolución de signo capitalista mas que cuando -como ocurrió en varias ocasiones- los maestros optaron por abandonar el gremio..." (48).

Esta organización dispersa o domiciliaria es la que impera en todos los inventarios o balances de comerciantes sederos que se han localizado desde la década de 1.740 a la de 1.790, ya fuesen aquellos de origen artesanal, como Morera, o de otro medio social. El fenómeno lo iremos comprobando paulatinamente a medida que se estudien las respectivas dinastias. En el caso que ahora nos ocupa, Vicente Morera solo poseía en su casa cinco telares "de muestra", pero, en cambio, tenía distribuida seda en bruto en poder de diversos maestros del arte mayor por un valor total de 1.115 Libras. Desde luego, aquellos no eran muy numerosos, ya que se trataba solo de diez, pero algunos de ellos poseían, a su vez, varios telares. Además, puede que en otras épocas del año de mayor actividad su número se acrecentase. En el mismo sentido, quizás se hubiesen omitido otros cuya cuenta con Morera estuviese saldada en dicho momento. En todo caso, con el nivel de actividad que desarrollaba Morera es lógico que los artesanos a los que diera trabajo fuesen muy numerosos. De todas formas, a pesar de sus orígenes artesanales, con el consiguiente impulso revolucionario que pedría haber llevado a la producción según la clásica primera via, cabe constatar que ésta seguía siendo dispersa. Quizás la explicación se encuentre, como señalaba A. González Enciso, en la incidencia de las reglamentaciones gremiales. Al respecto, aunque se calificaba como comerciante, Vicente Morera seguía en las filas del arte mayor de la seda, en el que en 1.775 fue elegido como mayoral segundo, cargo del que solicitó ser relevado en atención a su edad y a las ocupaciones que el ejercicio de la función de juez de apelaciones del Consulado de Valencia, que desempeñaba también en dicho año, le reportaban, a lo que la Junta General de Comercio accedió por orden de fines de 1.775 seguramente con el fin de evitar el desprestigio que podía suponer aquella circunstancia para su homónima valenciana (49).

Pero, como ocurrió con los descendientes de su hermano, Vicente Morera fue abandonando también, una vez enriquecido, el ámbito de la sedería. Parece que a partir de la década de 1.770 su interés fue desplazándose hacia dos campos totalmente distintos: las inversiones en tierras y la especulación con todo tipo de derechos feudales sobre ellas, de una parte, y la industria cerámica de Manises, de otra. Sobre el primer aspecto, solo disponemos de la información indirecta que nos proporciona su testamento de 1.784. En su cláusula 11ª disponía que se liquidasen las cuentas de las tierras que en 1.773 adquirieron a medias él y Joseph Alvarez Jordan en los límites de la Albufera, frontera de Alfafar, cuya administración había corrido desde entonces a su cargo. Pero más importante era la relación de arrendamientos de derechos feudales que posteriormente señalaba como interesado en ellos, los cuales debían ser también liquidados:

"...y lo mismo se haga, y execute, en el arrendamiento del diezmo de Cheste, que era de cuenta mitad... y del arrendamiento de los derechos dominicales de la encomienda de Villel, Reyno de Aragon, de que también tiene parte el citado Alvarez... E igualmente declaro queda por liquidar el arrendamiento de los derechos dominicales de Puchol y Benimuslem, y el de las casas del Excusado del partido de Chiva, que por terceras partes fuimos ynteressados yo, el referido Alvarez y Joseph Soler, labrador de la vega de esta ciudad..." (50).

Es decir, se trata de un total de cinco arrendamientos de derechos feudales de distintos pueblos, partidos o encomiendas, incluso de fuera del Reino de Valencia. Creo que con ello puede quedar perfectamente demostrado su interés al respecto. En lo que se refiere al otro ámbito productivo, parece que su orientación hacia él se inició en 1.786 cuando, junto con su hijo Romualdo y otra persona, formó una compañía para establecer una fábrica de loza fina en Manises (51). Aquí parece que su actividad sí fue realmente revolucionaria, al menos según lo calibraba la Junta de Comercio de Valencia en una carta dirigida a la General el 29 de abril de 1.800, puesto que le atribuía el mérito de haber introducido la fabricación de loza fina en dicho lugar.

Versando sobre la posibilidad de prorrogar las franquicias concedidas al duque de Híjar en la fábrica de Alcora, dicha carta afirmaba que las otras fábricas de cerámica que existían en el ámbito de su jurisdicción eran las de Onda, Ribesalbes, Biar, Bechi y Manises. Las de este último lugar solían trabajar para el mercado popular de la ciudad de Valencia, ya que se trataba de establecimientos que elaboraban "...obra basta para el uso común de los pobres...", existiendo unas 30 fábricas de este tipo. Pero inmediatamente se añadía:

"...Don Vicente Morera, del comercio que fue de esta ciudad, se propuso en el año 1.786 establecer en el mismo pueblo una fábrica de loza fina semejante a la de la Alcora, por considerar que la calidad de sus barros no era inferior a los de la Alcora, y consiguió rápidamente una regular perfección, así en la parte de bajilla, como en el ramo de tableros dorados para pisos, los cuales merecieron el aprecio de Su Magestad en tal grado que en su Real Palacio mandó colocar un piso de dicha clase.

A ejemplo e imitación de dicho Morera, han seguido varios particulares creando otras fábricas finas, de modo que, sin decadencia de las bastas, son ya seis las que trabajan sin intermisión. Entre ellas ha progresado felizmente la establecida en los principios por Morera, que corre hoy a cargo de Don Mariano Ferrer y Aulet, secretario de esta Real Academia de San Carlos, a cuyos conocimientos nada comunes y a los repetidos experimentos que frecuentemente está practicando se debe una perfección tal que en ciertos ramos nada tiene que envidiar esta fábrica a la de la Alcora..." (52).

Aunque la cita sea un tanto larga, creo que era interesante recoger el testimonio que se ofrecía. Este podía estar ciertamente influido por la presencia en la Junta en dicho momento de Gaspar Morera, hijo de Pedro y, por tanto, sobrino del interesado, pero el mérito de Vicente Morera parece indudable. Desgraciadamente, no se ha logrado localizar el inventario definitivo de sus bienes realizado a su muerte. De ahí que no podamos ponderar el peso que tenía cada uno de los negocios señalados al final de su vida, mientras que sus descendientes tampoco han dejado ningún rastro. No obstante, todo parece indicar que, si no la abandonó totalmen-

te, la sedería solo constituiría una más de sus múltiples actividades comerciales, dejando de tener el protagonismo absoluto que se reflejaba en el inventario de 1.769-70.

Concluyendo, se puede afirmar que los Morera representan una de las familias sederas de origen artesanal que lograron realizar una fabulosa acumulación de capital por medio de uno de los caminos más arriesgados, el comercio colonial, aunque, una vez enriquecidos, parecieron perder el interés por su antigua actividad y la abandonaron total o parcialmente.

2- Orellana

El único representante de los Orellana que operó a lo largo de casi todo el siglo XVIII fue Juan Bautista Orellana y Mocholí, uno de los comerciantes valencianos más enriquecidos según el subsidio de 1.800 y cuya trayectoria puede servirnos para apreciar la forma de acumulación de capital lograda mediante el asentamiento temporal en Cádiz. A diferencia de los Morera, su origen social no derivaba de los medios artesanales. Era hijo de Ignacio Orellana, escribano que al morir en 1.739 poseía un patrimonio líquido de 10.665 Libras, sin que procediera nada de él de operaciones comerciales (53). A Juan Bautista le correspondió de la herencia 1.233 Libras. No obstante, cuando en 1.750 decidió marcharse a Cádiz su madre, que era la administradora de su legítima, solo le entregó unas 500 Libras como préstamo, no recibiendo realmente su herencia paterna hasta su regreso a Valencia en 1.765 (54). Puede que al trasladarse a aquella ciudad, Juan Bautista se fuera a la aventura. Sin embargo, un testimonio muy indirecto nos indica que ya le había precedido uno de sus hermanos, Joseph Ignacio. Así, en la división de bienes del padre de ambos citada anteriormente se incluían en el activo 500 Libras "...que el difunto tenía dadas a su hijo Joseph Ignacio de Orellana, residente en la ciudad de Cádiz, por cuenta y parte de su legítima ...". De todas formas, sobre este último no ha aparecido ya ningún tipo de referencia más en la documentación consultada.

Aunque pudo contar con su apoyo, es indudable que Juan Bautista Orellana se trasladó a Cádiz con un patrimonio de muy escasa consideración. Su actividad en esta ciudad parece que estuvo muy ligada al comercio de tejidos de seda valencianos, apareciendo como corresponsal de algunos de los comerciantes de los que se posee inventarios por estas fechas. Con él logró realizar una brutal acumulación de capital que iba repatriando progresivamente a Valencia, ya que en el convenio realizado con su hermano Francisco Vicente en 1.765 éste afirmaba que "...se daba por satisfecho y pagado de quanto havia trabajado por dicho su hermano Juan Bautista en la administracion de mas de quarenta y dos mil libras que le havia empleado en sitios en la huerta de esta ciudad...". Es decir, una buena parte de los beneficios que obtenía los iba invirtiendo en la adquisición de tierras en la huerta de Valencia. Tras cerca de quince años de estancia en Cádiz, decidió regresar a su ciudad natal, no sin antes formar una compañía en la que actuaba como socio comanditario de otros dos comerciantes gaditanos, Félix Lorente y Fernando Pazos de Miranda. Creada el 2 de abril de 1.764, en ella se expresaba "...que por quanto Don Juan Baptista de Orellana, hombre de negocios en este mismo comercio, ha resuelto dexarlo y restituirse a la ciudad de Valencia, su Patria..." (55). Orellana aportaba a sus fondos 10.000 pesos, exigiendo que Félix Lorente se comprometiera a su íntegra restitución, para lo cual se disponía en el mismo contrato que en la ciudad de Valencia se realizaría una escritura de fianza hipotecaria por parte del doctor Juan Lorente, presbítero y tío de aquel, por lo que cabe pensar que el origen de Lorente fuese también valenciano. En el mismo año, Juan Bautista Orellana regresó efectivamente a Valencia, según se afirma en la escritura de división de bienes de su madre (56). Su nivel de riqueza era realmente considerable, lo que le sirvió para conectar con una de las dinastías comerciales más arraigadas de esta ciudad, los Causa, ya que en 1.765 contrajo matrimonio con Maria Luisa Causa, hija de Antonio y nieta de Juan Bautista, la cual aportó como dote algo más de 7.000 Libras, incluidas en ellas lo que le correspondió de su herencia paterna, mientras que Juan Bautista le entregó en arras 4.000 Libras, afirmando "...que

declaro caben en la decima parte de mis bienes, respecto de que tengo mis propios ciento cincuenta y cuatro mil libras..." (57). Si damos crédito a esta noticia, habría que concluir que Orellana logró realizar en Cádiz una acumulación de capital excepcional, puesto que partiendo con 500 Libras en 1.750 había regresado con 154.000 Libras en 1.765, es decir, alcanzando un ritmo medio anual de 10.233 Libras de beneficios. Pero la actividad que desarrolló posteriormente en Valencia no le deparó una fortuna mucho más inferior. Efectivamente, según consta en el inventario que realizó en 1.781 con motivo de la muerte de su esposa el año anterior, su patrimonio ascendía a 286.248 Libras (58). Por tanto, en otros 16 años aquel se había incrementado en 132.248 Libras, a un ritmo de 8.265 Libras anuales. El balance que puede resultar del examen de dicho inventario se ha confeccionado en el cuadro nº 4. Como puede apreciarse, su composición es muy distinta a la que traducía el de Vicente Morera en 1.769-70. A niveles absolutos, el negocio de tejidos de seda alcanzaba unos valores similares, en torno a las 40.000 Libras. Pero si bien en aquel esta cantidad suponía el 58 % del activo, en el caso de Juan Bautista Orellana solo representaba el 14,5 %. Ya que la parte del león de su patrimonio se la llevaba la inversión en bienes inmuebles, que alcanzaba cerca del 50 % del activo. Su elevado enriquecimiento, por tanto, le habría impulsado a destinar una parte sustancial de su fortuna a la adquisición de casas y tierras que le pudiesen ofrecer una cierta seguridad, frente a los riesgos del comercio, sin olvidar el grado de prestigio social que ello conllevaba. Aunque estas cuestiones se abordarán con mayor detenimiento en un apartado posterior, cabe señalar que se había seguido la línea emprendida ya cuando estaba en Cádiz y había invertido más de 42.000 Libras en bienes sitios. Ahora éstos superaban las 138.000 Libras, de las que la cuarta parte estaba formada por fincas urbanas (16 casas y 5/8 partes de otra en Valencia) y el 75 % restante lo constituían bienes rústicos (2 alquerías, 3,25 casas y 7 barracas esparcidas por el campo, y 758,72 hanegadas de tierra huerta, 87 de secano, 18 de marjal y 9 indefinidas en diversos lugares). Además de los inmuebles, Orellana también poseía una fabulosa cantidad en dinero efectivo,

CUADRO nº 4

Distribución de los bienes del inventario de Juan Bautista Orellana en 1.781 (datos en libras, sueldos y dineros).

	<u>Valor</u>	<u>%</u>
Stocks seda bruto	2.396-05-00	
" tejidos seda	26.765-19-00	
Fabricantes	1.520-07-08	
Tejidos facturados	11.059-13-10	
Total inversión sedería	41.742-05-06	14,58
Otros créditos	10.013-03-10	3,49
Dinero efectivo	88.070-12-05	30,76
Efectos domésticos	6.387-00-05	2,23
Fincas urbanas	34.784-00-00	12,15
Fincas rústicas	103.453-01-03	36,14
Arriendos inmuebles	1.798-10-09	0,62
ACTIVO Y LIQUIDO	286.248-14-02	

<u>FACTURADO</u>	<u>Valor</u>
Tejidos de seda en Cádiz	8.934-11-07
" " América	2.125-02-03
	<u>11.059-13-10</u>

nada menos que 88.070 Libras, el 30,76 % del activo. Las restantes partidas, aún con suponer cantidades importantes, tenían mucha menor relevancia relativa. Por tanto, el comercio sedero realizado por Orellana solo representaba una parte realmente escasa de su patrimonio. Además, su radio de acción se centraba fundamentalmente en Cádiz, donde poseía géneros facturados por valor de 8.934 Libras, siendo los principales corresponsales sus antiguos socios Lorente y Miranda, y Diego Lostau. En cambio, el comercio colonial directo solo estaba representado por 2.125 Libras en valor de tejidos remitidos a Veracruz. Aparte de estos centros, en los créditos también aparecían como deudores cuatro comerciantes de Reus, lo que puede indicar el inicio de la atención hacia el mercado catalán al haber sido esta zona habilitada para el comercio directo con América recientemente. De todas formas, el núcleo central del comercio sedero lo constituían los tejidos de seda existentes en el almacén, por valor de más de 26.000 Libras, quizás por la influencia que la guerra que se estaba manteniendo con Inglaterra había tenido sobre el tráfico comercial. Finalmente, en lo que se refiere al sistema de organización de la producción, ésta seguía siendo dispersa, ya que aunque los artesanos no se citan individualmente, si que se consignan diversas partidas de "...sedas en poder de los fabricantes..." por un valor total de 1.520 Libras.

No obstante, a pesar del escaso peso relativo que la sedería tenía sobre el patrimonio de Juan Bautista Orellana en 1.781, ello no significó, a diferencia de los Morera, que abandonara posteriormente dicho sector productivo. Así, en 1.785 formó una compañía con sus hijos Juan Bautista e Ignacio y su factor Salvador Lorente con la finalidad expresa de atender al comercio de tejidos de seda. Desgraciadamente, el capital, que lo aportaba exclusivamente él, no se fijó explícitamente, ya que se dispuso que "...quieren trabajar con el capital que bien visto le fuere, según le proporcione el tiempo y ocasión favorables..." (59). Establecida por ocho años, Juan Bautista Orellana cedía a cada uno de los otros asociados un 5 % de los beneficios sin que aportasen capital. No obstante, en 1.790 se realizó un nuevo

contrato en el que Ignacio Orellana introdujo 3.300 Libras en el fondo y se le aumentó la participación en los beneficios hasta el 21 %, mientras que al otro hijo, Juan Bautista, se le fijó su participación en el 16 %, todo ello a partir del 1 de junio de 1.790 (60). Además, en 1.793, al acabar el período de vigencia de la sociedad, se prorrogó por tres años más, aumentándose la participación en los beneficios de Salvador Lorente hasta el 8 % a partir del 1 de septiembre de 1.793 (61). La compañía finalizó efectivamente el 26 de febrero de 1.796, tras diez años y cinco meses de actividad. En el contrato que para ello se realizó solo se señalaron los beneficios que correspondieron a los hijos y el factor, con lo que, al faltar los del socio principal, es muy difícil de obtener la totalidad de ellos (62). No obstante, se puede realizar una aproximación a partir del miembro que en mayor medida conoció una estabilidad en su porcentaje de participación, es decir, Salvador Lorente, que durante ocho años tenía el 5 % y solo alcanzó el 8 % durante dos años y cinco meses. Es decir, prácticamente en las tres cuartas partes del tiempo de duración de la sociedad gozó del 5 % de los beneficios. Si consideramos como derivados de este porcentaje las 3.264 Libras que recibió, supondría que las ganancias globales de la compañía se habrían cifrado en unas 65.290 Libras. Pero, al introducir la otra variable (el corto período en que obtuvo el 8 %) dicha cantidad debería de reducirse, al menos, en unas diez mil libras. Por tanto, en un cálculo aproximativo, cabría aceptar que el beneficio total de la sociedad se situaría en torno a las 55.000 Libras, a un ritmo medio anual de unas 5.200 Libras. Al no existir un capital fijo determinado, es imposible conocer el porcentaje que supondría, pero teniendo en cuenta que en el inventario de 1.781 la inversión en el comercio de tejidos de seda era de 41.000 Libras y que en la compañía que en 1.796 se volvería a formar Juan Bautista Orellana puso como fondos 60.825 Libras, no es descabellado pensar que aquel se situaría en torno al 10 %. De todas formas, el resultado se deriva de excesivas elucubraciones, y, como posteriormente se verá, para cifrar los márgenes de beneficios se poseen datos mucho más precisos. Inmediatamente después de disolverse esta

sociedad, Juan Bautista Orellana volvió a formar otra con sus dos hijos por un período de tres años. Disponiendo de un capital de 66.325 Libras (60.825 suyas y 5.500 de su hijo Ignacio), fue renovada por tres años más en 1.799 en atención "...a los accidentes que han ocurrido y ocurren por motivo de la guerra con Inglaterra..." (63). A pesar de estas circunstancias, los Orellana siguieron fieles al comercio sedero, y en la nota de los géneros sacados por mar y tierra de Valencia en el año 1.804 aparecen expidiendo de una forma prácticamente exclusiva tejidos de seda, aunque su mercado se había desplazado ya decididamente hacia el área catalana.

Concluyendo, Juan Bautista Orellana y Mocholí constituye otro de los casos en los que se consiguió realizar una fortísima acumulación de capital, habiéndose producido ésta inicialmente gracias a su establecimiento temporal en Cádiz, pero continuando también a ritmos vertiginosos después de regresar a Valencia. Su nivel de riqueza le permitió destinar hacia la inversión en bienes inmuebles casi la mitad de su patrimonio. Pero ello no constituyó ningún obstáculo para que siguiera desarrollando su tradicional actividad comercial, a pesar de no haber tenido unos orígenes artesanales.

3- Los Canet

Si los Morera u Orellana orientaron la comercialización de la producción sedera hacia el mercado colonial o, en todo caso, la escala hacia él que constituía la ciudad de Cádiz, los Canet pueden resultar perfectamente indicativos de que la acumulación de capital también podía conseguirse mediante la especulación en el mercado interno o local, al menos en sus orígenes. El iniciador próximo de la dinastía fue Vicente Canet, maestro torcedor de seda, quien, según declaraba en su testamento de 1.749, al contraer matrimonio en 1.723 con Tomasa Montalbán, ésta le aportó en dote 654 Libras, mientras que los bienes que aquel poseía por estas fechas ascendían a 4.000 Libras (64). Sin embargo, en

el inventario que se realizó a su muerte en 1.754 su patrimonio ya se elevaba a 89.061 Libras (65). Es decir, en 31 años había multiplicado su capital inicial más de 20 veces, a un ritmo anual de 2.743 Libras. A través del análisis de aquel inventario y de otras escrituras complementarias podemos conocer los mecanismos que seguramente habría utilizado para conseguirlo. El balance que resulta de su comercio no vale la pena desarrollarlo, puesto que es muy sencillo. Aparte de los bienes inmuebles (8 casas en Valencia, 1 en Sedavi y 30 hanegadas de tierra huerta en dicho lugar), por un valor total de 14.470 Libras (16,13 % del activo), y de 7.421 Libras que poseía en dinero efectivo (8,27 % del activo), el núcleo esencial de sus bienes lo constituían los "stocks" de materias primas y tejidos elaborados, cuyo valor ascendía a 40.572 Libras (casi la mitad del activo), y los créditos comerciales a su favor, que alcanzaban 22.654 Libras (la cuarta parte del activo). Pero lo más sorprendente de estos últimos es que casi todos ellos estaban centrados en la ciudad de Valencia. Salvo uno de Zarza la Mayor (Extremadura) y otro de Pastrana (Guadalajara), seguramente derivados del envío de seda sin elaborar, los restantes deudores eran comerciantes o fabricantes residentes en Valencia (muchos de ellos conocidos como Pedro Morera, Esteban Requier, Vicente Bladó, Francisco Ferrer, etc.). Es decir, la producción sedera no era facturada hacia mercados más o menos lejanos, sino que se especulaba con ella en su propio punto de origen. El sistema productivo seguía siendo el habitual, el trabajo domiciliario. En un ajuste de cuentas realizado por Canet con uno de los artesanos que controlaba "...ya mas tiempo de veinte y siete años...", Jacinto López, así se expresaba claramente al afirmarse que aquel:

"...daba al referido Jacinto las sedas tintadas, y éste las texia pagandole sus trabajos, segun y como se practica entre mercaderes fabricantes de dicho genero y maestros de el arte de la seda, y para la maior satisfaccion y quenta formal de lo que se entregava de sedas tintadas, dinere, y lo que se bolvia de aquellas en ropas fabricadas, y manufacturas de estas, havian tenido y tenian los

otorgantes cada uno un libro de cuenta y razon por los que uniformemente constava de todo lo referido, asi como se estila y practica entre dichos fabricantes y maestros..." (66).

Por su parte, la comercialización se realizaba a través de las habituales ventas a crédito o "al fiado". Cuando analizamos la actividad de Pedro Morera menor ya señalamos la rentabilidad que ello podía producir, ya que, si el deudor se retrasaba en el pago, el crédito se recargaba con unos intereses más elevados que los normales. El fenómeno no era nada infrecuente, e incluso se ha podido localizar algún caso en el que los deudores tuvieron que cederle a Canet parte de su propio negocio con el fin de saldar su crédito (67). Este se enriquecía especulando con las dificultades de sus clientes, puesto que los géneros que vendía ya debían de estar sobrevalorados (por el pago aplazado) y a ello se unían los elevados intereses que imponía cuando existiese alguna morosidad. De esta forma podría explicarse la elevada acumulación de capital que logró realizar, aparte de contar, claro está, con los beneficios empresariales que su control de la producción le reportaría.

De los seis hijos varones (aparte de dos mujeres) que tuvo Vicente Canet, dos se dedicaron a la vida eclesiástica, pero los otros cuatro (Roque, Vicente, Alejandro y Mariano) continuaron la actividad comercial. A cada uno de ellos les correspondió de la herencia paterna bienes por valor de 5.706 Libras. De los cuatro, Mariano es el que ha dejado menos rastros en la documentación consultada. No obstante, el problema puede suplirse parcialmente gracias a los fragmentos de su documentación privada que ha localizado M. Ardit (68). De su estudio se desprende que siguió con el comercio de tejidos de seda, pero, a diferencia de su padre y como harían también sus hermanos, amplió el radio de acción de su comercialización hasta Cádiz y el mundo colonial. Mayor información nos proporcionan nuestras fuentes sobre lo acontecido a su muerte. La fortuna que logró amasar debió ser

muy elevada, puesto que, seguramente con la parte de la herencia que les correspondió, el 12 de mayo de 1.786 su viuda, Maria Inés Longás, y sus hijos Estanislao y Mariano formaron una sociedad bajo la razón social de la "Viuda de Mariano Canet e hijos, compañía" (69). Así, es significativo que su fondo, constituido por 100.000 Libras, se derivase de la aportación de 28.569 Libras, 12 sueldos y 9 dineros que hacia cada uno de los hijos, y 42.860 Libras, 14 sueldos y 6 dineros que introducía la viuda, cantidad esta más elevada, quizás, por incluirse en ella su parte en los bienes gananciales. De todas formas, lo que interesa destacar es que la actividad de dicha sociedad continuó siendo la misma que habia desarrollado Mariano Canet. Todo parece indicar que la compañía se disolvió en el plazo previsto (6 años), puesto que en una de las cartas que transcribe M. Ardit, fechada el 6 de octubre de 1.792, se afirmaba que no se podían realizar ventas a crédito de largo plazo "...con motivo de haver entregado el capital perteneciente a nuestra madre y socia, que era en valor de sesenta y tantos mil pesos..." (70). Es una lástima que la referencia no haya sido más expresa, ya que a partir de ella se podría obtener el beneficio logrado. No obstante, se puede realizar una aproximación adoptando una cantidad media, es decir, que lo entregado a Maria Inés Longás hubieran sido 65.000 pesos. Deduciendo de ella el fondo que introdujo en la sociedad, el beneficio neto que recibiría serían 22.140 Libras. Y como su participación en los totales era de la tercera parte ($\frac{4}{12}$), el global de la compañía habría sido de 66.420. Es decir, en los seis años de actividad conseguiría unas ganancias medias anuales de 11.070 Libras, lo que supondría un porcentaje sobre el capital del 11 %, que se aproxima bastante al que en el mismo comercio y en un período similar obtuvieron los Orellana, aunque, como en su caso, el punto de partida que representan los datos sobre los que se basa el cálculo no es nada preciso. La evolución posterior de los descendientes de Mariano Canet y Montalbán puede verse en el artículo anteriormente citado de M. Ardit, quien señala la existencia de una diversificación de los negocios. A partir de las fuentes que

nosotros disponemos solo podemos afirmar que la actividad de Mariano Canet y Longás en el año 1.804 fue muy reducida, pues en la nota de los géneros sacados por mar y tierra de Valencia solo aparece expidiendo 312 arrobas de azúcar a Segorbe.

Los tres hijos restantes de Vicente Canet que se dedicaron a la actividad comercial, es decir, Roque, Vicente y Alejandro, parece que actuaron juntos desde la década de 1.750. Así se deduce, al menos, de una división que realizaron en 1.789 Roque y Alejandro de algunos bienes que poseían conjuntamente (71). A través de ella también se puede constatar que Vicente murió sin descendencia a finales de la década de 1.770, instituyendo a aquellos como herederos universales de sus bienes. Por su parte, éstos siguieron comerciando juntos bajo la razón social de "Roque y Alexandro Canet", hasta que en 1.788 decidieron disolver la sociedad de carácter universal, es decir, que incluía la totalidad de sus bienes, que habían mantenido. Así, en el contrato realizado en dicho año se afirmaba "...que por quanto por muchos años havian permanecido de compañía con sus respectivos caudales, bienes sitios y rahizes..." (72). En la misma escritura también se señalaba "...que el citado Don Alexandro ha muchos tiempos que se havia retirado del comercio...". Efectivamente, este hecho podemos constatarlo con mayor firmeza analizando el testamento que otorgó en 1.792 (73). Como no disponía de descendencia, decidió vincular sus bienes en favor de sus hermanos eclesiásticos (Josef e Ignacio), aunque solo con carácter usufructuario, pasando después a los descendientes de su hermana Manuela Canet, esposa de Carlos Benet, como rama principal. Ahora bien, como por Real Cédula de 14 de abril de 1.789 estaba prohibida la fundación de mayorzgos sin licencia real y sin que existieran ciertos requisitos (74), dejó bien claro que "...mi animo no es hazer aqui una disposición perpetua de vinculo o mayorazgo, contra lo que esta prevenido por Su Magestad..., si solo una disposicion temporal ceñida o limitada a la septima generacion, o grado, por linea recta...". Es decir, a partir de

la séptima generación los bienes quedarían libres. Pero, además de los inmuebles de que ya disponía, deseó que el vínculo se ampliase mediante la inversión de todos los efectos muebles que resultasen en su herencia. La regulación estricta que realizó al respecto creo que puede ilustrarnos perfectamente sobre las preferencias de los comerciantes a la hora de seleccionar las tierras que compraban, ya que estableció que los bienes muebles que tuviese se empleasen en vales reales y éstos se custodiasen en poder de los albaceas:

"...hasta encontrar compra o compras de tierras de trigo y cañamo, si posible fuere dentro de la legua de esta ciudad, o, a lo menos, de tierra huerta de buena calidad, aun que estubiere un poco mas apartada eo fuera la legua, pero no de tierra secano, ni de arroz, y aunque tenga señorío haya de ser sin particion de granos ni frutos, sobre cuyas compras les encargo la mayor aplicacion y solicitud..."

Es decir, se deseaba adquirir tierras lo más próximas posible a la ciudad de Valencia, que fuesen de huerta y no tuviesen partición de frutos. Alejandro Canet constituye, por tanto, uno más de los numerosos casos en los que los beneficios del comercio se destinaron finalmente hacia la inversión inmobiliaria.

De ahí que, aparte de los descendientes de Mariano, fuese solo Roque Canet quien continuase en el negocio comercial a finales del siglo XVIII. Su actividad concreta en esta época nos es mucho más conocida gracias al inventario realizado a su muerte en 1.792 y a la división de sus bienes en 1.793 (75). Había contraído dos matrimonios, uno con Maria Ignacia Fenollosa, de origen social desconocido, del que había tenido una única hija, Vicenta, que se casó con Mariano Peregrín Batifora, y el otro con Maria Angela Esteve, viuda de un mercader de vara, del que tuvo también una sola hija. Por tanto, su apellido iba a desaparecer en su línea con él. Antes de casarse en segundas nupcias, realizó un inventario de sus bienes en 1.789, dando

como resultado un patrimonio de 100.147 Libras. No obstante, para nuestros fines, atenderemos al realizado al final de su vida, en 1.792, en el que su fortuna no se había modificado sustancialmente, al disponer de un capital líquido de 100.996 Libras. El balance que podría resultar de su examen se ha confeccionado en el cuadro nº 5 . Como puede apreciarse, el comercio de tejidos de seda constituía el núcleo fundamental del activo, representando cerca de la mitad de éste, aunque si se le añaden los créditos, casi todos de origen comercial, se podría llegar hasta el 75 %. De las restantes partidas solo tenían relevancia los bienes inmuebles (6,5 casas en Valencia, Masanasa y Burjasot, y 112,25 hanegadas de tierra, la mayoría de huerta, en diversos lugares), que, con algo más de 12.000 Libras, representaban el 12 %, y las 9.644 Libras en dinero efectivo. En lo que respecta al comercio de tejidos de seda, la mayor parte de los géneros que tenía facturados se habían destinado al mercado gaditano, en donde tres corresponsales poseían existencias por un valor total de 12.179 Libras. En cambio, el mercado colonial solo estaba representado por tejidos enviados a Lima en 1.787 por valor de 4.260 Libras. La misma estructura dibujaban los créditos comerciales, ya que la mitad de su valor lo adeudaban comerciantes gaditanos, mientras que los deudores del mundo colonial se centraban en Lima y Veracruz, pero solo representaban el 13 % del valor total de aquellos. No obstante, el grueso de la inversión en el comercio sedero lo constituían los tejidos existentes. Y aquí se encuentra uno de los fenómenos más significativos, ya que la mayor parte de ellos, por valor de 16.242 Libras, se derivaban de "...textidos de seda existentes en la tienda de Don Roque Canet...". Es decir, aparte del comercio al por mayor, éste también desarrollaba el minorista, aunque, seguramente, simplemente como capitalista, sin trabajar directamente en él, lo que se consideraba como deshonoroso en la época según pudimos ver por las argumentaciones de la Junta de Comercio a finales de siglo. A través de los 65 créditos que había producido la actividad de aquella, todos de escasa consideración ya

CUADRO nº 5

Distribución de los bienes del inventario de Roque Canet en 1.792 (datos en libras, sueldos y dineros).

	<u>Valor</u>	<u>%</u>
Stocks seda bruto en casa	4.996-00-11	
" " " tienda	489-10-02	
" tintes	333-15-08	
" tejidos seda en casa	9.660-14-06	
" " " tienda	16.242-09-02	
Tejidos seda facturados	<u>16.440-14-11</u>	
Total inversión sedería	48.163-05-04	47,35
Otros tejidos en tienda	118-09-06	0,11
Otros créditos	24.082-03-04	23,68
Créditos de la tienda	1.719-18-08	1,69
Dinero efectivo	9.644-06-05	9,48
Efectos domésticos	2.913-04-03	2,86
Fincas urbanas	6.235-15-00	6,13
Fincas rústicas	6.073-11-06	5,97
Arriendos inmuebles	692-01-07	0,68
Censos	1.947-00-00	1,91
Otros	107-16-00	0,10
ACTIVO	<u>101.697-11-07</u>	
PASIVO	<u>700-16-07</u>	
LIQUIDO	100.996-15-00	

FACTURADO

	<u>Valor</u>
Tejidos de seda en Cádiz	12.179-16-05
" " América	4.260-18-06
	<u>16.440-14-11</u>

que solo alcanzaban un valor total de 1.719 Libras, podemos apreciar su radio de acción. Lógicamente, se centraba en la ciudad de Valencia, donde residían cerca de la mitad de los deudores, aunque los restantes se esparcían por toda la geografía valenciana, desde Villajoyosa a Vinaroz. Por tanto, aunque Roque Canet amplió el radio de la comercialización de su producción, incluso hasta el mercado colonial, no había abandonado, al menos en 1.792, la atención al propio núcleo valenciano.

Concluyendo, también de origen artesanal, los Canet nos revelan que se podía conseguir una fabulosa acumulación de capital especulando en el mercado valenciano. Aunque posteriormente algunos de ellos se centraron en mayor medida en el tándem Cádiz-América (Mariano), o abandonaron el mundo de los negocios (Alejandro), el caso de Roque nos indica que la primera posibilidad se podía combinar con el tipo de actividad que les facilitó su enriquecimiento.

4- Gil y Marques

Joseph Gil y Marques puede constituir el ejemplo de la acumulación de capital realizada, en gran medida, gracias a su introducción como factor asociado de una casa comercial ya arraigada. Sus orígenes modestos parecen indudables. En 1.759 contrajo matrimonio con Tomasa de Arias, hermana de Antonio Pascual de Arias, maestro galonero que posteriormente también conseguiría introducirse en la actividad comercial. Con este motivo aquella aportó como dote 364 Libras, mientras que Gil y Marques le concedía en arras 100 Libras, y, según declaraba en la división de bienes realizada a la muerte de su esposa en 1.784, "...tenía al tiempo de contraer este matrimonio su casa parada y tres telares corrientes, que por compute prudencial se regula su total valor en quinientas libras..." (76). Se trataba, por tanto, de un maestro terciopelero de un nivel económico escaso. En el inventario realizado a la muerte de Tomás Emperador en 1.777, cuyo caso se exa-

minará posteriormente, Gil y Marques aparecía como uno de los artesanos controlados al que se le habia entregado seda en bruto para que la elaborase. Sin embargo, fue precisamente la muerte de aquel lo que, quizás, le ayudó a cambiar totalmente su vida. Asi, en 1.778 la viuda de Tomás Emperador, Maria Manuela Causa, establecía una compañía con él para comerciar con tejidos de seda, en la que el capital, en valor de 41.894 Libras, lo aportaba exclusivamente aquella, mientras que Gil y Marques era asociado sin poner fondos "...como entendido que es en el manejo de compras de sedas, fabricación de tejidos y demas perteneciente a la fabrica y salida de tejidos de seda...". Por esta circunstancia, se le cedía la cuarta parte de los beneficios que existiesen aunque se establecía una cláusula en virtud de la cual se le podía obligar en el curso de la sociedad a introducir 4.000 Libras en el fondo, en cuyo caso su participación en los beneficios se elevaría a la tercera parte. Estipulada por cuatro años, no se disolvió efectivamente hasta el 13 de marzo de 1.784, habiendo tenido una duración de 6 años y 10 meses (77). En la escritura realizada al respecto, se afirma expresamente que la participación de Gil y Marques en las ganancias "...es de una cuarta parte, assi en las ganancias como en las perdidas...". Es decir, no introdujo los fondos a los que podía ser obligado. Con estas bases, y teniendo en cuenta que lo que le correspondió fueron 7.614 Libras, cabe deducir que los beneficios globales de la sociedad fueron 30.458 Libras, a un ritmo anual de 4.459 Libras, lo que supone un porcentaje anual sobre el capital utilizado del 10,64 %, muy similar al reflejado por los Orellana o los Canet en la misma década de 1.780. De todas formas, lo que nos interesa señalar ahora es que Joseph Gil y Marques habia conseguido obtener una remuneración anual de su trabajo de 1.114 Libras, cantidad en absoluto despreciable. La importancia de la acumulación de capital lograda de esta forma podemos ponderarla teniendo en cuenta que en la división de bienes realizada a la muerte de su esposa en el mismo año, anteriormente citada, su patrimonio líquido ascendía a 16.761 Libras. En ellas no se aludía

para nada a las 7.614 Libras conseguidas en la sociedad anterior, lo que resulta problemático, puesto que aunque la disolución había tenido lugar el 13 de marzo, la escritura notarial no se realizó hasta el 9 de septiembre, mientras que la división de bienes estaba fechada el 5 de abril. Puede que formaran parte del activo en existencias, créditos, generos facturados, etc., al habersele entregado su parte de esta forma. Pero es indudable que aquellos beneficios constituyeron una porción fundamental de su fortuna. El balance que resulta del comercio de Gil y Marques a partir de dicha división ya era bastante importante. Casi la totalidad del activo, que ascendía a 35.929 Libras, estaba compuesto por la inversión en la sederia, en la que constituía el núcleo esencial los tejidos facturados, por valor de 15.967 Libras, el 44,5 % del total. Su destino principal era Cádiz, en donde los corresponsales estaban interesados, en "cuenta en participación", en la mitad de su producto. Por el contrario, su contacto directo con el mercado colonial era bastante escaso, pues solo tenía tejidos remitidos a Jalapa por valor de 802 Libras. Los créditos comerciales a su favor también apuntan en la dirección de que Cádiz era el núcleo esencial del tráfico, residiendo en dicha ciudad las personas que le debían 7.153 Libras del total de 8.258 a que ascendían aquellos. El resto del activo lo constituían fundamentalmente las existencias de seda en bruto y tejidos de seda, por valor de 3.479 Libras, y las materias primas y dinero entregado a los fabricantes, que alcanzaban las 5.683 Libras. Es decir, se trataba de un comercio orientado de una forma prácticamente exclusiva al mercado gaditano. La muerte de su mujer suponía la distribución de su patrimonio entre él y su único hijo, Vicente Gil de Arias. Pero, con el fin de no disgregarlo, el 5 de abril de 1.784 ambos establecieron una compañía introduciendo como fondos la práctica totalidad de los bienes que les habían correspondido, es decir, Joseph Gil y Marques 9.101 Libras y su hijo 6.024 Libras, suponiendo, por tanto, el conjunto 15.125 Libras (78). Aunque la duración que se estipuló fue de cuatro años, parece que fue prorrogada y que su actividad se orientó fundamentalmente hacia el comercio colonial, lo cual les creó dificultades debido a las dilaciones que

se presentaron a la hora de recuperar la inversión. Así lo exponía Gil y Marques el 24 de abril de 1.790 ante el Consulado al solicitar la disolución de la sociedad: "...el capital y fondo de dicha compañía se invirtió en tejidos de seda que se remitieron a la America para su despacho, donde subsisten, de suerte que en el dia no puede contarse para nada con el referido fondo, por ignorarse lo que producira y quando se realizara, en cuyo case lo primero que debe satisfacerse son las deudas que contra si tiene la compañía..." (79). De ahí que, quizás, no lograra continuar el ritmo de acumulación de capital que había conocido en el período anterior. Así, en el reparto del subsidio del año 1.800 se le situaba en la categoría 26ª, lo que suponía un nivel de fortuna de tipo muy modesto.

Concluyendo, aunque no logró alcanzar una acumulación de capital similar a la conocida en los casos anteriores, Joseph Gil y Marques creo que nos ha ilustrado perfectamente que aquella también podía conseguirse mediante el mecanismo de asociarse como factor a otra casa comercial ya arraigada.

5- Los Emperador.

Si bien las dinastías analizadas hasta ahora nos han servido para reflejar algunos de los mecanismos utilizados para conseguir la acumulación de capital, existen otras cuya evolución se conoce a grandes rasgos, aunque su forma de ascenso no se ha detectado con el detalle que nos ha aparecido en los casos anteriores. De todas formas, creo que su estudio puede resultar también interesante. Una de ellas es la de los Emperador, que acabamos de ver facilitando la promoción de Gil y Marques. Su ubicación en el ámbito de la sedería podría ser, en principio, algo dudosa, ya que no está del todo claro que el iniciador de la dinastía desarrollara este sector productivo. Además, sus miembros posteriores también realizaron un comercio en cierto modo diversificado. No obstante, el hecho de que la producción y el tráfico de tejidos de seda constituyera el núcleo esencial de su actividad, así como la circunstancia de que Agustín Emperador se calificara

como "fabricante" cuando acudió ante el colegio del arte mayor de la seda en 1.762 solicitando el tanteo de 2.000 Libras de seda (frente a las 3.000 que suponía el máximo pedido por los Tamarit) que se iban a exportar, y que dos años después participara, junto con Noguera, Tamarit, Morera y Martín y Gil, en la compañía para establecer una casa de comercio en Cádiz (80), me ha impulsado a incluirlos como miembros de la burguesia sedera.

El primer representante de esta dinastía fue Blas Emperador. Sus orígenes sociales concretos no están del todo claros, aunque algunas referencias muy indirectas inducen a pensar que quizás proviniese del mundo rural. De todas formas, lo que resulta indudable es que, en sus inicios, su nivel de riqueza era prácticamente nulo. Según se declaraba en una escritura de convenio que en 1.763 realizó su esposa con sus hijos, al contraer matrimonio en 1.710 aquel no poseía bienes propios (86). Algunos indicios apuntan en la dirección de que quizás la acumulación de capital que realizó la consiguiese, al menos en parte, mediante el desarrollo del comercio al por menor. Así, en 1.754 lo encontramos estableciendo una compañía con Miguel Casas para explotar una tienda de especiería que poseía en la plaza del mercado y en la que, según se afirmaba en la cláusula 4ª, había habitado hasta entonces Blas Emperador. Sin embargo, ahora ya aparecía como el socio capitalista y se desligaba de su administración (87). Puede ser significativo también al respecto que en todas las escrituras que otorgó hasta la década de 1.750 se calificara como "mercader". Igualmente, parece que trató de introducir a su hijo Agustín en el comercio al por menor. Así, en el testamento que aquel otorgó en 1.746 afirmaba que al contraer éste matrimonio con Josepha Maria Soler, de origen social modesto, puesto que según consta en las compañías que luego veremos ni siquiera sabia firmar, le hicieron donación de 1.000 Libras "...en el valor de diferentes generos de sedas, cintas, pañuelos, tafetanes y otras cosas pertenecientes a pararle tienda o botiga..." (88). No obstante, ya en la década de 1.740 pudo comenzar a introducirse Blas Emperador en el comercio al por mayor. Las referencias que poseemos sobre ello son muy parciales. Según una escritura de convenio

realizada en 1.751, sabemos que en una fecha indeterminada habian formado compañía por medio de "papel privado" Blas Emperador con su hijo Agustín y Pedro Gourgues, en la que los beneficios se distribuían en un 50 % para el primero, el 30 % para el segundo y el 20 % para el tercero. Quizás Gourgues fuese simplemente un factor asociado y el capital total lo hubiese proporcionado Blas Emperador. A partir del 27 de abril de 1.747 se introdujo en ella Tomás Emperador, cediéndosele el 20 % de los beneficios en detrimento de su padre y su hermano. En 1.749 se realizó un balance de la sociedad por el que sabemos que el capital y beneficios de ella ascendían a 22.528 Libras, de las que el 70 %, 15.987 Libras pertenecían a Blas Emperador. Es decir, a parte de indicarnos el caracter modesto de la compañía, nos confirma que este último era el principal socio capitalista. Según dicho balance se disponía de géneros facturados en Cádiz, Lisboa y Francia. Quizás a los dos primeros lugares se remitían tejidos de seda. Al respecto sabemos que en 1.747 se les embargaron 22 cajones de ellos en Badajoz, tal vez porque habrian intentado facturarlos a Portugal, cuyo mercado se habia concedido en exclusiva a la Compañía de Extremadura, creada en 1.746 (8⁴). No obstante, el contacto con el mercado francés y el hecho de que se citase la existencia de "...deudores de maderas...", nos indica que su comercio debería ser diversificado. Los beneficios aproximados de dicha actividad se citan expresamente al afirmarse que "...sin embargo de que a dicho Blas Emperador continuando en la referida compañía le podrían frutar anualmente las ganancias y lucros de ella, por sus referidos quinze mil duscientas doze libras, cinco sueldos y diez dineros, un doze por ciento, como es regular y corriente en semejantes mercaderes y comerciantes...". Es decir, se admitía que el beneficio anual habitual podía ser de un 12 %. En dicha escritura de convenio se establecía que Blas Emperador prestaba a su hijo Agustín 6.106 Libras, 2 sueldos y 11 dineros, y a su hijo Tomás 9.106 Libras, 2 sueldos y 11 dineros, a un interés anual del 5 %, renunciando a las mayores ganancias que podrían corresponderle si con dichos fondos siguiera interesado en la compañía (8⁵). A partir del balance de 1.749, los beneficios de ésta se distribuían en un 40 % para Agustín Emperador, otro

40 % para Tomás Emperador, y el 20 % restante para Pedro Gourgues. Así se continuó hasta el año siguiente, en el que, seguramente por la rivalidad que surgió con este último, se disolvió la sociedad. Efectivamente, según consta en una escritura otorgada en 1.753 por Blas Emperador y su esposa, su hija Maria Luisa contrajo matrimonio en 1.750 con Pedro Gourgues "...contra la voluntad de los otorgantes...". Parece que la oposición de éstos fue bastante intensa, y la acción adquirió un carácter verdaderamente novelesco, puesto que en la misma escritura se afirma que aquella "...se salió sequestrada para contraer dicho matrimonio..." (86). La oposición pudo derivarse del hecho de que Pedro Gourgues sería simplemente un factor asociado de su casa comercial. Blas Emperador había alcanzado en esta época un nivel de riqueza bastante apreciable y, por tanto, desearía que su hija realizase un matrimonio ventajoso. En este sentido, sería mucho más satisfactorio el logrado por su hijo Tomás, que en 1.753 se casó con Maria Manuela Causa, hija de Juan (87). La fortuna lograda por Blas Emperador por estas fechas puede conocerse gracias al inventario y división de bienes realizados a su muerte en 1.762 (87). Su patrimonio ascendía a 51.024 Libras. Per tanto, partiendo desde cero en 1.710, consiguió realizar una acumulación de capital bastante aceptable, a un ritmo de 981 Libras anuales. Atendiendo a la composición de sus bienes, éste es uno de los pocos casos que nos indica un casi completo abandono de la actividad comercial. La mayor parte de aquellos, 20.270 libras (el 39,72 % del total), estaba constituida por los préstamos que había realizado a sus hijos y su yerno. La siguiente partida en importancia la formaba el capital y beneficios derivados de la tienda de especiería de cuya administración se encargaba Miguel Casas, por valer de 18.699 Libras, el 36,64 % del total. La adquisición de bienes inmuebles había alcanzado ya una entidad apreciable, en valor de 6.978 Libras, consistiendo en 351 hanegadas de tierra, la mayor parte de ellas de marjal. Los restantes bienes estaban formados por 3.432 Libras en dinero efectivo y 1.463 Libras en diversos créditos de escasa relevancia. Los efectos domésticos no se valoraron, puesto que en la división de sus bienes se indica que alcanzaban una escasa consideración y

se adjudicaban a su viuda, mientras que parece que no poseía una casa propia y habitaba en la de su hijo Agustín.

Los dos hijos de Blas Emperador, Agustín y Tomás, parece que siguieron comerciando conjuntamente hasta 1.755, a partir de cuyo año ya desarrollaron su actividad independientemente (88). En 1.757 Agustín formó una compañía con su factor Miguel Villarroya, en la que aquel introducía la totalidad de los fondos, en valor de 17.597 Libras, mientras que éste solo aportaba su trabajo, aunque dejaba las 400 Libras que se le habían entregado como abono de sus salarios anteriores en poder de la sociedad en calidad de depósito. Por su parte, los beneficios se distribuían en un 80 % para Emperador y el 20 % restante para Villarroya. Estipulada por seis años, se disolvió realmente en 1.759. En este año se entabló un largo pleito en el que Agustín Emperador pretendía que se declarase rescindida la compañía desde el 1 de enero de 1.759 debido a las muestras de perturbación o incapacidad mental que desde entonces había dado muestras Miguel Villarroya. Demostrada ésta, el litigio se centró en el hecho de si la fecha de disolución debía de considerarse el uno de enero, como pretendía Emperador, o el uno de septiembre, en la que aquel introdujo realmente la demanda. El problema se solucionó mediante el nombramiento de árbitros, quienes, tras examinar "...todos los libros y papeles de la sociedad...", establecieron que lo que le correspondía a Villarroya eran 1.411 Libras, incluidas las 400 que introdujo como depósito (89). Como la sociedad se inició el 17 de mayo de 1.757, podemos considerar que su vigencia aproximada fue de dos años. De ahí que si a Miguel Villarroya se le adjudicaron 1.011 Libras de beneficios, cabe deducir que los globales de la compañía serían de 5.055 Libras, a un ritmo anual de 2.527 Libras, lo que supone un porcentaje sobre el capital utilizado del 14,36 %. La actividad concreta de aquella no la conocemos, aunque el hecho de que en el contrato de sociedad se señalase la existencia de efectos en Cartagena de Indias y créditos en Cádiz nos puede indicar que el comercio de tejidos de seda sería el núcleo principal. Al respecto, ya hemos señalado anteriormente que Agustín Emperador se introdujo mucho en este sector productivo, aparecien-

do como uno de los principales "fabricantes" que tantearon seda en 1.762 y participando en la compañía que varios comerciantes-fabricantes realizaron en 1.764 para establecer una casa de comercio en Cádiz. No obstante, como también se ha dicho ya, la sede-ría parece que no fue un negocio exclusivo. Así, gracias a un contrato de compañía que realizó en 1.778 conocemos su intervención en la fabricación y comercialización de aguardientes (90). En unas tierras que había adquirido en Museros, y en lo que posteriormente sería la Venta de Emperador, había establecido a principios de la década de 1.770 una fábrica de aguardiente. Según se afirma en aquel contrato, en 1.773 formó una compañía para explotarla con su hermano Tomás y su cuñado Pedro Gourgues. Disponiendo de un capital de 36.705 Libras, se disolvió el 31 de agosto de 1.776, tras tres años de actividad, obteniendo unos beneficios de 2.219 Libras, a un ritmo medio de 739 Libras anuales, lo que suponía un porcentaje sobre el capital utilizado del 2,01 %. El resultado había sido, por tanto, bastante decepcionante. No en vano en dichas fechas se había sufrido una fuerte crisis productiva, según vimos en el capítulo primero al tratar la información proporcionada por la quiebra de Juan Laporta en 1.776. Sin embargo, ello no desanimó a Agustín Emperador, quien el 31 de agosto de 1.776 volvió a formar una sociedad con su cuñado Pedro Gourgues, en la que ambos introdujeron el capital total, en valor de 26.846 Libras, e interesaron a dos factores, Juan Siau y Tomás Alcacer, remunerando su trabajo con el 40 % de los beneficios (20 % a cada uno de éstos y el 60 % restante para Emperador y Gourgues). En la misma fecha del año siguiente se disolvió la compañía resultando unas ganancias totales de 3.624 Libras. Es decir, en un año que quizás existiría una buena cosecha se había conseguido un porcentaje de beneficios sobre el capital utilizado del 13,49 %, frente al 2 % que solo permitieron las malas cosechas anteriores.

El caso de Agustín Emperador constituye uno más de los comerciantes valencianos que dilapidaron todo su patrimonio en la adquisición de bienes inmuebles. Así, en el testamento que otorgó en 1.777 (91) estableció un vínculo o mayorazgo en el que el

núcleo central lo constituía la fábrica de aguardiente y las tierras que había adquirido en Museros. Al respecto, en la cláusula 13ª se disponía:

"...Quiero y mando que para dicho vinculo se apliquen, y adjudiquen, precisamente la casa fabrica de aguardiente, la venta o posada, con las demas casas y edificios y el huerto, que todo esta unido y poseo en el termino del lugar de Museros, de este Reyno, y que se considere en la agregacion a dicho vinculo por el valor que me han tenido de coste dichos edificios y huerto; cuyo coste resultara por los semanales asientos que de ello he llevado. Y asi mismo, quiero y mando se apliquen y adjudiquen para el mismo vinculo las tierras que alli en dicha situacion, y en sus inmediaciones, he comprado..."

Pero, además de todo ello, en el mismo testamento había dispuesto que se realizase un inventario extrajudicial de sus bienes "...y del caudal que se encontrase y creditos que despues se cobren... se haga por estos (los albaceas) empleo en bienes fructiferos, los quales han de quedar incorporados y sugetos al explicado vinculo...". Es decir, aparte de los bienes inmuebles que ya poseía, se debía destinar también a ello todo lo que resultase de la liquidación de su comercio. Desgraciadamente, los protocolos del notario ante quien se realizó el inventario no se han podido localizar (92), por lo que es imposible conocer la entidad y extensión del vínculo. No obstante, sabemos que en junio de 1.778 logró conseguir facultad real para constituir un señorío alfonsino en las tierras que poseía en Museros, creando la población que aún actualmente se denomina como Venta de Emperador (93). La fundación del vínculo parece que obedecía, entre otras cuestiones, a los deseos de perpetuación de su apellido. Su matrimonio con Josepha Maria Soler no le había dejado descendencia. De ahí que entre las condiciones que estableció para regular el mayorazgo dispusiese que si éste recayese en la línea femenina, sus descendientes se debían de "cognominar" con el apellido Emperador, es decir, debían de añadirlo a sus denominaciones naturales si en ellas se había perdido aquel. El primer poseedor debía ser su hermana Maria Luisa Emperador. Pero al morir ésta

pasaría a los hijos de su otro hermano Tomás Emperador, empezando por su hijo Vicente Emperador y Causa y toda su descendencia por orden de primogenitura, prefiriendo a los varones sobre las hembras. Si esta línea se agotase, sucedería Tomás Emperador y Causa y su descendencia, con las mismas condiciones. Si ocurriese lo mismo con ellos, pasaría a las hijas de su hermano Tomás Emperador, por orden de primogenitura. Finalmente, en caso de agotarse toda la descendencia, disponía que los bienes del vínculo se vendiesen y su producto se distribuyese por partes iguales entre el Hospital General, la casa de misericordia, y el colegio de niños huérfanos de San Vicente Ferrer. Lógicamente, como ocurre con todas las creaciones de mayorazgos (94), se exceptuaba de su posesión a las personas que profesasen cualquier oficio u orden religiosa, y se incluía la cláusula de inconfiscabilidad mediante el precepto de que el poseedor que cometiese algún acto o delito que conllevase la pena de la confiscación de sus bienes había quedado desposeído del vínculo tres horas antes de realizarlo, y aquel pasaría a su inmediato sucesor. Por otra parte, Agustín Emperador dispuso en su testamento que si su viuda, Josepha Maria Soler, renunciase, en favor de su herencia, los bienes gananciales que le correspondían, éstos se incluirían también en el vínculo, y aquella sería la primera usufructuaria del mayorazgo mientras viviese. No obstante, como inmediatamente veremos, esta circunstancia no se produjo, y su primera poseedora fue Maria Luisa Emperador, cuyo marido, Pedro Gourgues, siguió explotando la fábrica de aguardiente y su actividad será analizada en el apartado posterior.

Como acabamos de señalar, la viuda de Agustín Emperador no renunció a los bienes que le correspondían de la herencia, y fue ella la que continuó el comercio de tejidos de seda que había desarrollado aquel. Así, en 1.779 formó una sociedad bajo la razón social de "Viuda de Emperador, Casas y Perivañez", en la que la sedería constituía el núcleo central de la actividad⁽⁹⁵⁾ El capital lo aportaba exclusivamente aquella, consistiendo en "...el dinero efectivo, sedas, torcidos, bienes sitios o raices y demas efectos que a dicha Doña Josepha Maria Soler le tocaren

y entregaren en parte de pago o pago que se le hiciere del haber que le pertenece y toca de la herencia del referido Don Agustín Emperador, ya sea por razón de su dote, arras o gananciales, exceptuándose los muebles o alajas de plata, oro y piedras o perlas...". De los restantes socios destacaba Joseph Perivañez, quien había sido factor de Agustín Emperador, el cual, al encontrarse enfermo en 1.778, le concedió todo su poder para encargarse de su comercio (96). Perivañez, sin poner capital, recibiría el 13,32 % de los beneficios, la misma participación que se dió a Tadeo Casas, mientras que Mariano Martínez, maestro del arte mayor de la seda, recibiría el 6,66%. En 1.786 volvió a realizarse una compañía con unas condiciones similares, en esta ocasión bajo la razón social de "Viuda de Don Agustín Emperador y compañía" y participando solo en ella Josepha Maria Soler, a quien correspondían el 66,6 % de los beneficios, Joseph Perivañez, a quien se cedía el 25 %, y Mariano Martínez, que obtenía el 8,32 % (97). Gracias a los problemas que se presentaron para su disolución, estamos mucho más informados sobre ella (98). Así, sabemos que su capital consistía en 53.856 Libras, el 91 % del cual correspondía a Josepha Maria Soler, mientras que Perivañez solo aportaba 3.248 Libras y Martínez 1.450 Libras, seguramente compuestas por parte de las ganancias que obtuvieron en la anterior sociedad. El comercio se desarrollaba principalmente con Cádiz y América. Aunque Josepha Maria Soler había fallecido en marzo de 1.793, parece que la disolución efectiva de la sociedad no tuvo lugar hasta el 19 de junio de 1.797, en cuya fecha los socios dieron poder a Jayme Terren, factor de la casa, para que realizara el balance de liquidación. Según él, los beneficios conseguidos fueron de 53.210 Libras, es decir, prácticamente se logró duplicar el capital. Considerando como el período de duración efectiva de la compañía en once años y un mes, los beneficios medios anuales habrían sido de 4.802 Libras, suponiendo, por tanto, un porcentaje sobre el capital utilizado del 8,96 %. Como Josepha Maria Soler no tuvo descendencia y su patrimonio pasó a manos de personas ajenas al comercio, lo más importante a destacar es que, al igual como vimos con Joseph Gil y Marques, su actividad permitió que uno de los factores asociados, Joseph Perivañez,

lograra una acumulación de capital apreciable. Concretamente, en lo que se refiere a la sociedad de 1.786, poniendo como fondos solo 3.248 Libras, su cuarta parte de participación en los beneficios le proporcionó 13.302 Libras, a un ritmo anual de 1.200, es decir, el 36,96 % del capital que introdujo. En el subsidio de 1.800 se le encuadró en la categoría doceava, lo que suponía un nivel de riqueza de tipo medio.

Sobre la actividad del hermano de Agustín Emperador, Tomás, estamos algo mejor informados, al menos en lo que se refiere al final de su vida. En el inventario y la división de bienes realizados a su muerte en 1.777 consta que su patrimonio líquido ascendía a 67.287 Libras (99). Es decir, su fortuna era bastante elevada, aunque la comparación con la que disponía en el momento de contraer matrimonio nos proporcionaría una evolución distorsionada al haber entrado en juego herencias familiares, tanto propias como de su mujer Maria Manuela Causa. El balance de su comercio, según se desprende de aquellas fuentes, se ha confeccionado en el cuadro nº 6 . A través de él puede entreverse que, al igual que su hermano, también había sufrido la tentación de la inversión inmobiliaria, que suponía cerca del 30 % del activo, prestando mayor atención a las tierras (299,75 hanegadas, distribuidas casi por mitad entre huerta y marjal) que a las casas. No obstante, el núcleo esencial de sus bienes procedía de la actividad comercial. Y en ella, la inversión específica en la sedería era lo más importante, suponiendo cerca de la cuarta parte del activo. La mitad de este porcentaje se derivaba de los tejidos facturados. Siguiendo una tónica que ya va convirtiéndose en habitual, el principal mercado de destino era Cádiz, donde tres corresponsales (Lorente, Miranda y Borda) poseían tejidos en los que normalmente estaban interesados en la mitad de su producto, alcanzando la parte de Emperador un valor total de 6.970 Libras. Menor era el contacto con el mundo colonial, ya que solo había remitido tejidos a Lima y Veracruz (en esta última ciudad a medias con Miranda de Cádiz) por valor de 2.044 Libras. La misma primacía de Cádiz se deduce del análisis de los créditos, residiendo en esta ciudad las personas que le debían

CUADRO nº 6

Distribución de los bienes del inventario de Tomás Emperador en 1.777 (datos en libras, sueldos y dineros).

	<u>Valor</u>	<u>%</u>
Stocks seda bruto	1.772-12-11	
" tintes	22-00-00	
" tejidos seda	1.324-04-09	
Fabricantes	6.297-05-03	
Tejidos seda facturados	9.015-00-03	
Total inversión sedería	18.431-03-02	24,33
Part. cia. aguardiente	5.859-06-04	7,73
Alimenticios	315-15-02	0,41
Gastos merc. comisión	61-12-05	0,08
Otros créditos	13.601-02-11	17,95
Dinero efectivo	10.850-02-11	14,32
Efectos domésticos	3.539-03-07	4,67
Fincas urbanas	5.340-00-00	7,05
Fincas rústicas	16.560-17-06	21,86
Arriendos inmuebles	979-19-07	1,29
Censos	200-00-00	0,26
ACTIVO	75.739-03-07	
PASIVO	8.451-05-08	
LIQUIDO	67.287-17-11	

FACTURADO

	<u>Valor</u>
Tejidos de seda en Cádiz	6.970-05-07
" " América	2.044-14-08
	<u>9.015-00-03</u>

cerca de 12.000 Libras de las 13.601 a que ascendían aquellos. Del resto de la inversión en la sedería lo más destacable era lo derivado del control de los productores, teniendo entregado seda y dinero a un torcedor, un urdidor y 24 maestros del arte mayor de la seda por un valor total de 6.297 Libras. Como en los casos anteriores, puede verse que el sistema de producción seguía siendo el disperso o domiciliario, al igual que cabe señalar que el número de artesanos que debía controlar sería muy superior a los que aparecían citados. Pero, aparte de la sedería, el inventario de Tomás Emperador comprende algunos elementos que nos permiten apreciar la cierta diversificación que alcanzó su actividad. Lo más importante al respecto es, indudablemente, el resto de su participación en la compañía que en 1.773 formó con su hermano y su cuñado para explotar la fábrica de aguardiente. No obstante, otras pequeñas cantidades pueden ser muy significativas. Así, se señalaba un crédito de 315 Libras en contra de Pedro Gourgues por resta de su tercera parte de interés en el beneficio que dejó la venta de 704 cargas de trigo que en 1.764 se importaron de Marsella y en el que, además de él y Gourgues, participaba Joseph Amalrich de Marsella. Igualmente, se indicaba la existencia en el almacén de 140 cueros de suela que llegaron a Valencia para su venta por cuenta de unos comerciantes gaditanos, y cuyos gastos de recepción que había abonado Emperador ascendían a 61 Libras. De todas formas, no cabe duda que la sedería constituía el elemento sustancial de su comercio. Su viuda, Maria Manuela Causa, siguió desarrollándola a partir de su muerte. Ya señalamos anteriormente que en 1.778 formó compañía con Joseph Gil y Marques para ello, obteniendo un porcentaje de beneficio medio anual sobre el capital utilizado del 10,64 %. En 1.788 estableció otra sociedad con su hijo Tomás Emperador y Causa, poniendo ella la totalidad del capital y cediéndole a éste el 12,5 % de los beneficios (100). Finalmente, en 1.794 ambos volvieron a crear otra compañía, poniendo aquella como fondos 25.100 Libras, y éste 12.550 Libras, y distribuyéndose los beneficios por mitad (101). En el subsidio del año 1.800, esta sociedad de la "Viuda de Don Tomás Emperador e hijo" estaba encuadrada en la categoría 16ª, lo que suponía un nivel económico de tipo medio. Por su parte

el otro de los descendientes de Tomás Emperador, Vicente Emperador y Causa, parece que centró su actividad en suceder cuanto antes a su tía en el vínculo creado por Agustín Emperador, ya que en 1.793 le encontramos sosteniendo varios pleitos contra ella (102).

Concluyendo, los Emperador realizaron también una importantísima acumulación de capital. La vía para conseguirla quizás se derivase, en principio, de la realización del comercio al por menor. No obstante, este extremo no está suficientemente documentado. Lo cierto es que ya en la segunda mitad de la década de 1.740 desarrollaban también el comercio al por mayor, y en la de 1.750 estaban lo suficientemente consagrados como para que uno de sus miembros enlazara matrimonialmente con los Causa. La sede sería constituía el núcleo esencial de su actividad, aunque su interés también se dirigió hacia otros negocios, sobre todo el relacionado con la fabricación y comercialización de aguardiente. Todos sus miembros mostraron una decidida orientación hacia la inversión inmobiliaria, que llegó en el caso de Agustín Emperador al extremo de dilapidar la práctica totalidad de su patrimonio en la creación de un mayorazgo que perpetuara su apellido. Sin embargo, tanto su viuda como la de su hermano continuaron con la comercialización de tejidos de seda, confirmándonos, al respecto, que los beneficios que se conseguían en las dos últimas décadas del siglo rondaban habitualmente el 10 %, lo que corrobora las cifras obtenidas por los Orellana y Canet, aparte de las que se podrán aportar posteriormente.

6- Camps-Iranzo-Oliag.

Aunque no se conozcan exactamente gran parte de los hitos principales que marcaron su evolución, sobre todo en lo que se refiere a los Iranzo y Oliag, creo que es interesante estudiar estas dinastías tanto por sus indudables orígenes artesanales como por las estrechas conexiones de parentesco que existieron entre ellas.

En lo que respecta a los Camps, estamos muy bien informados sobre la situación en un momento determinado de su actividad comercial, aunque desconocemos totalmente los mecanismos utilizados para acumular capital y los beneficios obtenidos. Sus orígenes modestos y artesanales son indudables. Según se señala en la división de bienes de Joseph Camps el mayor en 1.765, que aún se calificaba como maestro del arte mayor de la seda, al contraer matrimonio en 1.734 con Vicenta Serra, ésta le aportó una dote de 203 Libras, mientras que, por su parte, "...no tenía dicho Joseph Camps mas bienes que algunos del menaje y aparato de casa, y un telar para texer ropas de seda, que todo importaria unas cinquenta libras...". Partiendo desde estos niveles, en el inventario y división de bienes realizados en aquel año resultaba un patrimonio líquido de 36.430 Libras (103). Por tanto, en 31 años había multiplicado su capital inicial por 727 veces, acumulándolo a un ritmo anual de 1.173 Libras. El balance que resulta de su comercio se ha desarrollado en el cuadro nº 7 . En él puede apreciarse que la inversión en la sedería constituía el núcleo esencial de sus bienes, alcanzando el 57,50 % del activo. No obstante, también poseía una buena cantidad en dinero efectivo, 8.771 Libras el 24 % del total. Las otras partidas eran de menor relevancia, estando representadas por diversos créditos comerciales, la propia casa de habitación y sus efectos domésticos. En lo que se refiere a la sedería, su destino exclusivo parecía centrarse en Cádiz, donde tres corresponsales poseían tejidos por un valor total de 6.629 Libras. Finalmente, el sistema de producción era, como ya resulta habitual, el domiciliario o disperse, puesto que en su casa solo disponía de 7 telares "de muestra", mientras que los artesanos tenían en su poder sedas y dinero por valor de 4.275 Libras. Atendiendo a sus orígenes, su situación social y su carácter artesanal, sus hijos conectaron matrimonialmente con personas de una procedencia bastante idéntica. Así, Vicenta Camps se casó en 1.758 con Carlos Iranzo, y María Salvadora Camps lo hizo en 1.766 con Joaquín Iranzo, ambos maestros del arte mayor de la seda e hijos de Blas Iranzo, del mismo oficio, quien les dió a cada uno con dicho motivo 500 Libras (104). Otra hija, María Rosa Camps, se casó con Francisco Gascó, mientras que el

CUADRO nº 7

Distribución de los bienes del inventario de Joseph Camps el mayor en 1.765 (datos en libras, sueldos y dineros).

	<u>Valor</u>	<u>%</u>
Stocks seda bruto	6.463-06-10	
" tejidos seda	3.539-18-00	
Telares	97-00-00	
Fabricantes	4.275-13-04	
Tejidos seda facturados	6.629-13-02	
Total inversión sedería	21.005-11-04	57,50
Otros créditos	2.709-18-08	7,41
Dinero efectivo	8.771-09-08	24,01
Efectos domésticos	1.629-01-10	4,45
Fincas urbanas	2.409-12-00	6,59
ACTIVO	36.525-13-06	
PASIVO	95-05-02	
LIQUIDO	36.430-08-04	

FACTURADO

	<u>Valor</u>
Tejidos de seda en Cádiz	6.629-13-02

único hijo que se dedicó a la actividad comercial (el otro entró en la carrera militar), Joseph Camps y Serra, contrajo matrimonio en 1.765 con Pasquala Donderís, hija de un maestro molinero.

Sobre Joseph Camps y Serra disponemos del inventario y división de bienes que realizó a la muerte de su mujer en 1.778. A pesar de que su patrimonio era ya muy importante, ascendiendo a 70.368 Libras, aún se declaraba como maestro del arte mayor de la seda y comerciante, y, de hecho, seguía en las filas de aquel organismo gremial, en el que diez años después ejerció el cargo de mayoral primero (105). El balance de su comercio que resulta del inventario se ha confeccionado en el cuadro nº 8 . A través de él puede apreciarse que el aumento de su fortuna, en relación a su padre, no había dado lugar a un desarrollo paralelo de la sedería, ya que el núcleo esencial de sus bienes lo constituía una fuerte cantidad de dinero efectivo, 30.223 Libras, el 42,94 % del activo. Por el contrario, la inversión directa en la fabricación y tráfico de tejidos de seda solo superaba ligeramente las 20.000 Libras, constituyendo cerca del 30 % del activo. Su mercado principal seguía siendo Cádiz, donde el corresponsal Félix Lorente poseía efectos por valor de 2.626 Libras. No obstante, también tenía tejidos facturados a Madrid por valor de 1.181 Libras. Igualmente, si se analiza la composición de los créditos, puede deducirse que quizás habría prestado atención al mercado valenciano, ya que más de 11.000 Libras de las 14.857 a que ascendían aquellos las debían personas residentes en esta ciudad, destacando entre ellas la compañía de Bladó, Meybiele y Bodoy, deudores de 6.348 Libras (tal vez por tejidos fabricados de su cuenta). Los otros créditos procedían de Madrid y Murcia, aparte de 1.050 Libras que tenía invertidas en acciones de la Compañía de Nuestra Señora de los Desamparados, de la que fue uno de sus cargos directivos. De todas formas, la partida más importante de la inversión en la sedería la constituían las existencias de materias primas y de tejidos elaborados, por valor de 12.867 Libras. Finalmente, el sistema productivo era el domiciliario, debiéndole los artesanos controlados por seda y dinero entregado: 3.747 Libras. Después de la elaboración de este inventario, Joseph

CUADRO nº 8

Distribución de los bienes del inventario de Joseph Camps y Serra en 1.778 (datos en libras, sueldos y dineros).

	<u>Valor</u>	<u>%</u>
Stocks seda bruto	3.246-09-08	
" tintes	1.156-00-00	
" Tejidos de seda	8.465-04-10	
Telares	38-10-00	
Fabricantes	3.747-15-01	
Tejidos facturados	3.807-10-00	
Total inversión sedería	<u>20.461-09-07</u>	29,07
Otros créditos	14.857-11-11	21,11
Dinero efectivo	30.223-07-00	42,94
Efectos domésticos	2.175-15-06	3,09
Fincas urbanas	2.650-00-00	3,76
ACTIVO Y LIQUIDO	<u>70.368-04-00</u>	

FACTURADO

	<u>Valor</u>
Tejidos de seda en Cádiz	2.626-09-00
" " Madrid	1.181-01-00
	<u>3.807-10-00</u>

Camps y Serra siguió acumulando capital y enriqueciéndose. Así, en la compañía que en 1.805 estableció con sus dos únicos hijos, Josef y Pasqual, era él quien ponía todo el capital en valor de "...generos de seda, sedas en madeja, torcidas y tintadas, grana y alazor, dinero efectivo y vales reales...", alcanzando la cantidad de 100.000 Libras (106). No en vano, en el subsidio de 1.800 se le colocó en una de las categorías más elevadas, la cuarta.

Los Iranzo eran también de indudable origen modesto y artesanal, y estuvieron muy ligados a los Camps por un doble matrimonio. Desgraciadamente, las noticias que poseemos sobre ellos son muy dispersas e indirectas. De sus, al menos, cuatro representantes que ejercieron la actividad comercial en la segunda mitad del siglo XVIII, solo disponemos de información parcial sobre Ramón Iranzo. En 1.792 se encontró en dificultades debido a que unas letras de cambio pagaderas en Madrid "...devia satisfacerlas Don Francisco Antonio de Texada Hermoso, que ha hecho fuga de la Corte, que la mitad de su importancia, poco más o menos, la tenía ya en su poder por fondos hechos...". Con este motivo, presentó una declaración de sus bienes a sus acreedores, de la que resultaba que su capital líquido ascendía a 39.378 Libras (107). Realmente, su actividad comercial parecía ser muy reducida, puesto que solo poseía existencias de materias primas y tejidos elaborados por valor de 5.000 Libras, y mercancías facturadas a Madrid en cantidad de 2.500 Libras, aparte de los créditos comerciales buenos que alcanzaban las 6.537 Libras. El núcleo principal del activo, que ascendía a 66.816 Libras, lo constituían los bienes inmuebles, compuestos por 4 casas en Valencia por valor de 10.000 Libras, y una masía con tierras de huerta y secano en Silla, valorada en 36.000 Libras. De todas formas, no cabe duda que los Iranzo alcanzaron también un elevado grado de acumulación de capital, ya que en el subsidio de 1.800 Carlos Iranzo se situaba en la categoría sexta.

Si algunos de ellos enlazaron con los Camps, Ramón Iranzo estaba casado con Paula Oliag. Los orígenes sociales de éstos

eran también muy modestos. Según se declaraba en la división de bienes de Vicente Oliag mayor, realizada en 1.774 (108), cuando contrajo matrimonio con Josefa Aguilera en una fecha indeterminada, ésta le aportó en dote 200 Libras, mientras que aquel "...por seguros informes se comprende podía este tener como patrimoniales hasta el valor de cien libras en los telares, menaje y muebles de su casa...". Pero, además, al morir su esposa a finales de la década de 1.750 no realizó inventario "...por no manifestar las deudas que tenía contra si; declarando que sus bienes en aquel tiempo solo valdrian quinientas libras, excediendo sus créditos pasivos esta cantidad...". No obstante, en la misma escritura se dispuso que "...deben entenderse dichas quinientas libras por caudal existente liquido al tiempo de la muerte de dicha Josefa Aguilera...". Partiendo desde esta base, en la división de 1.774 su fortuna ascendía ya a 18.055 Libras. Es decir, su nivel económico era aún muy modesto, pero no cabe duda que habia conseguido realizar una acumulación de capital bastante apreciable. La mayor parte de sus bienes procedían de la sociedad que en 1.766 formó con su hijo Vicente Oliag y Aguilera. Al contraer éste matrimonio en dicho año con Maria Vicenta Fernández Mas, aquel le hizo donación de 2.000 Libras a cuenta de su herencia (109). Este capital es el que puso como fondo en dicha compañía, al que su padre añadió 6.000 Libras más, constando el total, por tanto, de 8.000 Libras. Al morir Vicente Oliag el mayor en 1.771, se incició la liquidación de la sociedad, aunque, al estar sus fondos invertidos en el comercio, no se pudieron recuperar en su práctica totalidad hasta 1.774. Según el balance que en dicho año se realizó, los beneficios obtenidos fueron de 19.585 Libras (110), es decir, una cantidad realmente considerable, ya que se habia doblado con creces el capital inicial. El problema se presenta a la hora de calcular el beneficio medio anual y su correspondiente porcentaje, puesto que todo depende de si se adopta como fecha de finalización de la sociedad el año 1.771, con lo que su vigencia habria sido de 4 años y 9 meses, o el de 1.774, que extendería su duración a 7 años y 8 meses. El primer caso es el más probable, al ser entonces cuando, según la escritura de división, se incició la liquidación. Si asi lo consideramos, el

beneficio medio anual habría sido de 4.123 Libras, lo que supondría un porcentaje del 51,53 % del capital utilizado. Desde luego, éste es muy elevado, lo que impulsa a comprobar la otra posibilidad. En dicho caso, el beneficio medio anual sería de 2.556 Libras, y el correspondiente rédito se situaría en el 31,95 %. Ambos resultados son, por tanto, notablemente superiores a lo que nos estábamos acostumbrando, siendo, en todo caso, únicamente equiparables a los obtenidos por Vicente Morera por estas fechas en la remesa de productos que facturó al mercado colonial, cuyo beneficio rondaba el 40 %. Quizás los Oliag hubieran seguido este camino para lograr la acumulación de capital. Desgraciadamente, este extremo no lo podemos demostrar con los datos que se poseen, ya que en el balance de la compañía se encontraban los efectos prácticamente liquidados, apareciendo únicamente como facturados tejidos en Cádiz por valor de 1.771 Libras, y remesas realizadas a América por 2.527 Libras. De todas formas, es indudable que era a fines de la década de 1.760 cuando los Oliag se estaban enriqueciendo. Así, el 21 de enero de 1.767 Vicente Oliag (supongo que se trataría del hijo) pidió su incorporación a la matrícula del Cuerpo de Comercio. La Junta encargó a Vicente Morera que informase al respecto, quien el 9 de febrero de 1.767 exponía que aquel cumplía los requisitos que imponían las ordenanzas "...a exsepsion de los caudales, que dudo los tenga ..." (111). Es decir, se creía que no dispondría ni siquiera de las 6.000 Libras que se exigían para ingresar en el organismo, lo que Oliag tuvo que demostrar. Sin embargo, a partir de estos años se inició una fuerte acumulación de capital que dió lugar a que en el subsidio de 1.800 la compañía de "Don Vicente y Don Francisco Oliag hermanos" se situase en la sexta categoría.

De la misma forma que ha ocurrido con los Iranzo o los Oliag, también se posee información muy aislada sobre otras dinastías comerciales de indudable origen artesanal pero que, a diferencia de los casos señalados hasta ahora, no lograron realizar una acumulación de capital tan espectacular. Se trata, por ejemplo, de Joseph Baylach, Juan Bautista Benavent, Francisco Ferrer y Tomás Ferrer y Aulet, maestros terciopeleros, e Ignacio Terralba,

maestro torcedor. Los datos que se han reunido sobre ellos prácticamente se reducen a los derivados de los cuadros nº y . Sus casos pueden servir para recordarnos que no era tan fácil alcanzar elevados niveles de fortuna partiendo desde unos orígenes modestos. De todas formas, como se ha podido ver hasta ahora, el fenómeno no era nada excepcional. Y a ello cabe añadir, además, que otros comerciantes sederos valencianos consiguieron sumar a su enriquecimiento una importante dosis de promoción a nivel social, por lo que no deben ser en absoluto olvidados

7- Tamarit-Pastor

Cuando se habla de promoción social entre la burguesía sedera, inmediatamente viene a la mente el caso de Félix Pastor, el único comerciante valenciano dieciochesco conocido que logró adquirir un título nobiliario, marqués de San Joaquín y Pastor, ya que los restantes solo accedieron, en todo caso, a las filas de la hidalguía o pequeña nobleza. No obstante, de aquel éxito se aprovecharon indirectamente los Tamarit al haber contraído matrimonio uno de sus representantes con la hija única de Félix Pastor. La información disponible sobre ambas dinastías tampoco abunda en detalles, pero es lo suficientemente rica como para que intentemos aproximarnos a su evolución.

Los Tamarit eran de indudable origen artesanal. Su primer miembro, Lorenzo Tamarit, llegó a ser mayoral primero del arte mayor de la seda en 1.751 (112). Parece que fue en dicha década cuando se enriqueció. En el testamento que otorgó en 1.762 (113), aún calificándose como maestro de aquel arte, afirmaba que cuando contrajo matrimonio en 1.726 con María Llevería, ésta le aportó en dote 208 Libras, mientras que él le ofreció en arras 30 Libras, aunque "...no tenía bienes algunos...". Sin embargo, la cláusula más reveladora de dicho testamento era la segunda, en la que afirmaba:

"...Declaro que el día quatro del mes de mayo del año pasado mil setecientos y cinquenta otorgue mi testamento y ultima voluntad ante el infraescrito

escrivano, el qual revoco y anulo...; Y el motivo que tengo de revocarle y executar el presente de nuevo es por haverme favorecido Dios nuestro Señor en aumentarme los caudales y conveniencias, que al presente poseo en mucha mayor quantia de los que tenia al tiempo que otorgue el arriva prenarrado mi testamento..."

Es decir, el propio interesado reconocía que su fortuna la había conseguido en la década de 1.750. Pero, además, el mismo testamento nos proporciona buenas pistas sobre la composición de sus bienes, al afirmar "...que mi patrimonio y herencia, asi de los bienes muebles como de los rayzes, dinero efectivo, deudas, derechos y acciones, es en mucho mas el valor de los bienes rayces que los demas efectos y dinero efectivo...". Relmente, los inmuebles que poseía eran ya de consideración. Asi, en la fianza que en 1.762 otorgó en favor de su hijo al ser nombrado éste como tesorero de la Junta de Comercio, aparecían un total de 8 casas en Valencia, 4 en Meliana, 1 alquería en Foyos y 164 hanegadas de tierra en Foyos, Meliana y Ruzafa, adquirido todo ello entre 1.747 y 1.761, aunque la mayoría de las compras se concentraban entre 1.759 y 1.761 (114). Finalmente, en dicho testamento nombraba como heredero universal a su hijo único Vicente Tamarit y Llevería. Y según declaraba éste en su propio testamento, realizado en 1.791 (115), los bienes que había heredado de sus padres ascendían a un valor de 54.000 Libras. Por tanto, su padre había amasado una fortuna realmente importante partiendo desde cero.

Vicente Tamarit y Llevería también intentó conseguir, al igual que otros muchos comerciantes valencianos, un intermediario más directo y seguro en Cádiz. De ahí que participara en la compañía que en 1.764 se formó, con Noguera, Emperador, Morera y Martín y Gil, para establecer a este último en dicha ciudad. Pero, además, en 1.771 decidió enviar allí a su propio hijo Vicente Tamarit y Genovés. Según declaraba éste en una escritura otorgada en Cádiz:

"...en el año pasado de mil setecientos setenta y uno delivero el referido mi padre viniese yo a establecerme a esta ciudad y formar compañía de

negocios, tratos y dependencias de comercio a perdidas y ganancias con Don Juan de Borda Ylsauspera, para la cual me señalo de fondo y caudal capital ocho mil libras moneda valenciana, que hacen ocho mil pesos excudos de ciento veinte y ocho quartos, en el valor de varios texidos de seda considerados por el costo y costas que tuvieron en dicha ciudad de Valencia, y que el referido mi padre me aprompto en esta para que yo los manexase y girase con ellos, aplicando a mi veneficio y utilidad las ganancias que produxesen y reservandose la propiedad y dominio a dicho capital..." (116)

Es decir, la iniciativa correspondió enteramente a Vicente Tamarit y Llevería, que intentó estimular a su hijo cediéndole los beneficios que produjesen las 8.000 Libras que le entregaba para que aportase el capital de la nueva sociedad. Esta se estableció bajo la razón social de "Borda y Tamarit", y en ella éste último recibía las dos quintas partes de los beneficios, según consta en la escritura de disolución realizada en Cádiz en 1.774 (117). Satisfecho con la conducta y los resultados obtenidos por su hijo Vicente Tamarit y Llevería le hizo donación en 1.774 de las 8.000 Libras que le habia prestado en 1.771, y decidió realizar la misma operación con su otro hijo Juan Bautista Tamarit y Genovés, prestándole la misma cantidad con idénticas condiciones (118). En esta ocasión, Vicente y Juan Bautista formaron en Cádiz una compañía bajo la razón de "Tamarit hermanos". Sobre ella no disponemos de mayores noticias, salvo que su padre declaraba en el testamento de 1.791 que sus resultados fueron muy positivos y que en 1.786 ya se habian restituido ambos a la ciudad de Valencia, creándose entonces aqui la sociedad "Tamarit e hijos". Es decir, por medio de dichos mecanismos éste logró disponer de unos intermediarios directos en Cádiz durante una buena temporada, pero, además, aquellos debieron de conseguir una importantísima acumulación de capital si tenemos en cuenta las referencias que nos proporcionó anteriormente el caso de Orellana. No obstante, Tamarit no centró exclusivamente en las mismas fechas sus negociaciones en Cádiz, puesto que parece que también prestó mucha atención al mercado local. Asi, en uno de los pleitos entablados ante el Consulado, Vicente Rueño exponía que habia teni-

do a su cargo la administración de una tienda de venta al por menor de tejidos de seda que aquel le facilitó en 1.772, operando en ella con los tejidos que Tamarit le entregaba hasta el año 1.777 sin haber recibido ningún salario, por lo que pedía que le entregase una comisión del 4 % de todo lo que hubiese vendido durante dicho período. Según declaración del mismo Tamarit, los tejidos que paulatinamente le había entregado ascendían a un valor total de 204.283 Libras, aunque solo se había logrado vender el equivalente a unas 137.103 Libras (119). Como puede apreciarse, las cantidades manejadas en aquellos cinco años no eran en absoluto despreciables, y nos pueden indicar la importancia que adquiriría el mercado local. Además de todo ello, Vicente Tamarit parece que no despreció ningún negocio, pues en 1.786 también lo hemos encontrado participando en una sociedad para el abasto de carnes de los lugares de Chiva y Puebla de Ballbona (120). La conjunción de todas estas actividades debió de facilitarle la adquisición de una elevada fortuna, hasta el punto que en el reparto del subsidio de 1.800 la sociedad "Tamarit e hijos" estaba situada en la cuarta categoría. Y el enriquecimiento le permitió su promoción social, puesto que en 1.788 obtuvo el privilegio de hidalguía (121). No obstante, mayor importancia tuvo el matrimonio que Vicente Tamarit y Genovés realizó con Maria Angela Pastor, ya que sus descendientes fueron los que heredaron el título nobiliario que Félix Pastor consiguió.

El grado de acumulación de capital y promoción social logrado por Félix Pastor es un fenómeno raras veces repetido en la Valencia del siglo XVIII. Y este caracter excepcional adquiere una dimensión aún mayor si se tiene en cuenta el punto desde el que se partía y se compara su evolución con el auténtico fracaso protagonizado por sus propios hermanos. Efectivamente, los Pastor debieron de tener unos orígenes muy modestos. Su caracter artesanal no está del todo claro, pero como maestro del arte mayor de la seda y comerciante se calificaba uno de los hermanos de Félix, Tomás Pastor, en el único documento que sobre él se ha localizado: su quiebra en 1.794 (122). El 27 de febrero de este año acudió ante el Consulado alegando "...que la casualidad de

los tiempos borrascosos para el comercio me han motivado quebrantos y perdidas en el que he seguido ahora...", y presentó un estado de sus bienes por el que constaba que el activo ascendía a 16.064 Libras, a pesar de haberse incluido en él los efectos y créditos de mala calidad, mientras que el pasivo alcanzaba la cifra de 18.553 Libras. De ahí que aquel tribunal decretara inmediatamente su encarcelamiento. Este hecho debió de colocar en una situación muy delicada a Félix Pastor, ya que por estas fechas estaba intentando conseguir su ennoblecimiento, y, por tanto, una noticia de esta índole no favorecería precisamente sus pretensiones. Dicha circunstancia pudo impulsarle a presentar el 8 de marzo de 1.794 un documento a los acreedores de aquel en el que les comunicaba que estaba dispuesto a entregarles 3.000 Libras propias si con ellas y la incautación de todos los bienes de su hermano retiraban todos los cargos. Sus intenciones estaban perfectamente claras, ya que en el mismo documento exponía: "...porque mi fin es no acordarme mas de esta dependencia, y que mi hermano pueda gozar de toda libertad en su casa...". Es decir, pretendía acabar cuanto antes con el espinoso asunto.

La trayectoria de otro de los hermanos de Félix, Joseph Pastor, puede servirnos también para apreciar los orígenes modestos desde los que se partía. Así, en el inventario que realizó en 1.777 con motivo de la muerte de su primera esposa (123), sus bienes solo ascendían a 8.999 Libras, siendo muy escasos sus intereses comerciales, puesto que la partida más importante la constituían 6.000 Libras en dinero efectivo. Poco después contrajo un nuevo matrimonio con Rita Carbonell, de origen social también modesto, ya que era hija de un labrador de la huerta de Valencia y solo aportó en dote 248 Libras (124). Sobre su actividad posterior únicamente conocemos la desarrollada a principios del siglo XIX, la cual resulta, por otra parte, interesante al constituir una compañía que es la única localizada que se saldó con pérdidas. Efectivamente, como luego tendremos ocasión de apreciar, todas las referencias sobre los resultados de sociedades comerciales que disponemos terminaron con un beneficio positivo, aunque a veces muy escaso. Desde luego, existieron otros fracasos en la Valencia del

siglo XVIII, pero solo sobresalían los más espectaculares, es decir, los que acabaron en quiebra o suspensión de pagos. En cambio, el caso de Josef Pastor nos ilustra sobre los resultados negativos que se podían conseguir en una sociedad. Y éstos derivaron, lógicamente, de las difíciles condiciones en las que se desarrollaba el comercio en la época de la invasión napoleónica. La fecha en la que se constituyó la compañía no era la más idónea, ya que se situaba en el 16 de febrero de 1.804, cuando se estaba a punto de romper la tregua de Amiens. La sociedad contaba con un capital de 25.168 Libras, de las que 20.150 Libras 10 sueldos pertenecían a Josef Pastor, 4.025 Libras a su hijo Pedro Pasqual Pastor, y 992 Libras 10 sueldos al otro hijo Antonio Josef Pastor. Por su parte, los beneficios o pérdidas se distribuían, respectivamente, en el 68, 57 % para el primero, el 20 % para el segundo y el 11,42 % para el tercero. Tanto estos aspectos como sus resultados los conocemos gracias a las consideraciones previas realizadas en la división de bienes de Josef Pastor en 1.815 (125). La compañía se disolvió a principios de 1.809, aunque, debido a la situación política imperante, no se llegaron a liquidar las cuentas. De ahí que los socios se convinieran posteriormente en que sus resultados se obtuviesen aproximadamente teniendo en cuenta el capital que Josef Pastor introdujo en la nueva sociedad que el uno de mayo de 1.809 formó con su hermano Félix Pastor, su hijo Pedro Pasqual, y su sobrino Diego. A partir de ello se derivaba que aquella compañía había tenido unas pérdidas totales de 13.535 Libras, 7 sueldos y 8 dineros. Una parte procedía de tejidos remitidos al mercado colonial (concretamente 5.440 Libras en valor de productos en Veracruz) que no se esperaban recuperar. De todas formas, lo más importante es que los graves acontecimientos que tuvieron lugar en España a principios del siglo XIX (bloqueo inglés primero, invasión napoleónica y guerra de la independencia después) determinaron que aquella compañía perdiera algo más de la mitad de su capital inicial (el 53,77 %), a un ritmo anual de 2.578 Libras. Finalmente, en la división de bienes de Josef Pastor, citada anteriormente, constaba que su fortuna ascendía a unas 22.149 Libras, sin contar las cantidades que entregó a sus hijos al casarse y que se aportaron con el fin

de distribuir perfectamente la herencia. Es decir, a pesar de sus esfuerzos, no habia logrado superar sus orígenes modestos.

Frente al fracaso de sus hermanos, contrasta el rotundo éxito que consiguió Félix Pastor. Teniendo en cuenta lo señalado hasta ahora, creo que es indudable que debió tener unos orígenes sociales muy modestos. La información que poseemos en lo que respecta propiamente a su actividad comercial es muy fragmentaria e indirecta. No obstante, algunas noticias son muy interesantes al traducirnos el mecanismo a través del cual se conseguían los beneficios de la comercialización de la sedería en el mercado gaditano. Así, en el año 1.766 Manuel Tatay, comerciante de dicha ciudad, exponía ante el Consulado que en el mes de abril habia realizado un contrato con Félix Pastor por el que éste se comprometía a fabricarle 20 piezas de "glace" de 100 varas cada una al precio de 20,5 reales valencianos la vara, debiendo de realizarse la entrega en Cádiz en el mes de septiembre. Como puede verse, el ajuste se realizó antes de obtenerse la cosecha de seda. De ahí que al iniciarse la recolección de ésta, Pastor comprobó que sus precios eran más elevados de lo previsto, por lo que el valor de la vara se aumentó a 21 reales valencianos. Sin embargo, parece que aún así el precio no le compensaba, y el 13 de septiembre le comunicó a Tatay que no podría realizar la remesa. Como éste ya habia acordado la venta de los tejidos a otro comerciante gaditano, pedía que Pastor le indemnizase por los perjuicios sufridos, y el cálculo que realizaba era realmente revelador:

"...Asaber, las 2.000 varas que componen las veinte piezas a 21 real valencianos importan 4.200 Libras, y las dichas 2.000 varas hazen en aquella ciudad de Cadiz, con el aumento del seis por ciento, 2.120 varas, que vendidas a 18 reales, regulandolo por el precio mas inferior que vale en aquella (como no ignora dicho Pastor), importan 4.902 Libras, de cuya cantidad, revajadas las 4.200 Libras, con 70 mas de todos gastos puesta dicha ropa en Cadiz, quedan liquidas a favor de mi principal 632 Libras, salvo horror de calculo..." (126).

La argumentación creo que es suficientemente expresiva, indicándonos la forma a través de la cual se obtenía el beneficio de comercialización de la sedería. Y aquella se derivaba, simplemente, del juego con la diversidad de medidas y valores que existían en la España del Antiguo Régimen. Así, las varas valencianas eran un 6 % más reducidas que las gaditanas, y éstas se vendían a un precio superior en cerca de un 9 % a aquellas. La suma producida por el incremento de su extensión y valor era lo que proporcionaba el beneficio. En este caso podemos apreciar que la diferencia entre el valor de Valencia y Cádiz suponía 702 Libras, lo que representaba un incremento del 16,71 % de su coste en origen. No obstante, a partir del texto anterior también podemos comprobar que los gastos del transporte del producto de Valencia a Cádiz eran muy reducidos. Alcanzaban únicamente 70 Libras, es decir, solamente el 1,66 % de su valor en origen, o el 1,42 % del que tenía en su destino. Y ello a pesar de que se realizaba por vía terrestre, como ya señalamos en el capítulo primero y tendremos ocasión de apreciar también posteriormente. Indudablemente, al tratarse de un artículo de escaso peso y elevado valor este tipo de tráfico no resultaba en absoluto prohibitivo, ya que sus costes eran incluso más reducidos que los que se derivaban del transporte marítimo, siempre más barato para la mayor parte de las mercancías, de un producto de elevado peso y escaso valor como eran los cereales, puesto que, a partir de los datos utilizados por J.M Palop, aquel podría cifrarse en un 4,8 % de su precio en destino, llegando en el caso de producirse por vía terrestre a alcanzar hasta el 40 % (127). De todas formas, descontando los costes, el beneficio en limpio que podía llegar a obtenerse por el simple hecho de remitir unos tejidos de seda desde Valencia a Cádiz se cifraba en un 15,04 % de la inversión realizada en la primera ciudad. No obstante, cuando la facturación la efectuaba un comerciante valenciano, debía de abonar a su corresponsal gaditano el 3 % de comisión, como posteriormente tendremos ocasión de apreciar.

Poco más podemos añadir en lo que se refiere a la actividad comercial realizada por Félix Pastor. Únicamente constatar que

pronto se convirtió en uno de los principales comerciantes-fabricantes de tejidos de seda, dando trabajo en 1.776 a 148 telares y en 1.798 a 174 (128). En cambio, nuestra información es mucho más intensa en lo relativo a sus afanes de ascenso social y a su inversión inmobiliaria, gracias a la localización de las escrituras de fundación de mayorazgo y de sus últimos testamentos. Según se señalaba en la Real Cédula de 20 de Diciembre de 1.797, por la que se le concedió el título de marqués, venía preparando su promoción social desde hacia ya tiempo. Así, los méritos que alegó para obtener aquella concesión se distribuían cronológicamente de la siguiente forma:

- Fue familiar de la Inquisición desde el 25 de febrero de 1.774.
- Con motivo de la guerra contra Inglaterra, a finales de la década de 1.770, hizo donación al rey de 500 vacas y 100.000 reales anuales.
- Por despacho del 23 de noviembre de 1.786 se le concedió el privilegio de hidalguía atendiendo a que en la fabricación de tejidos de seda daba ocupación a más de 2.000 personas diariamente, realizando un comercio muy activo con América y otras plazas y habiendo invertido más de 100.000 Libras en bienes inmuebles. Igualmente, también se consideró que había construido a sus expensas dos escuelas en las que se educaban más de 200 niños y que en 1.785 se había dignado a financiar la reapertura de la puerta de Ruzafa en las murallas de Valencia, lo que le costaría más de 4.000 Libras.
- El padre de su yerno, Vicente Tamarit y Llevería, también había obtenido el privilegio de hidalguía en 1.788.
- Por reales facultades de 1.787 y 1.794, se le permitió fundar un mayorazgo con bienes por valor de 204.136 Libras, 9 sueldos y 10 dineros.
- En la guerra contra la Convención realizó una donación a la Corona de 300.000 reales.
- Finalmente, el 23 de marzo de 1.797 adquirió en pública subasta el título de marqués de Contreras, que había sido concedido a uno de los miembros de la burocracia de la Corte en 1.773, para lo cual tuvo que abonar a su titular 22.000 ducados

de vellón. Por la Real Cédula de 20 de diciembre de 1.797 se le permitió cambiar la denominación del título por la de marqués de San Joaquin y Pastor.

Como puede apreciarse, el logro de su ascenso social no le había resultado nada barato, ya que las donaciones que realizó a la Corona en las dos guerras citadas ascendían a más de 40.000 Libras mientras que la adquisición del título rondaba en torno a las 30.000 Libras. Otros de los méritos citados eran mucho menos altruistas de lo que a primera vista parecía, como, por ejemplo, la reapertura de la puerta de Ruzafa, ya que una buena parte de sus bienes inmuebles se situaban en este lugar, y él mismo vivía en la calle del mismo nombre existente intramuros de la ciudad. De todas formas, no cabe duda que el dinero que invirtió en promocionar su imagen pública fue bastante elevado.

Ya se ha señalado que en 1.787 obtuvo facultad real para fundar un mayorazgo con bienes por un valor de algo más de 200.000 Libras. En un principio, según aparecía en la Real Cédula correspondiente, había pensado que 150.000 Libras se compusieran de bienes inmuebles, mientras que las 50.000 Libras restantes se entregarían en telares de seda, efectos y dinero para que los sucesivos poseedores del vínculo mantuvieran siempre la actividad gracias a la cual se había enriquecido Félix Pastor. No obstante, pronto rectificó, ya que en una representación de 1.792 exponía que dudaba de la efectividad de incluir cláusulas tan terminantes y ejecutivas, aparte de los problemas que ello conllevaría, puesto que los riesgos y contingencias del comercio podrían mermar en algún momento dicho caudal o desaconsejar su inversión, además de que las cuentas que deberían entregarse en cada vacante del mayorazgo sobre este aspecto darían lugar al planteamiento de interminables pleitos. De ahí que Félix Pastor solicitase que aquellas 50.000 Libras se pudiesen vincular también en bienes inmuebles, mientras que el mantenimiento de la fabricación de tejidos de seda se aseguraría gracias a la obligación que se impondría a los sucesores en la escritura de fundación y al recuerdo del ejemplo desarrollado por Félix Pastor y su esposa,

ya que:

"...aunque el valor de los bienes raíces que pertenecen a los exponentes asciende a doscientos cuarenta mil pesos, no por eso descuidan la conservación y fomento de su fábrica de sedas, y a su imitación procuraran sus hijos dedicarse a esta útil ocupación, aunque no se les imponga obligación alguna, acordándose que si los suplicantes, sus abuelos, en medio de ser Nobles no reusan ejercer con provecho público este ministerio, deven ellos manifestar igual afición, haciéndose útiles a la Patria...", además de que "...subsistirán mejor los telares si su dueño es rico y se impone a los primeros poseedores del mayorazgo el gravamen de tenerlos corrientes en número competente..." (129).

Cabe indicar, no obstante, que dicha obligación de mantener el comercio de tejidos de seda no se incluyó entre las cláusulas de las escrituras de fundación de mayorazgo. Sin embargo, ello no quiere decir que Félix Pastor abandonara este sector productivo. Entre otras ocasiones, lo acabamos de ver formando una compañía con su hermano Josef en el año 1.809, a pesar de la situación conflictiva existente. Igualmente, aparecía como uno de los principales expedidores de tejidos de seda en el año 1.804, según vimos en el capítulo primero. Y en el reparto del subsidio de 1.800 se le situó en la primera categoría, es decir, como el comerciante más enriquecido de la ciudad. Lo que no está tan claro es que sus sucesores en la posesión del mayorazgo siguieran desarrollando el comercio de tejidos de seda, sobre todo después de los acontecimientos producidos entre 1.808 y 1.814.

Las modificaciones solicitadas en 1.792 fueron aprobadas por Real Cédula de 11 de febrero de 1.794, y el 10 de noviembre del mismo año ya se producía la primera escritura de fundación. No obstante, al concedérsele el título de marqués en 1.797 y haber obtenido también el patronato y derecho de enterramiento en la capilla de Nuestra Señora de los Gozos de la parroquia de San Andrés de Valencia, se realizó una nueva escritura con los mismos bienes el 26 de marzo de 1.802. Aunque en un apartado

posterior se realizará un análisis con mayor extensión de ellos, cabe indicar aquí simplemente algunos de sus rasgos esenciales. El valor total de los bienes ascendía a 204.136 Libras, 9 sueldos y 10 dineros, y estaban compuestos por 14 casas, 6 alquerías, 7 barracas y 2.480,95 hanegadas de tierra, la mitad de ellas aproximadamente de huerta y el resto de diversas calidades. Se distribuían en 26 poblaciones de 5 comarcas valencianas, aunque mantenía un predominio absoluto la de la actual "Horta", en la que en tres de sus núcleos (Valencia y su huerta, Quart y Ruzafa) se encontraban 22 edificios y el 38,5 % de las tierras. Finalmente, un fenómeno interesantísimo a constatar es que la totalidad de los bienes vinculados fueron adquiridos entre 1.770 y 1.794, es decir, en 25 años, a un ritmo medio anual de inversión, por tanto, de 8.165 Libras, aunque aquella fue especialmente intensa, e incluso brutal, en los seis años comprendidos entre 1.784 y 1.789, cuando se compraron bienes por valor de 113.121 Libras, a un ritmo medio anual de 18.853 Libras. De todas formas, como ya se ha señalado anteriormente, todos estos aspectos serán objeto de mayor atención en un apartado posterior referido expresamente a la inversión inmobiliaria.

Ahora en lo que debemos centrarnos en mayor medida es en los objetivos perseguidos con la creación del mayorazgo y en su regulación, puesto que ello nos revelará gran parte de la mentalidad de Félix Pastor. Los objetivos perseguidos eran, indudablemente, la perpetuación de su memoria y apellido. Así se expresaba claramente al principio de la fundación realizada en 1.794:

"...por quanto las familias y memorias de las personas Ylustres se conservan y perpetuan teniendo fondos para alimentarse con la decencia correspondiente a su distinguida calidad y nacimiento; Y al contrario, por su defecto se aniquilan y obscurezen, como la experiencia lo acredita, pues se ven precisadas a mendigar y sugetarse a oficios indecorosos, y tal vez a incurrir en los mas execrables exesos contra ambas Magestades, efecto todo de la indigencia que por la division de los bienes padecen. Por tanto, aviendo considerado con madura reflexion y acuerdo que el medio de obviar estos daños es vincular los bienes y

prohibir su separacion y enagenacion, hemos resuelto erigir Mayorazgo de muchos de los que posehemos..."

El texto transmite perfectamente la mentalidad de una nobleza de nuevo cuño, en la que las distinciones tenían que ir acompañadas de un cierto nivel de riqueza, para lo cual la medida más efectiva era la vinculación de los bienes que permitiría la perpetuación de la dinastía con mayores garantías. Estos deseos de perpetuar el apellido también nos los puede ilustrar, quizás con mayor claridad, lo dispuesto en la cláusula 13ª de la misma escritura, en la que se afirmaba: "...Que los sucesores de este mayorazgo (a excepcion del Rey Nuestro Señor), aunque sean estraños, han de firmar el apellido de Pastor despues del de su padre, y traer nuestras armas en el lugar mas prehemimente...". En la escritura de 1.802 esta obligación era sustituida, lógicamente, por la utilización del título de marqués de San Joaquin y Pastor. Entre las regulaciones del mayorazgo se incluía, como es habitual, la cláusula de inconfiscabilidad del vínculo mediante la disposición de que en caso de cometerse algún delito que conllevara la confiscación de los bienes, el poseedor que lo realizase habria quedado excluido de su dominio ocho dias antes de efectuar la acción, pasando el mayorazgo a su inmediato sucesor. Igualmente, se eliminaba de su disfrute a las personas que ejerciesen cualquier profesión religiosa que les impidiese contraer matrimonio, a las que se añadían expresamente los locos, "mentecatos", mudos y sordos. Pero más revelador de su mentalidad era otra disposición que aparecía en las dos escrituras de fundación de mayorazgo (cláusula 15ª de la de 1.794 y 9ª de la de 1.802) y que se expresaba en la primera de ellas de la siguiente forma:

"...Que ninguno de los sucesores de este mayorazgo ha de exercer oficio vil de hecho ni de derecho, ni casarse con hijos ni nietos del que lo haya exercido, aunque este haya sido noble por su nacimiento; y si lo hiciere pierda su goze, y no poseyendolo entonces no entre en el, y pase al siguiente en grado, pues queremos que todos sus poseedores, y las personas con quienes se casaren, sean nobles, limpios, y sus padres y abuelos por ambas lineas, no solo de mala rasa, de judios,

moros, hereges y nuevamente convertidos, sino de oficios viles de hecho y de derecho, y de penitenciados por el Santo Oficio de la Ynquisicion..."

La mentalidad social del Antiguo Régimen estaba, por tanto, plenamente vigente en este representante de la burguesia sedera valenciana. ¡Y ello aún a principios del siglo XIX!. No se trataba solo de que asumiera los ideales de pureza de sangre que, por otra parte, impregnaban a la totalidad de la sociedad española de la época. Lo más grave era, en cambio, que se excluyera todo contacto con las personas que hubieran ejercido un "oficio vil", y más procediendo esta disposición de un comerciante. ¿Hace falta recordar que la monarquía venía emitiendo todo tipo de medidas desde hacía más de un siglo con el fin de acabar, al menos parcialmente, con este tipo de prejuicios?. Indudablemente, no se habría tenido mucho éxito cuando este mismo comerciante se atrevía a despreciar a aquellas personas "...aunque este haya sido noble por su nacimiento...". Teniendo en cuenta este hecho, ¿hasta qué extremo podía llegar la aristocracia?. Normalmente se suele afirmar que los neófitos tienden a ser mucho más severos de lo que es habitual. En este sentido, no cabe duda de que Félix Pastor había olvidado, o más bien trataba por todos los medios de que se olvidase, sus propios orígenes sociales, ya que éstos habrían sido notablemente modestos si atendemos a las referencias proporcionadas por sus mismos hermanos. Y había asumido plenamente los ideales de la aristocracia. Al analizar los Cuerpos de Comercio en el capítulo segundo ya hemos tenido ocasión de comprobar la altanería que transmitían sus representaciones en el enfrenamiento que tuvo con la Junta por estas fechas. Aparte de estas disposiciones, el resto de las cláusulas sobre la regulación del mayorazgo no tenían mayor interés. En lo que se refiere a la línea sucesoria, el primer poseedor sería su única hija, Maria Angela Pastor, esposa de Vicente Tamarit y Genovés. Al morir aquella le sucedería su hijo mayor Félix Tamarit y Pastor, y luego toda su descendencia por orden de primogenitura y prefiriendo a los varones sobre las hembras. En caso de extinción, el mayorazgo pasaría a los demás hijos de Vicente Tamarit y Angela Pastor

con las mismas condiciones, y, finalmente, a los descendientes de los cuatro hermanos que había tenido Félix Pastor, de mayor a menor y con la preferencia de los varones sobre las hembras. En la escritura de 1.794 se establecía que en caso de agotarse toda la descendencia el mayorazgo pasaría a poder de la corona real de España. En cambio, en la de 1.802 esta disposición se cambió por la venta de todos los bienes y la distribución de su producto por cuartas partes iguales, que se aplicarían al Hospital General, la casa de la misericordia, el colegio de niños huérfanos de San Vicente Ferrer, y la cuarta parte restante para la celebración de misas rezadas por el alma de Félix Pastor, su esposa y de todos sus descendientes, siendo los administradores de ella los párrocos de las iglesias de San Andrés de Valencia y San Valero de Ruzafa, en donde se realizarían las misas.

Pero Félix Pastor no se contentó con crear un mayorazgo principal, sino que, además, fundó otro secundario para la hija menor de Vicente Tamarit y Angela Pastor, es decir, su nieta. Previa la oportuna obtención de licencia real, concedida por Real Cédula de 1 de febrero de 1.787, el 20 de agosto de 1.801 otorgó la escritura de establecimiento de un mayorazgo en favor de Maria Vicenta Tamarit y Pastor, que había contraído matrimonio poco antes con Josef Company, oficial de la Secretaria del Despacho Universal de Hacienda. En esta ocasión vinculó 9 casas y 525,24 hanegadas de tierra por un valor total de 50.000 Libras (130). La línea de sucesión era la habitual de primogenitura, con preferencia del varón a la hembra, y pasando luego, en caso de extinción, a la rama de los descendientes de su hermano Josef Tamarit y Pastor, luego a la de Félix Tamarit y Pastor, y, finalmente, a la de los cuatro hermanos de Félix Pastor. En caso de desaparición total de la descendencia, la disposición era la misma que se adoptó para el mayorazgo principal en 1.802. El resto de las cláusulas más sustanciales eran idénticas a las de éste último, es decir, inconfiscabilidad, exclusión de los que adopten profesión religiosa y de locos, "mentecatos", sordos y mudos, prohibición del contacto con personas que hubiesen ejercido "oficio vil", e incluso se imponía "...que los sucesores

del mayorazgo han de firmar el apellido de los señores otorgantes despues del de su padre...", es decir, seguía imperando el deseo de perpetuación del apellido.

Con las disposiciones anteriores, Félix Pastor había marginado totalmente al otro nieto que le quedaba, Joseph Tamarit y Pastor. De ahí que en el testamento que otorgó en 1.802 (131) decidió mejorarle legándole personalmente 50.000 Libras en valor de 1 alquería y 544 hanegadas de tierra, casi todas ellas de marjal, aunque con la condición de que debía de contraer matrimonio "...a gusto y voluntad de nosotros los otorgantes (Félix Pastor y su esposa) y, por nuestro fallecimiento, del de los padres de aquel, porque casando el citado Don Josef Tamarit y Pastor a disgusto no ha de valer ni tener efecto alguno dicha mejora y legado...".

En conjunto, combinando los datos de las tres disposiciones, creo que podemos conocer, en gran parte, el nivel de fortuna al que había llegado Félix Pastor. A través de aquellas tenemos documentada la posesión efectiva nada menos que de 23 casas, 7 alquerías, 7 barracas y 3.550,19 hanegadas de tierra, distribuida prácticamente por terceras partes entre huerta, secano y marjal. Y todo ello alcanzando un valor total de 304.136 Libras, 9 sueldos y 10 dineros. No sabemos, ciertamente, si con éstos se agotaban todos los bienes inmuebles que poseía, pero cabe pensar que estarían incluidos la gran mayoría. Como ya hemos podido ver, poco antes de fundar el mayorazgo en 1.794 declaraba que disponía de 240.000 pesos invertidos en aquellos, con lo que solo habrían quedado como libres después de la vinculación posesiones por valor de 40.000 Libras. De ahí que en la década de 1.790 debió de continuar el ritmo de adquisición, puesto que en el mayorazgo secundario y en el legado de 1.802 se citaban casas y tierras por valor de 100.000 Libras más. Es decir, quizás los inmuebles localizados constituyan la gran mayoría. No obstante, Félix Pastor debía de poseer un patrimonio más elevado, puesto que continuaba con el comercio de tejidos de seda. Y en él tendría invertido un mínimo de 50.000 Libras, que era lo que en principio se

deseaba vincular para que los poseedores del mayorazgo siguieran desarrollando este sector productivo. Por tanto, la fortuna acumulada por Félix Pastor debió de superar las 350.000 Libras, cifra que, como hemos podido ver en el análisis global de los datos de los inventarios, no llegaba a alcanzar ninguno de los comerciantes localizados.

Pero el patrimonio de Félix Pastor no logró superar incólume los graves acontecimientos que se sucedieron en España en la primera década del siglo XIX. Así, en el testamento que otorgó en 1.812 dispuso que "...en atención a las circunstancias del día que experimentamos y que por ello ha decaído mi casa considerablemente...", se reducía el mayorazgo principal en una cuarta parte, que serviría para dotar a sus bisnietas. Igualmente, el legado que realizó en favor de Josef Tamarit en 1.802 se reducía a la mitad, aunque se justificaba por el hecho de que su hermano Félix Tamarit, que debía ser el primer poseedor del mayorazgo principal después de la muerte de su madre, no tenía descendencia y, por tanto, aquel habría acumulado el legado al mayorazgo (132). La reducción ordenada de éste último se realizó efectivamente en el año 1.815, quedando definitivamente con unos bienes por valor de 154.175 Libras, 4 sueldos y 1 dinero (133). De todas formas, puede apreciarse que a pesar de la afirmación de que "...ha decaído mi casa considerablemente...", el patrimonio que quedaba era aún enormemente importante.

Los Tamarit-Pastor constituyen, por tanto, unas de las dinastías comerciales sederas valencianas que, partiendo de unos orígenes modestos y seguramente, al menos en el caso de los primeros, artesanales, lograron alcanzar las más elevadas cotas de riqueza y prestigio social. No obstante, aunque realizaron una fortísima inversión en la adquisición de bienes inmuebles y asumieron plenamente los prejuicios e ideales de vida aristocráticos, continuaron desarrollando el comercio de tejidos de seda, incluso en las difíciles condiciones que existieron durante la guerra de la Independencia (compañía formada en 1.809 por Félix Pastor con

su hermano Josef y dos de sus sobrinos).

8- Pueyo-Noguera

Sin ninguna vinculación de parentesco entre ellas, estas dinastías tienen en común la realización de una fuerte inversión en bienes inmuebles ya en fechas tan tempranas como la década de 1.750, y su consiguiente promoción social, con el abandono de la actividad comercial a corto o largo plazo.

Aunque nuestra información sobre él es bastante escasa, cabe indicar que Vicente de Pueyo y Rios tuvo unos orígenes realmente modestos. Según aparece en la escritura de división de bienes que realizó en 1.756 con motivo de la muerte de su mujer, Antonia Neyro y Albarracin, cuando contrajeron matrimonio en 1.710 la dote y arras de ésta solo ascendieron a 900 Libras, mientras que sobre aquel se afirmaba que "...no constando que este llevara a dicho matrimonio bienes algunos, ni que formara capital de ellos, se deven conciderar por gananciales, durante él, todos los que existieren...". No obstante, en dicha escritura constaba que su patrimonio líquido ascendía a 172.799 Libras (134). Es decir, habia realizado una acumulación de capital realmente bruta a un ritmo anual de 3.756 Libras. Sus negociaciones parece que no se reducían solamente al comercio de tejidos de seda. Así, en 1.743 nos aparece como recaudador general de la renta de salinas del Reino de Valencia, para cuya explotación formó una compañía con otro comerciante, Juan de Velagarde (135). Sin embargo, en la escritura de división de 1.756 únicamente existe constancia de su relación con la sedería, y ello aún de forma muy global. Simplemente se afirma que "...el caudal que tiene en dinero, seda en rama entregada para la fabrica, y en texidos de este genero en esta ciudad de Valencia, Madrid, Cadiz y en Yndias, en ganados y en creditos, importa quarenta mil Libras, porque aunque pudiera conciderarse esta partida de mucha mayor cantidad, se regula ella como liquido, sin riesgo ni contingencia atendiendo a que hay parte de creditos inutiles, y otra de con-

tingentes y sugetos a resultas...". En estas condiciones, por tanto, poco más podemos añadir sobre su actividad comercial. Únicamente constatar que solo constituía una parte bastante pequeña del activo, que ascendía a 188.400 Libras, concretamente el 21,23 %. Realmente, el núcleo esencial de su patrimonio lo formaban los bienes inmuebles, que alcanzaban un valor total de 139.600 Libras, el 74,09 % del activo. En ellos las fincas urbanas no eran muy importantes, puesto que se reducían a seis casas (cinco en Valencia y una en Quart) por valor de 9.600 Libras. Lo fundamental eran las tierras, que, por si solas, representaban el 69 % del activo, al estar valoradas en 130.000 Libras. Se agrupaban en torno a tres masías (dos en Ribarroja y una en Chiva) y suponían nada menos que 3.082 hanegadas de tierra, el 96 % de ellas de huerta. La inversión realizada había sido, por tanto, muy importante para las fechas en las que nos situamos. Y, de hecho, ello supondría un temprano abandono de la actividad comercial, puesto que el único hijo de Pueyo, Vicente de Pueyo y Neyro, ya había dado la espalda a aquella en la fecha de la división de bienes al aparecer en la escritura como capitán de dragones y regidor perpétuo de la ciudad de Valencia.

Sobre los orígenes sociales de los Noguera estamos menos informados. Solo conocemos con mayor detalle las ansias de ascenso social y la actividad comercial desarrollada por el iniciador próximo de la dinastía, Pedro Juan Noguera y Aliaga. Según afirmaba en el testamento que otorgó en 1.757 (136), por Real Cédula de 1.751 obtuvo facultad para fundar mayorazgo con sus bienes, y en 1.757 logró conseguir el privilegio de hidalguía. En virtud de dichas disposiciones, en aquel testamento realizó tres vinculaciones de bienes. Dos secundarias, por valor de 15.000 Libras cada una, para sus hijos Juan Francisco y María Rosa, y la otra principal, con los restantes inmuebles y en la que se incluía el privilegio de hidalguía, para su hijo primogénito Vicente Antonio Noguera y Ramón. Como ya viene siendo habitual se adoptaba la cláusula de inconfiscabilidad, mediante la disposición de que quien cometiese acción o delito que implicase la confiscación de sus bienes habría quedado privado de la posesión

del vínculo un día antes de su realización. Por su parte, la sucesión se regía por el orden de primogenitura, aunque la preferencia de los varones sobre las hembras era mucho más intensa que en las anteriores ocasiones, ya que se establecía que en caso de no existir descendencia masculina en los mayorazgos secundarios éstos se agregarían al principal. Los deseos de perpetuar el apellido eran también evidentes, al disponerse que si los vínculos recayesen en la línea femenina sus poseedores deberían de añadir a los suyos el apellido Noguera. En todo caso, se concluía que cuando se presentase dudas sobre los problemas de sucesión se siguiese la doctrina establecida por Luis de Molina en su "Tratado de los mayorazgos de España". Finalmente, en caso de extinción de toda la descendencia, los bienes se distribuirían, por terceras partes, entre el Hospital General, la casa de la Misericordia y el colegio de San Joaquin de las escuelas pias de Valencia.

Por medio del inventario de sus bienes, realizado en 1.758 (137), podemos conocer su composición, aunque la totalidad de los inmuebles, que habían sido vinculados, no se valoraron. Estos consistían en 15 casas y 2.058,41 hanegadas de tierra esparcidas en diez poblaciones distintas, aunque la mayor parte de ellas, el 72,21 %, eran de secano, mientras que las de huerta solo alcanzaban una extensión de 373,26 hanegadas, el 18,13 %. De todas formas, la inversión en inmuebles habría sido considerable, y lo más interesante es que casi todos ellos se adquirieron en diez años, entre 1.748 y 1.758. En un apartado posterior nos referiremos con mayor detenimiento a estas cuestiones. Ahora lo que más nos interesa analizar es la composición de sus bienes muebles, que nos refleja su actividad comercial. El balance que podría derivarse de aquellos se ha elaborado en el cuadro nº 9 . Las partidas más importantes son, lógicamente, la inversión en la sedería y los créditos. En el primer aspecto, el núcleo esencial lo constituían los tejidos facturados. Su destino era, como ya resulta habitual, Cádiz y el mercado colonial. En aquella ciudad disponía, en poder del corresponsal Juan Antonio Andino, de 36 piezas por valor de 4.350 Libras, 15 sueldos. Pero, además, constaba que otras diez piezas y un corte de tela de oro y plata,

CUADRO nº 9

Distribución de los bienes muebles del inventario de Pedro Juan Noguera en 1.758 (datos en libras, sueldos y dineros)

	<u>Valor</u>	<u>%</u>
Stocks seda en bruto	523-15-00	
" Tejidos de seda	286-15-00	
Fabricantes	2.666-08-02	
Tejidos seda facturados	<u>17.123-02-03</u>	
Total inversión sedería	20.600-00-05	56,35
Otros créditos	11.725-08-01	32,07
Dinero efectivo	522-00-00	1,42
Efectos domésticos	3.188-11-00	8,72
Censos	350-00-00	0,95
Otros	<u>170-18-00</u>	0,46
TOTAL	36.556-17-06	
PASIVO	<u>3.810-00-00</u>	
TOTAL	33.746-17-06	

FACTURADO

	<u>Valor</u>
Tejidos de seda en Cádiz	<u>5.901-07-03</u>
" " América	<u>11.221-15-00</u>
	17.123-02-03

por valor de 1.550 Libras, 12 sueldos, "...estan en camino con Ventura Servera, ordinario de la villa de Chiva...". Por su parte, parece que el contacto con el mercado colonial era muy importante, puesto que se señalaba que existían "...diferentes texidos de seda embarcados en flota a los puertos de La Habana, Lima y Buenos Ayres..." por un valor de 11.221 Libras. No obstante, los créditos nos indican que el comercio con Sevilla debía ser también abultado, ya que casi la mitad de su valor, concretamente 5.290 Libras, lo adeudaba la compañía de Joseph y Dionisio Hernández, de dicha ciudad. Además, en aquellos se incluían, aunque como de mala calidad, 2.400 Libras en valor de 12 acciones de la Compañía de Extremadura. Las otras partidas relacionadas con la sedería eran menos importantes. Las existencias de materias primas y tejidos solo alcanzaban un valor total de 810 Libras. Mayor era, en cambio, la cantidad derivada del control de los productores, que ascendía a 2.666 Libras, consistiendo aquellos en un torcedor y 20 maestros terciopeleros que poseían en sus casas un total de 35 telares. Como ya venimos insistiendo, este hecho nos puede servir para confirmar que el sistema de producción adoptado continuaba siendo el domiciliario o disperso, aunque creo que la entidad de los fabricantes controlados debería ser, a tenor de la importancia del comercio desarrollado, mucho mayor.

A pesar de poseer ya el privilegio de hidalguía, Vicente Antonio Noguera y Ramón siguió manteniendo el comercio de tejidos de seda. Ya hemos tenido ocasión de verlo participando en la formación de la compañía realizada en 1.764, junto con Morera, Emperador, Tamarit y Martín y Gil, para establecer una casa de comercio en Cádiz. Igualmente, en una escritura de poder de 1.776 consta que aún entonces le quedaban cuentas pendientes del tráfico desarrollado entre 1.760 y 1.765 con un corresponsal de Nueva España (138). Por su parte, en el capítulo segundo constatamos su papel como promotor fundamental de la creación de los Cuerpos de Comercio de Valencia, y su vinculación a ellos a través de la ocupación de una de las plazas de caballero hacendado hasta su muerte en 1.797. No obstante, no sabemos con certeza cuanto tiempo siguió interesado en el comercio. De todas

formas, cabe constatar que, según aparece en el testamento que realizó en aquel año (139), ninguno de sus cinco hijos varones estaba vinculado al mundo de los negocios, ya que dos siguieron la carrera militar, otro la eclesiástica, otro era miembro del Colegio de San Clemente de Bolonia, y el sucesor del mayorazgo, Vicente Joaquin Noguera y Climent, era oidor de la Real Audiencia de Valencia.

Por tanto, los Pueyo y Noguera constituyen sendos casos de enriquecimiento muy temprano, puesto que ya en la década de 1.750 estaban plenamente consagrados y habían realizado una fuerte inversión en la adquisición de bienes inmuebles. No obstante, al haber logrado la acumulación de capital de una forma tan prematura nos han permitido apreciar con mayor nitidez el abandono de la actividad comercial, ya por sus inmediatos sucesores, como Pueyo, o tras un lapso de tiempo más extenso, como sería el caso de los Noguera. Quizás esta evolución la experimentasen otras dinastías más tardíamente enriquecidas en pleno siglo XIX.

9- Bladó-Meybiele-Bodoy

El caso de Vicente Bladó constituye uno más de los que dilapidaron la práctica totalidad de su patrimonio en la adquisición de bienes inmuebles. Pero, a la vez, puede servir para introducirnos en el estudio de los escasos comerciantes extranjeros que dedicaron su actividad de una forma prácticamente exclusiva a la sedería.

Sobre los orígenes y el tráfico concreto mantenido por Vicente Bladó no disponemos de mucha información. Aunque era valenciano, lo cierto es que la mayor parte de las sociedades que realizó fue con comerciantes franceses. Así, entre 1.730 y 1.737 se asoció con Esteban Requier, quien se casó con su hermana Maria Francisca Bladó y será analizado en el apartado siguiente. En la década de 1.750 formó compañía con Antonio Troy, y en la de 1.760 con Luis Monrepos. Finalmente, en la de 1.770 se había asociado con Juan Bautista Meybiele y Claudio Bodoy. Quizás estos contac-

tos dieron lugar a que aparte de desarrollar la fabricación de tejidos de seda también se hubiese interesado por la exportación de seda en bruto al extranjero. Así, en el conflicto que en 1.762 se entabló entre los fabricantes y exportadores ante la pretensión de aquellos de tantear la seda que éstos hubiesen adquirido antes del mes de septiembre, la compañía de Bladó y Monrepos aparecía entre los segundos, con 5.609 libras de seda compradas antes de dicho mes. No obstante, expusieron que solo habían expedido las dos terceras partes de la seda que compraron para exportar, por lo que, como ellos también eran fabricantes, solicitaron que el resto pudieran aplicarlo a su propia producción (140). Como ya hemos señalado, en la década de 1.770 se asoció con Meybiele y Bodoy. Según consta en una escritura de convenio realizada en 1.778 sobre dicha compañía (141), Vicente Bladó había sido el socio principal, y en el balance confeccionado en aquel año le habían correspondido 57.501 Libras. Sin embargo, deseaba retirarse ya del comercio, y los otros dos socios fueron los que continuaron la sociedad, aún bajo la razón de "Bladó, Meybiele y Bodoy" por ocho años, comprometiéndose a pagarle a aquel en dicho plazo la anterior cantidad.

Realmente, Vicente Bladó, al no tener descendencia por no haber contraído matrimonio, parece que andaba ya mucho tiempo detrás de adquirir bienes inmuebles y formar un mayorazgo. En el testamento que realizó en 1.740 aún no lo hizo, pero si lo dispuso ya en el que otorgó en 1.749 (142). No obstante, el definitivo tuvo lugar en 1.775, al que se añadió un codicilo en 1.778 (143). En el primer caso vinculó las casas y tierras que ya poseía en favor de su hermano José Agustín, presbítero, para pasar luego a la línea de su hermana Maria Francisca. En el segundo dispuso que a los inmuebles anteriores se añadiesen bienes por valor de 18.000 Libras que deberían adquirirse posteriormente. Según el inventario realizado en 1.783 (144), el vínculo constaba de 14 casas y 1.968 hanegadas de tierra, aunque la mayor parte de ellas, el 86,36 %, eran de secano, y solo 268,25 hanegadas eran de huerta. Solo se valoró lo comprado después de 1.778 por precio de 18.000 Libras, que consistía en 4 casas, 118,75 hanegadas de huer-

ta y 215 hanegadas de secano. Por su parte, los bienes muebles, que ascendían a 37.767 Libras, se derivaban fundamentalmente del crédito en contra de sus antiguos socios Meybiele y Bodoy.

Como ya vimos en el capítulo segundo al abordar el problema de la expulsión de los franceses en 1.793, los casos de Meybiele y Bodoy eran los que mayor preocupación suponían para la Junta de Comercio de Valencia al llevar un tráfico de tejidos de seda muy activo, controlando, según se afirmaba, unos trescientos talleres y dando trabajo a más de 2.000 personas. Al finalizar la compañía que ambos realizaron en 1.778 y abonar su deuda a Bladó, continuaron desarrollando su comercio independientemente. El de Juan Bautista Meybiele era muy importante, y podemos conocerlo gracias al balance realizado por los administradores que nombró tras su expulsión en 1.793 (145). Su activo ascendía a 184.839 Libras, y el pasivo a 129.047 Libras, quedando, por tanto, su capital líquido en 55.792 Libras. No obstante, aquellos afirmaban que "...hecho un juicio prudencial del estado y valor de los enseres que avia en la cassa de Meybiele, segun el ultimo vilance, cotexado con el de los que aora se han encontrado, resulta que se le han destruido y malversado por la reolucion acontecida mas de diez y siete mil pessos...". Es decir, en condiciones normales, el patrimonio de Meybiele debería ascender a más de 72.000 Libras. Por tanto, se habia visto muy afectado por la violencia desatada contra los franceses en Valencia en 1.793. El núcleo sustancial del activo del balance realizado en dicho año se derivaba de los créditos existentes, que, reflejados solo de una forma muy global, ascendían a 125.295 Libras, el 67,78 % del total. Del resto, lo más destacable eran las existencias de materias primas y tejidos elaborados, por valor de 27.914 Libras, lo facturado a Cádiz, que ascendía a 7.403 Libras, y lo derivado del control de los productores, que alcanzaba las 14.184 Libras. Por su parte, la partida mas importante del pasivo, 94.220 Libras, se derivaba de diversas cantidades de dinero que tenían en la casa diversas personas, quizás en concepto de depósito, mientras que el resto procedía de letras de cambio no satisfechas. Juan Bautista Meybiele se trasladó a Teruel y luego a Córdoba, y aunque en 1.796 re-

gresó a Valencia para recuperar sus bienes, no se ha localizado ningún rastro más sobre él.

El balance realizado en 1.793 por los administradores nombrados por Claudio Bodoy y Juan Bautista Labat, que formaban compañía, es menos detallado (146). Su activo ascendía a 103.042 Libras, y el pasivo a 61.508 Libras, quedando un capital líquido de 41.533 Libras, de las que 23.027 pertenecían a Bodoy y 18.055 a Labat. Como en el caso anterior, más de la mitad del activo provenía de los créditos que se les debían, mientras que sobre el resto solo sabemos que las existencias de materias primas y tejidos y lo representado por el control de los productores ascendía a cerca de 26.000 Libras, lo facturado a Cádiz a más de 19.000 Libras, y, finalmente, se disponía también de una tienda de venta al por menor de tejidos de seda de la que derivaban más de 7.000 Libras. Sobre la evolución posterior de Claudio Bodoy estamos algo más informados, ya que, quizás, fue el primero que intentó establecer en Valencia una auténtica fábrica o manufactura que comprendiese todas las operaciones de elaboración de la seda. Según se afirmaba en una orden de 13 de mayo de 1.797:

"...Don Claudio Bodoy ha presentado un manifiesto ofreciéndose a establecer en Valencia una casa de comercio y fabrica de texidos de seda, en que, al mismo tiempo que dara mayor extension al giro de estos generos, ofrece mejorarlos en todas sus partes, desde la operacion del hilado hasta la de la fabricacion, pidiendo a este efecto la dispensacion de varias gracias, franquicias y regalias ..." (147).

En dicha orden se le concedía un préstamo de 300.000 reales sin interés durante cinco años, aparte de otros privilegios, como la libertad de derechos en la importación de 40.000 Libras de seda en bruto del extranjero y de todas las materias tintóreas que necesitase, así como la posibilidad de introducir "...del extranjero libres de derechos todas las maquinas, telares e instrumentos que necesite para su fabrica...", y de "...traer y tener en su fabrica quantos maestros y oficiales fabricantes de texidos

de seda, tintoreros y torcedores extranjeros necesite...", pero, sobre todo, se le liberaba de cualquier intento de control e injerencia gremial al establecerse "...que tanto la fabrica como quantos generos se construian en ella, y sedas se tuerzan, y lo propio todos sus individuos, esten exentos de las ordenanzas que tienen los colegios del arte maior de la seda y de torcedores de Valencia, los quales por ningun pretexto ni motivo se han de poder mezclar ni tomar conocimiento en los asuntos de la fabrica ...". De haber tenido éxito, esta experiencia podria haber sido vital para el futuro de la industrialización sedera valenciana, puesto que, al englobar todas las operaciones, habria acabado con el "problema de fondo" que suponía la deficiente hilatura realizada por el campesinado en sus viejos tornos y, al mismo tiempo, iniciar el proceso de mecanización que la concentración de los productores en una misma manufactura posibilitaba. No obstante, las condiciones de la época no eran las más idóneas para el intento, al haberse iniciado ya el conflicto bélico contra Inglaterra. De ahí que acabara en un rotundo fracaso (148).

Concluyendo, aunque Vicente Bladó abandonó el comercio sedero al final de su vida, su actividad anterior habia permitido el enriquecimiento, al vincularse a su compañía como socios menores, de dos comerciantes-fabricantes franceses que a finales de siglo desarrollaban un tráfico de gran envergadura y tenían un enorme interés en el fomento de la sedería, hasta el punto de que uno de ellos trató de establecer una manufactura que englobase todas las operaciones de la producción, en oposición al sistema domiciliario o disperso imperante hasta entonces.

10- Layus-Valence

También de origen francés, estas dinastias estaban relacionadas entre si por lazos de parentesco y, realmente, la segunda fue la continuadora del comercio desarrollado por Pedro Layus. Sobre este último estamos bastante bien informados debido a las sustanciosas noticias que aportan sus testamentos de 1.755 y 1.758 y el inventario y división de bienes realizados en dicho

año (149). A partir de ellos conocemos que "...despues de establecidas en este Reyno las reales leyes de Castilla...", es decir, en la década de 1.710, contrajo matrimonio con Juana Vingherta y Palomar, disponiendo de un patrimonio de 20.000 Libras. Al morir aquella, realizó un inventario privado de sus bienes en 1.748, por el que constaba que aquellos ascendían a 75.000 Libras. Por tanto, en unos 40 años había multiplicado su capital inicial cerca de tres veces, a un ritmo medio anual de entorno a 1.400 Libras. Con motivo de su segundo matrimonio con Maria Francisca Forner, volvió a realizar inventario de sus bienes en 1.750, ascendiendo éstos a 81.500 Libras, lo que nos indica que en dos años su patrimonio creció en unas 6.500 Libras, a un ritmo de 3.250 Libras anuales. Finalmente, en el inventario confeccionado a su muerte en 1.758, su capital líquido era de 89.738 Libras, por lo que en estos ocho años el crecimiento había sido menor, a un ritmo de unas 1.000 Libras anuales. Hay que advertir que la última de las cifras señaladas incluía las 28.223 Libras que en el mismo año había concedido como dote a su única hija al contraer matrimonio con Diego Valence (150). Efectivamente, la entrega de esta cantidad tuvo lugar a finales de abril de 1.758, mientras que el inventario se realizaba a principios de noviembre del mismo año. Este hecho y la circunstancia de que los bienes de la dote estuvieran constituidos fundamentalmente por efectos comerciales me ha impulsado a reunir los resultados de ambas escrituras. Con esta salvedad, el balance que resulta de su comercio se ha confeccionado en el cuadro nº 10 . De él se desprende que se había realizado ya una fuerte inversión en bienes inmuebles que representaban más del 46 % del activo, consistiendo aquellos en 7 casas, 2 alquerías, 1 barraca y 284,5 hanegadas de tierra, la mayor parte de huerta. No obstante, las partidas derivadas directamente del comercio de tejidos de seda constituían la cuarta parte del activo, y, dentro de ellas, el núcleo esencial lo formaban las remesas realizadas. Como ya resulta habitual, Cádiz era el mercado principal, en donde su corresponsal, Domingo Gascó, tenía en su poder tejidos por valor de 13.216 Libras. En cambio, el mercado colonial solo estaba representado por una remesa de tejidos de seda a Cartagena de Indias que ascendía a

CUADRO nº 10

Distribución de los bienes del inventario de Pedro Layus en 1.758 (datos en libras, sueldos y dineros).

	<u>Valor</u>	<u>%</u>
Stocks seda en bruto	2.101-06-01	
" tintes	30-13-06	
" tejidos seda	1.756-10-08	
Fabricantes	686-19-04	
Tejidos seda facturados	<u>18.990-01-11</u>	
Total inversión sedería	23.565-11-06	25,77
Otros créditos	9.819-10-03	10,74
Armamento de buques	904-15-01	0,91
Dinero efectivo	3.864-06-02	4,22
Efectos domésticos	9.856-18-08	10,78
Fincas urbanas	10.880-00-00	11,90
Fincas rústicas	31.355-00-00	34,30
Arriendos inmuebles	<u>1.163-10-05</u>	1,27
ACTIVO	91.409-12-01	
PASIVO	<u>1.670-18-09</u>	
LIQUIDO	89.738-13-04	

FACTURADO

	<u>Valor</u>
Tejidos de seda en Cádiz	13.216-14-01
" " América	2.229-14-09
" " Murcia	2.151-08-06
" " Madrid	<u>1.392-04-07</u>
	18.990-01-11

2.229 Libras. No obstante, también tenía facturados tejidos a Murcia, por valor de 2.151 Libras, y Madrid, por 1.392 Libras. Estos contactos con el mercado murciano nos lo confirman igualmente los créditos a su favor, ya que casi la mitad de ellos procedían de deudores residentes en Lorca y Murcia. El resto de la inversión en la sedería no tiene el mayor interés.

Al contar solamente con una hija, la actividad de Layus tuvo su continuidad en el comercio desarrollado por su yerno Diego Valence. Este era originario de Tolón y su trayectoria podemos conocerla a grandes rasgos gracias a una carta que dirigió en 1.791 a la Junta de Comercio exponiendo sus méritos con el fin de ser propuesto para ocupar una de las plazas de dicha institución (151). En ella afirmaba que a principios de la década de 1.740 se trasladó desde su ciudad natal a Murcia para introducirse en el comercio por medio de la compañía de "Valence y sobrino" que operaba allí. No obstante, la referencia más importante es la que trataba sobre su venida a Valencia, en la que afirmaba "...en ocasión de fomentar conexiones mercantiles en esta con aque-lla mi casa, este motivo, agregado a la casual de mi rica boda con la hija de Don Pedro Layus, fueron de naturaleza arto poderosas para fixar aquí mi residencia...". No en vano, la dote aportada por Vicenta Layus se acercaba a las 30.000 Libras. Establecido, por tanto, en Valencia en 1.758, parece que en principio se interesó por la exportación de seda en bruto. Así, en el conflicto planteado en 1.762 entre los fabricantes y los exportadores era uno de los principales representantes de estos últimos, habiendo adquirido entre los meses de junio y agosto de dicho año con el fin de extraer de España 11.769 libras de seda (152). Sin embargo, ello no supuso que abandonara la producción de tejidos, como se aprecia en la compañía que en 1.784 realizó con dos de sus factores. A través de ésta también podemos conocer el nivel de riqueza que había alcanzado, puesto que se afirma que en el inventario que realizó el 1 de mayo de dicho año constaba que su patrimonio ascendía a 232.539 Libras (153). Es decir, su fortuna era realmente considerable, equiparándose a la de los más poderosos comerciantes valencianos. Desgraciadamente, su composi-

ción solo se señala a grandes rasgos. Así, exponía que la había dividido en dos aspectos distintos: "...Uno abraza y comprende todos mis bienes raíces y citios, con el fondo capital que tengo en mi casa de Murcia, y algunos efectos y fondos que me he separado para mis operaciones particulares...", ascendiendo a 112.479 Libras; "...Y el otro que abraza y comprende todos los efectos existentes de tejidos de seda, sedas, y deudas buenas, dudosas y malas...", alcanzaba un valor de 120.059 Libras. Esta última parte quizás representase su inversión en la sedería, aunque estaría inflada por la presencia de los créditos de todo tipo de calidades. No obstante, uno de los hechos más importantes del final de su vida lo constituyó su conversión en factor en Valencia de la Compañía de Filipinas en 1.790, que, como afirmaba Valence en la carta dirigida a la Junta de Comercio en 1.791, "...desde el año pasado absuerve (como es notorio) todos mis desvelos...". La compañía había tenido facultad real, por orden de 13 de octubre de 1.789, para establecer almacenes en las ciudades españolas en que lo desease con el fin de despachar las mercancías que importaba de Asia, y, al tratar de buscar un corresponsal en Valencia, "...eligió por tal a Don Diego Valence, estimulada del concepto favorable que de él había hecho el Señor Conde de Cabarrús, director nato de la Compañía..." (154). Aunque Valence pretendía que se le remunerase con una comisión del 3 % de las ventas que realizase, y del 5 % en caso de asumir la responsabilidad de la percepción de los créditos, al final se acordó abonarle solamente el 3 % en ambos casos. Uno de los problemas más importantes que se plantearon fue el de la semielaboración de la seda en bruto que se importaba desde Cantón, ya que, según parece, en España aún no se había conseguido torcerla y devanarla con perfección. Así lo exponía la Compañía de Filipinas a Valence en carta del 23 de febrero de 1.790:

"...La Compañía, que trae del Asia gran porción de tejidos particularmente para las Américas, tiene también con el mismo objeto mucha porción de sedas en rama para la fabricación de nuestros tejidos, mezclándola con la nacional. Que esto precisamente se puede hacer así se confirma con

lo que hacen los franceses, ingleses y holandeses, y demás naciones que trahen grandes porciones de seda de la China... A nosotros nos admira que en España no haya máquinas proporcionadas a esto, como las tienen las demás naciones donde les viene la seda de China en los mismos términos que a nosotros, y sabemos que en Nueva España se consumen muchas de estas sedas, las devanan con gran facilidad..."

Diego Valence se ofreció a la Compañía para realizar pruebas al respecto en Valencia, pero el resultado fue muy negativo, puesto que los torcedores a quienes se entregaron las sedas vieron como la operación del torcido y devanado daba lugar a que se desperdiciara mucha seda, lo cual les colocó en una situación de endeudamiento con la Compañía, ya que los desperdicios que habitualmente se admitían en los contratos eran muy escasos, y aquellos tuvieron que hacerse responsables de la cantidad que hubiese excedido a lo estipulado. Este hecho debió de crear una gran animadversión en dichos productores hacia la Compañía de Filipinas. Pero sus otras actividades fomentaron mucho más dicho sentimiento entre los fabricantes valencianos. Como ha podido apreciarse en el inicio de la cita anterior, dicha compañía privilegiada facturaba una gran cantidad de tejidos asiáticos hacia América. Algunos de ellos serían de seda. Pero, además, la mayoría eran muselinas o tejidos ligeros de algodón que estaban desplazando la demanda orientada anteriormente hacia la sedería. Por tanto, su tráfico estaba provocando una fuerte reducción de la cuota de mercado de que gozaban anteriormente las sedas valencianas. No obstante, ello no ocurría solamente en el mundo colonial, sino que también se experimentaba dicho fenómeno en el mercado nacional desde que en 1.789 se le permitió abrir almacenes en España. Esta competencia ya fue denunciada por los comerciantes y fabricantes valencianos en 1.791, atribuyéndole la decadencia que experimentaba la fábrica de esta ciudad (155). De ahí que la animadversión hacia ella fuese creciendo a grandes dosis. En el capítulo posterior se analizarán estas cuestiones con mayor detenimiento. Pero ahora cabe señalar aquí que durante los motines de 1.793 la violencia existente pudo ser aprovechada para atacar o perju-

dicar los intereses de la Compañía en Valencia. Los amotinados debían de saber, a ciencia cierta, que en los almacenes de Valence se encontraban los efectos de aquella y, por tanto, que no se trataba, ni mucho menos, de intereses franceses. Sin embargo, la acción violenta debió de adquirir allí un carácter verdaderamente dramático durante los alborotos ocurridos entre el 24 y el 26 de marzo. Según escribía Valence en una carta de esta última fecha:

"...Tengo el consuelo de notificar a V.S. que mis efectos, con los de la Compañía, libros, papeles y otros documentos de una y otra pertenencia están salbos, y yo no he sufrido otro menoscabo más que la destrucción de algunos muebles de mi casa después de haber luchado los amotinados contra la fuerza armada que tenía de custodia en ella por disposición del Excelentísimo Señor Capitán General..." (156)

Es decir, en su casa se entabló una auténtica batalla entre los amotinados y la fuerza armada que colocó el capitán general para proteger los efectos pertenecientes a la compañía privilegiada. Según se señala en un expediente posterior, aquellos fueron trasladados después a la real aduana para garantizar en mayor medida su custodia, y ascendían a un valor total de 100.151 Libras, de las que algo más de las tres cuartas partes derivaban de muselinas y tejidos de algodón, el 10 % de géneros de seda, y el resto de productos diversos (abanicos, pañuelos, géneros de loza, etc.) (157). M. Ardit ha señalado como posibles causas de los alborotos el alza de precios de los cereales que se venía sufriendo desde 1.791, el factor miedo ante una posible invasión francesa, y el descubrimiento de una conspiración de agentes revolucionarios de dicha nacionalidad en Valencia (158). Personalmente creo que a todo ello podría añadirse el descontento producido entre los fabricantes por el problema de paro o inactividad a que estaba dando lugar la competencia ejercida tanto en el mercado colonial como en el nacional por los tejidos de algodón y seda asiáticos importados por la compañía. Puede ser significativo, al respecto, que se tratara de atacar sus almacenes

en Valencia con la excusa de intervenir en contra de los franceses, aunque creo que, indudablemente, se sabía lo que se estaba haciendo al encontrarse con una fuerte protección armada de ellos. No debe olvidarse que, según señala M. Ardit, la mayor parte de las personas encausadas por los motines procedían de los medios artesanales de la ciudad de Valencia. De todas formas, si aquel ataque fracasó, la animadversión se centró después en el corresponsal de la Compañía en Valencia, es decir, Diego Valence, que fue uno de los acusados de encabezar la conspiración francesa a que se refiere M. Ardit. Desgraciadamente, los procesos abiertos sobre ello no se han podido localizar. Los únicos rastros que se han encontrado posteriormente derivan del ajuste de cuentas entre Diego Valence y la Compañía, que dió lugar al planteamiento de abultados pleitos y que aún coleteaba en 1.803 (159).

Concluyendo, aunque Diego Valence continuó el tráfico de tejidos de seda desarrollado por su suegro Pedro Layus, también se interesó por la exportación de la materia prima en bruto en la época en que estuvo permitida legalmente. Pero, sobre todo, lo que marcó realmente su vida fue su actividad como corresponsal de la Compañía de Filipinas en Valencia a partir de 1.790, ya que la competencia que ésta ejercía a la sedería valenciana en los mercados colonial y nacional pudo producir la animadversión de los fabricantes de dicha ciudad y justificar los ataques contra ella y la persona de aquel que se produjeron en los motines de 1.793.

11- Escoto

Los Escoto son los representantes más destacados de la participación genovesa en la fabricación de tejidos de seda. A diferencia de los franceses analizados anteriormente, parece que raras veces sufrieron la tentación de intervenir en la exportación de seda en bruto, al menos que sepamos. Pero su estudio también tiene interés porque constituyen el único caso que nos permite aproximarnos a lo que podrían ser los beneficios empresariales derivados de la producción sedera.

La práctica totalidad de la información que poseemos procede de la actividad desarrollada por Joseph Escoto. Con motivo del matrimonio que contrajo en 1.730 con Marcela Moreu, hija de un mercader de Valencia, consta que su padre era Nicolás Escoto, natural de "Arbisola", en la república de Génova (160). La escritura que en dicha ocasión se realizó constituye uno de los raros ejemplos de un auténtico contrato matrimonial, más que de una constitución dotal que era lo habitual en Valencia. Por medio de ella, Marcela Moreu aportaba en dote 1.138 Libras, 17 sueldos, y Joseph Escoto le ofrecía en arras la misma cantidad. Pero lo más importante es que se disponía que la escritura fuera también "...de sociedad y compañía en cuanto a los bienes gananciales...", para lo cual se consideraba que Marcela introducía las 2.277 Libras, 14 sueldos de su dote y arras, mientras que Escoto ponía las 4.500 Libras "...que mutuamente dicen las partes les ha conestado tener en dinero y en el trato de texidos de seda en que comercia, a más de lo que lleva hecha la donación por titulo de arras...". Por tanto, para nuestros fines, podemos considerar que Joseph Escoto poseía en 1.730 un patrimonio de 5.638 Libras. Por su parte, en el inventario que se realizó a su muerte en 1.762 el capital líquido ascendía a 101.061 Libras. Es decir, en 32 años su fortuna se habia incrementado en 95.423 Libras, multiplicando su capital inicial creca de 17 veces, a un ritmo anual de 2.981 Libras. El balance que resulta de su actividad según el inventario de 1.762 (161) ha sido elaborado en el cuadro nº // . Debo advertir, no obstante, que las 10.055 Libras a que ascendían los bienes inmuebles (4 casas en Valencia, 1 barraca y 12 hanegadas de tierra huerta) han sido obtenidas de la escritura de división que se realizó al año siguiente, y que será tratada posteriormente, ya que no se realizó valoración de ellos en el inventario. De todas formas, su incidencia sobre el activo aún era escasa, constituyendo únicamente en torno al 10 %. Similar porcentaje representaban las 10.360 Libras que poseía en dinero efectivo. La mayor importancia derivaba del cerca del 80 % restante que alcanzaban la inversión directa en la sedería y los créditos comerciales procedentes del desarrollo de esta actividad. En el primer aspecto las cantidades más elevadas las

CUADRO nº //

Distribución de los bienes del inventario de Joseph Escoto en 1.762 (datos en Libras, sueldos y dineros)

	<u>Valor</u>	<u>%</u>
Stocks seda en bruto	13.486-08-10	
" tintes	355-00-00	
" tejidos de seda	4.898-19-00	
Fabricantes	11.532-13-04	
Tejidos seda facturados	15.085-00-06	
total inversión sedería	45.358-01-08	44,78
Otros créditos	33.291-10-06	32,86
Dinero efectivo	10.360-00-00	10,22
Efectos domésticos	2.216-13-03	2,18
Fincas urbanas	8.035-00-00	7,93
Fincas rústicas	2.020-00-00	1,99
ACTIVO	101.281-05-05	
PASIVO	219-05-10	
LIQUIDO	101.061-19-07	

FACTURADO

	<u>Valor</u>
Tejidos de seda en Cádiz	15.085-00-06



constituían las existencias de materias primas y tejidos elaborados, en valor de 18.740 Libras, y el control de los productores, disponiendo de seda en bruto en poder de 2 torcedores y 23 maestros terciopeleros en valor de 10.035 Libras, además de otras 1.497 Libras, 7 sueldos en dinero entregado a aquellos a cuenta de sus manufacturas. Por su parte, los tejidos facturados alcanzaban las 15.085 Libras, pero se hallaban concentrados en la ciudad de Cádiz, actuando como corresponsal Juan Antonio Andino. Sin embargo, el análisis de los créditos nos proporciona mayor información sobre el radio de acción que cubría su comercio. De las 33.291 Libras a que ascendían éstos, creca de 31.000 Libras procedían del complejo andaluz, en el que Sevilla y Cádiz se encontraban prácticamente equilibradas con algo más de 15.000 Libras cada una. Por su parte, el mercado colonial estaba muy poco representado, apareciendo solo dos créditos derivados de sendas remesas de tejidos a Buenos Aires en 1.748 y 1.757, de las que las 1.479 Libras que quedaban por percibir se consideraban como de cobre dudoso. Por tanto, Joseph Escoto nos aparece desarrollando un intenso comercio de tejidos de seda, pero orientando su producción de una forma prácticamente exclusiva hacia los mercados de Sevilla y Cádiz, y arriesgándose raras veces en realizar una inversión directa para conectar con el mundo colonial.

Al transcurrir cerca de un año entre el inventario y la división (162), esta última escritura reflejaba la evolución que había experimentado el comercio en dicho período, lo cual nos permite obtener unos porcentajes de beneficios que cabe calificar, según creo, como totalmente fiables. En principio se puede lograr perfectamente el beneficio derivado de la comercialización de los tejidos de seda a Cádiz. Según se afirmaba en la división, de las 15.085 Libras que poseía el corresponsal Juan Antonio Andino en dicha ciudad en valor de tejidos de seda en la fecha del inventario, se vendieron 53 piezas que habían sido valoradas en 9.020 Libras, 13 sueldos, habiendo conseguido unos beneficios brutos de 1.488 Libras, 19 sueldos y 6 dineros, es decir, el 16,5 % del capital anterior, aunque de ello debía de deducirse el 3 % que recibía Andino como comisión (315 Libras, 5 sueldos,

al haber ascendido la venta a 10.509 Libras, 12 sueldos), con lo que el beneficio neto se quedaba en 1.173 Libras, 14 sueldos, que suponía el 13 % de la inversión. Como puede apreciarse, estos resultados son bastante similares a los derivados del cálculo que realizaba un comerciante gaditano por estas fechas en el pleito que sostenía con Félix Pastor (beneficio bruto del 16,71 % y neto en torno al 12 ó 13 %). Pero, además, la comparación de la división con el inventario de Joseph Escoto nos proporciona otro ejemplo que puede confirmarlos. Así, en aquella se afirmaba también que diversas piezas de tejidos de seda que en el inventario se anotaron como existentes y se valoraron en 2.195 Libras, 14 sueldos, habían sido vendidas posteriormente por "...los correspondientes a quienes se han remitido...", obteniéndose unas ganancias netas de 303 Libras, 7 sueldos, es decir, el 13,81 % del capital anterior. Aunque no se especifican los lugares a donde se facturaron, cabe pensar que se trataría de Sevilla o Cádiz. Por tanto, podemos confirmar que a principios de la década de 1.760 el beneficio de comercialización de la sedería valenciana al área andaluza solía rondar el 13 % en neto. No obstante, el cotejo de la división y el inventario también nos puede aproximar a lo que sería el beneficio empresarial derivado de la propia producción de tejidos de seda, aunque su resultado es algo más problemático. Efectivamente, en la escritura de división se afirma que las 24.634 Libras que en el inventario existían en valor de todas las sedas en madeja, crudas, torcidas y tintadas, tanto en los almacenes como en poder de los fabricantes, así como derivadas del dinero anticipado que tenían éstos a cuenta de sus manufacturas, habían producido un beneficio de 3.800 Libras. ¿De donde procedía éste?. Son varias las hipótesis que podrían manejarse. En principio cabría pensar que se originara simplemente de la evolución del precio de la seda en bruto entre uno y otro año. Hay que tener presente que la cosecha de 1.763 fue muy escasa, lo que dió lugar a que los precios del año anterior se incrementasen en un 33 % (163). La principal objeción a esta hipótesis es que si el negocio había seguido funcionando en el año transcurrido entre las dos fuentes de información, la seda en bruto debió de elaborarse en tejidos. Podría pensarse también que éstos se hubie-

sen remitido ya a los corresponsales y de su venta procediese el beneficio aludido, aunque contra esta posibilidad cabe alegar que en la división no se especifica nada al respecto, en contraposición al detalle con el que se describían las anteriores operaciones. De ahí que la conclusión más factible es que el incremento de valor anotado se debiera a la transformación de aquellas materias primas en productos elaborados. Si fuese cierto, podríamos afirmar que las 3.800 Libras constituían el beneficio empresarial, con lo que, poniéndolas en relación con el capital que se invirtió en las materias primas y el abono del trabajo de los productores (las 24.634 Libras), se obtiene un porcentaje del 15,42 %. Por tanto, cabría concluir, aunque con muchas salvedades, que el negocio de la producción y comercialización de los tejidos de seda dentro del mercado nacional, es decir, sin conectar con el mundo colonial, produciría a principios de la década de 1.760 unos beneficios totales de en torno al 30 % del capital inicialmente invertido (15 % en la primera operación y sobre el 13 % en la segunda). En todo caso, lo absolutamente seguro es que, contabilizando el resultado de las tres operaciones últimamente referidas, la casa de comercio de Joseph Escoto había obtenido en el transcurso de un año unas ganancias totales de 5.277 Libras.

Una de las hijas de Joseph Escoto, Josepha Antonia, contrajo matrimonio en 1.750 con Joaquin Manuel Fos, fabricante de tejidos de seda que alcanzó un enorme prestigio en Valencia, tanto por el hecho de ocupar de forma prácticamente ininterrumpida una plaza de vocal de la Junta de Comercio entre 1.769 y 1.789 y obtener de ella una pensión anual de 6.000 reales desde 1.778, como por su nombramiento de inspector general de las fábricas de seda por estas últimas fechas. No obstante, cuando realizó aquel matrimonio su poder económico aún era muy escaso, ya que afirmaba que su patrimonio solo ascendía a 1.440 Libras (164), y se calificaba como prensador de ropas de seda. Había protagonizado, por tanto, un matrimonio realmente ventajoso, pues su mujer le aportó como dote 3.400 Libras. Además, a la muerte de su suegro recibió de su herencia, como administrador de los bienes de su hija Josepha Fos y Escoto (su mujer había fallecido ya), otras 11.638 Li-

bras más. Desgraciadamente, no conocemos mucho más sobre su actividad. Únicamente podemos afirmar, a través de las noticias de su testamento en 1.789 (165), que volvió a realizar otra conexión matrimonial ventajosa, al casarse en segundas nupcias con Tomasa Ricord, hija de otro rico comerciante valenciano.

No obstante, el continuador real del comercio de su padre fue Roque Escoto, quien en 1.760 había contraído matrimonio con otro miembro de la dinastía Ricord, Isabel Ricord, la que le aportó en dote 4.120 Libras (166). Sobre su actividad comercial tampoco estamos muy informados. Sin embargo, cabe afirmar que logró proseguir el enriquecimiento emprendido por su padre, ya que en el subsidio de 1.800 estaba encuadrado en la categoría sexta. Son mucho más conocidos, en cambio, sus afanes de ascenso social gracias a la pretensión que emprendió en 1.802 con el fin de que se crease en los Cuerpos de Comercio de Valencia una matrícula separada de nobles. A través del expediente que se formó, sabemos que en 1.788 obtuvo el privilegio de hidalguía tras haber acreditado que poseía más de 40.000 Libras invertidas "...en fincas fructíferas...". No obstante, fracasó en principio en su intento de ocupar una plaza de regidor en la clase de caballeros de la ciudad de Valencia que había comprado a Gaspar Pastor, hasta que en 1.793 se le concedió dicha facultad. De ahí que en el memorial que realizó en 1.802 pudiera afirmar que "...con motivo de haver expendido crecidos caudales en la adquisición de bienes rayces fructíferos, fue minorando el ramo de comercio..." (167). Es decir, como en muchos de los casos analizados hasta ahora, dilapidó buena parte de su patrimonio en la adquisición de bienes inmuebles.

12- Conclusiones

El análisis detallado de las 18 dinastías comerciales sederas sobre las que se ha podido disponer de información suficiente para conocer su evolución en mayor o menor medida creo que nos da una base bastante sólida como para tratar de obtener ciertas conclusiones que caracterizarían el desarrollo de aquella activi-

dad en la Valencia del siglo XVIII. En principio, podemos constatar la existencia de fortísimas acumulaciones de capital que nos sirven para desmentir las hipótesis que nos hablaban de su inexistencia o debilidad. Hemos visto como en muchos casos se partía desde cero o de un patrimonio muy modesto y se conseguía obtener un capital final que muy frecuentemente rondaba las 100.000 Libras o las superaba. Desde luego, se ha señalado también que existieron dinastías que fracasaron o no lograron superar sus orígenes modestos, aunque, por este mismo hecho, los rastros dejados son mucho más aislados. Pero dicho fenómeno no es suficiente para empañar o minimizar el rotundo éxito alcanzado por aquellas, sino todo lo contrario. Otro de los rasgos que debe resaltarse es que la mitad, como mínimo, de las dinastías analizadas tenían unos claros orígenes artesanales. No obstante, ello no quiere decir que su comportamiento respecto a la producción adoptara el carácter revolucionario que debía adquirir según la clásica primera vía. Su sistema productivo era el mismo que desarrollaban los comerciantes-fabricantes de otros orígenes, es decir, el domiciliario o disperso. Desde luego, gran parte de la responsabilidad de la pervivencia de dicho sistema organizativo podía derivar de la incidencia de las reglamentaciones gremiales, como afirma A. González Enciso, puesto que los fabricantes controlados residían dentro de la ciudad de Valencia y, por tanto, estaban sometidos a aquellas. Sin embargo, cabe señalar que en estas condiciones era muy fácil abandonar el comercio de tejidos de seda, ya que la inversión requerida por la infraestructura, es decir, lo que puede considerarse como capital fijo, era prácticamente inexistente. De ahí que este fenómeno no fuera infrecuente, no solo entre los comerciantes de origen no artesanal, como podían ser los Emperador, Pueyo, Noguera, Bladó, Escoto, etc., sino también entre los de dicha procedencia, como ocurrió con los Morera, algunos de los Canet y seguramente seguirían la misma tónica los Tamarit y Pastor. Por tanto, es indudable que ante una dificultad de mayor envergadura la desbandada sería de tipo general.

Entre otros problemas, la llegada de dificultades a corto o

largo plazo era previsible si se tenía en cuenta la escasa diversificación del mercado de salida de la sedería valenciana. El fenómeno puede apreciarse con facilidad si se examinan los géneros facturados que aparecen en los balances detallados que se han confeccionado para apoyar el texto en este apartado. No se trata simplemente de que nunca aparezca como destino alguna ciudad europea que podría indicarnos la irradiación internacional del comercio sedero. Es que, además, la atención hacia el mercado nacional era prácticamente nula si se exceptúa la atracción que en algún caso ejerció la demanda de la Corte. No obstante, Cádiz solía ser siempre el núcleo dominante, acompañado normalmente por alguna remesa de entidad menor (salvo en los casos de Noguera y Morera) hacia el mundo colonial. La misma estructura nos dibujaría el análisis en profundidad de los créditos o del comercio realizado por otras dinastias sederas. En todo caso, el mercado final de destino era el mismo, es decir, el representado por las colonias americanas, aunque, salvo raras excepciones como las aludidas anteriormente, todo parece indicar que los comerciantes valencianos preferían no intervenir a fondo en éste y limitarse al contacto, menos remunerador pero más seguro, con el núcleo gaditano. La atracción que se sentía por esta ciudad se materializaba en los continuos intentos por lograr unos corresponsales de completa confianza en ella. El más importante fue, indudablemente, el realizado por los más destacados comerciantes-fabricantes de la época (Noguera, Emperador, Morera, Tamarit y Martín y Gil) en 1.764. Pero no fue el único, ni mucho menos. Hemos podido ver como Juan Bautista Orellana se enriqueció gracias a su asentamiento temporal en dicha ciudad, mientras que Pedro Morera intentaba hacer lo propio con su hijo sin conseguirlo, objetivo que sí logró, en cambio, Vicente Tamarit con dos de sus hijos. No obstante, se podrían aportar muchos más casos que no han sido tratados al disponerse de escasa información. Así, en 1.780 se ha localizado una compañía basada en el asentamiento en Cádiz de Pedro Vicente Giner, y en 1.784 otra por la que hacía lo mismo Joaquín López Genovés (168). En otras ocasiones se conseguía la misma finalidad mediante la formación de sociedades con comerciantes que ya residían en aquella ciudad, como hicieron, según las

referencias que poseemos, Enrique Molier en 1.780, Domingo de Murga en la misma década y Josef de Vivanco en 1.794 (169). De todas formas, los contactos con Cádiz eran muy intensos. A veces las remesas de tejidos se realizaban enviándolos con una persona de completa confianza para que se encargara allí de su venta. Así, por ejemplo, Antonio Ludeña, maestro del arte mayor de la seda, realizó tres viajes de ida y vuelta a Cádiz entre 1.772 y 1.775 para vender los tejidos que le había entregado el comerciante Juan Bautista Ludeña y Arbuxech, quien ya anteriormente comisionó con la misma finalidad a otro artesano, Pedro Martín (170). En otras ocasiones era el propio comerciante, sobre todo cuando tenía un poder económico aún modesto, quien se trasladaba directamente a dicha ciudad para vender los tejidos que había adquirido a crédito (171). Pero lo más habitual era que las mercancías se remitieran a los corresponsales gaditanos para su venta a comisión, que solía ser del 3 % cuando no se hacía responsable de la seguridad de la percepción de los créditos y del 5 % si lo garantizaba, o por el sistema de "cuenta en participación". Estas remesas se realizaban normalmente por vía terrestre, siguiendo la ruta que iba de Valencia a Sevilla y Cádiz, y siendo transportadas por arrieros u "ordinarios" que solían ser vecinos de los lugares de Chiva y Cheste, al menos según las referencias que se han localizado. Su efectividad y tradición puede comprenderse en mayor medida si se tiene en cuenta que algunos comerciantes catalanes recomendaban a sus corresponsales gaditanos que remitieran los fondos por medio de ellos, como lo hacía Miguel Joseph Formentí, fabricante de indianas, en 1.784 al disponer: "...El modo más útil para poner los fondos a ésta, tanto para este pago como para las demás compras que se le ofrescan, es de que los envíe en efectivo por los carruajeros valencianos que trahen efectos desde Valencia a essa, y en retorno se encargan de traher el dinero desde Cádiz a Barcelona..." (172). No obstante, el transporte no dejaba de ofrecer problemas, puesto que en ocasiones los géneros o el dinero podían ser robados en el camino, como le ocurrió a un arriero de Cheste en 1.770, cuando le sustrajeron seis cajones de tejidos "...en la venta nueva, jurisdicción de Villa Manrique, en Sierra Morena, sita en el camino real que ba

desde esta ciudad a las de Sevilla y Cádiz..."; igualmente, podían "perderse", como alegaba un ordinario de Chiva en 1.776 al haberle desaparecido 4.700 Libras de las más de 7.000 que transportaba; o, simplemente, los géneros podían resultar perjudicados por algún accidente, como le ocurrió a un ordinario de Chiva en 1.775 al caerle diversas piezas de tejidos en un arroyo en Utrera (173). De todas formas, al tratarse de un producto de poco peso y elevado valor, el tráfico por vía terrestre no era en absoluto prohibitivo, ya que, como vimos en el caso de Félix Pastor, sus costes tenían una incidencia menor sobre el precio de la mercancía que los que existían en el transporte marítimo de los cereales. Mediante la simple comercialización de la sedería valenciana a Cádiz, los comerciantes ya obtenían un porcentaje de beneficios bastante elevado. A través de los cálculos dispersos realizados en el transcurso de la exposición anterior, hemos comprobado que en el período comprendido entre 1.750 y 1.770 podían situarse entre el 13 y el 15 % del capital invertido, mientras que en las dos últimas décadas del siglo todo parece indicar que tendían a rondar el 10 %. Pero a ello debía de añadirse el propio beneficio empresarial derivado de la producción de los tejidos, que, por medio del único caso conocido (Joseph Escoto en 1.762-63), podemos deducir que quizás proporcionaría otro 15 %. Finalmente, si el comerciante decidía asumir los riesgos que entrañaba el contacto directo con el mercado colonial, y que aparte de las contingencias propias del trayecto se materializaban en una enorme dilación e incertidumbre en el recobro de la inversión, su esfuerzo podía proporcionarle otro 40 % de beneficios que, seguramente, se añadiría a los porcentajes anteriores. Aunque estos resultados están bastante documentados, derivan exclusivamente del análisis de casos particulares, por lo que deben ser asumidos con prudencia. Indudablemente, también podían existir pérdidas, como le ocurrió a Josef Pastor en la compañía que tuvo con sus hijos entre 1.804 y 1.809, o no recuperarse buena parte de la inversión al hacer quiebra o no satisfacer los créditos los corresponsales a quienes se habían remitido los artículos. Esta inseguridad quizás constituyese una de las motivaciones principales de las fuertes inversiones en la adquisición

de bienes inmuebles que hemos localizado ya entre los comerciantes sederos más enriquecidos. Simplemente a través de los balances detallados que se han confeccionado a lo largo de la exposición puede apreciarse que la inversión directa en la sedería (es decir, existencias, control de los productores y géneros facturados) raras veces alcanzaba las 50.000 Libras y suponía más del 50 % del activo. Indudablemente, a ello deberían añadirse los créditos, que ascendían a cantidades muy variables, aunque pocas veces superaban las 20.000 Libras y representaban más del 20 % del activo. Aunque esta afirmación resulte muy arriesgada, puesto que siempre podrían existir casos particulares que la desmintiesen, cabe pensar que aquellas cantidades eran los límites a partir de los cuales el excedente comenzaba a destinarse a la adquisición de bienes inmuebles. Es decir, el aumento de la fortuna no se traducía en un incremento paralelo de la inversión en la sedería. De los balances estudiados, solo los referidos a los Camps podrían contradecir la última parte de nuestra afirmación, aunque resulta significativo que dispusieran, en cambio, de elevadas cantidades de dinero efectivo. Igualmente, en apoyo de aquella podríamos aportar la disposición inicial de Félix Pastor al fundar su mayorazgo estableciendo que para la continuación del comercio de tejidos de seda se destinasen 50.000 Libras. Por tanto, puede pensarse que los comerciantes sederos valencianos no deseaban arriesgarse demasiado en el desarrollo de su actividad y, cuando podían, invertían los excedentes de que disponían en la adquisición de bienes inmuebles que les proporcionasen seguridad frente a los riesgos del comercio. Aparte de ello, claro está, también tenía su incidencia, y no en escasa medida, las ansias de prestigio y respetabilidad social, ya que la posesión de una buena cantidad de tierras era uno de los argumentos habitualmente esgrimidos a la hora de solicitar el privilegio de hidalguía. En cambio, la obtención de una mayor rentabilidad parece un argumento menos convincente, puesto que la proporcionada por las tierras era mucho menor que la que habitualmente se conseguía en el comercio. No obstante, todas estas cuestiones serán abordadas con mayor amplitud en un apartado

posterior. Ahora lo que nos interesa constatar es que por medio del comercio de tejidos de seda se obtenían sustanciosos beneficios limitando simplemente el radio de acción al mercado gaditano y colonial. Pero esta misma concentración de las remesas constituía una de las mayores debilidades de la sedería valenciana, ya que cualquier mínima perturbación en aquellos debía de tener unas graves repercusiones sobre la producción. Y fenómenos de este tipo ocurrieron en bastantes ocasiones, no solo por la incidencia de los conflictos bélicos internacionales, sino también por medio de alguna pequeña modificación en los aranceles aduaneros, o, lo que parece que fue mucho más desastroso, por la competencia que a partir de su creación ejerció el comercio desarrollado por la Compañía de Filipinas, ya que enviaba a las colonias y al mercado nacional tejidos asiáticos de seda y, sobre todo, de algodón, la fibra que poco a poco iba modificando las preferencias de la demanda. Estos factores, en los que pudo tener una gran responsabilidad el conservadurismo de la burguesía sedera (al no buscar mercados alternativos, prefiriendo las ganancias seguras del contacto con Cádiz, y no revolucionar el sistema productivo, manteniendo el disperso y orientando sus excedentes a la inversión inmobiliaria), deben ser asumidos a la hora de realizar cualquier planteamiento sobre el fracaso de la industrialización, lo que se tratará de hacer en el capítulo posterior.

b) Los comerciantes importadores o que desarrollaban un tráfico más diversificado

Si bien los comerciantes de tejidos de seda tenían, en su práctica totalidad, unos orígenes valencianos, los importadores y los que desarrollaban un tráfico diversificado que hemos logrado localizar eran, mayoritariamente, extranjeros, y, mucho más concretamente, franceses. Procedentes fundamentalmente de la zona bearnesa (174), como tendremos ocasión de ir señalando paulatina-

mente, casi todos ellos se asentaron en Valencia con un capital inicial muy escaso, logrando la acumulación mediante el mecanismo de introducirse primero en el tráfico de importación de tejidos elaborados o productos alimenticios, que luego redistribuían por mayor o por menor en toda la geografía valenciana, para ir ampliando posteriormente el nivel de sus negocios y abarcar ya la misma actividad exportadora de materias primas (sobre todo lana en bruto) y productos agrícolas, e incluso interesarse en el comercio de tejidos de seda. Este progresivo nivel de complejidad solo está perfectamente documentado en algunos casos, pero, atendiendo a la composición de los balances e inventarios localizados, creo que es una hipótesis realmente atractiva, y constituirá el hilo conductor de la exposición. Indudablemente, cuando la casa comercial estaba ya sólidamente asentada, constituía un perfecto trampolín para facilitar la promoción y acumulación de capital de otros familiares inmigrados posteriormente, quienes se introducían en el mundo del comercio a través de su intervención en aquellas como factores asociados. Aunque de origen genovés, los Causa parece que también pudieron utilizar el mismo mecanismo desarrollado por los franceses, a la vez que facilitaron posteriormente la aparición de otras dos dinastías de su misma nacionalidad. Finalmente, los escasos representantes españoles localizados constituyen un caso aparte, con mecanismos de acumulación y tipos de actividad distintos.

1- Faure-Bremond-Bordelongue-Galvien

Estos cuatro grupos familiares son los que en mayor medida hemos encontrado interesados principalmente en el comercio de importación, por lo que es interesante analizarlos conjuntamente.

Según consta en las escrituras de inventario y división de bienes de Jayme Faure, realizadas respectivamente en 1.752 y 1.753 (175), cuando contrajo matrimonio en 1.725 con Rosa Casanova su patrimonio ascendía a 4.000 Libras. Sin embargo, la fortuna de que disponía en aquellas escrituras era ya de 20.583 Libras. Es decir, había realizado una acumulación de capital de bastante

importancia, aunque manteniéndose aún dentro de unos niveles modestos. Su actividad aparece claramente reflejada en el inventario. El activo ascendía a 41.424 Libras, y cerca de la tercera parte de él, 12.968 Libras, estaba formado por las existencias de mercancías importadas, que, casi en su totalidad, eran tejidos franceses (ruan, cambray, laval, etc), ingleses (estameñas, bayetas, etc.) y de otras procedencias (creas, cretonas, tela de batista, etc.). Además de los tejidos, solo tenía como existencias 20 cargas de garbanzos importados de Marsella por valor de 105 Libras, un barril de estaño importado de Inglaterra valorado en 119 Libras, y una partida de suela inglesa que ascendía a 1.007 Libras. Aparte de las existencias, el núcleo esencial del activo lo constituían los créditos derivados de la venta de productos importados, ya que casi todos ellos los debían personas residentes en el País Valenciano. Aproximadamente la mitad de los deudores eran habitantes de la ciudad de Valencia, pero su radio de acción también incidía mucho sobre Játiva, Alcira, Gandia, Enguera y Ayora, llegando por el sur hasta Cocentaina y Denia, y por el norte hasta Castellón y Segorbe. Es decir, la redistribución de los productos importados se realizaba fundamentalmente dentro de los límites de la actual provincia de Valencia.

Una de las hijas de Jayme Faure, Ana, contrajo matrimonio en 1.751 con Joseph Lapayese, comerciante que posteriormente centraría su actividad en la fábrica de Vinalesa, mientras que otra, Rosa, se casó poco después con otro comerciante francés, Pedro Courreges, quien se introdujo en el negocio familiar. Efectivamente, según se señalaba en la división de bienes realizada en 1.765 por la muerte de Rosa Casanova (176), el 1 de julio de 1.761 ésta, su yerno Pedro Courreges y su hijo Alejandro Faure realizaron por medio de papel privado una compañía en la que la viuda de Faure introducía la práctica totalidad del capital, Courreges lo que le había correspondido del balance anterior, y Alejandro Faure no aportaba nada, mientras que los beneficios se distribuían, respectivamente, en un 53,34 % para aquella, el 33,3 % para el segundo y el 13,33% para el tercero. Disuelta el 2 de abril de 1.765, tras tres años y nueve meses de actividad, en la escritura

de división se distribuyó conjuntamente el capital y beneficios que correspondía a cada uno de los socios. No obstante, teniendo en cuenta que Alejandro Faure no puso fondos y le pertenecían el 13,33 % de las ganancias, a partir de las 1.437 Libras que se le adjudicaron podemos deducir que el capital de la compañía habría constado de 28.203 Libras, y que los beneficios totales ascenderían a 10.781 Libras, a un ritmo medio anual de 2.874 Libras, lo que suponía un porcentaje sobre el capital utilizado del 10,19 %. Y ello practicando un tráfico comercial muy similar al desarrollado por Jayme Faure, es decir, básicamente importador. Los rastros de esta dinastía se han perdido posteriormente. Solo se ha localizado el inventario realizado tras la muerte de Pedro Courreges en 1.785 (177), en el que constaba que su patrimonio ascendía a 12.504 Libras y seguía manteniendo un comercio de importación. Por su parte, en el reparto del subsidio de 1.800 aparece un Alejandro Faure encuadrado en la séptima categoría, aunque no se puede conocer con certeza si se trataba del miembro de esta dinastía que acabamos de ver participando en la compañía de 1.761.

La actividad de los Bremond parece en principio que era muy similar a la desarrollada por Jayme Faure, al menos así se desprende del inventario realizado en 1.762 con motivo de la muerte de Antonio Bremond, que fue cónsul de Francia en Valencia (178). Su patrimonio ascendía entonces a 22.097 Libras. No obstante, lo más importante es apreciar la composición del activo, que alcanzaba las 41.860 Libras. Las existencias de mercancías eran muy escasas, puesto que se reducían a 1.295 Libras en valor de algunas piezas de tejidos (lavales), varios barriles de esmalte y cerda, y cueros de suela. En cambio, el núcleo esencial del activo lo constituían los créditos, que ascendían a 26.926 Libras, de las que el 86 % derivaban de personas que residían en el País Valenciano o en sus proximidades. La mitad de ellas habitaban en la propia ciudad de Valencia, siguiéndoles, por orden de importancia, personas de Casas Ibáñez (Albacete), Alcira, Játiva, Enguera, Cheste, Castellón y otras 23 poblaciones más, que alcanzaban hasta Gandia por el Sur, y Vinaroz por el Norte. El origen

de estos créditos parece indudable, puesto que más de la mitad de los deudores eran botigueros de ropas, seguidos por zapateros, arrieros, especieros y otros oficios diversos. Por tanto, su actividad fundamental en estas fechas la constituiría la importación de tejidos extranjeros y otras mercancías distintas. Sin embargo, parece que en épocas anteriores también había estado vinculado a la importación de productos alimenticios. Así, entre los fondos del Consulado se conserva un voluminoso expediente derivado de un pleito que entabló en 1.760 un comerciante de Marsella en contra de él sobre el pago de diversas remesas de trigo que le vendió en el año 1.753. El problema se había sustanciado ya ante el consulado de Marsella y, en apelación, el Parlamento de Provenza, pero con sentencias contradictorias. En todo caso, lo que a nosotros nos interesa ahora es que ante el consulado valenciano el comerciante marsellés, Juan Bautista Gautier, presentó las facturas correspondientes a aquellos envíos (179), y a través de ellas podemos comprobar que alcanzaron una cantidad realmente importante. Se trataba nada menos que de 6.866 cargas marsellesas (cerca de 20.000 fanegas castellanas) de trigo procedente fundamentalmente del Levante mediterráneo y de Zelanda, recibido entre los meses de febrero y diciembre de 1.753, y valorado en 145.161 Libras tornesas (cerca de 37.000 Libras valencianas según la conversión realizada por el propio Gautier). Según los datos elaborados por J.M. Palop, los precios valencianos del trigo de la cosecha de 1.753 no experimentaron ninguna alteración brusca. Pero, en cambio, los de Castilla sí que conocieron una subida muy fuerte, lo que obligó al marqués de la Ensenada a realizar una operación de recogida de granos para abastecer al mercado de la Corte (180). Quizás buena parte de los importados por Bremond se destinaran a tal finalidad. De todas formas, lo que cabe destacar es que aparte de la importación de productos textiles, dicho comerciante intervino también en el comercio de granos. La voluminosidad del pleito que mantuvo con Gautier sobre aquellas operaciones fue una de las causas alegadas por sus hijos en la suspensión de pagos que realizaron en 1.765, afirmando que "...por quanto la cassa de comercio de los sobredichos Bremond hermanos, por los contratiempos que ha padecido,

assi por los pleitos que ha seguido como por quiebras de deudores y otros motivos..." (181). Sobre su evolución posterior no conocemos mayores detalles.

El comercio realizado por Pedro Bordelongue también se basaba principalmente en la importación de tejidos y productos alimenticios. Natural de Oloron, se calificaba como "...primer segundón del lugar de Moumour...". Su actividad la conocemos por la suspensión de pagos que realizó en 1.777 (182), por lo que podemos utilizar el balance confeccionado al año siguiente por los síndicos de los acreedores, ya que es bastante detallado. Su activo ascendía a 111.845 Libras, y el tráfico más importante que denotaba era el de la importación de tejidos extranjeros, que canalizaba a través de una tienda de venta al por menor en la que su capital y beneficios eran de 23.916 Libras. Pero, aparte de ello, disponía de 10.213 Libras en existencias de productos alimenticios constituyendo las partidas más importantes. 637 cahices de trigo por valor de 6.551 Libras, 395 cahices de habas valoradas en 2.632 Libras, y pequeñas cantidades de alubias, cebada, cacao y azúcar. Además, en los créditos, que ascendían en total a 66.848 Libras, se señalaba que 11.256 Libras procedían de la venta de trigos, habas y alubias a numerosos molineros sobre los que no se indica su lugar de residencia.

La actividad desarrollada por Antonio Galvien es mucho menos conocida, pero resulta interesante señalar algunas notas sobre él tanto por el hecho de que fue heredero de un señorío francés como porque su comercio permitió la acumulación de capital de unos de los principales importadores de tejidos existentes en la Valencia de principios del siglo XIX, Pellisier y Dupuy. Efectivamente, según se señala en la división de sus bienes realizada en 1.790 (183), al morir su tío, el señor de Malissolle, en 1.768 heredó de él dicho señorío y algunas tierras en Grenoble y Aubesagne. No obstante, en la división su valoración se aumentaba en más de un 50 % en función de las mejoras realizadas desde entonces. El señorío de Malissolle constaba de dos casas grandes, con sus dependencias de bodega, caballerizas, etc., 185 jornales

de tierra de labor y 70 jornales de bosque, valorado todo ello en 17.480 Libras valencianas. Además, le respondían por censos sobre bienes establecidos doce personas, cuyas pensiones y capitales ascendían a 460 Libras. Es decir, se trataba de un señorío de pequeña entidad. También disponía de casas y tierras en Aubesagne, por valor de 3.893 Libras, Grenoble, 2.266 Libras, y Marsella, 1.113 Libras. Por lo que respecta al País Valenciano, había adquirido una casa en Valencia, otra en Játiva y 11,69 Hane-gadas de tierra en Alcira, por valor de 7.993 Libras. Por tanto, tenía invertido en bienes inmuebles algo más de 32.000 Libras. No obstante, lo que ahora nos interesa en mayor medida es el resultado de su actividad comercial, que, mejor que en la división, se puede apreciar por la escritura de convenio y disolución de compañía realizada por sus herederos en 1.791 (184). En ella se afirma que se mantenían dos casas de comercio, una al por mayor y otra al por menor. Por lo demás, se señala la existencia de créditos aún no percibidos pertenecientes a sociedades anteriores. A través de ellas se aprecia perfectamente cómo Galvien fue introduciendo en el comercio a su sobrino Joseph Pellissier y a Antonio Dupuy. Así, en 1.760 formó compañía con el primero, en la que Galvien percibía el 87,5 % de los beneficios. En 1.774 realizó otra sociedad ya con los dos, siendo el interés de Galvien del 62,5 %. Finalmente, en 1.779 se formó la definitiva sociedad de "Galvien, Pelissier y Dupuy", en la que las ganancias que le correspondían al primero eran del 42,5 %. Es decir, se desprende perfectamente que Galvien fue el comerciante principal o capitalista que iba cediendo progresivamente participación a sus familiares (al menos Pellissier) o factores asociados. Como resultado de dichas sociedades, a Antonio Galvien se le adjudicaron bienes por valor de 122.873 Libras, aunque lo cierto es que cerca de la mitad de ellos consistían en créditos de difícil cobro, por lo que no se incluyeron en la división de bienes. El comercio desarrollado es muy fácil de delimitar, puesto que todas las informaciones disponibles coinciden en el mismo sentido. Se trataba de la importación de todo tipo de productos textiles. Así aparece en los registros aduaneros estudiados por J.M. Palop (185). Por nuestra parte, constatamos en el capítulo prime-

ro que Pellissier y Dupuy eran los segundos importadores de tejidos en importancia, atendiendo a la cantidad de varas recibidas, entre 1.802 y 1.804.

Concluyendo, a través de los cuatro grupos familiares analizados se aprecia perfectamente la absoluta especialización en la importación de productos textiles y alimenticios que desarrollaron muchos de los comerciantes franceses asentados en Valencia.

2- Milanete-San Julian-Lanusse

También bearnese (todos eran originarios del lugar de Monneain) este grupo familiar es el que en mayor medida nos sirve para documentar la transición o diversificación de los negocios desde la actividad puramente importadora hasta incluir también el comercio de exportación. Así lo señalaba uno de los factores de la compañía "Milanete y San Julian", a la que había servido entre 1.754 y 1.781, al introducir ante el Consulado una demanda en 1.783 para percibir sus salarios:

"...Es así que en el tiempo que estuve en dicha casa el único comercio que en ella se hacía era el de los géneros ultramarinos, que, recibiendo-se del extranjero, se vendían por mayor a los comerciantes de vara de esta ciudad y marchantes, hasta el año de mil setecientos y setenta, que la casa empezó a hacer también el comercio de lanas en rama, habiéndose extendido últimamente a otros frutos del país, pero sin abandonar dicho comercio de los géneros ultramarinos..." (186).

Desgraciadamente, la información que disponemos sobre su actividad no es muy abundante, puesto que las escrituras de inventario y división de bienes de Juan Milanete en 1.782 y Joseph San Julian en 1.785 (187) están confeccionadas de una forma muy global. No obstante, el planteamiento de un pleito en 1.783 entre San Julian y Juan Joseph Lanusse por la disolución de la compañía que habían tenido desde la muerte de Milanete nos ha proporcionado datos muy sustanciales (188). En él se recogía una contrata, fechada el uno de junio de 1.776, por la que Milanete y

San Julian se comprometían a que, si en el espacio de tres años obtenían unas ganancias superiores a 10.000 Libras, cederían a Juan Joseph Lanusse, sobrino del primero que habia trabajado como factor de la casa muchos años, la quinta parte de los beneficios. No sabemos si esta disposición se llevó a cabo en los términos establecidos, pero en el balance de la compañía que se realizó el 6 de abril de 1.782, y que aparecía en el pleito y en la escritura de división de bienes de Milanete, se le adjudicaron a Lanusse 5.199 Libras, 8 sueldos y 5 dineros. Con esta base, y dando como probable el hecho de que a partir de junio de 1.776 Lanusse obtuviera el 20 % de los beneficios sin poner capital, podríamos deducir que la compañía disponía de unos fondos de 73.613 Libras, y que se obtuvieron unos beneficios globales de 25.997 Libras, a un ritmo anual (en cinco años y diez meses) de 4.459 Libras, lo que suponía el 6,05 % del capital empleado. La circunstancia de que se coincidiese con un período de conflicto bélico internacional (guerra contra Inglaterra) podría explicar este rédito tan moderado, aunque quizás se deba también a que los datos desde los que partimos no son absolutamente seguros. De ahí que sean mucho más convincentes los resultados que nos proporciona el análisis de la compañía que se estableció en 1.782 a la muerte de Juan Milanete. Con la parte de la herencia de éste que les correspondió a Lanusse y a su madre (Juana Milanete), formaron una sociedad el 6 de abril de 1.782 con Joseph San Julian, en la que el capital total ascendía a 100.111 Libras. Y en el balance que se confeccionó el 10 de mayo de 1.783, tras un año y un mes de actividad, resultaron como beneficios 10.472 Libras, con lo que el ritmo medio anual habria sido de 9.666 Libras, suponiendo, por tanto, un porcentaje sobre el capital utilizado del 9,65 %. La actividad comercial que traducía aquel balance ha sido elaborada en el cuadro nº 12 .A través de él puede constatarse que la inversión en mercancías destinadas a la exportación era ya apreciable, representando en torno al 11 % del activo y constituyendo las partidas más importantes las existencias de "frutos del Reino", que no se detallan, y 62 balotes de lana lavada de Cuenca facturadas a Carcasona. La atención al comercio lanero queda materializada también en

CUADRO nº 12

Distribución de los bienes del balance de la compañía de Milanete y San Julian en 1.783 (datos en libras, sueldos y dineros).

	<u>Valor</u>	<u>%</u>
Deudores de sedas	1.998-19-03	1,58
Lana en bruto facturada	5.280-00-00	4,19
Créditos contra ganaderos	114-00-00	0,09
Stocks frutos del Reino	6.364-12-02	5,05
Total invers. exportación	13.757-11-05	10,93
Alimenticios facturados	7.225-00-00	5,74
Tejidos facturados	188-00-00	0,14
" existentes	63-13-06	0,05
Total inver. importación	7.476-13-06	5,94
Otros créditos	66.416-09-05	52,79
Letras de cambio	10.120-08-08	8,04
Vales reales	13.084-05-00	10,40
Dinero efectivo	14.005-07-05	11,13
Efectos domésticos	938-01-06	0,74
ACTIVO	125.798-16-11	
PASIVO	15.215-10-06	
LIQUIDO	110.583-06-05	

FACTURADO

	<u>Valor</u>
Lana lavada en Carcasona	5.280-00-00
Azafrán en Almodovar	7.225-00-00
Tejidos en lugares no especific.	188-00-00
	12.693-00-00

las deudas de varios ganaderos, que derivarían, seguramente, de adelantos de dinero a cuenta de la producción, mientras que la presencia de "deudores de sedas" quizás significase cierta tendencia hacia la intervención en la fabricación de tejidos de seda. Por su parte, la inversión en lo que podría denominarse como mercancías de importación era algo más leve, rondando el 6 % del activo. Su núcleo fundamental lo constituía una partida de 1.088 libras de azafrán facturado a Almodóvar (Ciudad Real) por valor de 7.225 Libras. El resto derivaba de tejidos (camelotes, gasas, gante, etc.) facturados a lugares no especificados o existentes en los almacenes. Pero la parte más importante del activo la constituían los créditos, que, entre los extranjeros, denotaban que los mayores deudores residían en Londres, aunque también había otros menores de Marsella, Lyon, Paris y Génova, procediendo, seguramente, todos ellos de los envíos de lanas o productos agrícolas. Por su parte, entre los de origen nacional destacaban los de Barcelona, quizás también por remesas de productos agrícolas, aunque tenían igualmente una presencia importante los de zonas ganaderas, como Molina de Aragón y Xea de Albarracín, derivados seguramente de dinero enviado para comprar lanas, y otros de diversos lugares del País Valenciano, por la redistribución de las mercancías importadas. El resto del activo estaba constituido por el dinero efectivo, vales reales y letras de cambio sobre Madrid. Por su parte, el pasivo provenía principalmente de una deuda en favor de una persona de Olorón, por valor de 10.260 Libras, y otra de un acreedor de Soria por 2.672 Libras, quizás esta última por compras de lanas. Las otras deudas eran de escasa entidad, destacando, en todo caso, las existentes en favor de personas de Marsella, Lyon, Birmingham y Amsterdam. En conjunto, por tanto, se trataba de un comercio de exportación de lana en bruto y productos agrícolas y de importación de géneros alimenticios y textiles, en cuyo desarrollo se había tenido, como queda dicho, un beneficio anual de cerca del 10 % en 1.782.

Tanto Milanete como San Julian no tuvieron descendencia directa, por lo que su comercio fue continuado por los Lanusse. Y sobre ellos solo sabemos posteriormente que Pablo Lanusse, herma-

no de Juan Joseph y que, como éste, también se había iniciado en el comercio trabajando en la compañía de su tío, fue quien actuó como socio capitalista de la fábrica de estampados de indianas que en 1.792 trató de establecer en Valencia el suizo Juan Bovet, con apoyo de la Junta de Comercio. Pero esta cuestión será tratada con mayor amplitud en el capítulo posterior.

3- Causa-Batifora-Ferraro

Frente a la relativa escasez de información que se ha podido apreciar en los casos anteriores, estas dinastías de origen genovés constituyen uno de los raros ejemplos cuya evolución se ha logrado rastrear documentalmente a lo largo de casi todo el siglo XVIII gracias a la frecuencia con la que acudían ante los notarios, que, además, solían ser casi siempre los mismos, para realizar todo tipo de contratos. De ahí que hayan sido ya objeto de una primera aproximación en un trabajo anterior (189). Aunque quizás en sus orígenes se hubiesen iniciado en el comercio mediante sus actividades importadoras, lo cierto es que durante la práctica totalidad de la centuria los encontramos también, sin abandonar, ni mucho menos, aquellas, muy vinculados a la exportación, centrándose principalmente en la lana en bruto y apareciendo solo intentos de lograr una mayor diversificación a finales del siglo.

El iniciador de la dinastía fue Antonio Causa, quien ya estaba establecido en Valencia en la década de 1.680. Así, aparece como uno de los miembros de la cofradía de los genoveses de esta ciudad en 1.695, y sobre su tráfico podemos afirmar, gracias a las tesis de licenciatura realizadas en el Departamento de Historia Moderna, que se basaba en la importación de papel, hierro en bruto o elaborado y productos textiles (190). En su testamento de 1.711, al no disponer de descendencia, nombró herederos a sus tres hermanos residentes en Voltri, Génova (191). Este hecho podría haber provocado, a su muerte, la extinción de su comercio y la consiguiente fuga de capitales. Pero no fue así, ya que aquel fue continuado por sus sobrinos Juan Bautista

y Juan Causa, de los que el primero ya llevaba algún tiempo asentado en Valencia y había trabajado como factor en la casa de su tío. Ambos formaron a principios de abril de 1.715 una compañía que disponía de un capital de 8.790 Libras, 16 sueldos, cerca del 60 % del cual procedía de la herencia de Antonio Causa. Aunque su duración prevista fue de ocho años, aún continuaba vigente en 1.732, cuando fue renovada por tres años más, y su disolución efectiva no tuvo lugar hasta 1.738 (192). En el balance que en dicho año se realizó constaba que el producto líquido que poseía la compañía ascendía a 61.809 Libras, 3 sueldos y 4 dineros. No obstante, dicha cantidad se derivaba exclusivamente de sus efectos muebles, por lo que se le debían de añadir las 38.549 Libras, 4 sueldos que se fueron invirtiendo entre 1.723 y 1.737 en la adquisición de 15 casas, 3,5 alquerías y 1.144,5 hanegadas de tierra (además de cuatro censales y un préstamo hipotecario de escasa entidad), y que los socios se habían repartido poco antes en proporción a la parte de beneficios que a cada uno le correspondía (es decir, 3/5 partes para Juan Bautista y 2/5 partes para Juan) (193). Por tanto, el total disponible era de 100.358 Libras, 7 sueldos y 4 dineros, por lo que, deduciendo el capital aportado, se infiere que la compañía había obtenido en el período de su vigencia unas ganancias de 91.567 Libras. Ello suponía la consecución de una acumulación de capital verdaderamente brutal, ya que en sus 23 años y 8 meses de duración se logró un beneficio medio anual de 3.869 Libras, lo que representaba un porcentaje del 44,01 % sobre el capital utilizado. No cabe duda que estas cifras parecen, en principio, enormemente exageradas, y más si se piensa que, según señala P. Vilar, la media de los beneficios conseguidos en Cataluña por la Casa Alegre en estas fechas solía oscilar en torno al 20 % (194). De ahí que necesiten de ciertas aclaraciones con el fin de ser asumidas con mayor seguridad. Lo que primero viene a la mente al enfrentarnos a ellas es que quizás el abultado rédito se deba a que el capital inicial pudiese haber sido modificado posteriormente. Sin embargo, esta circunstancia parece muy improbable, ya que el proceso que siguió la compañía se encuentra perfectamente documentado, pues fue creada en 1.715 pero el contra-

to no se realizó ante notario hasta 1.720, y la sociedad se renovó en 1.732. En todas estas referencias consta que los fondos disponibles eran de 8.790 Libras. Si no se alteró el capital, quizás el error proceda de nuestro cálculo de los beneficios. Desde luego, lo absolutamente cierto es que éstos ascendieron a 53.018 Libras, según se recoge en el balance realizado en 1.738 e incluido en la formación de la compañía del año siguiente. Con ello la media anual sería de 2.240 Libras, y su porcentaje sobre el capital utilizado representaría el 25,49 %, cifras que podrían ser asumidas con mayor facilidad. Sin embargo, creo personalmente que la inversión de 38.549 Libras en bienes inmuebles que los socios se distribuyeron anteriormente debían proceder también de los beneficios de la sociedad, ya que en la escritura de división se hacia referencia a los contratos de 1.715, 1.720 y 1.732, y, sobre todo, la asignación de bienes en favor de cada uno de aquellos se realizó teniendo en cuenta la proporción que les correspondía en el reparto de las ganancias, fenómeno que me parece especialmente significativo. Por tanto, todo apunta en la dirección de que el beneficio obtenido fue realmente de un 44,01 % anual sobre el capital utilizado. Las razones que podrían explicar el logro de estos sustanciosos réditos no las tenemos, lógicamente, documentadas, y son difíciles de aportar. Buena parte de ellas derivarían de la escasa entidad del capital utilizado y de la amplitud cronológica de la vigencia de la sociedad, ya que los beneficios obtenidos paulatinamente irían siendo reinvertidos en el comercio, y, por tanto, incrementando los fondos operativos. Por lo demás, hay que tener en cuenta también la situación en la que se encontraba el comercio valenciano por estas fechas, pues, según vimos en el capítulo segundo, eran muy escasas las personas que se dedicaban a dicha actividad, mientras que, por su parte, el mercado se hallaría aún muy compartimentado, todo lo cual facilitaría la realización de prácticas especulativas que se traducirían, lógicamente, en enormes ganancias. En todo caso, la actividad de los Causa nos indica que en la Valencia del primer tercio del siglo XVIII se podía conseguir una brutal acumulación de capital.

El tipo de comercio que realizaban nos lo refleja perfectamente el balance confeccionado en 1.738 para su disolución, que ha sido elaborado en el cuadro nº 13 . A través de él puede apreciarse que la inversión en mercancías destinadas a la exportación era bastante escasa, constituyendo únicamente el 14,03 % del activo. Además, se concentraba fundamentalmente en la expedición de lana en bruto. Así, se tenían facturadas 211 balas de lana fina lavada a tres comerciantes de Amsterdam, Marsella y Génova, quienes estaban interesados en la mitad de su producto, mientras que la correspondiente a los Causa (junto con el interés de 233 Libras que se cargó sobre dos partidas por el 4 % del dinero anticipado para su compra) ascendía a 7.717 Libras. La mayor parte de esta lana procedía, normalmente, de los pequeños ganaderos existentes en el País Valenciano, a los que se les compraba su producción anticipadamente mediante el sistema de adelantarles dinero a cambio del compromiso de la venta de lo que obtuviesen en la época del esquila de su ganado. Este mecanismo, denominado "cartelar" en Bilbao y "señalo" en Burgos (195), parece que era bastante común en la España del Antiguo Régimen, y debía de contener, lógicamente, prácticas especulativas permitidas por la escasa entidad económica de los ganaderos, ya que sus necesidades les obligarían a comprometer su producción varios meses antes de que ésta se realizase, a unos precios que deberían ser, seguramente, inferiores a los vigentes en la época del esquila. Así, Basas Fernández afirma que algunos moralistas, como el padre Calatayud en el siglo XVIII, consideraban este trato como usurario. Aunque el sistema podremos abordarlo con mayor amplitud a medida que los datos nos lo permitan, cabe señalar ahora que en el balance de 1.738 se incluían créditos por dinero anticipado a ganaderos en valor de 962 Libras, cuyos lugares de origen se situaban en las actuales comarcas de l'Horta, la Plana Baixa, el Alt Palància, el Camp de Turia y els Serrans. Aparte del comercio de la lana en bruto, el resto de la inversión en mercancías destinadas a la exportación era muy escasa, consistiendo en pequeñas partidas de libros y madera remitidas a Génova. Igualmente, se señalaba la facturación de seda de inferior calidad (desperdicios y aldúcar, aunque su valor estaba unido con cadenas de oro y monedas

CUADRO nº 13

Distribución de los bienes del balance de la compañía de Juan Bautista y Juan Causa en 1.738 (datos en Libras, sueldos y dineros).

	<u>Valor</u>	<u>%</u>
Lana en bruto facturada	7.717-01-08	
Dinero ant. ganaderos	962-15-00	
Total inversión lanera	8.679-16-08	9,34
Desperdicios y alducar fac.	2.834-19-01	3,05
Seda poder fabricantes	1.476-13-09	1,58
Madera facturada	23-08-00	0,02
Libros facturados	22-18-02	0,02
Total inversión export.	13.037-15-08	14,03
Prod. alimenticios	15.004-14-07	16,14
Metales	1.910-02-07	2,05
Tejidos	2.280-08-03	2,45
Papel	434-05-06	0,46
Tintes y droguería	557-03-02	0,59
Otros	1.530-13-01	1,64
Varios Amsterdam	2.192-15-01	2,35
Gastos merc. comisión	1.379-09-08	1,48
Créditos botigueros	24.683-09-07	26,56
Total inversión import.	49.973-01-06	53,78
Otros créditos	9.957-18-03	10,71
Dinero efectivo	19.948-16-04	21,46
ACTIVO	92.917-11-09	
PASIVO	31.108-08-05	
LIQUIDO	61.809-03-04	

FACTURADO

	<u>Valor</u>
Lana en bruto en Marsella y Amsterdam	6.074-02-06
" " Génova	1.642-19-02
Alducar y otros en Génova	2.605-05-00
Desperdicios seda en Marsella	229-14-01
Madera en Génova	23-08-00
Libros en Génova	22-18-02
	<u>10.598-06-11</u>

de Portugal) a Marsella y Génova. Finalmente, se intervenía también en la producción de tejidos de seda, pero por cuenta de unos comerciantes de Cádiz, los herederos de Domingo Moro.

Frente a la pobreza de la exportación, contrasta la importancia de los efectos comerciales derivados de la importación, que representaban cerca del 54 % del activo. La partida individualizada de mayor relevancia la constituían los productos alimenticios, entre los que destacaba el trigo, puesto que en el balance se señalaban existencias de dicha mercancía por valor de 7.137 Libras, parte de ellas recibidas de Palermo. Con él se realizaba también un comercio de tipo especulativo, vendiéndose en los meses altos de la cosecha (entre febrero y mayo) para aprovecharse de los precios elevados que alcanzaba. Este sistema podrá apreciarse con mayor amplitud posteriormente, ya que en el balance de 1.738 solo aparecen escasas partidas de deudores de trigo, aunque con valores muy elevados, alcanzando un total de 4.941 Libras, lo que hace pensar que más que compradores directos podría tratarse de otros intermediarios. Aparte del trigo, los productos alimenticios se completaban con las existencias de cacao de Caracas y canela, y los créditos derivados de la venta de aquel. Después de los alimenticios, las mercancías individualizadas más importantes eran los tejidos existentes, consistentes en lienzo remitido desde Génova, y en creas, terlizos, ruanes y holandillas. De importancia también eran los metales recibidos, fundamentalmente acero y cobre elaborado, procedente éste, seguramente, de Génova. El resto de las mercancías eran de menor relevancia, consistiendo en papel, tintes y droguería, y productos diversos. Para hacernos una idea de la variedad que alcanzaba la importación no hay más que apreciar la composición de un cargamento que se acababa de recibir de Amsterdam y que, según se señalaba en el balance, estaba formado por 10 balas de pimienta, 6 churros de canela, 12 docenas de vaqueta, 6 barriles de hojalata, 1 barril de hueso de ballena, 59 pedazos de brasil, 113 pedazos de campeche, 8 barriles de estaño y 8 piezas de paño. La compañía Causa estaba interesada en la mitad del producto, cuyo coste y gastos se evaluaba en 2.192 Libras, mientras que la otra mitad pertenecía

a Jayme Grondona e hijos de Génova. Aparte de los productos propios, los Causa también se encargaban de comercializar los remitidos por otros comerciantes para su venta a comisión. En el balance éstos se recogen al anotar los gastos abonados en su recibo, y a través de ello podemos apreciar que procedían siempre de comerciantes genoveses, quizás por la confianza a que daba lugar los lazos de parentesco o amistad que se tenía con aquellos, y que su composición era muy similar a la derivada del tráfico desarrollado por la compañía (trigo, metales, papel, droguería, etc.). La redistribución de todas estas mercancías se realizaba por medio de ventas a crédito o "al fiado". Este hecho se encuentra muy bien individualizado, ya que el conjunto de todos estos créditos estaban recogidos en una cuenta específica denominada como "libro de botigueros". En el balance de 1.738 aparecían nada menos que 125 deudores con partidas de escasa entidad, aunque su montante total alcanzaba una cifra bastante considerable, ascendiendo a 24.683 Libras, el 26,56 % del activo. Habitualmente solo se indicaba el nombre o apellido de la persona de que se trataba, apareciendo raras veces su lugar de residencia y su profesión. Sobre esta última ya puede ser bastante revelador el propio nombre del libro en que se anotaba, es decir, se trataría normalmente de botigueros o comerciantes al por menor a quienes se les vendían los tejidos, productos de droguería, papel, mercería, etc., aunque en alguna ocasión se indica también la presencia de caldereros y linterneros a quienes se destinarían los metales. En lo que respecta al lugar de residencia, quizás la mayoría fuesen de la propia ciudad de Valencia, pero, cuando esta circunstancia se especifica, comprobamos que el radio de acción se extendía a toda la geografía valenciana (Alcira, Játiva, Gandia, Alicante, etc.) e incluso a sus zonas colindantes (Casas Ibáñez). En fin, el resto de los créditos en favor y en contra también son indicativos de las ciudades con las que se mantenían relaciones comerciales. Los primeros son de escasa entidad, destacando los comerciantes residentes en Marsella y Génova. Más importantes son los segundos, y nos pueden revelar las zonas de donde procedían, o se habían remitido, las mercancías importadas. Génova parecía constituir el núcleo dominante, aunque en la zona

italiana también se mantenían contactos con Caller, Roma y Venecia. Del resto de Europa solo aparecían con cierta importancia Marsella y Amsterdam.

Este mismo tráfico comercial, basado principalmente en la exportación de lana en bruto y en la importación y redistribución de todo tipo de mercancías, parece que siguió siendo desarrollado por los Causa en la década de 1.740, aunque nuestra información sobre este período es mucho más escasa. Con la mayor parte de los efectos que derivaron del balance anterior, se creó a principios de diciembre de 1.738 la sociedad "Juan Bautista, Juan Causa y compañía", en la que éstos ponían como fondos 26.000 Libras cada uno y les correspondían el 37,5 % de los beneficios respectivamente. No obstante, Juan Bautista quiso introducir a su hijo Antonio en el comercio, por lo que, aparte del 6,25 % de las ganancias que se le proporcionaba en la sociedad, aquel le cedió otro 6,25 % de su participación. De todas formas, lo más importante es que Juan Bautista Batifora, sobrino de los Causa y que ya había trabajado como factor en la sociedad disuelta en 1.738, era admitido como socio obteniendo el 18,74 % de los beneficios sin poner capital "...en atención a la aplicación que debe tener en los negocios que se haran..." (196). Aunque había sido estipulada por cuatro años, la compañía fue renovada por otro período similar en 1.742, en cuya ocasión Antonio Causa introdujo como fondos propios 1.000 Libras, quedando, por tanto, el capital total en 53.000 Libras. Finalmente, en 1.747 se realizó una nueva prórroga hasta finales de 1.748 atendiendo a que "...por las turbaciones de la presente guerra no se pueden liquidar las cuentas...". La liquidación definitiva no se ha logrado localizar. No obstante, podemos aproximarnos a los beneficios obtenidos gracias a las referencias incluidas en las escrituras de división de bienes de Juan Bautista Causa en 1.749 (197). En ellas se afirma que las ganancias que le correspondieron hasta fines de diciembre de 1.748 fueron 4.216 Libras. Teniendo en cuenta que su participación en ellas era del 31,25 % (37,5 % menos el 6,25 % que le cedió a su hijo), cabe deducir que las totales de la compañía habrían sido de 13.491 Libras. Por tanto, en sus diez años

de actividad se consiguieron unos beneficios medios anuales de 1.349 Libras, con lo que, poniéndolos en relación con el capital utilizado (considerando éste en 53.000 Libras, que fue el definitivo desde 1.742), suponen simplemente un porcentaje del 2,54 %. El contraste con los resultados logrados en el período anterior no puede ser mas evidente, y el fenómeno creo que hay que atribuirlo a la crisis comercial que provocaron los conflictos bélicos existentes en la década de 1.740 y que, como vimos en el capítulo primero, supusieron una reducción de cerca del 50 % en el valor del tráfico marítimo realizado por el puerto de Valencia. De todas formas, la crisis se habia materializado simplemente en el caso de los Causa en una disminución, aunque brutal, del margen medio de beneficios, pero no habia dado lugar a graves pérdidas. Y, por otra parte, todo parece indicar que se trató de combatirla (o al menos coincide con ella) mediante la multiplicación de las iniciativas. Efectivamente, a fines de 1.748 los Causa también procedieron a disolver una sociedad que habia sido creada en Génova en marzo de 1.743 bajo la razón social de "Alberto Causa y compañía". La repatriación y distribución de beneficios tuvo lugar en 1.751 (198), aunque se desconoce totalmente el capital que los socios de Valencia aportaron y la envergadura que adquirió su participación. No obstante, cabe señalar que por medio de este mecanismo los Causa consiguieron 13.181 Libras, a un ritmo medio anual (en sus cinco años y nueve meses de actividad) de 2.292 Libras. Quizás la maniobra no se hubiese realizado expresamente con el fin de contrarrestar el impacto de la crisis, sino para crear en Génova una casa comercial de absoluta confianza que les facilitase sus negociaciones. De hecho, la compañía de Alberto Causa, que no era citada en el balance de 1.738, fue en la década de 1.750 uno de los principales correspondientes de sus parientes asentados en Valencia. En todo caso, no cabe duda que esta multiplicación de las iniciativas les permitió que la media anual de los beneficios obtenidos en la década de 1.740 no fuese mucho más inferior, a pesar de la crisis, a la lograda en el período anterior, de franco auge. La medida del enriquecimiento conseguido por los Causa en estas fechas nos la puede proporcionar la escritura de división de bienes realizada

en 1.749 a la muerte de Juan Bautista. Su patrimonio líquido ascendía ya a 76.282 Libras, de las que el 40 %, 30.881 Libras, consistían en bienes inmuebles, formados por 12 casas y media, tres barracas y 994 hanegadas de tierra. Parece que Juan Bautista Causa había sufrido ya la tentación de la vinculación de bienes, puesto que en su testamento de 1.738 realizó tres vínculos de agnación o primogenitura en favor de sus hijos varones, y, aunque en el de 1.742 los revocó, su estimación de la seguridad que proporcionaba la posesión de inmuebles la expresaba cuando al referirse a ellos afirmaba que "...son casi los mejores que recahen en mi patrimonio, pues las cantidades que tengo empleadas en el comercio estan expuestas a las contingencias que en si traen los negocios, y mas las que estan en partes remotas y por el mar..." (199).

Frente a la moderación de los beneficios obtenidos en la década de 1.740, el período comprendido entre 1.749 y 1.759 parece que puede conceptuarse como una época de claro reñanzamiento de la actividad y de fuerte acumulación de capital, coincidiendo, significativamente, con el enorme tirón hacia el alza que entonces experimentó el valor del tráfico realizado por el puerto de Valencia, según vimos en el capítulo primero. Los Causa siguieron desarrollando su comercio de una forma prácticamente conjunta, aunque introduciendo paulatinamente a sus parientes, Batifora y Ferraro, en el mundo de los negocios. Así, a principios de 1.749 se formaba la sociedad de "Juan Bautista, Juan Causa y compañía" (200), en la que Juan Causa aportaba el mismo capital de que ya disponía en la compañía anterior, 26.000 Libras; su hijo Jayme se introducía como socio con 6.500 Libras de fondo, las dos terceras partes de las cuales procedían de lo que a su mujer, Vicenta Causa, le había correspondido de la herencia de su padre, Juan Bautista Causa; y el hijo de éste, Antonio, ponía un capital de 13.000 Libras, casi todas ellas derivadas también de dicha herencia. Por tanto, el total ascendía a 45.500 Libras que prácticamente en su conjunto tenían como origen los bienes de los dos antiguos socios. Sin embargo, lo más importante es apreciar la distribución de los beneficios que se pactaba. Así, el principal socio

capitalista, Juan Causa, que habia proporcionado el 57 % de los fondos, solo le corresponderían el 42,85 % de las ganancias. Y lo mismo les ocurriría a los otros dos miembros que introdujeron capital. La razón procedía, lógicamente, de las participaciones que se cedían a los dos factores (que eran, además, parientes de los socios) que se asociaban en remuneración a su trabajo. El más importante era Juan Bautista Batifora, que ya intervino de la misma forma en la sociedad anterior, pero que ahora recibía un porcentaje de beneficios, el 21,42 %, idéntico al asignado a Antonio Causa, que habia aportado 13.000 Libras, y muy superior al de Jayme Causa, que solo percibiría el 10,71 % de las ganancias. Al otro factor asociado, Juan Bautista Balarino, solo se le atribuía una participación muy modesta, el 3,57 %, según se acordó en un papel privado elaborado con posterioridad. Esripulada por tres años, su vigencia se extendió nueve meses más de lo previsto, pero logrando unos resultados francamente positivos. Según las escrituras de liquidación realizadas a principios de octubre de 1.752 (201), los beneficios obtenidos habian sido de 35.048 Libras. El ritmo medio anual era realmente considerable, nada menos que 9.346 Libras, lo que en relación con el capital utilizado suponía un porcentaje del 20,54 %. No obstante, los réditos logrados por sus fondos por parte de los socios capitalistas habian sido muy inferiores. Efectivamente, al ceder una parte de las ganancias a los factores asociados, los beneficios que les correspondían solo suponían, en los tres casos, el 15,40 % anual del capital que introdujeron. En cambio, Juan Bautista Batifora habia obtenido, sin introducir fondos, 2.002 Libras anuales, cantidad nada despreciable, ya que era mas de siete veces superior a lo que habria sido su salario habitual como factor. En cambio, Juan Bautista Balarino solo percibió una remuneración, 333 Libras anuales, ligeramente superior a lo que podria haber sido su salario.

En estas condiciones, Juan Bautista Batifora ya podía disponer de fondos suficientes como para participar en calidad de socio capitalista de la siguiente sociedad. Esta se estableció a principios de noviembre de 1.752 bajo la razón social de "Juan, Jayme

Causa y Batifora" (202), y, como se desprende de su título, supuso la segregación de Antonio Causa, que a partir de entonces siguió desarrollando su comercio independientemente, a la vez que la definitiva consagración de Batifora en el mundo de los negocios al aparecer por primera vez su nombre en la denominación utilizada. No obstante, y como en el caso anterior, las aportaciones de fondos siguieron siendo muy desiguales, y la distribución de los beneficios era francamente perjudicial para el principal socio capitalista. Efectivamente, Juan Causa proporcionó el 67,5 % del capital, mientras que su hijo Jayme introducía el 19,5 % y Juan Bautista Batifora el 13 %. Y, a pesar de ello, los tres tenían una idéntica participación en los beneficios, el 30 % para cada uno, dejando la décima parte restante para un nuevo factor asociado, Bernardo Ferraro, sobrino de Juan Causa y primo de los otros dos miembros, que ya había trabajado al servicio de la compañía anterior. Disponiendo de un capital total de 38.500 Libras, y estando estipulada por tres años, su vigencia se extendió nueve meses más de lo previsto, siendo disuelta a mediados de agosto de 1.756. En la liquidación entonces realizada (203) constaba que los beneficios ascendieron a 32.093 Libras, lo que suponía una media anual de 8.558 Libras y representaba un porcentaje sobre el capital utilizado del 22,22 %. Este rédito era ligeramente superior al logrado en la sociedad anterior. Pero el correspondiente a los fondos aportados por cada uno de los miembros era mucho más desigual. Así, el principal socio capitalista, Juan Causa, solo logró unos beneficios medios anuales que suponían el 9,87 % de los fondos que introdujo, mientras que los de su hijo Jayme alcanzaban el 34,22 % de los suyos, y los de Juan Bautista Batifora el 51,34 %. Este último había sido, por tanto, el gran beneficiado, puesto que las 9.627 Libras que en total percibió como ganancias eran casi dos veces superiores al capital de 5.000 Libras que introdujo. Por su parte, Bernardo Ferraro consiguió una remuneración media anual por su trabajo de 855 Libras, es decir, más de tres veces superior a lo que podría haber sido su salario.

Al morir Juan Causa en 1.756, su hijo Jayme y Juan Bautista

Batifora realizaron en dicho año una nueva sociedad bajo la razón social de "Causa y Batifora compañía". En esta ocasión el contrato fue privado, por lo que los datos los conocemos gracias a la escritura de disolución realizada en 1.759 (204). Según se afirmaba en ella, el capital que proporcionaron fue entonces bastante similar, puesto que el primero introdujo 15.000 Libras y el segundo 12.000, acordando que los beneficios se distribuirían por mitad. No obstante, cuando ya habían transcurrido siete meses, se decidió asociar a Bernardo Ferraro, quien aportó al fondo 1.500 Libras, y se le cedió la décima parte de las ganancias. Por tanto, éste estaba realizando la misma trayectoria que anteriormente había descrito Batifora. Al liquidarse la compañía en 1.759, tras tres años y un mes de actividad, se habían obtenido unos beneficios de 25.012 Libras, es decir, una cantidad muy próxima a la que constituía el capital (28.500 Libras). La media anual resultante era de 8.112 Libras, y, por tanto, el correspondiente rédito ascendía al 28,46 %. Como en los casos anteriores, el principal socio capitalista resultaba ser el más perjudicado, puesto que solo había conseguido un porcentaje medio anual de beneficios del 24,33 % de sus fondos, mientras que Batifora superaba algo la media, con el 30,41 % de su capital, y Ferraro era el que mayor partido sacaba del suyo, con el 54,07 %.

En conjunto, estas tres compañías que cubren en su práctica totalidad la década de 1.750 nos han permitido apreciar que en ella los Causa lograron realizar una brutal acumulación de capital. Si englobamos los beneficios obtenidos en dicho período, comprobamos que ascendieron a 92.153 Libras, es decir, una cantidad ligeramente superior incluso a la conseguida en los 23 primeros años de actividad. De ahí que su ritmo medio anual sobrepasase las 8.500 Libras. Todo ello se derivaba, lógicamente, de los elevados réditos que producían los fondos utilizados, que parecía incluso que experimentaban una trayectoria ascendente, pasando desde el 20 % inicial hasta el 22 % del período central y el 28 % de los últimos años de la década. Esta evolución es, precisamente, totalmente inversa a la que experimentó el valor del tráfico desarrollado por el puerto de Valencia, ya que a partir de 1.755 se

empezaron a notar los efectos del clima bélico internacional. La contraposición de ambas trayectorias es difícil de explicar. Quizás los Causa tenían ya suficiente experiencia como para aprovecharse de las dificultades de abastecimiento que la guerra provocaba y realizar, por tanto, sustanciosos negocios especulativos, puesto que los conflictos bélicos podían tener, realmente, un carácter ambivalente: provocaban enormes pérdidas, pero también, si se sabía sacar partido de la situación, podían dar lugar a suculentos beneficios (205). Igualmente, hay que hacer notar que los porcentajes anuales que suponían las ganancias crecían a medida que los capitales disponibles en las sucesivas compañías disminuían, lo que tiene, indudablemente, su incidencia sobre nuestros resultados. Este fenómeno quizás nos pueda indicar que, a partir de un determinado nivel y estando ya la casa totalmente consagrada, los incrementos de fondos que se realizasen difícilmente conseguirían una adecuada remuneración (más bien todo lo contrario) si no se transformaba o ampliaba el tipo de negocios realizados.

En este sentido, los Causa siguieron desarrollando durante la década de 1.750 la misma actividad que ya hemos tenido ocasión de apreciar en 1.738. Así nos lo confirman los balances realizados en 1.752 y 1.756 para disolver las respectivas compañías (206), que han sido confeccionados en el cuadro nº 14 . La exportación continuaba centrada en el comercio de lana en bruto, que se seguía remitiendo a Génova, Marsella y Amstедam, constituyendo los núcleos de aprovisionamiento diversos lugares del País Valenciano, especialmente de las comarcas de l'Horta y els Serrens. No obstante, en 1.752 aparecían también algunas partidas de barrilla y grana facturadas a Génova. De todas formas, la inversión realizada en los productos derivados de la importación seguía siendo mucho más intensa (al menos en 1.756) y de composición más variada. En estos balances parecía como si los metales (hierro, acero y cobre) hubiesen pasado a constituir el primer plano, por delante de los productos alimenticios, que solo tenían cierta relevancia en 1.756, cuando aparecían como existencias 1.134 cahices de trigo de Sevilla por valor de 6.273 Libras y

CUADRO nº 14

Distribución de los bienes de los balances de las compañías de los Causa en 1.752 y 1.756 (datos en libras, sueldos y dineros).

	1.752		1.756	
	Valor	%	Valor	%
Lana bruto fact.	16.324-08-03		10.019-12-08	
Stocks lana bruto	221-15-00		630-09-08	
Dinero ganaderos	754-15-07		220-02-04	
Total inv. lanera	17.300-18-10	19,39	10.870-04-08	12,13
Barrilla factur.	1.120-00-00	1,25	-	-
Grana facturada	533-17-00	0,59	-	-
Total inv. export	18.954-15-10	21,23	10.870-04-08	12,13
Metales	2.405-09-10	2,69	10.363-00-01	11,56
Alimenticios	351-07-06	0,39	7.563-18-09	8,44
Papel	414-08-00	0,46	489-14-00	0,54
Tintes y drog.	437-06-00	0,48	640-14-04	0,71
Tejidos	295-06-08	0,33	-	-
Otros	1.494-10-10	1,67	-	-
Gastos merc. com.	1.156-02-05	1,29	1.851-06-07	2,06
Créditos botig.	11.736-00-05	13,15	34.374-19-02	38,36
Total inv. import.	18.290-11-08	20,46	55.283-13-01	61,70
Otros créditos	15.341-11-10	17,19	2.773-13-08	3,09
Letras cambio	-	-	3.312-17-00	3,69
Dinero cuenta	959-11-10	1,07	4.651-00-06	5,19
Dinero efectivo	35.333-12-04	39,60	12.707-01-02	14,18
Otros	327-00-00	0,36	-	-
ACTIVO	89.207-03-06		89.598-10-01	
PASIVO	8.659-18-11		19.005-05-01	
LIQUIDO	80.547-04-07		70.593-05-00	

FACTURADO

	<u>Valor 1.752</u>	<u>Valor 1.756</u>
Lana bruto en Marsella	11.729-08-00	8.187-03-11
" " Amsterdam	4.595-00-03	-
" " Génova	-	1.832-08-09
Barrilla en Génova	1.120-00-00	-
Grana en Génova	533-17-00	-
	<u>17.978-05-03</u>	<u>10.019-12-08</u>

una partida de azúcar recibido de Marsella, cuyo remitente estaba interesado en la mitad de su producto y la parte de los Causa ascendía a 1.290 Libras. No obstante, ello no quiere decir que en la compañía cuyo balance se realizaba en 1.752 se hubiese abandonado el tráfico del trigo. Para confirmarlo, y con el fin de profundizar en cierta medida en este tipo de negocio, se han elaborado el conjunto de los datos que sobre el mismo aparecían en uno de los notarios que parece que se especializaban en ello, Tomás Vinet. Efectivamente, en sus protocolos son muy numerosas las escrituras de obligación que los compradores de trigo otorgaban en favor de la compañía Causa. Se ha escogido el período comprendido entre 1.748 y 1.751, que, según el estudio realizado por J.M. Palop, marca un fuerte promontorio en los precios del trigo de Valencia (207). Los resultados obtenidos indican que los Causa solían aprovechar los meses altos de la cosecha para realizar las operaciones. Así, en la de 1.748-49 las ventas se concentraron en el mes de abril de 1.749, alcanzando una cantidad de 308,5 cahices de trigo por valor de 3.380 Libras, 10 sueldos. Todo ello se realizó en 74 escrituras de obligación que afectaban a 235 personas, es decir, siendo las partidas, por tanto, de muy escasa entidad. La práctica totalidad de los compradores eran labradores (221 personas), apareciendo, en cambio, solo 13 molineros y 1 albeitar. Sus lugares de residencia eran 32 poblaciones, aunque casi todas ellas, salvo Bétera y Ribarroja (en el Camp de Turia), estaban comprendidas en la actual comarca de l'Horta. En la cosecha del año 1.749-50 parece que este tipo de actividad fue menor, puesto que en el mes de abril solo se vendieron 109,5 cahices por valor de 985 Libras, 10 sueldos. Quizás el ligero descenso que conocieron los precios fuese la causa. En cambio, en la de 1.750-51 las ventas volvieron a relanzarse, centrándose en los meses de marzo y abril de 1.751 y alcanzando 338,5 cahices de trigo por valor de 3.277 Libras, 5 sueldos. En esta ocasión, los compradores fueron 197 personas, de las que 166 eran labradores, 25 molineros, y las otras seis de oficios diversos, residiendo todas ellas en 29 poblaciones comprendidas, fundamentalmente, en la actual comarca de l'Horta. Estos muestreos, por tanto, nos han servido principalmente para apreciar el carac-

ter especulativo de las ventas, realizadas siempre en los meses de marzo y abril. Y también nos han aproximado a lo que podría ser la sociología de los compradores, mayoritariamente labradores que necesitarían abastecerse de trigo para conseguir su futura simiente o completar su escasa producción, a los que se añadían algunos molineros que quizás tratasen de realizar pequeñas especulaciones con lo adquirido. En cambio, el radio geográfico que se abarcaba creo que no sería totalmente representativo. Ante el notario de Valencia podrían acudir solamente los compradores de sus lugares próximos, es decir, de la comarca de l'Horta. El abastecimiento de las poblaciones más alejadas, por su parte, se realizaría a través de intermediarios que se encargarían de redistribuir el producto. En todo caso, la importancia del comercio del trigo y su carácter especulativo creo que queda perfectamente demostrada. El resto de las mercancías importadas que aparecían en los balances de 1.752 y 1.756 eran, principalmente, el papel, tintes, droguería y tejidos. En lo que respecta a los gastos derivados del recibo de productos para su venta a comisión, los propios de comerciantes residentes en Génova eran los más elevados, constando de trigo, papel, productos tintóreos y mercería. No obstante, en 1.752 aparecían varias piezas de creas propias de un comerciante de Zitavia (en Alemania), y en el de 1.756 se añadía a él otro de Altemburgo. Finalmente, los créditos contra botigueros nos indican la importancia de la redistribución de todas estas mercancías.

A pesar de esta estructura comercial similar a la que apreciamos en el balance de 1.738, parece que Juan Causa, a título individual y al margen de la compañía, ya se había interesado por el comercio de tejidos de seda. Así aparece en su inventario y división de bienes de 1.756 y 1.757 (208), aunque la sedería solo constituía una pequeña parte de su patrimonio, alcanzando un valor de cerca de 10.000 Libras, el 10,63 % del activo. Su mercado de destino era, lógicamente, Cádiz, en donde su corresponsal Juan Bautista Orellana poseía tejidos por valor de 2.900 Libras. No obstante, era su participación en la sociedad de 1.752 lo que constituía la parte principal de su actividad comercial, puesto

que su capital y beneficios alcanzaban las 35.627 Libras, el 38 % del activo. Pero, aparte de todo ello, también había realizado una fuerte inversión en bienes inmuebles, poseyendo 16 casas en Valencia, 1 almacén en el Grao, una casa alquería, un molino harinero y 299 hanegadas de tierra, casi todas ellas de huerta, por un valor total de 43.067 Libras, cerca del 46 % del activo. De ahí que hubiese dispuesto la creación de un mayorazgo en favor de su hijo Jayme con un molino harinero y 81 hanegadas de tierra en la huerta de Valencia, que se valoraron en 12.307 Libras.

A partir de mediados de la década de 1.750, los Causa, que hasta entonces trabajaron siempre juntos, comenzaron a disgregarse. El primero en hacerlo fue, como hemos visto anteriormente, Antonio Causa, hijo de Juan Bautista, que ya no participó en la compañía de 1.752. Según se afirmaba en una escritura de 1.755 (209), en aquel año decidió asociar a su primo Juan Bautista Balarino en los resultados de su comercio, cediéndole la octava parte de los beneficios que obtuviese. Por este motivo le entregó 983 Libras, lo que nos indica que los totales que habría conseguido ascenderían a 7.864 Libras, a una media anual de unas 2.621 Libras, es decir, una cantidad bastante similar a la que lograron individualmente cada uno de los socios principales de la compañía de 1.752. Al fallecer en 1.763 sus bienes ascendían, según la división realizada al año siguiente (210), a 68.295 Libras, de las que 25.236 estaban invertidas en el comercio y 37.000 en inmuebles (12 casas y 329,5 hanegadas de tierra). Su actividad comercial fue continuada por su viuda, Isabel María Pastor (hija de Gaspar Pastor, que fue regidor en la clase de nobles de Valencia), y su hijo Juan Bautista. Con la parte de la herencia que les correspondió, en 1.764 formaron una compañía bajo la razón social de "Viuda de Antonio Causa" (211), disponiendo de un capital de 25.526 Libras y distribuyéndose los beneficios por mitad, a pesar de que los fondos puestos por la viuda eran algo más inferiores que los de su hijo. Estipulada por tres años, fue disuelta puntualmente en 1.767 (212), resultando como ganancias 7.722 Libras, a un ritmo medio anual de 2.574 Libras, lo

que suponía el 10,08 % del capital utilizado. Este rédito es muy escaso si lo comparamos con los logrados en la década de 1.750, pero parece coincidir, como luego veremos, con los obtenidos por las mismas dinastías a partir de la década de 1.760. Posteriormente, Juan Bautista Causa y Pastor siguió desarrollando su comercio independientemente, aunque parece que estuvo muy ligado a sus primos Bernardo Ferraro y Vicente Causa, y quizás fueron ellos los que le arrastraron a la quiebra en 1.794, a causa de la cual se procedió a la subasta pública de sus bienes (213). Con ello se extinguía la rama comercial de Antonio Causa, aunque su presencia en el mundo de los negocios había dejado un rastro significativo debido al enlace matrimonial de su hija, Maria Luisa con Juan Bautista Orellana. Y, a la larga, la desaparición de esta línea en el comercio suponía también la de su padre Juan Bautista, puesto que los otros dos hijos varones de éste, Roque y Francisco, habían optado por la vida religiosa. No obstante, su única hija, Vicenta, había contraído matrimonio en 1.745 con su primo Jayme, hijo de Juan.

La descendencia de Juan Causa, a pesar de ser mucho más numerosa (cinco hijos y tres hijas), también acabó por desaparecer de la escena comercial a finales del siglo XVIII. Desde luego, sus hijas realizaron fructíferos enlaces matrimoniales con comerciantes valencianos de gran raigambre, como Josepha, que se casó en 1.751 con Pedro Hedo, o Maria Manuela, que lo hizo en 1.753 con Tomás Emperador, aunque su otra hija, Rosa, prefirió reforzar la cohesión del grupo al contraer matrimonio en 1.758 con su primo Bernardo Ferraro. No obstante, lo más importante es la continuidad de la línea masculina, y ésta es la que parece ir extinguiéndose o alejándose del mundo de los negocios. Esto último es, quizás, lo que hizo Carlos Causa, puesto que en su inventario de 1.781 su patrimonio solo consistía en bienes inmuebles (214). Por su parte, Joseph Causa murió en 1.763 a temprana edad, aunque ya estaba introducido en el comercio, desarrollando un tipo de actividad básicamente importadora de trigo, metales, tejidos, tintes, papel, etc. (215). De los otros tres hijos solo conocemos la trayectoria de Jayme Causa, quien, como dijimos, contrajo

matrimonio en 1.745 con su prima Vicenta Causa, y habia participado en las compañía de la década de 1.750 con su padre y sus primos Batifora y Ferraro. Precisamente poco antes de morir, formó en 1.759 una sociedad con ellos bajo la razón social de "Causa y Batifora compañía", en la que el capital, que ascendía a 34.000 Libras, era aportado en un 44 % por él, mientras que, en cambio, solo recibiría el 36 % de los beneficios, reducción que realizaba en favor de Juan Bautista Batifora, que proporcionaba el 41 % del capital y recibiría el 44,2 % de los beneficios, y Bernardo Ferraro, que introduciendo el 14,5 % de los fondos participaba en el 19,6 % de las ganancias. Aunque estaba estipulada por tres años, la sociedad tuvo una escasa vigencia al disolverse con motivo de la muerte de Jayme Causa a finales de julio de 1.760 (216). De ahí que en sus once meses de actividad solo se hubiesen conseguido unos beneficios de 3.759 Libras, con lo que, a este ritmo, los anuales ascenderían a unas 4.100 Libras, suponiendo el 12,06 % del capital utilizado. Quizás fuese su reducida amplitud temporal lo que justificase este rédito que contrastaba con el 28,46 % que se logró en la compañía formada por los mismos unos años antes. En todo caso, Jayme Causa solo habia dejado una hija, Vicenta, que contrajo matrimonio en 1.773 con Francisco Vila o Villa, destacado comerciante genovés, y un hijo varón, Vicente.

No se con seguridad si fue este último o uno de los otros hijos de Juan Causa del mismo nombre quien en 1.768 estableció una compañía con Bernardo Ferraro. Los orígenes de éste ya hemos tenido ocasión de irlos constatando a medida que analizábamos las sociedades de la década de 1.750, es decir, primero trabajó como factor de ellas y luego fue asociado incrementando progresivamente su participación. Al morir Jayme Causa en 1.760, Ferraro y Batifora aún formaron otra compañía, en la que este último era el socio principal, aportando 20.000 Libras a los fondos, mientras que Ferraro solo introducía 5.000 Libras (217). No obstante, parece que pronto se separaron y comerciaron independientemente. Según el balance que realizó al formar la compañía de 1.768, Ferraro seguía desarrollando un tráfico de exportación de lana

en bruto hacia Marsella y Génova y de importación y redistribución de trigo, metales, tejidos, etc. Gran parte de los efectos derivados de dicho balance sirvieron para componer el capital de 23.000 Libras ^{en la sociedad} que formó en 1.768 con Vicente Causa, quien solo aportaba 7.000 Libras (218). Bajo la razón social de "Bernardo Ferraro", fue estipulada por cuatro años, pero, de hecho, parece que fue siendo renovada periódicamente, al menos en 1.772 y 1.776, hasta que hicieron quiebra en 1.794 (219). Gracias a un pleito que Ferraro mantuvo en la década de 1.780 con un comerciante de Marsella podemos conocer algunos de los aspectos de su principal tráfico exportador, es decir, la lana en bruto. En aquel se incluían unas certificaciones del contador de la Aduana de Valencia sobre la lana que introdujo en sus almacenes de la calle de Quart en los años 1.781 y 1.782 (220). Se trataba, respectivamente, de 4.071 arrobas valencianas en el primero y de 4.324 arrobas en el segundo, y al anotarse junto con la guía de la justicia de donde procedía, podemos conocer, aproximadamente, sus zonas de aprovisionamiento. De esta forma, tenemos ocasión de confirmar que se trataba de la cosecha propia de pequeños ganaderos del País Valenciano. Concretamente, se citaban algo más de una veintena de lugares pertenecientes a ocho comarcas valencianas, que, en ambos casos, estaban encabezadas por las de la Costera y els Serrans, de donde procedían en cada uno de los años algo más de la mitad de la lana introducida, destacando las poblaciones de Játiva y Montesa, en la Costera, y Alpente y Aras, en els Serrans. Del resto de las comarcas solo tenían cierta importancia las situadas en el Valle del Vinalopó, sobre todo en su curso alto y medio, la Plana Baixa y el Rincón de Ademuz. El destino concreto de la lana solo se señalaba en 1.782, y fue, fundamentalmente, su exportación en bruto a Marsella, a donde se remitió el 92,5 % de lo introducido, es decir, cerca de 4.000 arrobas valencianas, y solo el 7,5 % restante "...fueron destinadas a fabricas de esta ciudad y su Reyno...".

Al haber desaparecido del mundo de los negocios (por retirada, muerte, quiebra, etc.) todas las ramas de los Causa, e incluso Ferraro, el fruto más importante que quedaba a fines del siglo

XVIII de la actividad de aquellos era la dinastía iniciada por Juan Bautista Batifora. Sobrino de Juan Bautista y Juan Causa, su promoción ya hemos tenido ocasión de apreciarla al analizar la actividad de éstos. Habiendo trabajado como factor en la compañía que se extinguió en 1.738, fue asociado ya sin poner capital en la creada en el mismo año, aunque, debido a la crisis de la década de 1.740, no logró obtener unos frutos realmente espectaculares. En cambio, fue él quien en mayor medida se aprovechó de la coyuntura favorable vivida en la década de 1.750. Asociado aún en remuneración de su trabajo en la sociedad creada en 1.749, y con una participación en los beneficios del 21,5 %, aunque ya puso algunos fondos en las posteriores, la parte de las ganancias que se le cedía siempre era muy superior al capital que arriesgaba. De esta forma, entre 1.749 y 1.759 logró acumular unos beneficios globales de 28.393 Libras, con solo introducir 5.000 Libras en la sociedad de 1.752 y 12.000 Libras en la de 1.756. Realmente, su fortuna procedía de esta fuente, puesto que según el inventario que realizó en 1.755 a la muerte de su mujer, ampliado luego en 1.758 para incluir las ganancias que le correspondieron en 1.756, su patrimonio ascendía a 21.917 Libras (221), de las que las dos terceras partes estaban constituidas por su participación en la sociedad, y el resto lo formaban su casa, los efectos domésticos y el dinero efectivo. A partir de mediados de la década de 1.760 ya debió de realizar su comercio independientemente, al concluir la compañía que había formado con Ferraro en 1.760. Sin embargo, no disponemos de mayor información sobre su actividad hasta fines de la década de 1.770. A principios de marzo de 1.778 formó una sociedad por medio de papel privado con su hijo Joseph bajo la razón social de "Juan Bautista Batifora, padre e hijo", en la que era él quien aportaba la totalidad de los fondos, cediéndole a Joseph la tercera parte de los beneficios. Gracias a que en la escritura notarial que en 1.780 se hizo de ella se recogía su evolución hasta dicha fecha, conocemos en parte sus resultados (222). El capital realmente operativo de que se disponía en principio era de 72.060 Libras. Tras un año y dos meses de actividad, se realizó un balance por el que constaba que las ganancias habían ascendido

a 9.393 Libras, a un ritmo medio anual, por tanto, de 8.051 Libras, lo que suponía un porcentaje sobre el capital utilizado del 11,17 %. Este rédito anual concuerda bastante, como puede apreciarse, con los datos dispersos que sobre el comercio desarrollado por las mismas dinastías hemos obtenido a partir de 1.760, y que se situaba en torno al 10 %. No obstante, en aquella escritura se afirmaba que a finales de abril de 1.779 el capital de la compañía se redujo a 68.250 Libras, y, realizado un nuevo balance por las mismas fechas de 1.780, se habían logrado unos beneficios de 14.702 Libras, lo que suponía un porcentaje sobre los fondos utilizados del 21,54 %. De nuevo, como ya ocurrió en la década de 1.750, vuelve a sorprendernos el hecho de que las ganancias se incrementaran, al menos en sus réditos, precisamente en los períodos en los que los conflictos bélicos internacionales comenzaban a agudizarse. Quizás, por tanto, se hubiese aprovechado la ocasión para especular con el desabastecimiento que aquellos provocarían. Igualmente, puede tener su incidencia sobre nuestros resultados la circunstancia de que el capital de la sociedad se disminuyese ligeramente y, en cambio, se contase con las ganancias obtenidas en el año anterior. De ahí que, personalmente, creo que puede ser más adecuado englobar los beneficios del conjunto de los dos años y dos meses de actividad y referirlos al capital inicial operativo. En este caso, las ganancias medias anuales habrían sido de 11.155 Libras, y su porcentaje el 15,48 %. De esta forma, se conseguiría documentar, a la vez, la confirmación de la tendencia hacia la baja de los réditos, y la consideración de que éstos tal vez pudieron incrementarse ligeramente por medio de las especulaciones permitidas por la guerra de finales de la década de 1.770. Desgraciadamente, el inventario y división de bienes realizados a la muerte de Juan Bautista Batifora en 1.782 no se han podido utilizar al perderse los protocolos del notario ante quien se realizaron (223). No obstante, a través del capital y los beneficios que constaban en la compañía anterior se deduce que su patrimonio debía superar ampliamente las 80.000 Libras.

La trayectoria de la dinastía podemos continuarla gracias a

la información que disponemos sobre su hijo Joseph. Debido a la muerte de su esposa, en 1.784 realizó un inventario y balance de su comercio que es enormemente rico en información (224). Su patrimonio líquido ascendía a 77.893 Libras. Su padre le había dejado bienes inmuebles vinculados por valor de 17.881 Libras, consistentes en 5 casas, 1 almacén, dos barracas y 116 hanegadas de tierra huerta, y él había adquirido posteriormente dos casas y seis hanegadas más que se valoraban en 3.408 Libras. Sin embargo, la mayor importancia deriva del análisis de su comercio, cuyo balance se ha confeccionado en el cuadro nº 15 . A través de él se aprecia que había realizado una cierta diversificación de sus negocios exportadores. Efectivamente, el tráfico de la lana en bruto continuaba teniendo gran relevancia, al representar cerca del 20 % del activo. Su destino no podemos conocerlo con el detalle de ocasiones anteriores, ya que solo tenía facturados 4 bales a Amsterdam por valor de 144 Libras. La mayor parte de la lana la poseía en existencias, que alcanzaban un valor de 21.704 Libras. Cabe señalar que en ellas se incluía una partida de 151 balas de lanas lavadas del corte de 1.783, cuyo valor se consideraba en 16.967 Libras, a las que se añadían 1.000 Libras más "de beneficios". Estas ganancias del 5,89 % del capital invertido no se ciertamente de qué concepto procederían. Quizás derivasen de una actualización de precios o tal vez de la misma operación del lavado. Más interesante resulta el análisis del dinero que tenía anticipado a diversos ganaderos a cuenta de la producción que obtuviesen en la época del esquila, puesto que esta partida alcanzaba una cantidad elevada, 7.016 Libras. El origen geográfico de las personas a las que se entregó el 93 % de esta suma se encuentra perfectamente especificado, por lo que podemos conocer cual sería el mercado de abastecimiento. Los resultados confirman los que obtuvimos anteriormente para Bernardo Ferraro, en el sentido de la procedencia valenciana de la lana. Se trataba de ganaderos residentes en 33 poblaciones de 9 comarcas, entre las que destacaban el Alt Palancia (Segorbe, Viver, Toro, etc.), els Serrans (Villar del Arzobispo, Titaguas, Andilla, etc.) y l'Horta (Masanasa y Albal), en donde se concentraban más del 50 % de los anticipos realizados. Pero, aparte de la lana, Joseph

CUADRO nº 15

Composición de los bienes del balance del comercio de Joseph Batifora en 1.784 (datos en libras, sueldos y dineros).

	<u>Valor</u>	<u>%</u>
Lana bruto facturada	144-00-00	
Stocks lana bruto	21.704-13-05	
Dinero ant. ganaderos	7.016-18-03	
Total inversión lanera	28.865-11-08	19,89
Fabricantes	4.737-00-03	
Tejidos seda existentes	543-08-09	
" " facturados	26.853-01-02	
Beneficios tejidos Cádiz	2.685-06-08	
Total inversión sedería	34.818-16-10	23,99
Total inversión export.	63.684-08-06	43,89
Alimenticios	7.201-00-08	4,96
Metales	4.227-09-05	2,91
Tejidos	300-00-00	0,20
Papel	550-00-00	0,37
Tintes y droguería	954-00-00	0,65
Otros	235-16-11	0,16
Gastos merc. comisión	1.888-01-10	1,30
Créditos botigueros	40.965-14-06	28,23
Total inversión import.	56.322-03-04	38,82
Otros créditos	18.292-15-11	12,60
Dinero efectivo	6.784-09-10	4,67
ACTIVO	145.083-17-07	
PASIVO	92.688-07-07	
LIQUIDO	52.395-10-00	

FACTURADO

	<u>Valor</u>
Lana bruto en Amsterdam	144-00-00
Tejidos seda en Cádiz	26.853-01-02
	<u>26.997-01-02</u>

Batifora había ampliado sus negocios hacia el campo de la sedería, hasta el punto de que la inversión realizada en ésta ya superaba la del tradicional comercio exportador. Desde luego, su intervención en la producción era muy indirecta, ya que ésta era realizada por medio de un convenio que firmó con otro comerciante-fabricante de tejidos de seda, Joseph Modrego, a quien le proporcionaba la materia prima para que la elaborase (seguramente por medio del sistema disperso) a cambio de un 5 % del valor del producto acabado. No obstante, también aparecen créditos por seda y dinero entregado a otros cuatro fabricantes. Por su parte, la comercialización se orientaba totalmente hacia Cádiz, donde dos correspondientes, Benito Ricardo y Juan Llorens, tenían tejidos facturados por valor de 26.853 Libras. Pero lo más curioso es que a cada una de dichas partidas remitidas se añadía invariablemente un 10 % de beneficios, alcanzando el total de éstos, por tanto, 2.685 Libras. Al no especificarse exactamente si la venta se había realizado ya, no podemos saber si eran las ganancias obtenidas o las esperadas. En todo caso, cabe señalar que este dato nos confirma los resultados que nos proporcionaron en el apartado anterior las compañías u operaciones localizadas, que en la década de 1.780 solían rondar el 10 %.

En lo que respecta a la inversión realizada en productos derivados de la importación, su composición era muy similar a la que hemos apreciado en los balances anteriores, destacando individualmente los alimenticios, en los que, además del trigo, lo más importante eran las existencias de alubias de Ancona, azúcar y cacao. Elevada también era la partida de créditos originados por la venta de hierro. El resto de las mercancías las constituían los tejidos, papel y tintes y droguería. Los artículos recibidos para su venta a comisión procedían, como siempre, de Génova y Zitavia. Finalmente, los créditos contra botigueros eran muy numerosos, alcanzando su radio de acción, cuando este aspecto se especifica, a toda la geografía valenciana, desde Villena o Alicante hasta Vinaroz o Morella, aparte de algunos lugares colin-

dantes, como Yecla, Lorca, Casas Ibáñez o Murcia. El pasivo era, como puede apreciarse, muy elevado, y nos da una idea aproximada del lugar de procedencia, o de donde fueron remitidas, las mercancías importadas. Este fenómeno está claramente especificado en cerca de la cuarta parte del valor de aquel, puesto que estas deudas derivaban de las ventas de productos recibidos para su venta a comisión o en los que el comerciante remitente estaba interesado en una parte de su valor. Algo más del 60 % de dichos créditos resultaban a favor de seis comerciantes genoveses que habían remitido fundamentalmente metales (hierro, acero y cobre), tintes y papel. El resto procedía de una remesa de azúcar desde Cádiz, de creas de Zitavia y de una araña (lámpara) y 10 cornucopias de Venecia. En lo que respecta al resto del pasivo, los lugares internacionales más importantes eran Marsella, Lyon, Amsterdam, Génova, Roma y Caller, y los nacionales Cádiz, Madrid y Barcelona.

Los resultados de la actividad comercial desarrollada por Josep Batifora a partir de estos momentos podemos conocerlos de una forma aproximada. Efectivamente, el 21 de octubre de 1.790 realizó un contrato privado de compañía con sus dos hijos, que se convirtió en escritura notarial un año después (225), en la que era él quien introducía la totalidad de los fondos. Estos ascendían a 81.402 Libras, afirmándose que eran parte de las 91.402 Libras que habían resultado en el balance realizado el mismo día "...en los diversos efectos de dinero, lanas, trigos, texidos, fabrica, letras, fondos de abastos, creditos de sedas y deudores de todas clases, comprehendido las fincas libres...". Si damos crédito a esta información, sería factible intentar su comparación con los resultados del balance de 1.784. Para ello habría que tener en cuenta en éste los mismos efectos, es decir, el conjunto del comercio y las fincas libres. Ambos conceptos ascendían entonces a un valor de 55.804 Libras. De ahí que en el período de 6 años y 6 meses que transcurrieron entre ambos balan-

ces se puede afirmar que obtuvo unas ganancias de unas 35.598 Libras, a un ritmo medio anual de 5.476 Libras, lo que supondría un porcentaje sobre el capital utilizado del 9,81 %. Desde luego, estos resultados solo caben ser asumidos con el caracter de mera aproximación, pero es indudable que el rédito anual logrado coincide bastante con los que hemos manejado hasta ahora para las décadas de 1.780 y 1.790, es decir, en torno al 10 %. En todo caso, debe señalarse que si al capital del balance de 1.790 se le añade solamente el valor de los bienes inmuebles que su padre le dejó vinculados, se deduce que el patrimonio de Joseph Batifora por estas fechas ya superaría las 110.000 Libras. No en vano, en el reparto del subsidio de 1.800 la sociedad que tenia formada con su factor Salvador Chiarry (226) aparecía encuadrada en la categoría quinta. Uno de sus hijos, Mariano Peregrin Batifora, habia contraído matrimonio en la década de 1.780 con Vicenta Canet, hija de Roque. Quizás este vínculo matrimonial pudo reforzar el interés de la dinastía por la sedería. De todas formas, la importancia que alcanzó este tráfico parece indudable, puesto que, según señala V. Martínez Santos, la introducción de la primera máquina de vapor que en Valencia fue aplicada a la hilatura industrial de la seda se realizó en la fábrica que los Batifora habian establecido en Patraix (227).

Concluyendo, a partir de unos orígenes modestos y desarrollando un tráfico comercial de exportación de lana en bruto e importación y redistribución de todo tipo de productos, los Causa realizaron una importantísima acumulación de capital. En el primer tercio del siglo XVIII, quizás por la ausencia de una auténtica competencia y la compartimentación del mercado, pudieron lograr unas tasas de beneficios del orden del 40 %. Tras la crisis de la década de 1.740, el período central de la centuria pareció presentarse también como una coyuntura notablemente favorable, al proporcionar unos réditos comprendidos entre el 20 y el 30 %. No obstante, a partir de la década de 1.760 todo apunta en la dirección, aunque los datos son mucho más fragmen-

tarios, de que la remuneración anual del capital tendió a situarse en torno al 10 %. Sin embargo, por diversos motivos (retirada del comercio, quiebra o extinción de la descendencia), prácticamente ninguno de sus representantes logró llegar a finales del siglo formando parte de la cúpula más elevada de la burguesía comercial. Su presencia había dejado, indudablemente, numerosos rastros, debido, sobre todo, a los fructíferos enlaces matrimoniales realizados (con Hedo, Emperador, Orellana, Villa, etc.). De todas formas, el fruto más importante de su actividad derivó del hecho de que habían servido de núcleo inicial de promoción de otras dos importantes dinastías, los Batifora y Ferraro. Aunque esta última también acabó por desaparecer debido a una ruidosa quiebra, los Batifora alcanzaron las más elevadas cotas de riqueza y realizaron una cierta diversificación de su tráfico exportador al interesarse por el comercio de tejidos de seda, con cuya comercialización hacia Cádiz se admitían unos beneficios habituales en 1.784 del 10 %.

4- Requier

Al igual que los Causa, los Requier tampoco lograron llegar a finales de siglo como miembros destacados de la burguesía comercial a pesar de haber conseguido una importante acumulación de capital. Sin embargo, su estudio resulta interesante debido al hecho de que, a diferencia de aquellos, los encontramos realizando un activo e importantísimo tráfico de exportación.

Natural de Marsella, Esteban Requier parece que se asentó en Valencia en el primer tercio del siglo. Se introdujo en el comercio formando en 1.730 una sociedad con el que luego sería su cuñado, Vicente Bladó, en la que, según afirmaba Requier, tenía "...unos caudales muy cortos...", rondando en torno a las 1.000 Libras. Disuelta en 1.737, mantuvo su actividad individualmente hasta 1.760, cuando empezó a ceder una pequeña participación a su factor Juan Bautista Labadia, natural de Oloron, quien en 1.762 contrajo matrimonio con su hija, Ana Requier. Fue esta

compañía la que presentó suspensión de pagos en 1.767, fenómeno que pareció tener un marcado carácter fraudulento, por lo que se plantearon numerosos pleitos ante el Consulado que constituyen la fuente principal de nuestra información (228). La cesión de bienes en favor de los acreedores la realizó Juan Bautista Labadía en 1.767 afirmando que la circunstancia de que Esteban Requier se hubiese trasladado a Marsella en el año anterior había provocado una enorme inquietud y nerviosismo en el comercio, por lo que, para calmar los ánimos y demostrar su buena voluntad, presentaba todos los libros y papeles de la casa a disposición del Consulado y los acreedores. En ellos se falseaba, según sabemos por informaciones posteriores, el capital de que disponía la sociedad que se creó en 1.766, afirmando que era de 84.294 Libras; se daba a entender que Requier había huido a Francia llevándose 35.042 Libras; y se presentaba una evolución del comercio del año anterior en la que constaba que se obtuvieron unos beneficios de 10.548 Libras (por el tráfico de tejidos de seda, la exportación de seda en bruto a Londres y de sosa y lana en bruto a Marsella, y la importación de trigo de Génova y azúcar de Marsella), pero, en cambio, se habían tenido unas pérdidas de 49.887 Libras (fundamentalmente por las remesas de barrilla y pasas a Londres y Amsterdam). Las dos primeras cuestiones fueron negadas en 1.769 por Esteban Requier en el expediente que inició contra Labadía acusándole de fraude. Afirmaba que el capital real de que disponía la compañía creada en 1.766 consistía en 174.929 Libras, presentando el contrato privado que se realizó, lo que no se había hecho anteriormente. Aunque en él constaba que lo aportado por Labadía eran 20.000 Libras, lo cierto es que éste fue una concepción de Requier, según afirmaba él mismo, puesto que todos los fondos eran suyos. Una vez realizada la compañía, Requier se trasladó a Francia, dejando el comercio en manos de Labadía. Estando en dicho país, su mujer ya le informó que el tráfico no marchaba bien, pero creyó que la pérdida sería escasa. No obstante, cuando regresó a Valencia en 1.767 comprobó que aquella era

muy elevada debido a los perjuicios sufridos en el comercio de barrilla y pasas con el norte (Londres y Amsterdam), aunque se sorprendió de que esta situación no hubiese sido compensada por el tráfico de tejidos de seda, en el que se llevaban "...corrientes hasta ciento y treinta telates...", lo que debería de haber producido de beneficios entre 10 y 12.000 Libras. En todo caso, por el balance realizado en 1.767 se comprobó que las pérdidas ascendieron a 17.864 Libras, con lo que, al haber sido Labadia el causante, le exigió que fuese él quien se enfrentase con los acreedores y les solicitase algún aplazamiento del pago de sus créditos, regresando de nuevo Requier a Francia.

De todas formas, lo que a nosotros más nos interesa de la información anterior es que todo parece coincidir en que la causa de las pérdidas era el comercio de exportación de barrilla y pasas a Londres y Amsterdam. Pero, además, la acción emprendida por Requier en 1.769 iba acompañada por la presentación de diversos documentos privados firmados por los dos socios que, por esta misma circunstancia, creo que pueden considerarse como los auténticamente fiables de todo el conjunto de los expedientes. Consistían en los balances de 1.766 y 1.767 y la contrata de compañía de 1.766, en la que el capital era el resultante del balance del mismo año (229). Este último es el más revelador, al realizarse antes de que se iniciasen las dificultades, y nos traduce un tráfico comercial muy activo, por lo que ha sido confeccionado en el cuadro nº 16 . A través de él puede apreciarse que los efectos destinados a la exportación eran muy importantes, constituyendo nada menos que el 62,65 % del activo. Cabe destacar que aquella combinaba el comercio de tejidos de seda con la expedición de materias primas y productos agrícolas. La inversión en la sedería alcanzaba un valor absoluto tan elevado como el que tenían muchos de los balances analizados de comerciantes-fabricantes, es decir, sobre las 40.000 Libras. Su destino fundamental era Cádiz, donde sus corresponsales Lorente y Miranda poseían tejidos por valor de 7.421 Libras. Pero, además, también tenía realizada una pequeña remesa a Badajoz por valor de 288 Libras. El sistema de producción era el disperso, teniendo

CUADRO nº 16

Distribución de los bienes del balance de la compañía de Esteban Requier y Juan Bautista Labadia en 1.766 (datos en libras, sueldos y dineros)

	<u>Valor</u>	<u>%</u>
Stocks seda en bruto	9.724-14-00	
" tintes	1.470-00-00	
" tejidos seda	14.064-15-00	
Fabricantes	8.294-10-00	
Tejidos seda facturados	7.709-07-00	
Total inversión sedería	41.263-06-00	13,44
Seda bruto facturada	50.834-13-06	16,56
Sosa facturada	64.835-11-06	21,12
Pasas facturadas	18.888-14-03	6,15
Lana bruto facturada	6.827-02-07	2,22
Cominos facturados	601-12-05	0,19
Materiales (?) facturados	9.030-00-00	2,94
Total inver. exportac.	192.281-00-03	62,65
Product. alimenticios	24.431-12-08	7,96
Tejidos	825-00-00	0,26
Total inver. importac.	25.256-12-08	8,22
Otros créditos	63.869-08-03	20,81
Dinero efectivo	8.594-00-00	2,80
Efectos domésticos	2.800-00-00	0,91
Fincas urbanas	6.660-00-00	2,17
Fincas rústicas	7.280-00-00	2,37
Otros	162-07-00	0,05
ACTIVO	306.903-08-02	
PASIVO	131.430-14-03	
LIQUIDO	174.929-16-03	

FACTURADO

	<u>Valor</u>
Tejidos de seda en Cádiz	7.421-00-00
" " Badajoz	288-07-00
Seda en bruto en Londres	50.834-13-06
Sosa en Londres	48.915-12-09
Pasas en Londres	18.888-14-03
Sosa en Amsterdam	15.919-18-09
Comino en Amsterdam	601-12-05
Lana en bruto en Marsella	6.827-02-07
Materiales (?) en Marsella	9.030-00-00
	<hr/>
	158.727-01-03

en su poder los fabricantes seda en bruto valorada en 7.124 Libras aparte de 1.170 Libras más en dinero anticipado. Cabe tener en cuenta la afirmación que hemos señalado de Requier en el sentido de que se controlaban cerca de 130 telares, aunque este extremo no podemos contrastarlo. Igualmente, debe recordarse la absoluta seguridad que aquel tenía en lograr elevadas ganancias en dicho tráfico, lo que quizás nos indique que la sedería constituía un negocio fácil. Pero además de la intervención en la producción, Requier no dejaba de lado, ni mucho menos, la especulación con la propia materia prima. Así, en el balance constaba la existencia de una partida de 95 balas de seda en bruto que alcanzaban un valor de 50.834 Libras, es decir, mucho más que el conjunto de la inversión directa en la sedería, y que se habían facturado a Londres. De la práctica totalidad de los localizados, este es uno de los raros casos en que nos aparece la exportación de seda en bruto debido al hecho de que se situaba en el corto período en que la extracción estaba permitida legalmente a nivel general, como veremos en el capítulo siguiente. La circunstancia de que tuviera como destino el mercado inglés nos indica que no toda la seda valenciana, cuando se exportaba, se dirigía al centro productor de Lyon. En todo caso, cabe señalar que Requier debía ser uno de los principales exportadores, puesto que ya en el enfrentamiento producido entre éstos y los fabricantes en 1.762 aparecía entre los primeros, habiendo adquirido con dicha finalidad en los meses de julio y agosto 7.239 Libras, 10 onzas de seda (230). Además de su remisión al exterior, también expedía seda en bruto a los otros centros productores españoles, ya que al presentarse la quiebra en 1.767 dos comerciantes de Córdoba presentaron un pedimiento solicitando que se les devolviesen 3.766 Libras que le habían entregado con el fin de que les comprara y enviara seda en bruto (231). Por tanto, queda claro que Requier, a diferencia de todos los comerciantes-fabricantes analizados en el apartado anterior, no podía ser conceptuado estrictamente como fabricante, al ser la sedería uno más de sus múltiples negocios, e incluso algunos de ellos se dirigían en contra de los propios intereses de la producción valenciana, al exportar la materia prima. Aparte de la seda, Requier también estaba interesado en

la exportación de lana en bruto, en esta ocasión a Marsella y por valor de 6.827 Libras. Más importante era, en cambio, la exportación de sosa y barrilla a Londres, por 48.915 Libras, y Amsterdam, por 15.919 Libras. También en Londres disponía de una elevada partida de pasas facturadas, valoradas en 18.888 Libras. Finalmente, la exportación se completaba con el comino remitido a Amsterdam y los "materiales" (sin mayor especificación) enviados a Marsella. En conjunto, si establecemos un orden de importancia según el valor de las mercancías remitidas a las ciudades del exterior, no cabe duda de que Londres aparece en el primer plano, con 118.638 Libras, seguida, de lejos, por Amsterdam, con 16.521 Libras, y Marsella, con 15.857 Libras.

En lo que respecta a los efectos derivados de la importación, su valor no era muy elevado, constituyendo solamente el 8,22 % del activo. Además, parecía centrarse exclusivamente en los productos alimenticios. El más importante de ellos era, indudablemente, el trigo, ya que se disponía de 372 cahices existentes valorados en 4.464 Libras, habiéndose vendido al "...fiado a labradores..." trigo por valor de 8.877 Libras, y constando, además, que debía "...la isla de Ibiza por un cargo de trigo..." 5.145 Libras. Los alimenticios se completaban con la importación y venta de azúcar y pescado. Por su parte, los tejidos existentes importados eran muy escasos, alcanzando solo un valor de 825 Libras.

El comercio desarrollado por Requier puede ser completado con el análisis de los créditos comerciales en favor y en contra. Entre los primeros eran muy poco importantes los que disponía en contra de comerciantes extranjeros, alcanzando solamente 6.943 Libras, el 10,87 % de las 63.869 Libras totales. Indudablemente, el fenómeno tiene su explicación en lo elevado de la facturación. El núcleo fundamental de los deudores residían, en cambio, en la zona andaluza, que, en su conjunto, alcanzaba 41.630 Libras, cerca de las dos terceras partes del total, destacando Córdoba, con seis personas que le debían 23.694 Libras. Las remesas de seda en bruto para abastecer a las fábricas de esta ciudad se

encontrarían en la base de dichos créditos, aunque también podían derivar del envío de tejidos de seda. En lo que respecta al pasivo, aquí sí que la mayor parte de los acreedores residían en el extranjero, reuniendo un crédito de 78.954 Libras, el 60 % del total, y destacando Londres, con cuatro comerciantes a quienes se les debían 33.023 Libras, Amsterdam (21.707 Libras), Marsella (18.004 Libras), Lyon y Lille.

En conjunto, Esteban Requier nos aparece manteniendo un comercio de exportación muy activo, basado, fundamentalmente, en la remisión de materias primas y productos agrícolas, y siendo sus lugares de destino Londres, Amsterdam y Marsella. Precisamente a las remesas de sosa y pasa a las dos primeras ciudades se atribuían las graves pérdidas que ocasionarían la suspensión de pagos, mientras que, por el contrario, el tráfico de tejidos de seda que también realizaba se consideraba como un negocio de beneficios seguros.

5- Duclos-Peyrolon

Al igual que Requier, Juan Duclos también realizaba un importante comercio de exportación, pero, como él, parece que tampoco tuvo mucha suerte, realizando dos suspensiones de pagos en poco tiempo. Al no disponer de descendencia directa, lo que restaba de su tráfico fue continuado y ampliado por los Peyrolon.

Duclos había realizado un enlace matrimonial realmente provechoso, puesto que en 1.751 se casó con Joaquina Peyrolon, hija única de Joseph Peyrolon, de quien heredó 85.820 Libras, además de que anteriormente también habría aportado una dote sustanciosa, ya que, junto con las arras, ascendía a 15.000 Libras. Solamente esta fortuna le habría permitido realizar un activísimo comercio, y, realmente, parece que así lo hacía. Así, en un memorial que remitió al rey con motivo de la suspensión de pagos que tuvo que realizar en 1.759 afirmaba que : "...hacia muchos años que estaba domiciliado en esta capital, con casa y familia, y con un comercio hasta entonces tan florido y fuerte que eran muchos los años

en que havia contribuido a la Real Hazienda por derechos de Aduanas de lanas, vinos y otros generos de su comercio con ochenta mil pessos anuales, siendo en toda España, y aun en gran parte de la Europa, conozido y muy notoria su puntual correspondencia..." (232). El motivo de la suspensión de pagos fue totalmente fortuito. Según declaración propia, mantenía una activa correspondencia con las casas de Duclos de Tolosa y de Duclos, Bellaucq y compañía de Marsella, a quienes habia remitido hacia poco tiempo lanas, letras y otros géneros por valor de más de 300.000 Libras. Pero la suspensión de los créditos de la monarquía francesa en 1.759 provocó la quiebra de la casa de Tolosa, y ésta arrastró la suya al tenerle facturados efectos de tan elevado valor. Desgraciadamente, al no haber sido creado aún el Consulado valenciano, no se ha localizado el expediente realizado, y, por tanto, carecemos del balance que debió de confeccionarse. No obstante, conocemos que sus acreedores autorizaron una "quita" del 66,6 % de sus deudas, es decir, que solo fue obligado a pagarles el 33,3 % restante en un plazo de tres años. Esto le permitió rehacer su vida y continuar sus actividades comerciales. Efectivamente, en el conflicto ocasionado en 1.762 entre los fabricantes de seda y los exportadores, Duclos aparecía como el principal representante de éstos, habiendo adquirido entre julio y agosto de dicho año 16.508 libras de seda para remitir al exterior (233). No obstante, su recuperación fue bastante fugaz, ya que en 1.766 volvía a realizar otra suspensión de pagos, a la que, nuevamente, alegaba que habia sido arrastrado por otras quiebras de casas francesas. En esta ocasión afirmaba que la confianza que tenía en la compañía de Jantet e hijo de Lyon le impulsó a remitir a su orden 200.000 Libras tornesas en letras de cambio a cargo de Luis Ricateau de Paris. Pero la quiebra de Jantet arrastró a la de Ricateau, la de éste a la de Pascali de Madrid, y el conjunto a su propia casa. En todo caso, lo más importante es que el expediente se tramitó ante el Consulado, y gracias a ello disponemos del balance realizado por los síndicos de los acreedores en septiembre de 1.766 que nos permite vislumbrar su actividad, y que ha sido confeccionado en el cuadro nº 17 . La amplitud del tráfico desarrollado podemos apreciarla teniendo en cuenta

las cifras absolutas que alcanzaba el activo, nada menos que 683.258 Libras, de las que 159.920 derivaban de mercancías facturadas. El valor de los efectos destinados a la exportación constituía una de las partidas más importantes, representando cerca del 30 % del activo. Dentro de ellos, la expedición de lana en bruto era el negocio principal. Así, tenía facturados añinos y lanas finas y entrefinas, sucias y lavadas, a tres corresponsales de Amsterdam por valor de 82.989 Libras, y a otro de Rouen por 18.096 Libras. Es decir, un total de 101.085 Libras. Su procedencia se especificaba en algunas ocasiones, señalándose siempre como origen el lugar de Albarracin. Es decir, se trataba de lana aragonesa. Pero, además de la facturada disponía en existencias, tanto en sus almacenes de la calle de Quart de Valencia como en el puerto de Sagunto y en el lavadero de Xea de Albarracin, otras 10.321 arrobas más de lana valoradas en 33.296 Libras, de las que 4.547 arrobas por valor de 13.641 Libras iban a destinarse a Marsella. Finalmente, entre los créditos de mala calidad de la antigua sociedad de Duclos hermanos se anotaban 958 Libras que debían distintos ganaderos. En fin, creo que estas cifras son suficientemente reveladoras de la importancia de su tráfico lanero, cuya materia prima parecía proceder en su mayor parte de la ganadería aragonesa, era expedida por los puertos de Valencia y Sagunto, y sus destinos principales se localizaban en Amsterdam, Rouen y Marsella. Además del comercio de lanas, otro capítulo fundamental de su tráfico era el de sosa y barrilla. En el balance disponía de 36.891 Libras en valor de estas mercancías facturadas a Rouen, Amsterdam, Marsella y Londres, por orden de importancia. En alguna partida se señalaba que su procedencia era Tortosa, y, de hecho, ciertas informaciones dispersas parecen indicar que Duclos estaba interesado por estas fechas en el arrendamiento de las sosas que produjesen determinadas zonas de la desembocadura del Ebro (235). Finalmente, la exportación se completaba con las remesas de almendras, comino, vino y aguardiente a Amsterdam. Pero, aparte de todo ello, parece que Duclos participó también en la comercialización de tejidos de seda hacia el mercado colonial. Así, en el balance constaba la existencia de remesas realizadas a Buenos Aires, Veracruz y Lima, además de diversas

CUADRO nº 17

Distribución de los bienes del balance de Juan Duclos en 1.766
(datos en libras, sueldos y dineros)

	<u>Valor</u>	<u>%</u>
Créditos contra ganaderos	958-06-10	
Stocks lana en bruto	33.296-12-06	
Lana bruto facturada	<u>101.084-15-00</u>	
Total tráfico lana	135.339-14-04	19,80
Créditos contra fabricantes	10.816-07-08	
Tejidos seda facturados	<u>8.972-15-05</u>	
Total inversión sedería	19.789-03-01	2,89
Sosa facturada	36.891-00-00	5,39
Almendras y cominos factur.	7.900-00-00	1,15
Vino y aguardiente facturado	980-00-00	0,14
Mercancías facturadas	<u>988-15-03</u>	<u>0,14</u>
Total inversión exportación	201.888-12-08	29,54
Alimenticios	34.858-03-03	5,10
Tejidos	3.382-00-00	0,49
Cueros	1.631-09-02	0,23
Zapatos	300-00-00	0,04
Metales	<u>300-00-00</u>	<u>0,04</u>
Total inversión importación	40.471-12-05	5,92
Otros créditos	287.847-18-08	42,12
Abasto carne	24.832-04-00	3,63
Préstamos ordinarios	12.172-10-00	1,78
Préstamos a riesgo de mar	10.734-03-00	1,57
Armamento buques	1.020-00-00	0,14
Dinero efectivo	7.177-14-08	1,05
Letras de cambio	54.913-06-08	8,03
Efectos domésticos	7.868-13-04	1,15

	<u>Valor</u>	<u>%</u>
Fincas urbanas	32.331-06-08	4,73
Fincas rústicas	2.000-00-00	0,29
ACTIVO	<u>683.258-01-01</u>	
PASIVO	<u>592.292-18-05</u>	
LIQUIDO	90.965-02-08	

FACTURADO

	<u>Valor</u>
Lana en bruto en Amsterdam	82.989-15-00
Sosa en Amsterdam	8.873-14-09
Almendras y comino en Amsterdam	7.900-00-00
Vino y aguardiente en Amsterdam	980-00-00
Sosa en Rouen	22.897-15-03
Lana en bruto en Rouen	18.096-00-00
Sosa en Marsella	3.697-10-00
Sosa en Londres	1.422-00-00
Tejidos de seda en América	8.972-15-05
Mercancias en América	988-15-03
Tejidos importados en Alicante	2.353-00-00
Tejidos importados en Cuenca	429-07-09
Tejidos importados en Játiva	319-12-03
	<u>159.920-05-08</u>

mercancías, que quizás fuesen también tejidos de seda, a la primera ciudad y El Callao. En este sentido, también aparecía un crédito de mala calidad porcedente de la antigua sociedad de Duclos hermanos por valor de 10.816 Libras que le debían diversos fabricantes y que, tal vez, estaría originado por la producción de tejidos de seda. Igualmente, de su intervención en el comercio colonial procedían diversas escrituras de préstamos a riesgo de mar por valor de 10.734 Libras realizadas sobre mercancías cargadas a Lima y Cartagena de Indias, y otro préstamo ordinario por valor de 12.172 Libras realizado a un comerciante de Lima.

Frente a la riqueza de la exportación, los efectos derivados de la importación no alcanzaban un valor excesivamente elevado. La mayoría la constituían los productos alimenticios, sobre todo el trigo, la cebada y el centeno. Solo una persona, Joseph Estellés, que se calificaba como vendedor de trigo de Valencia, es decir, se trataría de un intermediario, ya le debía 28.194 Libras. Además, poseía existencias de trigo y centeno en sus almacenes de Sagunto por valor de 2.202 Libras. Del resto de los alimenticios, solo tenía 94 quintales de bacalao valorados en 517 Libras en el almacén de la calle de Quart de Valencia. Aparte de ellos, la mayor importancia la tenían los tejidos, poseyendo facturadas 181 piezas de chalones de Inglaterra por valor de 2.353 Libras a Jaume y compañía de Alicante, 4 piezas de sarjas de Francia valoradas en 429 Libras a Francisco Disdier de Cuenca, y 15,5 piezas de lienzo por valor de 319 Libras a Pedro Lamaneta de Játiva, además de disponer en sus almacenes de 28 piezas de sarjas de Francia valoradas en 280 Libras. El resto de los efectos de importación los constituían los cueros, zapatos y metales.

Los créditos en su favor de que disponía eran, como puede apreciarse, muy elevados, constituyendo cerca del 50 % del activo. Prácticamente por mitades procedían de las deudas de mala calidad de la antigua sociedad de Duclos hermanos, es decir, quizás de la suspensión de pagos de 1.759, y la otra mitad derivaba de su propio comercio posterior. Entre las primeras destacaban algunas partidas importantes. Así, aparecían dos deudas que tota-

lizaban 24.832 Libras de dos personas de Valencia por su cuenta de interés en el abasto de carnes de dicha ciudad. Es decir, quizás Duclos hubiese participado en este negocio, por lo que lo hemos reflejado individualmente en el cuadro. Igualmente, se señalaba un crédito de 1.425 Libras contra Planter y compañía de Rouen, por resultados del interés que Duclos tuvo en su antigua sociedad. El resto de los deudores procedían fundamentalmente del País Valenciano, quizás por la venta de productos importados. En lo que respecta a los créditos derivados de su reciente actividad comercial, los que adeudaban personas residentes en diversos lugares del País Valenciano eran también muy importantes, cerca de la mitad del valor total, pero alcanzaban igualmente unas cantidades elevadas los de algunas poblaciones del resto de España, como una persona de Xea de Albarracin que debía 22.181 Libras, o dos personas de Teruel con una deuda de 15.617 Libras. Conociendo su tráfico, cabe deducir que estos créditos procederían del negocio lanero.

El pasivo era muy elevado, ascendiendo a 592.292 Libras. Una buena cantidad derivaba de los bienes propios de su esposa, Joaquina Peyrolon, que entre lo heredado de su padre y su dote y arras tenía derecho a 100.820 Libras. Sobre el resto, eran los acreedores extranjeros los más importantes, puesto que reunían créditos por valor de 222.355 Libras. Por ciudades, destacaban los de Amsterdam, que alcanzaban casi la mitad de dicha cantidad (104.103 Libras), seguidos por los de Rouen, Marsella, Londres y Lyon. Entre los acreedores españoles sobresalían cuatro de Madrid que reunían 147.236 Libras, seguramente por el giro de letras. Finalmente, el valor de las letras que tenía protestadas ascendía a 88.729 Libras.

Aunque el resultado del balance confeccionado por los síndicos se saldaba con un capital líquido en favor de Duclos de 90.965 Libras, lo cierto es que los bienes de que disponía efectivamente no bastaban para satisfacer las deudas, puesto que se consideraba que los créditos propios de mala calidad, es decir, prácticamente incobrables, ascendían a 199.181 Libras. De ahí que los acreedores llegaran al acuerdo de concederle una "quita"

del 40 %. Por tanto, Duclos se comprometía a pagar el 60 % de sus deudas en un plazo de tres años. Con esta ayuda, parece que pudo seguir desarrollando su actividad comercial, aunque de una forma algo más moderada. Su interés por el tradicional tráfico lanero queda patente si se tiene en cuenta que fue él el primero en establecer un lavadero privado de lanas en Valencia. Así lo consideraba Joseph Batifora cuando pretendía crear otro en 1.788 afirmando que "...ha seguido las extracciones a dominios extraños en sucio por carecer este Reyno de lavaderos, hasta el año mil setecientos setenta y seis, que por el Real Patrimonio se estableció a Don Juan Duclos el que posehe en la calle de Quarte, extramuros de esta ciudad..." (236). Batifora continuaba afirmando que al ser el único, Duclos imponía el precio que quería cuando otros comerciantes acudían allí a lavar sus lanas, cobrando normalmente cuatro reales de vellón por arroba, cuando él consideraba que esta operación podía realizarse perfectamente a dos reales la arroba. Quizás Duclos lo hubiese construido en un principio pensando en su propia utilidad, puesto que ya vimos en el balance de 1.766 que anteriormente lavaba sus lanas en Xea de Albarracin. Pero no cabe duda que, debido a su carácter exclusivo, habría logrado posteriormente sustanciosas ganancias, como denunciaba Batifora. Al carecer de descendencia directa, Juan Duclos dejó como único heredero a Pedro Peyrolon, pariente de su esposa. Sin embargo, la herencia que éste recibió no era especialmente atractiva. Así, entre 1.787 y 1.788 realizó el inventario de los bienes de aquel (237). Aunque los inmuebles no se valoraron (unas nueve casas, además de una fábrica de curtidos en Lectoure, Gascuña, y varios pedazos de tierra en Valencia, Sollana, Buendia y Xea de Albarracin), su patrimonio líquido ascendía a 260.733 Libras. No obstante, el activo, que consistía en 286.991 Libras, estaba formado en un 89 % por créditos de mala calidad, coincidiendo muchos de ellos con los anotados en el balance de 1.766.

Sobre los Peyrolon la información de que disponemos es muy aislada y discontinua. Lo que parece indudable es su completa ligazón también al tráfico de la lana en bruto. Así, en 1.747 Joseph Peyrolon, padre de la esposa de Duclos, disolvía una

compañía que había tenido con su hermano Pedro, residente en Oloron, y en la que se afirmaba: "...por quanto dichos hermanos han corrido y trabajado hermanablemente juntos en la ciudad de Albarracin y villa de Xea, comerciando con caudales iguales y comunes en lanas y otros generos assi en este reyno de España como en el de Francia y otras partes, sin haver precedido escritura publica de compañía ni papel privado, en consideracion al immediato parentesco que como tales hermanos interviene..." (238). Lo más importante de la anterior afirmación es el lugar donde habían mantenido el comercio, es decir, Xea de Albarracin, población que ya hemos tenido ocasión de ver citada numerosas veces en el balance de Duclos como núcleo de abastecimiento de lanas. En lo que respecta a Joseph Peyrolon, poco más podemos añadir sobre su evolución posterior, salvo que su única hija heredó de él en torno a las 100.000 Libras. Por su parte, Pedro Peyrolon, a pesar de que residía en Oloron, parece que tenía intensos contactos con Valencia, puesto que ya en 1.744 se disolvía una compañía con Juan Noguerras, mercader de esta ciudad, en la que el haber que se la adjudicó fueron 16.421 Libras (239). Quizás fuese uno de los descendientes de éste el Pedro Peyrolon que se convirtió en el heredero de Duclos, aunque la trayectoria no está nada clara, pues en un inventario que realizó en 1.766 declaraba ser hijo de Juan Bautista Peyrolon. En esta ocasión podemos apreciar que su patrimonio no era realmente importante, ascendiendo solamente a 10.941 Libras (240), y constituyendo una de las partidas más elevadas el capital empleado en ganado que existía en la zona de Albarracin. De todas formas, había realizado en el año anterior un matrimonio muy ventajoso, al casarse con Francisca Lasala, hija de uno de los comerciantes franceses más enriquecidos de Valencia, la cual aportó como dote 18.307 Libras (241). Pedro Peyrolon parece que también conoció ciertas dificultades en sus negocios, puesto que en 1.770 la compañía que tenía formada con Domingo Simonin realizó una suspensión de pagos (242). En el balance que con tal finalidad se realizó consta que su comercio de exportación estaba centrado en la remesa de lana en bruto, aunque solo disponía de una partida por valor de 3.215 Libras facturada a Amsterdam. En cambio,

su tráfico de importación era mucho más intenso, basándose en los productos alimenticios (cacao, azúcar, trigo, canela y pimienta, por orden de importancia), los metales, tejidos y cueros. En todo caso, su situación tampoco era desesperada, resultando en el balance un capital líquido de 37.839 Libras y disponiendo solamente de créditos malos o incobrables en su favor por valor de 8.632 Libras. De ahí que los acreedores acordasen que les debían abonar la totalidad de las deudas en un plazo de dos años. No obstante, posteriormente Peyrolon llegó a convertirse en uno de los más importantes exportadores de lana en bruto de Valencia, según consta en los registros aduaneros estudiados por J.M. Palop (243). Y la fortuna que debió de alcanzar sería bastante elevada, ya que la compañía que formó con su hijo Francisco en 1.786, y que éste se encargó de dirigir a partir de 1.790 (244), aparecía encuadrada en el subsidio de 1.800 en la quinta categoría.

6- Verges

De origen bearnés, los Verges nos aparecen como uno más de los casos de dilapidación prácticamente total de su patrimonio en la adquisición de bienes inmuebles. Aunque su actividad comercial no la conocemos exactamente, aquel fenómeno y el hecho de que dispongamos de los resultados de algunas de sus compañías nos impulsa a abordarlos individualmente.

Efectivamente, en 1.738 Pedro Verges, calificándose ya como ministro titular del Santo Oficio de la Inquisición, formaba una sociedad con su sobrino Pedro Verges Salafranca, mercader, teniendo como finalidad traficar "...en todo genero de mercaderias que nos pareciere, assi de las que vienen por mar como por tierra..." (245). Con un capital de 54.308 Libras 16 sueldos, procediendo 50.000 del primero y el resto del segundo, los beneficios debían de distribuirse en dos terceras partes para aquel y una tercera parte para éste. Estipulada por tres años, y actuando bajo la razón social de "Pedro y Pedro Verges", no fue disuelta realmente hasta 1.745. El balance que entonces se realizó resulta bastante problemático, puesto que, aparte de que

parece que no se incluyeron los fondos de la sociedad, fue confeccionado de una forma muy esquemática (246). Efectivamente, tanto el activo como el pasivo se encontraban totalmente equilibrados, constando de 67.431 Libras. En el primero la partida más importante eran los géneros facturados, valorados en 34.579 Libras, el 51,28 % del total. No obstante, nunca se especificaba su contenido, haciendo referencia exclusivamente a "efectos" o "mercaderías". Por los mercados de destino, es fácil que se tratase de tejidos de seda, aunque ello no puede afirmarse de una forma tajante. En todo caso, algo más de la mitad de aquella cantidad derivaba de remesas realizadas al mundo colonial, destacando Veracruz (con 13.491 Libras), Honduras (1.175 Libras), Buenos Aires (1.006 Libras) y, quizás, Perú (aparecen 972 Libras en efectos embarcados en galeones). El otro mercado de importancia era Cádiz, donde dos corresponsales disponían de mercancías por valor de 11.046 Libras. Pero también existían efectos facturados en Lisboa, por valor de 5.539 Libras, y en Madrid, por 1.299 Libras. El resto del activo estaba formado principalmente por los créditos en su favor, en los que solo aparecían dos deudores del extranjero, de Hamburgo y Lyon, mientras que entre los de origen nacional destacaban los de Cádiz, Madrid, Cartagena y Murcia. Pero, aparte de ello, la compañía también estaba interesada en el arrendamiento de los derechos feudales de Turis, de donde procedían 9.339 Libras, y en el abasto de nieve de Valencia, de donde resultaban 450 Libras. En lo que respecta al pasivo, cerca del 15 % del valor de los créditos se debían a comerciantes extranjeros, destacando los de Paris, Amsterdam, Lisboa, Bayona, Lyon y Marsella. Por su parte, los más importantes de origen nacional residían en Cádiz y Madrid. Sin embargo, lo más importante es que en el pasivo se anotaban dos créditos en favor de cada uno de los socios. Así, Pedro Verges resultaba acreedor de la compañía en 14.025 Libras, y Pedro Verges Salafra en 6.081 Libras. Teniendo en cuenta que el balance se hallaba equilibrado, puede pensarse que dichas cantidades derivarían de los beneficios obtenidos. En dicho sentido, cabe tener presente que el reparto se realizaba con una proporción muy similar a la pactada para la distribución de las ganancias, puesto que, sobre el total, la primera suma suponía el 69,75 % y la se-

gunda el 30,25 %. Asumiendo dicha hipótesis como probable, se podría concluir que en los 9 años y 10 meses de actividad se habrían obtenido unos beneficios de 20.106 Libras, a un ritmo medio anual de 2.045 Libras, lo que, en relación con el capital utilizado, supondría un porcentaje del 3,76 %. Si se tiene en cuenta que los años finales de la sociedad coincidieron con la crisis comercial que provocaron los conflictos bélicos de la década de 1.740, dicho rédito parece totalmente coherente, y se aproxima mucho al logrado en fechas similares por los Causa. No obstante, la forma en la que fue confeccionado el balance y la circunstancia de que en él no se incluyese el capital de que disponía la sociedad inducen a asumir ciertas cautelas sobre su verosimilitud.

Inmediatamente después de disolverse dicha compañía, se formaba otra en el mismo año en la que ya Pedro Verges no participaba, aunque dejaba sus fondos como depósito (247). Efectivamente, de las 56.000 Libras de que constaba el capital, 50.000 eran de aquel y 6.000 de Pedro Verges Salafranca. Este último, junto con Bonifacio Verges y Cantó, hijo de Pedro Verges, eran los principales interesados en sus resultados, recibiendo cada uno de ellos el 40 % de los beneficios. El 20 % restante se cedía, a partes iguales, a dos factores asociados, Juan Bedbeder y Marcial Guiraudeta. Con la razón social de "Pedro y Pedro Verges", la sociedad fue estipulada por seis años, aunque se extendió tres más de lo previsto, disolviéndose a principios de 1.752. En esta ocasión los datos parecen mucho más claros, ya que, aunque no se transcribió el balance, en la escritura se afirmaba expresamente que los beneficios en bruto habían sido de 86.158 Libras. No obstante, a esta cantidad se le sustraían unas deducciones muy elevadas, que alcanzaban cerca de 64.000 Libras (248). De ellas, algo más de 34.000 Libras procedían de "...perdidas y gastos de comercio..."; cerca de 23.000 Libras de gastos de comida, salarios y todo lo perteneciente a la manutención de la casa; y 7.534 libras de las costas "...del pleyto de texidos que se embargaron en Badajoz...". Esta última partida quizás derivó del mismo problema que ya señalamos en el caso de Blas Emperador. Teniendo en cuenta que en el balance que acabamos de ana-

lizar de la sociedad anterior los contactos con Portugal parecían bastante frecuentes, es muy probable que aquellos tejidos hubiesen tenido dicho destino, lo que atentaba en contra del privilegio exclusivo sobre el mercado portugués que se había concedido en 1.746 a la Compañía de Extremadura. En todo caso, la elevada entidad del conjunto de dichos gastos dió lugar a que los beneficios líquidos se redujesen solamente a 22.201 Libras, a un ritmo medio anual de 3.552 Libras, lo que suponía un porcentaje sobre el capital utilizado del 6,34 %. Aunque algo más elevado que el logrado en la sociedad anterior, este rédito era muy escaso. Como en aquella, quizás parte de la explicación se encuentre en el hecho de que podría haber sido afectada en sus años iniciales por la crisis comercial de la década de 1.740. No obstante, no hay que olvidar que sus resultados estuvieron recargados por elevadas deducciones. Efectivamente, los beneficios brutos hubiesen supuesto un rédito anual medio sobre el capital utilizado del 24 %. Indudablemente, las pérdidas y gastos del comercio y las costas del pleito de Badajoz derivaban de la propia mecánica del tráfico realizado, y era lógico que se dedujesen. Lo que resulta más problemático es la inclusión de los gastos de comida, salarios y manutención de la casa, y la elevada cantidad a que todo ello ascendía. Claro está, todo depende de lo que los socios pactasen en el contrato de formación de compañía. Si esta partida la eliminásemos, el porcentaje medio anual de beneficios se situaría en el 12,89 %, lo que encajaría perfectamente en el período de transición en el que actuó la sociedad, entre el final de la crisis de la década de 1.740 y el inicio de la clara expansión de la de 1.750. En todo caso, lo que cuenta es que para los socios solo se obtuvo un rédito medio anual del 6,34 %. Por tanto, en el período comprendido entre 1.736 y 1.752 los Verges consiguieron una remuneración bastante escasa del capital comercial que invirtieron, lo que estuvo motivado, en parte, por la incidencia de la crisis de la década de 1.740, pero también por el hecho de incluir entre los gastos el coste de la manutención de los socios y sus familias.

La rama principal de dicha dinastía ya hacia tiempo que inten-

taba alejarse progresivamente de la actividad comercial. Efectivamente, en 1.736 Pedro Verges habia conseguido facultad real para fundar un mayorazgo en favor de su hijo, y en 1.738 lo ponía en ejecución (249). Como en la mayor parte de los casos similares, la motivación que se alegaba era la perpetuación de su memoria, lo que se expresaba perfectamente en el preámbulo inicial de la escritura: "...Deseando a onrra de Dios nuestro señor, y de su santísima madre, se mantenga nuestra casa y nombre con esplendor, y considerando que esto dificultosamente se logra sin las riquezas y abundancia de bienes temporales...". En el mismo sentido, se imponía a los poseedores sucesivos la obligación de utilizar el apellido Verges y llevar sus armas. La línea sucesoria era la de primogenitura, iniciándose con su hijo Bonifacio Verges, para pasar, en caso de extinción de su descendencia, a su hija Manuela Verges. Ambos eran los únicos descendientes directos, y, si se agotasen sus ramas, pasaría el mayorazgo a su sobrino Pedro Verges Salafranca, y, posteriormente, a los hermanos de éste. La siguiente prioridad correspondía a los hijos de los otros hermanos de Pedro Verges, entre quienes se encontraba Bernardo Lasala, rico comerciante asentado también en Valencia que será tratado posteriormente. Finalmente, la sucesión se centraría en la familia de Josepha Maria Cantó, esposa de Pedro Verges, entre la cual se encontraba Ines Sangermán, casada con Bernardo Lasala. En caso de extinción total de las diversas líneas, las rentas del mayorazgo se dividirían a partes iguales entre el Hospital General, la casa de la misericordia, el convento de San Francisco de Asis y el convento de Jesús. Los bienes que vinculó consistían en 10 casas, 2 alquerías y 897,5 hanegadas de tierra, de las que algo más de la tercera parte eran de huerta (321,5 hanegadas) y el resto de secano. Distribuidos entre siete poblaciones distintas, lo más importante es que estos bienes fueron adquiridos entre 1.723 y 1.737, aunque las compras se concentraron en la década comprendida entre 1.726 y 1.735. Pero Pedro Verges no se detuvo ahí, y en 1.745 fundó un nuevo mayorazgo, ^upr^uvia la oportuna licencia real, para su hija Manuela Verges, quien en el mismo año habia contraído matrimonio con su primo Pedro Verges Salafranca (250).

Las condiciones eran prácticamente idénticas a las del anterior, y los bienes consistían en 3 casas y 18 hanegadas de tierra huerta, a los que deberían unirse otras posesiones que se adquirirían posteriormente por valor de 30.000 Libras, procediendo este dinero de las 50.000 Libras que tenía depositadas en la sociedad de "Pedro y Pedro Verges". Además, ambos mayorazgos fueron ampliados en el testamento que otorgó en 1.746 (251). En él disponía que al vínculo fundado en favor de su hijo debían de añadirse las tierras y casas que posteriormente hubiese comprado en los lugares de Quart y Aldaya. Con la misma finalidad, se debería invertir también en bienes inmuebles 10.000 Libras de las 20.000 que quedaban como depósito en aquella sociedad. En lo que se refería al resto de su patrimonio, nombraba como herederos a sus dos hijos, pero estableciendo la condición de que todo lo que recibiesen lo empleasen en la adquisición de otras posesiones en el plazo de diez años, las cuales se añadirían a sus respectivos mayorazgos. Con ello, la dilapidación de su fortuna comercial en la inversión inmobiliaria era prácticamente total. En el inventario que se realizó a su muerte en 1.751 (252), el valor de los bienes no vinculados ascendía a 67.017 Libras, de las que la mayor parte procedían de las 50.000 Libras que tenía en depósito en la compañía de Pedro y Pedro Verges.

El rastro posterior de su dinastía se ha perdido. Disponiendo de un mayorazgo, quizás su hijo abandonase la actividad comercial. Por su parte, la información lograda sobre Pedro Verges Salafranca también es muy escasa. En la década de 1.750 fue el principal interesado en el arrendamiento de los derechos feudales del conjunto de los estados del ducado de Gandia, como podremos apreciar con mayor detalle en el caso de los Lasala. Pero, además, cabe destacar que en las mismas fechas estuvo al frente de la administración, también como arrendatario, de la fábrica de cerámica de Alcora perteneciente al conde de Aranda (253). En todo caso, en el inventario de sus bienes que se realizó a su muerte entre 1.784 y 1.787 (254) constaba que su patrimonio ascendía a 55.626 Libras, proviniendo la mayor parte de ellas de una compañía de comercio en la que tenía la mitad de la participación, y de la que resultaron en su favor 44.843 Libras. No obstante, a finales

del siglo XVIII los Verges seguían desarrollando una intensa actividad. En el subsidio de 1.800 la compañía de Pedro Verges e hijo y Beigbeder estaba encuadrada en la cuarta categoría, y, según la relación de géneros salidos de Valencia en 1.804, su tráfico consistía en la expedición de seda en bruto a Granada, y la importación y redistribución de harina de Filadelfia y de otros productos alimenticios y coloniales, como azúcar, cacao, chocolate, canela, etc.

7- Lasala.

Muy relacionados con los Verges por lazos de parentesco, como hemos visto, los Lasala fueron una de las dinastías comerciales más enriquecidas de Valencia a mediados del siglo XVIII, época en la que se concentra la mayor parte de nuestra información sobre ellos.

También de origen bearnés, no sabemos el momento en el que Bernardo Lasala se asentó en Valencia, pero lo cierto es que cuando contrajo matrimonio en 1.736 con Inés Sangerman su patrimonio ya era de bastante consideración, alcanzando las 60.000 Libras (255). Realmente, se trataba de un pequeño señor feudal francés, ya que se calificaba como "...señor y abad laico del lugar de Preixach...", con el que instituyó un mayorazgo en su testamento de 1.762 en favor de su hijo del mismo nombre (256). La línea sucesoria era, como es habitual, la de primogenitura, pasando el vínculo, en caso de extinción de la descendencia de todos sus hijos, a la rama de su primo Pedro Verges Salafranca, y, posteriormente, a la de Bonifacio Verges y Cantó, para quedar a la libre disposición del último poseedor en caso de agotarse todas las líneas de parentesco. Poco después otorgó un codicilo en el que incluyó en el mayorazgo la sexta parte del lugar de Surio, cerca de Játiva. Estas posesiones debieron de ser suficientes para que la monarquía le otorgara el privilegio de hidalguía en 1.751 (257). No obstante, ello no quiere decir que hubiese abandonado la actividad comercial, ya que ésta era muy intensa, según se aprecia en el inventario y división de bienes que se realizaron a su muerte en 1.762 y 1.763 (258), cuyos resultados

se han confeccionado en el cuadro nº 18 . La inversión en inmuebles era muy elevada, alcanzando cerca del 30 % del activo. En ellos las casas constituían un capítulo importante, pero eran las tierras lo fundamental. El señorío de Preixach fue valorado en 20.000 Libras, y la sexta parte del lugar de Surio en 1.600. No obstante, disponía, además, de 468,5 hanegadas de tierra, de las que 269,5 eran de huerta, que, junto con una alquería y tres barracas, alcanzaban un valor de 43.763 Libras. En lo que respecta al comercio, el tráfico de tejidos de seda suponía una cantidad bastante apreciable, sobre el 10 % del activo. El sistema de producción era el disperso, disponiendo de seda en bruto en poder de un torcedor y 13 fabricantes por valor de 878 Libras. El núcleo fundamental de la inversión en la sedería consistía en las existencias de materias primas y tejidos elaborados. Sin embargo, las remesas de estos últimos que había realizado alcanzaban un valor de 8.091 Libras. Como es habitual, Cádiz constituía el mercado principal de destino, en donde tres corresponsales (Juan Bautista Orellana, Domingo Gascó y Danglade y compañía) tenían tejidos valorados en 6.917 Libras. Por su parte, el contacto con el mundo colonial se limitaba a una remesa por valor de 1.174 Libras realizada a Cartagena de Indias. No obstante, en este mercado también disponía de algunos géneros facturados a Veracruz y valorados en 599 Libras. Finalmente, las negociaciones con las colonias se completaban con dos préstamos a riesgo de mar realizados sobre efectos embarcados para Buenos Aires y Cartagena de Indias, en los que lo que le quedaba por percibir ascendía a 1.408 Libras. Pero aparte de la producción de tejidos de seda, Bernardo Lasala también estaba muy interesado en la exportación en bruto de esta materia prima. Efectivamente, en el pleito mantenido entre los fabricantes y los exportadores en 1.762, aquel aparecía como un destacado representante de éstos, habiendo adquirido con dicha finalidad entre los meses de julio y agosto 6.093 Libras, 4 onzas (259). En el inventario esta faceta quedaba reflejada en algunas partidas. Así, se señalaba un crédito de 29 Libras "...de los gastos para la compra de seda de Lullin ...", tratándose quizás de la compañía de Lullin y Rilliet de Ginebra, a la que se habría remitido seda en bruto adquirida por su cuenta. Además, disponía de 10.100 Libras en dinero en poder

CUADRO nº 18

Distribución de los bienes del inventario de Bernardo Lasala en 1.763 (datos en libras, sueldos y dineros)

	<u>Valor</u>	<u>%</u>
Stocks seda en bruto	12.399-16-10	
" tejidos de seda	7.140-10-07	
Fabricantes	878-00-04	
Tejidos seda facturados	8.091-15-01	
Total inversión sedería	28.510-02-10	10,17
Dinero para compras seda	25.302-11-03	9,02
Anis facturado	2.326-12-04	0,82
Géneros facturados	599-06-06	0,21
Total inversión exportac.	56.738-12-11	20,22
Alimenticios	9.007-00-07	3,21
Tintes	1.202-14-10	0,42
Tejidos importados	482-00-00	0,17
Total inversión importac.	10.691-15-05	3,80
Otros créditos	59.800-03-02	21,33
Arriendo derechos feudales	9.186-16-06	3,27
Préstamos riesgo de mar	1.408-01-06	0,50
Armamento buques	711-02-06	0,25
Dinero efectivo	47.857-02-08	17,07
Efectos domésticos	8.664-04-03	3,09
Fincas urbanas	16.420-00-00	5,85
Fincas rústicas	65.463-03-05	23,35
Arriendos inmuebles	1.572-15-11	0,56
Censos	1.390-00-00	0,49
Otros	412-05-08	0,14
ACTIVO	280.316-03-11	
PASIVO	44.466-01-07	
LIQUIDO	235.850-02-04	

FACTURADO

	<u>Valor</u>
Tejidos de seda en Cádiz	6.917-04-00
Tintes en Cádiz	979-02-10
Tejidos de seda en América	1.174-11-01
Géneros en América	599-06-06
Anís en Alicante	2.326-12-04
	<u>11.996-16-09</u>

de Pedro Superviela y compañía de Gandia "...para compras de seda ...", y a la misma finalidad se destinarían las 15.172 Libras que tenían otros tres agentes de Alcira, Carlet y Játiva. Parte de la materia prima adquirida de esta forma pudo aplicarse a la fabricación de tejidos, pero no cabe duda que la gran mayoría estaría dirigida hacia la exportación, al continuar permitida en el año 1.763. Por tanto, Bernardo Lasala, al igual que otros comerciantes franceses anteriormente analizados, asumía un papel ambivalente en relación a la sedería, ya que tanto desarrollaba su producción como la dificultaba mediante la exportación en bruto de la materia prima. Finalmente, el resto de los efectos orientados hacia la exportación se completaban, aunque con ciertas dudas sobre su origen y destino final, con una partida de 2.035 arrobas de anís valoradas en 2.326 Libras y que estaban en poder de un comerciante de Alicante. En lo que respecta a la importación, el capítulo fundamental lo constituían los productos alimenticios, derivando principalmente de la mitad de la participación que tenía Lasala en una partida de alubias y trigo de cuya redistribución estaba encargado Pedro Gourgues. Igualmente, también realizaba negociaciones con la importación de productos tintóreos, tanto por cuenta propia como a comisión, aunque algunos de ellos pudieron destinarse a su propia producción de tejidos de seda. Por su parte, disponía solamente de algunas piezas de lienzos recibidos del exterior por valor de 482 Libras.

Pero aparte del comercio desarrollado de forma individual, parece que Bernardo Lasala también estuvo interesado en otras sociedades realizadas por sus hermanos establecidos en diversos lugares. Así, entre los créditos que se consideraban como perdidos o de difícil cobro se incluía uno de 18.000 Libras por "...cuenta de fondo en Cádiz..." en la compañía de Lasala hermanos, además de otros por cuentas con ellos por valor de 3.072 Libras. El resto de los créditos en su favor procedían de deudores residentes principalmente en diversas ciudades españolas, destacando Cádiz, Sevilla, Jaén, Lorca, Cartagena y Madrid, aunque los del extranjero eran también bastante importantes, apareciendo personas de Amsterdam, Marsella, Lyon y Londres. En lo que respecta al pasivo, algunas deudas estaban originadas por la venta de tintes y azúcar

por cuenta de comerciantes de Cádiz y Sevilla, y de canela y otras mercancías de Amsterdam. Los otros acreedores porcedían, fundamentalmente, de Ginebra, Amsterdam, Paris, Marsella y Lyon, entre los de origen extranjero, y de Cádiz, Madrid, Sevilla, Cartagena y otros lugares del Pais Valenciano, entre los de origen nacional. El resto de los intereses derivados de la actividad comercial podrían completarse con las diversas participaciones que poseía en cuatro buques (dos londros, un canario y una tartana) por valor de 711 Libras. No obstante, no acababa ahí el ámbito de los negocios emprendidos por Bernardo Lasala, puesto que también estaba interesado en los arrendamientos de derechos feudales. Efectivamente, en el inventario se constataba su participación, junto con la compañía de Pedro Verges, en el arrendamiento de Cocentaina, de donde procedían 8.840 Libras. Igualmente, quedaba una pequeña partida de 346 Libras por percibir del interés que tenía en el arrendamiento de Gandia. Sobre este último aspecto estamos algo mejor informados. Cuando los estados del ducado de Gandia fueron secuestrados debido a los problemas sucesorios que se plantearon, Bernardo Lasala, junto con su primo Pedro Verges Salafranca y Joseph Peyrolon, presentaron conjuntamente en 1.749 una fianza de 60.000 Libras en favor del secuestrador que se nombró para administrar aquellos. Y esto no fue más que el principio de una vasta operación de especulación con los derechos feudales de dichas zonas, puesto que, durante toda la década de 1.750 estos comerciantes, aunque legalmente solo figuraba Pedro Verges, se convirtieron en los arrendadores del conjunto de los lugares que comprendían los estados del duque de Gandia, que, posteriormente, subarrendaban individualmente a diversas personas (260). Por tanto, Bernardo Lasala nos aparece como un importantísimo hombre de negocios cuyas actividades abarcaban numerosos frentes, desde la sedería a los préstamos a riesgo de mar o los arrendamientos de derechos feudales.

A su muerte, su viuda, Ines Sangermán, y sus hijos, Bernardo y Joaquin, formaron la sociedad de la "Viuda de Lasala e hijos". El grado de integración que existió entre estos últimos debió de ser total, hasta el punto que una hija de Bernardo, Antonia Lasala y Beltrán, contrajo matrimonio en 1.782 con Joaquin Lasala

y Sangermán, hermano de aquel y, por tanto, tío de ésta (261). Si Bernardo ya disponía del mayorazgo que le creó su padre, Joaquín recibió un legado similar por parte de su madre. En el testamento que ésta otorgó en 1.774 le mejoró en el tercio de sus bienes "...fundando vínculo y mayorazgo regular de los bienes sitios y rahizes que cupieren en todo el tercio..." (262). De todas formas, uno de los fenómenos más importantes de aquella sociedad fue la adquisición en 1.780 de la fábrica de aguardiente que Juan Laporta había establecido en Alfara. Efectivamente, éste creó dicho establecimiento a principios de la década de 1.770, invirtiendo cerca de 10.000 Libras en el edificio y sus instrumentos, y otras 7.000 Libras en barrilería y pipería, pero se vió afectado por la crisis productiva de la época y tuvo que realizar suspensión de pagos en 1.776. Y, para satisfacer sus deudas, vendió la fábrica en 1.780 a Bernardo Lasala (263). A partir de estos momentos, los Lasala se convirtieron en unos de los principales exportadores de aguardiente valencianos. El fenómeno no puede apreciarse aún con nitidez en el inventario realizado a la muerte de Bernardo Lasala en 1.794 (264), al estar confeccionado de una forma muy genérica. En él sus bienes ascendían a algo más de 100.000 Libras, estando formado el activo, que superaba ligeramente las 110.000 Libras, en cerca de su cuarta parte por los bienes inmuebles, consistentes en 2 casas, 1 alquería, 3 barracas y 183,25 hanegadas de tierra, aunque en ellos no se incluía el vínculo del señorío de Preixach y la sexta parte del lugar de Surio. Aparte de los efectos domésticos, el resto derivaba de su participación en la sociedad, en la que parece que tenía la mitad del interés. No obstante, los efectos en mayor medida especificados de ella eran solamente la mitad del valor de la fábrica de Alfara y sus existencias, que ascendían a 9.464 Libras, la mitad de una remesa de tejidos de seda realizada a Cádiz, de la que se derivaban 3.789 Libras, y la mitad de una mercancías enviadas a Lima, de lo que le pertenecían 1.994 Libras. De todas formas, en el capítulo primero ya tuvimos ocasión de constatar como en la primera mitad del año 1.802 la sociedad que aún continuaba actuando bajo la denominación de "Viuda de Lasala e hijos" era la principal exportadora de aguardiente, que remitía a Francia, Inglate-

rra, Portugal y Alemania. Aparte de ello, también facturaba pasas a Inglaterra, seda en bruto a otros centros productores españoles, e importaba y redistribuía productos coloniales (azúcar, cacao y tintes) y material de pipería para su fábrica de Alfara. No en vano, en el subsidio de 1.800 fue encuadrada en la cuarta categoría.

8- Dalliot-Gourgues.

El caso de los Lasala puede servirnos, por tanto, como introductorio para el análisis de otros comerciantes franceses que, aunque seguían teniendo una actividad bastante diversificada, habían convertido el negocio del aguardiente en uno de los capítulos principales de su tráfico. La información disponible sobre ellos es bastante escasa, pero, al menos, nos servirá para esbozar algunos rasgos de dicho comercio.

El inventario realizado a la muerte de Honorato Dalliot en 1.783 (265) aporta datos bastante interesantes al respecto, y ha sido confeccionado en el cuadro nº 19 . En él puede apreciarse que la inversión específica en el negocio del aguardiente constituía el 43,43 % del activo. La fábrica principal parece que era la establecida en Aldaya, en donde el edificio (dos casas contiguas compradas una en 1.769-70 y otra en 1.781) se valoraba en 3.844 Libras, los once alambiques en 1.150 Libras, y el resto de los instrumentos y la barrilería y pipería existente en 10.274 Libras, aparte de otras 1.255 Libras en leña para destilar el aguardiente. Es decir, en total, una inversión en lo que puede considerarse como capital fijo de 16.523 Libras. Pero, además, disponía de dos establecimientos menores en la actual comarca de els Serrans, uno en Villar del Arzobispo, consistente en una casa fábrica con tres ollas y otros instrumentos por un valor de 672 Libras, y otro en Tuejar, con media casa fábrica, tres ollas y otros accesorios valorados en 648 Libras. Aunque sin edificio, quizás por tratarse de casas alquiladas, tenía también seis ollas y diversos instrumentos, por valor de 1.842 Libras, en Benigánim, y cuatro ollas y otros efectos, valorados en 1.212 Libras, en Onteniente. Finalmente, tanto en los lugares anteriormente citados

CUADRO nº 19

Distribución de los bienes del inventario de Honorato Dalliot en 1.783 (datos en Libras, sueldos y dineros)

	<u>Valor</u>	<u>%</u>
Casa fábrica aguardiente de Aldaya	3.844-15-00	
" " Villar	300-00-00	
" " Tuejar	184-01-06	
Ollas, pipería, etc. en Aldaya	12.679-09-09	
" " Beniganim	1.842-00-00	
" " Onteniente	1.212-09-00	
" " Villar	372-15-00	
" " Tuejar	464-00-00	
Instrumentos en otros lugares	853-03-09	
Stocks vino y aguardiente	503-00-00	
Aguardiente facturado	4.720-05-03	
Total inversión fab. aguardiente	<u>26.975-19-03</u>	43,43
Stocks seda en bruto	54-13-04	0,08
" tejidos de seda	184-12-00	0,29
Seda en bruto facturada	828-00-00	1,33
Medias de seda facturadas	293-03-00	0,47
Sosa facturada	5.722-14-09	9,21
Total inversión exportación	<u>34.059-02-04</u>	54,84
Alimenticios	2.567-11-00	4,13
Metales	336-13-07	0,54
Otros	51-08-00	0,08
Gastos mercancías comisión	330-03-07	0,53
Total inversión importación	<u>3.285-16-02</u>	5,28
Otros créditos	13.156-05-11	21,18
Letras de cambio	586-10-00	0,94
Dinero efectivo	5.696-19-10	9,17
Efectos domésticos	4.247-19-11	6,83

	<u>Valor</u>	<u>%</u>
Fincas rústicas	1.061-17-08	1,70
Otros	10-00-00	0,01
	<hr/>	<hr/>
ACTIVO	62.104-11-10	
PASIVO	20.944-11-07	
	<hr/>	
LIQUIDO	41.160-00-03	

<u>FACTURADO</u>	<u>Valor</u>
Aguardiente en Cádiz	4.720-05-03
Medias de seda en Cádiz	293-03-00
Seda en bruto en Lyon	828-00-00
Sosa en Londres	4.472-05-03
Sosa en Marsella	1.250-09-06
	<hr/>
	11.564-03-00

como en diversas poblaciones disponía de barrilería y otros accesorios valorados en 853 Libras. Por tanto, el conjunto de la inversión destinada a recoger y transformar el aguardiente ascendía a 21.752 Libras, es decir, algo más de la tercera parte del activo. La importancia de este tráfico en el caso de Honorato Dalliot parece, pues, evidente, a la vez que nos indica que la producción vinícola elaborada procedía, fundamentalmente, de la zona comprendida en la actual provincia de Valencia. En cambio, el radio de acción que alcanzaba su comercialización no se encuentra tan documentado, puesto que en el inventario solo disponía de aguardiente facturado por valor de 4.720 Libras en poder de dos corresponsales de Cádiz. Aún con ser el núcleo fundamental, el aguardiente no era el único negocio desarrollado por Honorato Dalliot. Así, tenía sosa remitida a dos corresponsales de Londres y Marsella por valor de 5.722 Libras. Igualmente, había enviado medias de seda a Cádiz, y disponía de seda en bruto y tejidos de seda entre sus existencias. Pero, además, también había facturado seda en bruto a Lyon por valor de 828 Libras. Esta partida puede resultar sorprendente, puesto que por estas fechas la exportación de seda estaba prohibida legalmente. No obstante, quizás realizó la operación aprovechando uno de los permisos que se le concedieron a Juan Bautista Condou, comerciante de Madrid, para extraer 600.000 Libras de seda en 1.782 con el fin de fomentar las obras de la acequia imperial de Aragón y la fábrica de Vinalesa, y que no se materializó realmente más que en una pequeñísima partida, como veremos en el capítulo siguiente. En todo caso, aquella circunstancia nos sirve para constatar que, cuando estaba autorizado, Dalliot también actuaba como un importante exportador de seda en bruto. En el conflicto planteado entre éstos y los fabricantes en 1.762, aparecía entre los primeros, habiendo adquirido entre los meses de julio y agosto con dicha finalidad 6.753 libras y 4 onzas de seda (266). Frente a este variado panorama exportador, los efectos que pueden considerarse como derivados de la importación eran bastante escasos, consistiendo principalmente en una partida de cacao de Caracas por valor de 2.537 Libras, más 30 libras de granza, y en aros de hierro y clavos destinados a la fabricación de pipería, aparte de diversas mercancías recibidas para su venta a comisión cuyos gastos ascen-

dían a 330 Libras. Los créditos existentes, tanto en su favor como en contra, son los que nos pueden proporcionar en mayor medida la irradiación internacional de su tráfico, ya que son bastante importantes los originados por el comercio con Londres, Amsterdam, Paris, Dunkerque, Lille y Lyon, mientras que a nivel nacional destacan los de la zona andaluza (Cadiz y Sevilla principalmente), Madrid y Barcelona.

El comercio mantenido por Honorato Dalliot fue continuado por Joaquin Labat, quien contrajo matrimonio poco después con su viuda, Rosa Requier. No obstante, parece que no tuvo un éxito excesivo, puesto que en 1.789 realizó una estruendosa quiebra, en la que, según el balance confeccionado por los síndicos de los acreedores, el activo solo consistía en 29.089 Libras, mientras que el pasivo alcanzaba la cifra de 71.803 Libras (267).

Pedro Gourgues acabó en un trance bastante similar por las mismas fechas. Sus orígenes ya hemos podido apreciarlos al examinar la dinastía de los Emperador, al servicio de cuya casa comercial se inició, seguramente, en el mundo de los negocios, para contraer matrimonio clandestinamente en 1.750 con Maria Luisa Emperador, y participar, junto con sus cuñados, en la década de 1.770 en la explotación de la fábrica de aguardiente existente en la Venta de Emperador, en la que, en los años de buenas cosechas, podían conseguirse unos beneficios medios anuales sobre el capital utilizado del 13,5 %. Fue precisamente la circunstancia de que Agustín Emperador nombrara como primer poseedor del vínculo que creó con la fábrica y las tierras colindantes a su hermana Maria Luisa, esposa de Gourgues, lo que le permitió a éste continuar desarrollando su comercio de aguardientes. Pero poco después, en 1.789, se veía obligado a realizar una suspensión de pagos, cuya circunstancia, a través del balance realizado por los síndicos de los acreedores (que ha sido confeccionado en el cuadro nº 20), nos permite entrever la orientación de su tráfico (268). Las condiciones a través de las cuales se desarrollaba la producción de aguardiente eran bastante similares a las descritas en el caso de Honorato Dalliot. La fábrica principal era la de la Venta de Emperador, por cuya utilización se pagaba un

alquiler al vínculo creado por Agustín Emperador, y en la que los alambiques, pipería, barrilería y otros instrumentos existentes se valoraban en 9.130 Libras. Pero, además, se disponía de diversos alambiques, ollas y otros instrumentos en nueve poblaciones distintas de seis comarcas de la zona central del País Valenciano, cuyo valor total alcanzaba las 3.590 Libras. Es decir, en total una inversión de cerca de 13.000 Libras en la infraestructura necesaria para recoger y transformar la producción. Sus lugares de destino también aparecen poco representados en el balance, ya que solo se disponía de una partida facturada a Hamburgo por valor de 1.433 Libras, y de otra a Málaga por 934 Libras Sin embargo, lo más importante eran los resultados del contrato que se había realizado con Joseph Romeu y compañía de Sagunto con el fin de abastecer de licores las plazas de Orán y Mazalquivir. A principios de 1.789 la compañía de Gourgues y la de Romeu habían asumido dicho abasto, comprometiéndose a proporcionar anualmente a aquellas plazas 1.200 botas de vino tinto de Cataluña y 800 botas de Sagunto, además de otras cantidades de vino blanco de Málaga, aguardiente anisado y vinagre. Realmente, el abasto corría a cargo de la compañía de Romeu, quien lo había afianzado con bienes propios por valor de 27.490 Libras, entre los que se encontraban sus dos fábricas de aguardiente de Sagunto (6.336 Libras) y Algimia (4.640 Libras). Sin embargo, parece que Romeu no disponía de un capital suficiente para llevarlo a cabo, por lo que firmó un contrato con la compañía de Gourgues en el que ésta se comprometía a tener a su disposición 20.000 Libras durante los cuatro años del abasto, recibiendo, a cambio, la mitad de los beneficios. No obstante, por el balance resultaba que lo que disponía Romeu en pipería y dinero entregado por Gourgues ascendía a 34.918 Libras. Al realizar la suspensión de pagos, éste le exigió a Romeu la devolución de dichos fondos y se separó del contrato. De ahí que Romeu tuviese que encontrar un nuevo socio capitalista, y lo encontró en Manuel Joseph López del Valle, en representación de los cinco gremios mayores de Madrid. Estos se comprometieron a proporcionarle el capital que necesitase para el abasto a cambio de las dos terceras partes de los beneficios. La dimensión que adquiriría la empresa podemos apreciarla si se tiene en

CUADRO nº 20

Distribución de los bienes del balance de la compañía de Gourgues y Siau en 1.789 (datos en Libras, sueldos y dineros).

	<u>Valor</u>	<u>%</u>
Instrumentos en Venta de Emperador	9.130-04-07	
" Liria	1.274-12-00	
" Beniganim	453-14-09	
" Belgida	366-00-00	
" Chelva	323-10-00	
" Canet	315-08-00	
" Viver	280-15-00	
" Jérica	267-15-00	
" Gandia	264-15-00	
" Onteniente	43-00-00	
Contrata con Romeu	34.918-06-03	
Aguardiente facturado	2.367-12-00	
Total inversión fab. aguardiente	50.005-12-07	35,36
Instrumentos fábrica lencería	259-01-02	
Cáñamo en poder hilanderos	199-19-00	
Stocks tejidos y mat. primas	3.885-07-10	
Total fábrica de lencería	4.344-08-00	3,07
Stocks tejidos de seda	4.474-13-09	3,16
Tejidos seda facturados	237-06-11	0,16
Otros créditos	66.293-04-04	46,89
Dinero efectivo	6.178-14-07	4,36
Efectos domésticos	4.340-02-03	3,06
Fincas urbanas	1.800-00-00	1,27
Fincas rústicas	3.705-00-00	2,62
ACTIVO	141.379-01-05	
PASIVO	141.379-01-05	

FACTURADO

	<u>Valor</u>
Aguardiente en Hamburgo	1.433-03-10
" Málaga	934-08-02
Tejidos de seda en Cádiz	237-06-11
	<u>2.604-18-11</u>

cuenta que al firmarse el contrato a finales de febrero de 1.791 se afirmaba que Romeu habia recibido ya de los cinco gremios 161.918 Libras. Por su parte, los beneficios aproximados también nos los proporciona dicha escritura, ya que en ella se declaraba que a principios de agosto de 1.790 se realizó un inventario de las existencias de licores que habia en Orán, que ascendieron a un valor de 344.131 reales de vellón. Sin embargo, el resultado derivaba de su precio en dicha plaza, por lo que, con el fin de obtener su auténtico precio de coste, se debían de reducir 4 reales por arroba en el vino, 9 reales por arroba en el aguardiente, y 2 reales por arroba en el vinagre. Esto sería, quizás, el beneficio que se conseguiría en cada uno de dichos licores. Con esta reducción, el valor de las existencias en Orán se situaba en 236.668 reales de vellón (269). Considerando, por tanto, esta última cantidad como el capital invertido, las ganancias de su remesa a Orán habrían ascendido a 107.463 reales, lo que supone un porcentaje sobre aquel del 45,40 %. Indudablemente, este rédito era muy elevado, pero también lo eran los riesgos que se corrían en el abasto, puesto que en cualquier momento la plaza podía ser atacada por los enemigos o ser abandonada por la corona española. Por otra parte, todo dependía también de la propia evolución de la cosecha, ya que si ésta fuese escasa, sus precios se elevarían notablemente, lo que daría lugar a pérdidas o a la reducción brutal de los beneficios, al estar obligados a proporcionar los licores a unos determinados precios. De ahí que la mejor forma para calibrar los resultados sería disponiendo de datos para el conjunto de los cuatro años del contrato, lo que no se ha logrado. En todo caso, lo que cabe destacar es que la compañía de Gourgues se habia comprometido a actuar como socio capitalista de una empresa que exigía unos fondos muy elevados y en la que se podían obtener también unas ganancias muy sustanciosas, aunque los riesgos que se corrían no eran, ni mucho menos, despreciables.

Aparte del negocio del aguardiente, Gourgues mantenía también en la Venta de Emperador una fábrica de lencería, que quizás habria iniciado su cuñado Agustín Emperador. La elaboración y preparación del tejido tenía lugar de una forma concentrada,

puesto que en el establecimiento se disponía de 13 telares y varios tornos, devanaderas y otros instrumentos que se valoraban en 259 Libras. No obstante, la hilatura parece que se realizaba de una forma dispersa, existiendo cáñamo distribuido en poder de los hilanderos de los lugares colindantes, como Museros, Puzol, Masamagrell, El Puig, Albuixec, Masalfasar, Rafelbuñol, etc., poblaciones todas de la actual comarca de l'Horta y cercanas a la Venta de Emperador. Por su parte, el acabado corría a cargo de los hermanos Gautier de Valencia, quienes disponían de lienzos para blanquear por valor de 785 Libras. Igualmente, existían lienzos en poder de un comerciante de Alcira y otro de Valencia, seguramente para su comercialización. El resto consistía en existencias de tejidos y materias primas. En todo caso, al tratarse de un producto de escaso valor, la inversión total en la fábrica de lencería no era muy elevada, alcanzando solamente 4.344 Libras. Finalmente, parece que Gourgues también estaba interesado en la sedería, disponiendo de tejidos existentes por valor de 4.474 Libras, y habiendo remitido 237 Libras en valor de aquellos a Cádiz. Los créditos en su favor los adeudaban exclusivamente personas de origen nacional. En cambio, el pasivo reflejaba la importancia de su tráfico internacional, siendo los principales acreedores de Londres, Génova, Amsterdam y diversos lugares franceses.

A pesar de que el balance se encontraba equilibrado, Gourgues tenía en valor de créditos de difícil cobro 40.630 Libras, por lo que sus efectos de buena calidad no bastaban para satisfacer a sus acreedores. De ahí que éstos accedieran a concederle una "quita" del 45 %, es decir, debía de pagar solamente el 55 % de sus deudas en un plazo de cuatro años. No obstante, Gourgues falleció pronto, y fue su viuda la que continuó el comercio con su antiguo socio Juan Siau. De todas formas, el impacto de la suspensión de pagos debió de ser decisivo, y a principios del siglo XIX parece que era la sociedad de Berard, Lavillete y compañía la que explotaba, quizás en calidad de arrendamiento, la fábrica de aguardiente de la Venta de Emperador, según se deduce de la relación de géneros salidos de Valencia en la primera mitad del año 1.802.

9- Vague-Llano

La compañía que con el nombre de las dinastias que vamos a analizar ahora actuaba a principios del siglo XIX era, como vimos en el capítulo primero, la más importante exportadora de aguardiente después de los Lasala. Pero, además, el estudio de los Llano podrá servirnos como introducción de los escasos comerciantes no sederos de origen nacional cuya actividad hemos logrado conocer en cierta medida.

Joseph Vague ya estaba establecido en Valencia a principios del siglo XVIII. Según afirmaba en su testamento de 1.761 (270), desde 1.737 tenía formada compañía, sin que se hubiese realizado ningún documento al respecto, con Joseph Richerme, que luego se convertiría en su yerno, estando interesado éste en la tercera parte de los beneficios hasta 1.747, a partir de cuya fecha su participación se elevó al 41,66 %. Desconocemos el comercio que realizaba la sociedad en esta época. Según señala V. Martínez Santos, en 1.740 se la sorprendió intentando exportar clandestinamente 1.200 libras de seda en bruto por cuenta de Esteban Drowilet de Madrid (271). En cambio, estamos mucho más informados sobre la actividad desarrollada a mediados de siglo gracias a las escrituras de inventario y división de bienes realizadas a la muerte de Joseph Vague en 1.761 y 1.764 (272). El balance del tráfico que a partir de ellas se deriva ha sido confeccionado en el cuadro nº 21 . Puede apreciarse en él que se mantenía un importante comercio de tejidos de seda, cuyo valor representaba en torno a la quinta parte del activo. La producción se realizaba por el habitual sistema disperso, disponiendo de materias primas y dinero entregado a 2 torcedores y 25 fabricantes por valor de 1.664 Libras. Por su parte, la comercialización estaba orientada principalmente hacia Cádiz, teniendo en dicha ciudad en poder de dos corresponsales (Juan Lapayesa y Casaubon, Behic y compañía) tejidos por valor de 13.534 Libras. El contacto con otros mercados era mucho más irrelevante, habiendo facturado solo 28 pares de medias de seda por valor de 28 Libras a Córdoba, y una pieza de tejidos de seda a "Indias" valorada en 105 Libras. Pero aparte

CUADRO nº 21

Distribución de los bienes del balance de la compañía de Vague y Richerme en 1.761 (datos en Libras, sueldos y dineros).

	<u>Valor</u>	<u>%</u>
Stocks seda bruto	684-04-08	
Fabricantes	1.664-18-03	
Tejidos seda facturados	13.666-01-09	
Beneficios tejidos Cádiz	654-03-00	
Total inversión sedería	<u>16.669-07-08</u>	21,15
Sosa facturada	3.851-18-10	4,88
Instrumentos aguardiente	2.017-19-00	2,55
Vino y aguard. facturados	7.954-19-00	10,09
Total invers. exportación	<u>30.494-04-06</u>	38,70
Alimenticios	10.002-12-09	12,69
Tejidos	194-00-06	0,24
Gastos merc. comisión	6-14-00	0,00
Total invers. importación	<u>10.203-07-03</u>	12,93
Otros créditos	30.633-01-06	38,87
Dinero efectivo	2.668-04-08	3,38
Efectos domésticos	74-04-00	0,09
Fincas urbanas	2.190-00-00	2,77
Fincas rústicas	2.527-00-00	3,20
ACTIVO	<u>78.790-01-11</u>	
Pérdidas vino y aguard.	2.495-08-09	
Pérdidas sosas	844-08-11	
Créditos	<u>55.804-09-02</u>	
PASIVO	59.144-06-10	
LIQUIDO	19.645-15-01	

FACTURADO

	<u>Valor</u>
Medias de seda en Córdoba	28-00-00
Tejidos seda en Cádiz	13.534-01-09
" " América	105-00-00
Sosa en Benicarló	626-11-11
" Marsella	3.225-06-11
Vino y aguard. en Rotterdam	7.954-19-00
	<hr/>
	25.473-19-07

de su intervención en la fábrica, como ya viene siendo habitual entre los comerciantes franceses, Vague también estaba interesado en la exportación de la materia prima en bruto. Ya hemos señalado el intento de contrabando realizado en 1.740. Por su parte, en el conflicto planteado en 1.762 entre los fabricantes y los exportadores, la compañía de Vague, Richerme y Vague, es decir, la formada a la muerte de aquel entre su hijo Tomás y su yerno, aparecía como un destacado representante de éstos, habiendo adquirido con dicha finalidad entre los meses de julio y agosto 8.154 Libras y 4 onzas de seda (273). Además de la seda, el negocio de vinos y aguardientes era también muy importante. Disponía de varios alambiques, barrilería y pipería en poder de diversas personas de Aldaya, Masamagrell y Onteniente por valor de 2.017 Libras, y había remitido dichos licores a Rotterdam, en cuya operación solo disponía de la tercera parte de la participación, que se valoraba en 7.954 Libras. Finalmente, otro de los capítulos de la exportación lo constituía el comercio de sosa. Al respecto, la compañía de Vague se hallaba interesada, por mitad, junto con Patricio White de Benicarló, en el arrendamiento de la sosa que se produce en Camarles e Isla de Mar, en la desembocadura del Ebro, de donde procedía la que existía en Benicarló, la mitad de cuyo valor, que correspondía a Vague, alcanzaba las 626 Libras. Igualmente, se habían remitido cerca de 7.500 quintales de sosa a Marsella, en la que la participación de Vague era de la tercera parte y ascendía a 3.225 Libras. El resultado de las diversas operaciones de exportación o facturación señaladas hasta ahora fue bastante diverso, y los conocemos gracias a dos escrituras aclaratorias realizadas en 1.762 y 1.764 (274). En ellas se afirmaba que en las sosas enviadas a Marsella se sufrió una pérdida de 844 Libras, y en el vino y aguardiente facturado a Rotterdam la pérdida ascendió a 2.495 Libras. Pero, en contraposición, algunos de los tejidos de seda remitidos a Cádiz se vendieron con un beneficio de 654 Libras. Nuevamente la sedería vuelve a aparecer como un negocio de ganancias bastante seguras, mientras que se nos confirma el carácter arriesgado e inseguro del comercio de sosas y licores. Aparte de todo ello, la compañía Vague también había estado interesada por mitad, junto con un labrador de Carlet, en el arrendamiento de los derechos feudales de dicho lugar,

lo que habia producido unos beneficios de 576 Libras.

Frente a la variedad y riqueza de los efectos destinados a la exportación, los derivados de la importación alcanzaban un valor mucho más inferior, y parecían concentrarse en los productos alimenticios. El trigo era el fundamental, aunque casi siempre se recibía y comercializaba con participación de otros comerciantes. Así, la compañía tenía un tercio de interés en existencias de trigo en las que su parte ascendía a 4.083 Libras. El mismo fenómeno se aprecia por medio de los créditos originados por la venta de trigo. Se anotaban 120 partidas de deudores que alcanzaban un valor total de 3.387 Libras, tratándose fundamentalmente de labradores y molineros que residían en diversos lugares de la actual comarca de l'Horta. Sin embargo, según se señalaba en la escritura de división, la mayor parte de estos créditos, concretamente 2.789 Libras, pertenecían a diversos comerciantes de Sevilla, Cádiz, Madrid, Marsella, Caller y Londres, quizás por la participación que tenían en el trigo vendido o porque lo habían remitido a comisión. Aparte del trigo, también se disponía de una elevada cantidad de alubias en existencias, en las que la compañía Vague estaba interesada en la mitad de su valor, que alcanzaba 1.156 Libras. Igualmente, se recogían diversos deudores derivados de la venta de bacalao, cuyo importe ascendía a 1.274 Libras. Finalmente, su negociación con los productos alimenticios se completaba con la mitad de interés que se tenía en 6 cajas de queso que Boudet de Rotterdam había remitido a Tolon, y en la que la parte de Vague ascendía a 101 Libras. La importación de tejidos extranjeros solo quedaba reflejada en los que se poseía en existencias a medias con Juan Boudet de Rotterdam, ascendiendo su participación a 194 Libras. Por último, se disponía de 422 planchas de hierro recibidas por cuenta de Welther y Porte de Alicante, cuyos gastos y derechos se elevaron a 6 Libras. En lo que respecta a los créditos en favor y en contra, los primeros procedían principalmente de deudores de origen nacional, destacando los de Cádiz y Madrid, aunque eran mucho más superiores los valencianos, encontrándose entre ellos el socio en el arrendamiento de los derechos feudales de Carlet, que debía 2.847 Libras. Por su parte, en el pasivo los acreedores más importantes eran extranjeros,

sobresaliendo los de Rotterdam, Amsterdam, Londres, Paris, Marsella, Lyon, Caller y Liorna. Los de origen nacional porcedían de Cádiz, Sevilla, Madrid y Barcelona, fundamentalmente, aunque la deuda más elevada, por valor de 16.960 Libras, resultaba en favor de Juan Bautista Boneli, yerno de Vague desde hacia poco tiempo, quizás por algún depósito o préstamo realizado.

El resultado del balance de la compañía no era muy elevado, ascendiendo el capital líquido solamente a 19.645 Libras. Por tanto, aquella había conseguido mantener un comercio de bastante entidad sin disponer de muchos fondos, lo que logró principalmente gracias a la frecuencia con que utilizaba el tráfico a comisión o en "cuenta en participación". De dicha cantidad se le adjudicaron a Joseph Vague 10.470 Libras, aunque de ellas debía de deducirse una deuda de 3.351 Libras que tenía en favor de su socio. De ahí que, añadiendo los bienes muebles de que disponía, el patrimonio líquido de Joseph Vague solo ascendiera a 11.931 Libras. Se trataba, pues, de un comerciante de escasa entidad. No obstante, sus hijas habían realizado interesantes enlaces matrimoniales. Rosa Vague reforzó la cohesión del grupo al contraer matrimonio en 1.747 con Joseph Richerme, el socio de su padre. Dorotea Vague se casó en 1.749 con Patricio White, comerciante de Benicarló, gracias a lo cual esta dinastía pudo disponer en dicha ciudad de un contacto comercial de absoluta confianza. Finalmente, Jacinta Vague se casó en 1.760 con Juan Bautista Boneli, enriquecido hombre de negocios de origen genovés que posteriormente se asoció al tráfico comercial de los Vague. Por su parte, de los tres hijos de Joseph Vague, el mayor, de su mismo nombre, parece que se estableció en América, puesto que en su testamento de 1.761 aquel hacía referencia a las deudas que le había pagado "...antes y al tiempo de ausentarse de esta ciudad para las Indias españolas...". De ahí que la dinastía fuese continuada por Tomás Vague, quien fue el mayor beneficiado de la herencia, al ser mejorado con el tercio y el quinto. Durante cierto tiempo continuó la compañía con su cuñado Joseph Richerme. Sin embargo, pronto cambió de orientación y se asoció con su otro cuñado Juan Bautista Boneli, que parecía disponer de una fortuna más elevada, formando la com-

pañía de Vague y Boneli. Sus actividades concretas las desconocemos, aunque todo parece indicar que se intervino a fondo en el negocio del aguardiente. No obstante, en la década de 1.790, después de que en 1.791 su hija Pasquala Vague contrajera matrimonio con José Inocencio de Llano (275), se creó la sociedad que a finales de siglo actuaba bajo la razón social de "Vague y Llano".

José Inocencio de Llano y Verges era el único hijo varón de Juan Angel de Llano, quien se instalaría en Valencia cuando los cinco gremios mayores de Madrid establecieron en esta ciudad la fábrica de tejidos de seda, de la que fue su director principal. En 1.765 éste contrajo matrimonio con Maria Vicenta Verges, hija de Bonifacio Verges y Cantó, la cual le aportó en dote 1.599 Libras, mientras que aquel le cedió en arras 500 Libras, declarando que en dicho momento sus bienes ascendían a 13.496 Libras, 11.296 en dinero y diversos efectos, y el resto en menaje, ropas y joyas (276). Su trayectoria podemos continuarla gracias al inventario y división de bienes que realizó en 1.774 a la muerte de su esposa (277). Entonces su patrimonio líquido ya ascendía a 37.128 Libras. Es decir, en nueve años había multiplicado su capital inicial cerca de tres veces, a un ritmo medio anual de 2.625 Libras. Dicho inventario no refleja la actividad comercial que desarrollaba al margen de su función como director de la fábrica de los cinco gremios, ya que la enumeración de las diversas partidas era muy escueta. El núcleo esencial del activo eran dos créditos contra sendos comerciantes de Madrid, a los que se añadía el dinero efectivo, y cuyo total ascendía a 28.172 Libras. Además, se señalaba la existencia de mercancías en poder de un comerciante de Cádiz y otro de Gandia por valor de 5.511 Libras. Igualmente, aparecía un crédito de 1.068 Libras en contra del que luego sería su socio, Manuel Escudero. El resto del activo consistía en una partida de cochinilla existente por valor de 1.992 Libras; 420 Libras derivadas de su cuarta parte de interés en el armamento de un pinque; una casa en Valencia adquirida en 1.765 y valorada en 1.650 Libras; y los efectos domésticos. Por su parte, el pasivo, que alcanzaba 8.911 Libras, estaba originado por el dinero que le habían entregado su madre y Manuel Gil de la Torre. Al año siguiente, Juan Angel de Llano contrajo un segunda matrimonio con

Maria Madalena Desnaux, la que aportó una dote de 2.301 Libras, cediéndole él en arras 1.000 Libras, y declarando que su patrimonio ascendía a 34.593 Libras (278). Finalmente, en 1.785 falleció Juan Angel de Llano, y las escrituras de inventario y división de bienes que con dicho motivo se realizaron entre 1.785 y 1.787 son mucho más reveladoras (279), habiendo sido sus resultados confeccionados en el cuadro nº 22 . En esta ocasión, su patrimonio líquido ya ascendía a 92.577 Libras, es decir, había doblado en exceso el existente en 1.774, y multiplicado por seis el de 1.765. Pero, además, un fenómeno muy importante a destacar es que los bienes inmuebles, que en 1.774 se limitaban simplemente a una casa, ahora constituían cerca de la tercera parte del activo, alcanzando un valor de 39.207 Libras, y consistiendo en 14 casas y 886,88 hanegadas de tierra, el 46,5 % de ellas de huerta. Por tanto, cabe concluir que estas posesiones fueron adquiridas en su práctica totalidad en los once años comprendidos entre 1.774 y 1.785. Aparte de los inmuebles, los tipos de negocios que reflejaba el inventario eran bastante diversos. Disponía de una elevada partida de cáñamo facturado para su venta en Castellón, cuyo valor ascendía a 4.917 Libras. Además, existían en los almacenes 584 arrobas de cacao, valoradas en 5.066 Libras. Tenía 40 acciones por valor de 2.000 Libras en la compañía del arte mayor de la seda de Nuestra Señora de los Desamparados. Parece que también se había introducido en el tráfico de tejidos de seda, puesto que en una nota al final de inventario se señalaba que se remitieron tres piezas de raso y varios cortes de basquiñas a Veracruz. De la misma forma constaba que había facturado aguardiente a Cádiz. Sin embargo, mayor importancia tenían las especulaciones que realizaba con la ganadería y los derechos feudales. En el inventario constaba que disponía de 28 reses mayores en poder de diversos labradores de la huerta de Gandia "...a beneficio por mitad...", cuyo valor era de 904 Libras, mientras que, por el mismo motivo, aquellos le estaban debiendo 185 Libras. Gracias a una nota realizada al final de la escritura podemos conocer la forma en que se realizaba dicho negocio. En ella se afirmaba que dos personas de Turis tenían en su poder dos vacas cada una, con la condición de partir el producto de las crias que dicesen en un período de seis años por mitad, pero

CUADRO nº 22

Distribución de los bienes del inventario de Juan Angel de Llano en 1.785 (datos en Libras, sueldos y dineros)

	<u>Valor</u>	<u>%</u>
Cáñamo facturado en Castellón	4.917-08-08	4,01
Alimenticios (cacao) existentes	5.066-16-10	4,13
Especulaciones con ganado	1.089-00-00	0,88
Percibido tercios-diezmios	14.994-06-10	12,23
Compañía con Escudero	29.788-15-03	24,30
Otros créditos	4.817-00-00	3,93
Armamento de buques	651-00-02	0,53
Letras de cambio	8.882-18-08	7,24
Dinero efectivo	3.081-18-05	2,51
Efectos domésticos	5.975-12-03	4,87
Fincas urbanas	10.019-17-01	8,17
Fincas rústicas	29.188-15-06	23,81
Arriendos inmuebles	4.085-18-08	3,33
ACTIVO	<u>122.559-08-04</u>	
PASIVO	<u>29.981-14-11</u>	
LIQUIDO	92.577-13-05	

debiendo de pagar aquellos por razón del uso de las vacas 10 Libras anuales. Es decir, se trataba de una especie de contrato intermedio entre la aparcería y el arrendamiento, por medio del cual Llano recibía, aparte de un alquiler anual por la cesión de los animales, la mitad de las crias que tuviesen, con las que podría ir ampliando y renovando la especulación (280). Pero, además de ello, Llano actuaba también como administrador de los tercios y diezmos que el marqués de Santiago tenía enagenados por la Corona en su favor en el Reino de Valencia, por cuyo concepto había percibido de los respectivos arrendadores 14.944 Libras. De todas formas, el capítulo fundamental del activo, aparte de los inmuebles, lo constituía el resultado de la contrata que tenía con Manuel Escudero para que éste desarrollara la actividad comercial. Según se señalaba en el inventario, en el balance realizado a finales de junio de 1.784 constaba que el capital de Llano ascendía a 28.000 Libras, mientras que los beneficios debían de distribuirse en un 75 % para Llano y el 25 % restante para Escudero. Hasta el 12 de julio de 1.785, en que murió Llano, las ganancias que con ello se obtuvieron ascendieron a 3.467 Libras. Por tanto, las totales habrían sido de 4.622 Libras, a un ritmo medio anual, en doce meses y medio, de 4.437 Libras, lo que suponía un porcentaje sobre el capital utilizado del 15,84 %. A la muerte de Llano, el capital en poder de Escudero se redujo (por el pago de los gastos de enfermedad de aquel y algunos legados) a 25.277 Libras, mientras que la participación de éste en los beneficios se aumentó a la tercera parte. Realizada una nueva liquidación a finales de diciembre de 1.785, tras cinco meses y medio de actividad, las ganancias correspondientes a Llano ascendieron a 1.044 Libras, con lo que las totales serían de 1.566 Libras, y, de continuar a este ritmo, supondrían un beneficio medio anual de 3.415 Libras y un porcentaje sobre el capital utilizado del 13,51 %. Finalmente, en la escritura de división de bienes se señalaba que durante todo el año 1.786, en el que se siguió actuando con las mismas condiciones, le correspondieron a Llano unas ganancias de 1.970 Libras, con lo que las totales serían de 2.955 Libras, y el rédito anual ascendería al 11,69 %. No sabemos exactamente el tipo de tráfico que se realizaba, aunque cabe pensar que se trataría de una actividad bastante diversificada

Al respecto, Manuel Escudero aparecía en el Almanak de 1.804 encuadrado en el epígrafe "...Tratan en géneros del país...", es decir, exportación de materias primas y productos agrícolas. Quizás éste se hubiese iniciado en el comercio de la mano de Juan Angel de Llano, enriqueciéndose con la participación que le cedía, y, realmente, lo logró en gran medida, puesto que en el subsidio de 1.800 se encontraba situado en la octava categoría. En todo caso, lo más destacable es que entre mediados de 1.784 y finales de 1.786 el tráfico que él dirigía reportaba unos beneficios medios anuales situados entre el 12 y el 15 %, aunque con una tendencia descendente difícil de explicar. En conjunto, en dichos dos años y medio de actividad, Llano logró unas ganancias de 6.482 Libras, mientras que las de Escudero ascendieron a 2.662 Libras, y las globales a 9.144 Libras, a un ritmo medio anual de 3.657 Libras. Aparte de lo señalado hasta ahora, poco más nos puede indicar el análisis del activo de Juan Angel de Llano. Por su parte, el pasivo estaba formado, fundamentalmente, por el abono del producto de los tercios-diezmos del marqués de Santiago, cuya deuda ascendía a 29.237 Libras.

La dinastía fue continuada, como ya hemos señalado, por José Inocencio de Llano y Verges, quien en 1.791 contrajo matrimonio con la hija de Tomás Vague. La sociedad que después se formó bajo la razón de Vague y Llano era la principal exportadora de aguardiente en la primera mitad del año 1.802, después de los Lasala, remitiendo su producción a Inglaterra, Francia y Alemania. Si nos atenemos a los lugares donde en la misma fecha remitió barrilería y pipería, cabe pensar que debían de disponer de fábricas o centros de transformación en Torrente, Aldaya, Masanagrell, Sagunto y Chiva. Su nivel de riqueza podemos comprenderlo en mayor medida teniendo en cuenta que en el subsidio de 1.800 dicha compañía fue encuadrada en la quinta categoría. Por tanto, partiendo desde unos orígenes modestos y realizando todo tipo de negocios, entre los que no faltaban las especulaciones con los derechos feudales, los Vague y Llano consiguieron realizar una importante acumulación de capital.



10- Arias

Antonio Pasqual de Arias es el único representante de origen nacional, aparte de los Emperador, que hemos logrado localizar introducido en el negocio del aguardiente. Sus orígenes sociales eran artesanales y modestos. Cuando en 1.759 contrajo matrimonio con Mariana Orchell, hija de un tratante que le aportó una dote de 647 Libras, se calificaba como maestro galonero y le ofrecía en arras a su esposa 100 Libras (281). Quizás los inicios de la acumulación de capital tuvieron lugar en la compañía que en 1.768 formó con otro comerciante valenciano, Domingo de Murga. Estipulada verbalmente, este último introducía un capital de 5.096 Libras en dinero, y Arias lo aportaba en géneros por valor de 1.679 Libras, ascendiendo, por tanto, el total a 6.775 Libras. A pesar de la desigualdad de los fondos, la distribución de los beneficios se realizaría por mitad, lo que se justificaba por el trabajo superior que debía de realizar Arias, puesto que en la escritura de disolución de 1.771 se afirmaba que "...respecto a que el precitado Don Antonio Pasqual de Arias, amas de los caudales y efectos que puso en la sociedad, avia de prestar la industria y todo el trabajo material y corporal para el manejo y direccion de dicho comercio, como lo ha executado con toda energia, de que han resultado las crecidas utilidades y ganancias que se podrán inferir por el contexto de los capitulos que baxo se expresaran..." (282). Como puede apreciarse, los propios socios reconocían que los beneficios que resultaron eran muy elevados, y así se desprende del balance que se realizó a principios de abril de 1.771, tras dos años y nueve meses de actividad. El comercio no se hallaba totalmente liquidado, pero en la escritura de disolución Antonio Pasqual de Arias debía de restituir a Murga 9.000 Libras, además de lo que derivase de las cuentas finales que se realizarían al año siguiente. Deduciendo de dicha cantidad los fondos que Murga introdujo, podemos inferir que los beneficios totales aproximados habrían sido de 7.808 Libras, a un ritmo medio anual de 2.839 Libras, lo que suponía un porcentaje sobre el capital utilizado del 41,90 %. Desconocemos totalmente el tráfico que se desarrolló, puesto que en la escri-

tura solo constaba que la compañía se había creado "...para tratar con aquellos generos que les pareciesen y tuviesen por mas proporcionados...". En todo caso, cabe destacar que Arias casi logró doblar anualmente el capital que introdujo, consiguiendo al final de período unas ganancias totales de 3.904 Libras. Sus rastros posteriores son muy escasos. En 1.787 lo encontramos formando otra compañía, esta vez ya como socio principal y con una actividad relacionada con la sedería, puesto que su finalidad era "...la fabrica de toda especie de labrado en los telares de medias...". Su capital era bastante escaso, consistiendo en 1.500 Libras aportadas por Arias, una cantidad similar introducida por su cuñado Juan Orchell, maestro cordonero, y 1.006 Libras de Antonio Caruana, maestro calcetero, que era quien se encargaba de dirigir la fabricación de medias. Por su parte, los beneficios se distribuían por terceras partes. Aunque la sociedad fue estipulada por dos años, se disolvió realmente a principios de 1.788 (283), tras solo un año de actividad. El comercio no se hallaba entonces totalmente liquidado, y los socios solo pudieron repar-tirse el dinero y los efectos existentes en Valencia, que ascen-dían a un valor total de 3.130 Libras. Además, existían en Cádiz medias por un valor aproximado de unas 316 Libras, y se había embarcado con destino a Lima el mismo artículo con un valor total de 3.014 Libras, sobre las cuales se tomó en Cádiz un préstamo a riesgo de mar de 2.000 Libras, cuyo dinero ya se habían repar-tido los socios. Añadiendo el resto de estas cantidades a las 3.130 Libras distribuidas, y sustrayéndole al total el capital introducido, se puede deducir que en el año de actividad se lo-graron unas ganancias aproximadas de 454 Libras, lo que suponía un porcentaje sobre los fondos utilizados del 11,33 %. Quizás si se hubiese materializado completamente la operación realizada en el mercado colonial este rédito sería mucho más elevado.

En todo caso, la principal información que disponemos sobre su actividad es la proporcionada por el inventario que se reali-zó a su muerte en 1.799 (284), cuyos datos han sido confecciona-dos en el cuadro nº 23 . Como puede apreciarse, el negocio prin-cipal que realizaba era el del aguardiente, disponiendo de una fábrica en Torrente que alcanzaba un valor de 11.370 Libras, y

CUADRO nº 23

Distribución de los bienes del inventario de Antonio Pasqual de Arias en 1.799 (datos en Libras, sueldos y dineros).

	<u>Valor</u>	<u>%</u>
Fábrica aguardiente en Torrente	11.370-00-00	
Instrumentos en Torrente	3.485-08-09	
Instrumentos en otros lugares	583-06-06	
Stocks aguardiente	3.786-01-06	
" vinagre	87-10-00	
Total fab. aguardiente	<u>19.312-06-09</u>	22,75
Stocks seda en bruto	191-11-11	
" tejidos seda	5.177-09-00	
Fabricantes	103-07-10	
Seda y tejidos facturados	140-07-00	
Total inver. sedería	<u>5.612-15-09</u>	6,61
Peines de marfil	53-02-06	0,06
Otros créditos	36.711-15-10	43,26
Armamento buques	9.840-15-02	11,59
Dinero efectivo	1.109-18-06	1,30
Efectos domésticos	2.657-12-08	3,13
Fincas urbanas	9.560-00-00	11,26
ACTIVO	<u>84.858-07-02</u>	
PASIVO	<u>51.503-07-03</u>	
LIQUIDO	<u>33.354-19-11</u>	

FACTURADO

	<u>Valor</u>
Tejidos de seda a Sevilla	75-07-00
Seda bruto en Cádiz	65-00-00
	<u>140-07-00</u>

cuyos instrumentos y barrilería se estimaban en 3.485 Libras. Pero, además, y al igual que otros comerciantes analizados, tenía distribuidas ollas y otros instrumentos en diversos lugares, como Villar del Arzobispo, Cheste, Mogente, Bufali, Artaix, Carlet, etc. En conjunto, la inversión realizada en la infraestructura necesaria para recoger y transformar la producción alcanzaba un valor de 15.438 Libras. El radio de acción de su comercialización aparece escasamente reflejado, puesto que en el inventario solo constaban las existencias de aguardiente almacenadas en la fábrica de Torrente, que se valoraban en 3.786 Libras. No obstante, en una partida de 104 barriles que alcanzaba un valor de 1.352 Libras se indicaba que su destino era América. Aparte del aguardiente, se señalaban existencias de vinagre por valor de 87 Libras. Su intervención en el comercio de tejidos de seda también alcanzaba cierta importancia. Sin embargo, la mayoría de los efectos derivaban de las existencias de sedas y tejidos, mientras que solo disponía de artículos facturados en Sevilla y Cádiz por valor de 140 Libras. También resulta digno de resaltar la participación que tenía en el armamento de varios buques. Se trataba fundamentalmente de un bergantín en Vinaroz, y una polacra en Denia y otra en Valencia, en las que el interés de Arias ascendía a 9.690 Libras, además de otros dos barcos menores de los que provenían 150 Libras. Finalmente, los créditos en su favor derivaban de diversos deudores residentes en ciudades españolas, salvo algo más de 3.000 Libras adeudadas por comerciantes de Lima, Veracruz y Cartagena de Indias. En lo que respecta al pasivo, las tres cuartas partes de su valor resultaban en favor de tres comerciantes de Sevilla, siendo el resto de Cádiz y Valencia.

A pesar de que el inventario se saldaba con un capital líquido en favor de Arias de unas 33.000 Libras, lo cierto es que la mayor parte de los créditos en su favor eran de difícil cobranza, por lo que los efectos de buena calidad solo excedían ligeramente a sus deudas. De ahí que en el año 1.800 su viuda y su hijo realizaran una escritura de convenio con sus acreedores en la que éstos percibían sus créditos mediante la adjudicación en su favor de los efectos buenos de la testamentaria, pasando la fábrica

ca de aguardiente de Torrente a poder de Pedro Antonio Palacios y Juan Fernández de Ceballos, comerciantes de Valencia (285).

11- Barril-Torres-Fernández de Ceballos.

Estas tres dinastías de origen nacional son las que, con esta circunstancia, hemos encontrado en mayor medida relacionadas con el tráfico de tejidos no sederos, aunque también desarrollaban otros tipos de negocios. De ahí que resulte interesante su estudio, y más teniendo en cuenta el carácter catalán de las dos primeras.

Antonio Barril se asentó en Valencia en 1.769 con el fin de dirigir la casa de comercio que, junto con varios comerciantes de Barcelona, se iba a establecer en dicha ciudad. Efectivamente, en aquel año Joseph Serrat, Bernardo Bimborro, Antonio Barril y Mariano Buada, calificándose como comerciantes de Barcelona, crearon una compañía en la que se iba a disponer de 15.000 Libras catalanas de fondos, introduciendo 4.000 Libras cada uno de los tres primeros y 3.000 Libras Buada. Este último y Barril fueron nombrados como administradores de la sociedad, y su misión consistía en "...passar a la ciudad de Valencia, establecer allí una casa de comercio y aplicarse a ella para todos los traficos y negocios que miren a utilidad común...", debiendo actuar con la razón social de "Buada, Barril y compañía" (286). Por este trabajo superior que debían realizar, Buada y Barril recibirían un 25 % de los beneficios cada uno, y el resto se distribuiría entre la totalidad de los socios, incluidos ellos, en proporción a los fondos que hubiesen aportado. Realmente, la compañía no se llevó a cabo totalmente en los términos pactados. Según constaba en la liquidación que se realizó atendiendo a la situación existente en 1.773, el capital de que se dispuso efectivamente fue de 5.400 Libras valencianas, siendo los socios Buada, Barril, Serrat y Pedro Borris y Antonio Rich. Por su parte, las ganancias que se obtuvieron ascendieron a 3.342 Libras valencianas, a un ritmo medio anual, en tres años y once meses de actividad, de 853 Libras, lo que suponía un porcentaje sobre el capital uti-

lizado del 15,79 %. Aunque disponemos de un balance de la sociedad, realizado a finales de 1.772 (287), no podemos conocer con total exactitud el tipo de comercio realizado, puesto que aquel está confeccionado de una forma muy somera. Se señalaba la existencia en los almacenes de seda labrada, blondas, relojes, papel, algarrobas y diversas mercancías, apareciendo también el resultado del comercio con arroz y la facturación de mercancías a Ciudad Real. No obstante, la mayor parte del activo derivaba de los créditos, casi todos ellos procedentes de personas residentes en Valencia o en otros lugares del País Valenciano, sobre todo en su zona central, aunque también tenían una presencia importante los créditos contra comerciantes de Barcelona, Reus y Tarragona. No obstante, en donde se apreciaba en mayor medida la dependencia del mercado catalán era en el pasivo, ya que 5.373 de las 8.217 Libras a que ascendía éste derivaban de acreedores de esta zona, destacando la casa de Alegre y Gibert de Barcelona, bien conocida gracias al trabajo de P. Vilar, con la que se tenía una deuda de 2.293 Libras. Con estas condiciones, lo único que podemos deducir es que seguramente su tráfico se basaría en la importación de indianas catalanas, junto con otros artículos de mercería, y en la expedición de productos agrícolas valencianos, sobre todo arroz y algarrobas. La misma situación nos confirma, en cierta medida, el inventario realizado a la muerte de Antonio Bargil en 1.779 (288). En él consta que los tejidos eran el artículo más importante de su comercio, ascendiendo el valor de los existentes y facturados a 2.462 Libras, el 13,97 % del activo. Cerca de las tres cuartas partes de dicha cantidad derivaba de las indianas procedentes de Cataluña, habiendo realizado una pequeña remesa de ellas a Alcira por valor de 111 Libras. El resto de los tejidos parecían tener un origen extranjero (cambray, costanza, calancares, etc.). Además de ellos, disponía también de papel y productos de mercería (collares, relojes, muelles de retrate, pañuelos, etc.), encontrándose algunos (8 relojes y 6 pares de evillas) en Marsella por remesa realizada de un comerciante de Ginebra. Los créditos en su favor procedían fundamentalmente de deudores residentes en la ciudad de Valencia o diversos lugares de la actual provincia del mismo nombre, seguramente por la redistribución de las mercancías recibidas. Por su parte,

el pasivo, que ascendía a 9.491 Libras, resultaba en favor, en sus dos terceras partes, de comerciantes catalanes, especialmente de Barcelona, Gerona, Mataró y Reus.

También de origen catalán, Rafael Torres y Jujol parece que siguió la trayectoria habitual en dicha zona para convertirse en comerciante, es decir, comenzar primero por el tráfico al por menor. Así, en 1.763 formó una compañía con Jaime Roig para abrir una tienda en Valencia en la que Torres se encargaría de su administración, aunque introducía también como fondo 1.050 Libras, mientras que Roig actuaría solo como socio capitalista, aportando 3.000 Libras. Por su parte, los beneficios se distribuirían por mitad. Disuelta tras cinco años y tres meses de actividad, parece que se lograron unas ganancias realmente fabulosas, puesto que en la escritura otorgada con dicha finalidad se afirmaba que "...mediante la aplicación y cuidado de mi dicho Rafael, con el favor y auxilio divino, hemos adquirido de ganancias (sacados primeramente dichos caudales y fondos respectivo) la cantidad de doce mil quatrocientas siete libras, diez y seis sueldos..." (289). Es decir, se habían conseguido unos beneficios medios anuales de 2.363 Libras, lo que suponía un porcentaje sobre el capital utilizado del 58,35 %. Con ello, Torres ya pudo montar su tienda de forma independiente. Paulatinamente, fue introduciendo en la administración a uno de sus factores. Así, en 1.771 formó una compañía para explotar "...su casa tienda de comercio en el ambito de esta ciudad, y plaza de Santa Catalina martir...", en la que la totalidad del capital, que ascendía a 14.303 Libras, lo introducía él, cediendo la séptima parte de los beneficios a Pedro Vidal (290). Y fue ya en 1.773 cuando se sintió con fuerzas suficientes como para actuar simplemente en calidad de socio capitalista. En dicho año volvió a suscribir un nuevo contrato de compañía con Pedro Vidal, en el que se afirmaba que "...respeto a que el citado Rafael Torres ha determinado, por los respetos a si bien vistos, el mudarse de la casa tienda donde se venden los generos de la expresada compañía, dexándola con los fondos que abaxo se diran... en poder, al cargo y cuidado del mencionado Vidal..." (291). Es decir, Torres, que hasta entonces había vivido en el mismo lugar en donde se situaba la tienda, deseaba mar-

car las distancias que le separaban del comercio al por menor, y lo hizo literalmente mudándose de domicilio. La razón de dicha actitud parecía obedecer a su determinación de introducirse también en el comercio al por mayor. Así, en los manifiestos que anualmente realizaban los comerciantes mayoristas con el fin de aprovechar el privilegio que Carlos III les concedió en 1.771 para eximirles del servicio militar a ellos o sus dependientes, Rafael Torres representaba en 1.773 a su factor Mariano Coll, natural de Barcelona, pero tenía que justificar su calidad de mayorista afirmando que aunque aún residía en la tienda de la plaza de Santa Catalina, ya tenía alquilada una casa en la parroquia de Santo Tomás para desarrollar el comercio al por mayor, y se trasladaría a ella cuando se finalizasen las obras que se estaban realizando (292). Este fenómeno es el que nos explica que en el mismo año hubiese nombrado como administrador de su tienda a Pedro Vidal, cediéndole la tercera parte de los beneficios. Por medio de dicho sistema continuó posteriormente la explotación del negocio. Pero, además, en 1.777 Rafael Torres decidió ampliarlo creando otra tienda para la venta al por menor de tejidos de seda (la anterior era de indianas y tejidos de lana). Para ello formó una compañía con Manuel Hurtado, maestro terciopelero, introduciendo como capital 6.000 Libras, que se añadían a las 400 que aportaba Hurtado, y cediendo a éste la administración, a cambio de lo cual recibiría la tercera parte de los beneficios (293). Por tanto, aparte de su actividad como mayorista, Rafael Torres disponía de dos importantes negocios adicionales de venta de tejidos al por menor. Su relevancia ha sido posible calibrarla gracias al inventario que se realizó a su muerte en 1.785 (294). Su patrimonio líquido ascendía a 30.740 Libras, es decir, se trataba de un comerciante de un nivel económico de tipo medio. El activo, que alcanzaba las 56.393 Libras, estaba formado en el 43 % por los efectos derivados de las dos tiendas. La inversión era mayor en la de indianas y tejidos de lana, que actuaba con la razón social de "Torres y Soler" y estaba situada en la plaza de Santa Catalina, de la que resultaban en su favor 13.782 Libras. Por su parte, en la tienda de tejidos de seda, situada en la calle de los Angeles y que tenía como razón social "Rueño y compañía", le correspondían 10.602 Libras. Aparte de

ello, su comercio al por mayor parecía centrarse en el tráfico de productos alimenticios. Disponía de una partida de arroz facturada a Tarragona por valor de 1.317 Libras, y otra de azúcar en Barcelona que ascendía a 711 Libras. Además, según constaba en los libros de venta de azúcar, diversas personas de Valencia le debían 8.422 Libras. También poseía existencias de clavos y otros productos metálicos por valor de 792 Libras, y había abonado por gastos y derechos de suela recibida para su venta a comisión por cuenta de un comerciante de Barcelona 8 Libras. Igualmente, era propietario de una acción en la compañía de seguros que dirigía Félix Prat en Barcelona, lo que le había reportado un beneficio de 200 Libras. Los créditos en su favor procedían, casi por mitad, de deudores de Valencia y lugares colindantes, por redistribución de mercancías, y de Cataluña, quizás por remesa de productos agrícolas, aunque también existían algunos de Cádiz y Madrid. En lo que respecta al pasivo, que alcanzaba 25.653 Libras, la quinta parte de dicha cantidad derivaba de la venta de productos a comisión, tratándose siempre de azúcar que era propio de comerciantes de Barcelona y Madrid, salvo una pequeña partida de suela remitida desde la primera ciudad. El 80 % restante de los créditos resultaban en favor de diversos comerciantes catalanes, principalmente de Manresa y Barcelona. En conjunto, por tanto, Rafael Torres había realizado perfectamente la transición desde el comercio al por menor hasta el mayorista, aunque sin abandonar, ni mucho menos, su interés por aquel, al estilo de Cataluña. Quizás de esta zona importase las indianas que se vendían en una de sus tiendas. De todas formas, en calidad de comerciante al por mayor, su inventario solo nos permite apreciar sus negociaciones con la expedición de arroz y la importación y redistribución de azúcar y suela.

De origen castellano (quizás de Ciudad Real, donde disponía de algunos inmuebles aparte de los de Valencia), la escasa información que disponemos sobre Juan Fernández de Ceballos creo que debe ser reseñada, tanto por el hecho de haber sido uno de los comerciantes más enriquecidos de Valencia, al encuadrársele en el subsidio de 1.800 en la tercera categoría, como por concentrarse nuestras noticias a principios del siglo XIX y reflejar una

enorme inversión en la adquisición de tierras. El tráfico que desarrollaba podemos deducirlo a través del Almanak de 1.804, en donde se le situaba entre los que "...Reciben lencería y lanería extranjera y venden por mayor...", es decir, se basaba en la importación de productos textiles. No obstante, había asumido ya una enorme pasión por la tierra. Así, a principios de 1.802 disolvía la compañía que tenía con su factor Agustín Ubeda, en la que la participación de éste en los beneficios era del 16,6 %, siendo el capital total líquido resultante de 197.331 Libras. Pero algo más de la mitad de dicha cantidad, concretamente 103.145 Libras, se invirtieron en el período de su vigencia en la adquisición de "fincas". Estas se le adjudicaron a Juan Fernández de Ceballos, y con el resto del capital se formó una nueva sociedad, en la que los fondos de éste eran de 55.296 Libras, 15 sueldos, y los de Ubeda de 38.888 Libras, 10 sueldos, a pesar de lo cual los beneficios se distribuirían por mitad (295). Los resultados de esta compañía pueden deducirse indirectamente a través del inventario que se realizó a la muerte de Juan Fernández de Ceballos en 1.805, es decir, tras unos tres años de actividad (296). En él constaba que lo que le correspondía de la sociedad eran 54.639 Libras, 9 sueldos, excluyendo 1.027 Libras, 12 sueldos, que ya había tomado a cuenta. En total, pues, su haber ascendía a 55.667 Libras, con lo que, deduciendo su capital, tendría simplemente unos beneficios de 370 Libras. Al ser su participación del 50 %, los de la sociedad supondrían 740 Libras, a un ritmo medio anual de 246, lo que representaba un porcentaje sobre los fondos utilizados del 0,26 %. Quizás este rédito tan escaso derivase de las dificultades imperantes en el momento, puesto que nos estamos refiriendo al período comprendido entre 1.802 y 1.805. Como signo de ellas podría señalarse la elevada cantidad de géneros existentes en la tienda y el almacén, que representaban el 56,33 % del capital que se le adjudicó, mientras que el 61 % de los créditos eran de cobro dudoso o difícil y se disponía también de una buena suma invertida en vales reales con una pérdida o "daño" del 45 %. De todas formas, el cálculo realizado no deja de ser una simple aproximación, ya que, además, en el contrato de sociedad se admitía que cada socio podía detraer de sus fondos durante su vigencia 6.000 Libras para emplearlas

en lo que desease, aunque, en descargo, debemos subrayar que en el inventario no se señalaba nada al respecto, en contraposición a la especificación realizada del dinero que se había sacado a cuenta de los beneficios. No obstante, el fenómeno más importante que nos revela el inventario de Fernández de Ceballos es la elevada entidad de la inversión inmobiliaria que se había realizado. Aparte de una casa y un majuelo de viña por valor de 1.438 Libras que tenía en Ciudad Real, disponía de 8 casas en Valencia, 1 en Burjasot, 4 alquerías, 5 barracas y 1.393,96 hanegadas de tierra, el 70 % de ellas de huerta, distribuidas por 22 poblaciones de 4 comarcas valencianas, alcanzando todas las posesiones señaladas un valor de 156.884 Libras, lo que representaba el 73,69 % del activo. Quizás las dificultades de la época fuesen las que le habrían impulsado a realizar inversiones tan elevadas, puesto que ya hemos visto como gran parte de ellas tuvieron lugar en el curso de la sociedad disuelta en 1.802. En todo caso, su actitud nos confirma la fuerte inclinación que sentían las capas más enriquecidas de la burguesía comercial valenciana por la adquisición de bienes inmuebles.

12- Larrinaga-Vivanco

Para concluir nuestra panorámica sobre los comerciantes no sederos valencianos debemos hacer referencia a dos dinastías ligadas entre sí por lazos de parentesco cuya importancia deriva, fundamentalmente, del papel que ejercieron como agentes de los cinco gremios mayores en Valencia, por cuyo motivo, y con el fin de atender a una de las principales dependencias de aquellos (el aprovisionamiento de víveres al ejército), intervinieron intensamente en administraciones y arrendamientos de derechos feudales. Como hemos podido ver a lo largo de la exposición realizada en este capítulo, dicho negocio nunca fue marginado por la burguesía comercial, adquiriendo algunas veces elevadas dimensiones, como en el caso de Verges, Lasala o el mismo Llano, otro de los empleados de los cinco gremios. Ahora tendremos ocasión, por tanto, de ampliar la información.

De origen vasco(era natural del valle de Llodio), Manuel de

Larrinaga y Goyrá se instaló primero en Madrid, donde contrajo matrimonio con Andrea Butrageño, natural de Jetafe, abrió una tienda y se introdujo en la compañía de los cinco gremios mayores. Al casarse en 1.757, su patrimonio aún era bastante escaso, ascendiendo a 2.444 Libras, mientras que su mujer le aportaba en dote 1.013 Libras. Pronto se trasladó a Valencia, quizás coincidiendo con la asunción de la administración por parte de los cinco gremios del aprovisionamiento de víveres para el ejército y la marina a mediados de la década de 1.760, de la que fue su director en esta zona. Al morir en 1.785, su fortuna ya ascendía a 53.467 Libras, según consta en el inventario realizado al año siguiente (297). Y ello sin incluir las acciones por valor de 45.977 reales de vellón, y sus beneficios, que poseía en la compañía general de los cinco gremios mayores de Madrid, además de otras, de valor indeterminado, en la Compañía de Holandillas de los gremios de especiería, mercería y droguería de Madrid. El núcleo esencial de sus bienes lo constituía el valor de la tienda que tenía establecida en dicha ciudad, que ascendía a 25.803 Libras, el 40 % del activo. Había realizado también una cierta inversión en la adquisición de bienes inmuebles, disponiendo de 7 casas por valor de 3.742 Libras y 330 hanegadas de tierra en Sollana, Sagunto, Picasent, Torrente y Cheste, valoradas en 8.508 Libras. No obstante, el negocio principal en Valencia que traducía el inventario era el arrendamiento de derechos feudales. Así, estaba interesado en lo que produjese el marquesado de Llobay y las baronías de Pedralba y Bugarra, además de los tercios-diezmos de Morella y el excusado de Tortosa. Los créditos que de ello se derivaban ascendían a 7.914 Libras, el 12,43 % del activo. Como puede apreciarse, por tanto, las especulaciones con los derechos feudales eran bastante importantes, y, seguramente, buena parte de su producción se destinaría al aprovisionamiento del ejército.

Larrinaga solo tuvo dos hijas, Josefa, que se casó con Manuel de San Pelayo, comerciante de Madrid y "...apoderado general del gremio de paños...", y Maria, que en 1.780 contrajo matrimonio con Josef de Vivanco, natural del valle del Mena y comerciante

establecido en Valencia. Este último fue el continuador de los negocios de su suegro. Según afirmaba en el testamento que otorgó en 1.791, al casarse su patrimonio ascendía a 20.000 Libras (298). Ya entonces intentó introducirse en la especulación con los derechos feudales, puesto que en 1.780 concedió una escritura de poder a otro comerciante de Madrid con el fin de que hiciera valer su pretensión de encargarse de la administración de los estados que el marqués de Belgida y San Juan tenía en el Reino de Valencia (299). En el inventario de Larrinaga parecía actuar también como interesado en los arrendamientos que éste poseía. Pero fue su muerte lo que le permitió desplegar completamente su actividad, al asumir personalmente el cargo de director de la provisión de víveres para el ejército en la zona de Valencia. En 1.789, cuando era el Banco Nacional de San Carlos el que administraba esta dependencia (300), Vivanco trató de subarrendar el suministro de pan y cebada para las tropas de los Reinos de Valencia y Murcia, pero la concesión se otorgó a la compañía de Goyeneche, Rigal y Urrutia, atendiendo al derecho de preferencia que le asistía como anterior subarrendador y a la circunstancia de que Vivanco ya era el encargado de esta compañía para la zona de Valencia (301). Desempeñando este papel, entre 1.790 y 1.792 otorgó diversos subarrendamientos para la provisión del ejército en lugares determinados, como el que realizó en favor de Antonio Ganga, de Elda, para encargarse de diversas poblaciones de todo el Valle del Vinalopó y parte de las comarcas de l'Alcoià, la Costera y la Vall d'Albaida (302). Como puede apreciarse, el sistema conllevaba la intervención de un gran número de intermediarios, ya que el Banco de San Carlos era el administrador general que subarrendaba parte de la provisión a ciertas personas, las cuales, a su vez, volvían a hacer lo propio para algunas poblaciones. El beneficio que podía obtenerse en algunos de estos niveles intermedios se deduce comparando las estipulaciones de los diversos contratos. Así, la compañía de Goyeneche había subarrendado la provisión del ejército de los Reinos de Valencia y Murcia a 30 maravedís la ración de pan de 24 onzas castellanas, y a 30 reales de vellón la fanega de cebada, pero, a su vez, exigía a sus propios subarrendadores que la ración de pan la entregasen a 22 maravedís, y la fanega de cebada a 22 reales de

vellón. Es decir, dicha sociedad obtenía unas ganancias en bruto de 8 maravedís por cada ración de pan y 8 reales por fanega de cebada. Cuando la provisión de víveres volvió a correr por cuenta de los cinco gremios, Vivanco siguió actuando como director general de los Reinos de Valencia y Murcia. Quizás para atender en parte a esta dependencia, en 1.792 arrendó al duque del Infantado los derechos feudales de la baronía de Alberique y sus poblados colindantes (Alcocer, Gabarda y Alasquer) por un precio anual que ascendía nada menos que a 26.400 Libras (303). En todo caso, parece que fue la eficiencia que demostró al frente de aquel cargo lo que impulsó a la monarquía a nombrarle como director de la provisión de víveres del ejército emplazado en el Rosellón durante la guerra contra la Convención francesa, lo cual pudo ser uno de los motivos principales para que, posteriormente, se le concediera el título de caballero de la orden de Carlos III (304). Desgraciadamente, el inventario que se realizó a su muerte en 1.798 se conserva solo en un avanzado grado de deterioro que imposibilita su estudio detallado. No obstante, podemos aproximarnos a la entidad de su fortuna a través del contrato matrimonial que en 1.799 realizó su hija Joaquina. Esta es, además, la única hija de un comerciante que hemos encontrado enlazando con la nobleza, al casarse con el heredero del conde de la Concepción. Con dicho motivo, éste cedió a su hijo, Ignacio Pasqual Ferriz, las rentas que produjesen los bienes libres y vinculados que poseía en los Reinos de Valencia y Castilla, además de la plaza de regidor en la clase de nobles del ayuntamiento de Valencia, quedándose solo con su cargo de oidor de la Audiencia. Por su parte, la hija de Vivanco aportó una dote de 30.000 Libras que, según se afirmaba, "...han de cubrirse con el haver que le corresponda en la herencia y patrimonio paterno, que se halla proindiviso y tratándose de su liquidacion y apuro por lo basto de sus ramos..." (305). Teniendo en cuenta que Vivanco había dejado cuatro hijos y que su esposa fue mejorada con el quinto de la herencia, además de sus bienes gananciales, es fácil deducir que su patrimonio superaría ampliamente las 200.000 Libras. No en vano, la compañía que entonces se constituyó bajo la razón social de "Viuda de Vivanco y Ortiz" fue encuadrada en el subsidio de 1.800 en la primera categoría, al lado del marqués de San Joaquin

y Pastor, que eran los únicos comerciantes privados que en ella se situaron. Dicha sociedad aparecía en la relación de 1.805 entre los comerciantes al por mayor de tejidos de seda. Quizás a partir de principios del siglo XIX fuese ésta su actividad principal, pero parece indudable que durante la vida de Josef Vivanco habría sido su papel como director de la provisión de víveres del ejército lo que orientaría la mayor parte de sus negocios.

13- Conclusiones.

Las 25 dinastías que, con mayor o menor lujo de detalles, hemos tratado de analizar nos impulsan a realizar algunas consideraciones globales con el fin de intentar apreciar los rasgos más significativos de su evolución y actividad. Desde luego, al mantener un tráfico bastante diversificado, las conclusiones no pueden tener un carácter tan homogéneo como las que asumimos en el caso de la burguesía sedera. Sin embargo, existen algunos fenómenos bastante comunes. En primer lugar, el origen fundamentalmente extranjero de la práctica totalidad de las casas comerciales localizadas, contrastando con el carácter autóctono de los sederos. Ello se ha debido, desde luego, a un problema de mayor o menor accesibilidad de las fuentes, ya que en el capítulo segundo comprobamos que los comerciantes de origen nacional se encontraban bastante equilibrados con aquellos en el ámbito del comercio de importación y exportación, según constaba en la relación de 1.805. De todas formas, el predominio francés entre el grupo extranjero se halla perfectamente reflejado. Procedentes en su mayor parte de la zona bearnesa, algunos de ellos pertenecían a las filas de la pequeña nobleza (como Galvien o Lassala), pero todo parece indicar que solían asentarse en Valencia con un escaso patrimonio, salvo raras excepciones, como, quizás, el caso de los mismos Lasala. La hipótesis que se ha tratado de asumir para explicar el mecanismo de la acumulación de capital es el de una progresiva diversificación de los negocios. Quizás ello haya supuesto un excesivo atrevimiento por nuestra parte, ya que algunos no llegaron a franquear el ámbito del tráfico de importación y se enriquecieron en mayor o menor medida. Por su parte, en la

mayoría de las ocasiones hemos encontrado a las casas comerciales ya bien establecidas y realizando un vasto comercio, mientras que en ciertos casos (como los Verges, Lasala o Requier) la iniciación pudo realizarse por medio del comercio de tejidos de seda o, simplemente, la exportación de lana en bruto (como Duclos y Peyrolon). Igualmente, tampoco cabe desechar la idea de un asentamiento inicial como corresponsal o dependiente de otra casa matriz extranjera. En todo caso, creo que la idea de que el comercio de importación constituyera el núcleo fundamental de los negocios en una primera etapa no es nada descabellada, y concuerda con las alegaciones que la Junta de Comercio realizaba al respecto acusando a los extranjeros de realizar un tráfico meramente "pasivo". Aunque de origen genovés, esta hipótesis también podría aplicarse perfectamente a los Causa, quienes, a su vez, nos han ilustrado con gran lujo de detalles sobre las posibilidades de promoción de otras dinastías que las casas comerciales ya establecidas ofrecían, tratándose normalmente de personas relacionadas con ellas por lazos de parentesco. En lo que se refiere finalmente a la pequeña representación de comerciantes de origen nacional localizados, los mecanismos de acumulación son realmente diversos. No de escasa importancia pudo ser el papel de la intervención como empleados o agentes de grandes compañías privilegiadas de ámbito nacional, como sería, indudablemente, el motivo del asentamiento en Valencia de los Llano, Larrinaga o, quizás, Vivanco. Por su parte, Antonio Pasqual de Arias surgió desde los más modestos orígenes artesanales, aunque, finalmente, diversificó y reorientó su actividad principalmente hacia el tráfico de aguardientes. De todas formas, el sistema más claro de acumulación que hemos logrado rastrear es el desarrollado por el comerciante catalán Rafael Torres y Jujol, que, como era habitual en su zona de origen, comenzó por el comercio al por menor, introduciendo después en él a un factor o administrador, y ampliando su nivel de actividad al tráfico al por mayor.

Otro de los fenómenos comunes existentes entre la muestra analizada es el elevado grado de cohesión que suele imperar entre sus miembros, traduciéndose fundamentalmente en los lazos de parentesco. Esta situación es habitual en la sociedad del Antiguo

Régimen, según han constatado los grandes trabajos de la historiografía francesa (306), y hemos tenido ocasión de apreciarla puntualmente en el caso de la burguesía sedera: sus miembros solían contraer matrimonio con personas del mismo medio social, es decir, de origen artesanal cuando el enlace tenía lugar en los momentos iniciales o anteriores a la promoción económica, o bien ya de origen comercial cuando aquel se producía en una época en que la dinastía se encontraba más o menos sólidamente asentada. No obstante, en el caso de los extranjeros el nivel de endogamia solía ser mucho más elevado. Normalmente se tendía, en primer lugar, a reforzar los lazos que ya unían al propio grupo familiar. De ahí esos enlaces que relacionaban a personas tan próximas como un tío con su sobrina (caso de Joaquín y Antonia Lasala), o los más frecuentes entre primos (Pedro y Manuela Verges, Jayme y Vicenta Causa, Rosa Causa y Bernardo Ferraro, etc.). Igualmente, los vínculos económicos también se sellaban en muchas ocasiones con conexiones matrimoniales (Vague-Richerme, Faure-Courreges, Requier-Labadia, etc.). Finalmente, la siguiente preferencia parecía orientarse hacia personas de un mismo origen nacional. De ahí que, por ejemplo, se pueda encontrar cierta conexión entre las dinastías extranjeras más importantes a partir de alguna de ellas. Así, cabría citar el caso de Duclos, que conectó con los Peyrolon, quienes posteriormente lo hicieron con los Lasala, que, a su vez, ya estaban emparentados con los Verges, y éstos, por medio de los Llano, tuvieron conexión con los Vague. Desde luego, si se hubiera realizado un análisis con mayor profundidad al respecto, estas cuestiones quedarían reflejadas con mayor evidencia. De todas formas, cabe señalar que la mayor parte de los enlaces matrimoniales de los comerciantes extranjeros localizados les unían a personas de su mismo origen nacional e idéntico medio social. La gran excepción en aquel aspecto quizás la constituyan los Causa, que se relacionaron con Hedo, Emperador y Orellana, mientras que sus parientes, los Batifora, lo hacían con los Canet. Sin embargo, la endogamia existente entre ellos no significa que los comerciantes extranjeros arraigasen escasamente en Valencia. Como ya señalamos en el capítulo segundo, el hecho de que las más importantes casas francesas no fuesen afectadas por la expulsión en 1.793 es suficientemente significativo. Y a ello puede añadirse

ahora la circunstancia de que, en mayor o menor medida, los que disponían de una elevada fortuna no dejasen de realizar importantes inversiones en la adquisición de bienes inmuebles.

De todas formas, el aspecto que en mayor medida ha centrado nuestra atención es la actividad comercial desarrollada y los resultados obtenidos. En el primer caso, los rasgos fundamentales suelen ser la diversidad de los negocios y la irradiación internacional del tráfico, contrastando notablemente con los fenómenos inversos que apreciamos entre la burguesía sedera. Efectivamente, frente a la especialización en el comercio de tejidos de seda que denotaban la práctica totalidad de los inventarios o balances de ésta, en las dinastías analizadas en el presente apartado se ha podido constatar la presencia de los más diversos tipos de mercancías y actividades. Así, incluso entre los que se dedicaban al simple ámbito importador, los tejidos parecían representar el núcleo esencial de su tráfico, pero, junto a ellos, aparecían también los productos alimenticios, la mercería, quincallería, droguería, etc. Igualmente, los centrados principalmente en la producción y exportación de aguardiente combinaban esta actividad con otros negocios. Por su parte, no hay más que apreciar los balances de Requier, Duclos, Vague, etc. para constatar la diversidad de su tráfico, en el que, junto a la exportación de lana en bruto, barrilla, pasas y otros productos agrícolas, se incluía la propia fabricación de tejidos de seda e incluso, cuando estaba permitido, la facturación de la materia prima en bruto. Y ello sin despreciar otras operaciones especulativas, como los préstamos a riesgo de mar o los arrendamientos de derechos feudales. Las prácticas especulativas se encontraban en la base de la negociación con las mercancías más importantes. Así, la lana en bruto destinada a la exportación solía adquirirse mediante el sistema de adelantar dinero a los pequeños ganaderos, quienes tenían que comprometer de esta forma su futura producción a unos precios lógicamente inferiores. Igualmente, la redistribución del trigo importado tenía lugar en los meses altos de la cosecha mediante ventas al fiado que debían de contener, además, el correspondiente interés por el aplazamiento del pago. Y lo mismo ocurría con los tejidos y la mayor parte de las mercancías importadas. De ahí

el elevado peso que normalmente tenían los deudores de origen valenciano sobre el conjunto de los créditos. Pero el resto de éstos y, sobre todo, el pasivo y el destino de las mercancías facturadas son los que nos revelan la dimensión internacional que adquiriría el tráfico. Desde luego, las relaciones con Cádiz o el mundo colonial, lugares en donde solía concentrarse el contacto comercial de los sederos, no eran inexistentes, ni mucho menos. Pero a dichos mercados se unía una presencia importante de las plazas de Londres, Amsterdam, Marsella y Génova, principalmente, aparte de otros lugares franceses o alemanes, actuando todas ellas tanto como zonas expendedoras o receptoras de mercancías.

Pero era quizás esta irradiación internacional del tráfico, junto con las oscilaciones en la demanda de los productos exportados (sobre todo en el caso de la barrilla o las mercancías agrícolas), y la elevada presencia de los créditos derivados de la redistribución de los artículos importados, muchos de los cuales se convertían fácilmente en incoobrables por la falta de solvencia de los compradores, que solían ser de origen modesto, lo que podía convertir en peligrosa o relativamente insegura dicha actividad comercial. Efectivamente, tal vez haya tenido su influencia el propio carácter disperso de las fuentes utilizadas, pero no deja de ser significativo que frente a la escasez de quiebras o suspensiones de pagos que se han localizado entre los sederos, estas situaciones se hayan presentado con bastante frecuencia en los comerciantes con una actividad diversificada, afectando incluso a dinastías teóricamente tan solventes o arraigadas como los Causa, Ferraro, Duclos, Peyrolon, Requier, Gourgues, etc. Algunas de ellas pudieron ser arrastradas por la insolvencia de los corresponsales extranjeros, como alegaba Duclos en las dos ocasiones en que sufrió el fenómeno. Pero parece que eran las oscilaciones en la producción o en la demanda de los productos exportados las que causaron mayores estragos. En el primer aspecto ya vimos como una crisis productiva en la primera mitad de la década de 1.770 condujo a la suspensión de pagos a Juan Laperota, que acababa de establecer una fábrica de aguardiente en Alfara, o redujo a una entidad insignificante los beneficios logrados

por los Emperdor en el mismo negocio. En el segundo, también pudimos apreciar como la compañía de Vague conocía graves pérdidas en sus exportaciones de sosa y aguardiente a principios de la década de 1.760, o la de Requier experimentaba lo propio en la sosa y pasa facturada en 1.766, mientras que, por el contrario, en ambos casos aparecía o se consideraba el comercio de tejidos de seda como un negocio de ganancias seguras. Si a dichas situaciones se añadía la rémora que normalmente solían suponer los elevados créditos derivados de las ventas al fiado, se comprende fácilmente que cualquier dificultad condujese a una falta de liquidez. No obstante, tampoco hay que dramatizar, ya que la dinámica general no solía conllevar unos tintes tan oscuros. Las espectaculares promociones económicas y sociales son también, como en el caso de los sederos, bastante frecuentes. Baste con señalar los orígenes modestos que se hallan documentados en el caso de dinastías que a principios del siglo XIX eran tan importantes como los Batifora, Vague, Llano, o, seguramente, Vivanco. Por lo demás, a través de diversos casos aislados, se ha intentado obtener el porcentaje anual de beneficios logrado en relación al capital utilizado. Y sus resultados parecen indicar que en la década de 1.750 podía conseguirse un rédito comprendido entre el 20 y el 30 %, y posteriormente entre el 10 y el 15 %, por no citar el 44 % obtenido por los Causa en el primer tercio del siglo XVIII que quizás convenga marginar al tratarse de un dato exclusivo sin que se disponga de información adicional sobre otras sociedades que lo corroboren. En todo caso, la importancia que estas últimas cifras podrían adquirir creo que justifica un tratamiento específico que intentará realizarse en el siguiente apartado.

D) Consideraciones globales sobre la evolución de los beneficios.

El cálculo de los márgenes de beneficios que reportaba la actividad comercial es un problema que, en mayor o menor medida, han

tratado de abordar los investigadores que se han aproximado al estudio del tráfico. No obstante, los resultados obtenidos siempre suelen ser escasos, traduciendo la dificultad que ofrece el tema. Ésta deriva, en primer lugar, del propio carácter de las fuentes, ya que aunque estén constituidas por la documentación "ideal" que suponen los libros privados de contabilidad, su tratamiento entraña numerosos inconvenientes que muchas veces sólo permiten deducir el rédito logrado en algunas operaciones concretas. Pero, además de ello, P. Vilar se planteaba en su trabajo sobre Cataluña otra cuestión realmente irresoluble al preguntarse: "...¿Com definir, per ultim, els ingressos de natura comercial "pura", i calcular el lloc relatiu que tenen en una formació global de capital evidentment inavaluable?..." (307). El interrogante se refiere principalmente a la participación de los comerciantes en los arrendamientos de derechos fiscales y feudales, que, por su propia naturaleza, no tienen nada de "comercial" ni de "capitalista". En el caso valenciano también hemos podido apreciar una circunstancia similar en numerosas ocasiones. No obstante, creo que dicho fenómeno tampoco debe escandalizarnos excesivamente, puesto que entra perfectamente en la lógica de los negocios del Antiguo Régimen. Los comerciantes aprovechaban cualquier ocasión que se les presentaba para especular y tratar de obtener unos beneficios, por lo que no podían despreciar la participación en unos arrendamientos que eran tan frecuentes y que, además, al conllevar normalmente unas rentas en especie, les servirían para aprovisionarse de productos agrícolas que luego comercializarían con la esperanza de conseguir unas ganancias mayores. De ahí que, a diferencia de lo que señala P. Vilar en Cataluña, en Valencia dicha intervención no se centre simplemente en la primera parte del siglo XVIII, sino que, a través de las noticias dispersas localizadas, cabe pensar que se extendió a lo largo de toda la centuria, encontrando a finales de ella comerciantes tan importantes como Morera, Llano, Larrinaga, Vivanco, etc. realizando dichos negocios. Y, al igual que en aquella zona, las mismas personas que, por una parte, estaban interviniendo en la creación de empresas progresivas, por la otra según arrendando derechos feudales, como es el caso de Pablo Lanus, el socio capitalista de la fábrica de indianas que en

1.792 intentó establecer en Valencia el siuzo Juan Bovet, como veremos en el siguiente capítulo, quien en 1.791 obtenía el arrendamiento de las rentas de los estados del marqués de Cruilles (308). Por tanto, estas circunstancias nos ilustran perfectamente sobre la "complejidad" de la acumulación de capital realizada por la burguesía comercial del Antiguo Régimen, pero no deben desalentarnos para tratar de calcular los márgenes de beneficios. El propio P. Vilar, a pesar de haber señalado dicha matización y de indicar que lo realmente importante era el destino que se dió al capital acumulado, no dejó de plantear su fructífera hipótesis sobre la tendencia descendente de los porcentajes de beneficios a lo largo del siglo XVIII:

"...Les indicacions que hem pogut aportar sobre aquests marges de beneficis son minses i discontinúes. Demostren, tanmateix, que així que una sèrie ultrapassa el terme molt curt, té lloc sempre un assentament dels percentatges a partir d'irregularitats molt violentes. Que la mitjana dels beneficis d'una botiga es fixi, a començament de segle, entre el 10 i l'11 per cent, i només entre el 9 i el 10 per cent després del 1.750, que els percentatges de remuneració del noli marítim segueixin un moviment anàleg, que una gran companyia d'assegurances marítimes no doni més del 6 per cent als seus accionistes al final del segle (sense parlar dels beneficis gairebé nuls de la Companyia barcelonina privilegiada per al comerç colonial), això no basta, certament, per a confirmar la hipòtesi -teòricament sòlida- d'un marge de benefici comercial en disminució a llarg terme pel fet mateix que al curs del segle la circulació de les mercaderies, per terra i per mar, es regularitzi, s'intensifiqui, corri menys rics tècnics.

De tota manera, es clar que, contràriament a totes les aparences, la segona meitat del segle es menys favorable que la primera als beneficis comercials... La massa dels beneficis comercials puja. L'ur marge mitjà no puja..." (309).

La progresiva integración del mercado mundial, con la consiguiente desaparición de los elevados beneficios especulativos, sería, según P. Vilar, el principal responsable de dicha evolución. Esta parece estar confirmada también en Marsella, aunque Ch. Carrière duda que la causa exclusiva sea aquella y señala la posibilidad de que hayan contribuido también otros factores exóge-

nos (310). Por nuestra parte, los datos obtenidos en Valencia parecen indicar una tendencia similar.

Aunque algunos investigadores han recurrido, ante la ausencia de información directa, a la comparación entre precios y salarios para tratar de lograr lo que podrían ser los beneficios "teóricos" (311), no cabe duda que el sistema más fructífero para aproximarnos a la realidad es el derivado de la utilización de los contratos de formación y disolución de compañías. Con ellos ya se han obtenido resultados interesantes, aunque muy aislados, en algunas ocasiones, y, realmente, al proporcionarnos las ganancias globales de un determinado período, nos permiten calcular una media anual que muchas veces es enormemente significativa, al amortiguar las fuertes oscilaciones que podrían presentarse si se analizan operaciones individuales (312). No obstante, la mayor importancia la constituye la posibilidad de localizar una muestra lo suficientemente amplia y variada como para que sus datos dejen de responder exclusivamente a la mayor o menor fortuna de una sola dinastía y nos proporcionen información sobre un período cronológico relativamente amplio. No sin grandes dificultades, este objetivo se ha conseguido en cierta medida en Valencia. En el apartado anterior se han ido señalando individual y paulatinamente los réditos alcanzados en ciertas sociedades. Ahora lo que corresponde es realizar su recopilación y tratar de averiguar su evolución. Desde luego, siempre habrá que tener en cuenta las matizaciones y puntualizaciones que en su caso realizábamos sobre los resultados obtenidos. Estos han sido reflejados en el cuadro nº 24, ordenados de una forma cronológica atendiendo al momento inicial en el que se constituyó la compañía o se realizó la operación que sirve de base a los datos. Como puede apreciarse, se trata de cerca de 40 casos comprendidos entre 1.715 y 1.809, aunque la mayor parte se concentran en la segunda mitad del siglo XVIII. Casi a partes iguales nos reflejan una actividad comercial de tipo sedero o de naturaleza diversificada, y traducen el tráfico realizado en algún momento por más de 15 dinastías distintas. En estas condiciones, por tanto, la representatividad es bastante amplia, y nos permite acercarnos a la evolución de los beneficios con ciertas garantías de fiabi-

CUADRO nº 24

Evolución de los beneficios comerciales localizados (datos en Libras. Se han eliminado los sueldos y dineros).

Periodo	comerciante razón ^o socia	capit.	Benef. total	Benef. medio anual	rédito	Dura- ción	Actividad
1- 4-1.715	Juan B. y	8.790	91.567	3.869	44,01	23 años 8 meses	Diversif.
4-12-1.738	Juan Causa						
1- 1-1.736	Pedro y Pe-	54.308	20.106	2.044	3,76	9 años	Divers.y
9-10-1.745	dro Verges					10 meses	sedero
4-12-1.738	Juan B., J.	53.000	13.491	1.349	2,54	10 años	Diversif.
31-12-1.748	Causa y cia.						
1-10-1.745	Pedro y Pe-	56.000	22.201	3.552	6,34	6 años	Divers.y
12- 1-1.752	dro Verges					3 meses	sedero
1.749	Bias Em- perador	?	?	?	12,00	?	Divers.y sedero
1- 1-1.749	Juan B., J.	45.500	35.048	9.346	20,54	3 años	Diversif.
9-10-1.752	Causa y cia.					9 meses	
1-11-1.752	J., J, Cau-	38.500	32.093	8.558	22,22	3 años	Diversif.
17- 8-1.756	sa y Batif.					9 meses	
1- 8-1.756	Causa y Ba-	28.500	25.012	8.112	28,46	3 años	Diversif.
29- 8-1.759	tifora cia.					1 mes	
17- 5-1.757	A. Empera-	17.597	5.057	2.528	14,36	2 años	Divers.y
17- 5-1.759	dor y Vill.						sedero
24- 8-1.759	Causa y Ba-	34.000	3.759	4.100	12,06		Diversif.
26- 7-1.760	tifora cia.					11 meses	

<u>Periedo</u>	<u>comerciante</u> <u>razón^o soc.</u>	<u>capit.</u>	<u>Benef. total</u>	<u>Benef. medio anual</u>	<u>rédito</u>	<u>Dura- ción</u>	<u>Actividad</u>
1- 7-1.761	Vda. Faure,	28.203	10.781	2.874	10,19	3 años	Diversif.
2- 4-1.765	hijo y Cou.					9 meses	
10-10-1.762	Joseph Es-	24.634	3.800	3.800	15,42	1 año	Sedería
3-10-1.763	coto						¿Empres.?
10-10-1.762	Joseph Es-	9.020	1.173	1.173	13,49	1 año	Sedería
3-10-1.763	coto						Cádiz
10-10-1.762	Joseph Es-	2.195	303	303	13,80	1 año	Sedería
3-10-1.763	coto						comerc.
11- 9-1.764	Vda. Anto-	25.526	7.722	2.574	10,08	3 años	Diversif.
14- 9-1.767	nio Causa						
1.766	Félix Pastor	4.200	632	632	15,04	1 opera- ción	Sedería Cádiz
6- 7-1.766	V. Oliag	8.000	19.585	4.123	51,53	4 años	Sedería
4- 4-1.771	padre e hijo					9 meses	
11- 7-1.768	Murga y	6.775	7.808	2.839	41,90	2 años	¿Sedería?
1- 4-1.771	Arias					9 meses	
1.768	Vicente Morera	2.842	1.119	1.119	39,37	1 opera- ción	Sedería América
1- 6-1.769	Buada y	5.400	3.342	853	15,79	3 años	Diversif.
3- 5-1.773	Barril					11 meses	
? -1.773	Emperador y	36.705	2.219	739	2,01	3 años	Aguar- diente
31- 8-1.776	Gourgues						
31- 8-1.776	Emperador y	26.846	3.624	3.624	13,49	1 año	Aguar- diente
31- 8-1.777	Gourgues						

<u>Período</u>	<u>comerciante</u> <u>razón^o soc.</u>	<u>capital</u>	<u>Benef. total</u>	<u>Benef. medio anual</u>	<u>rédito</u>	<u>Dura- ción</u>	<u>Actividad</u>
17- 5-1.777	Vda. Tomás	41.894	30.458	4.457	10,63	6 años	Sedería
13- 3-1.784	Emperador					10 meses	
1- 3-1.778	J.B. Bati-	72.060	9.393	8.051	11,17	1 año	Diversif.
28- 4-1.779	fora, p. e h.					2 meses	
28- 4-1.779	J.B. Batifo-	68.250	14.702	14.702	21,54	1 año	Diversif.
21- 4-1.780	ra, p. e h.						
6- 4-1.782	Milanete y	100.111	10.472	9.666	9,65	1 año	Diversif.
10- 5-1.783	San Julián					1 mes	
	1.784 J. Batifora	26.853	2.685	2.685	10,00	1 opera-	Sedería
						ción	Cádiz
14- 4-1.784	Joseph	55.804	35.598	5.476	9,81	6 años	Diver. y
21-10-1.790	Batifora					6 meses	Sedería
30- 6-1.784	Llano y	28.000	4.622	4.437	15,84	1 año	Diversif.
18- 7-1.785	Escudero					0,5 mes	
18- 7-1.785	Llano y	25.277	1.566	3.415	13,51		Diversif.
31-12-1.785	Escudero					5,5 meses	
1- 1-1.786	Llano y	25.277	2.955	2.955	11,69	1 año	Diversif.
31-12-1.786	Escudero						
12- 5-1.786	Vda. Maria-	100.000	66.420	11.070	11,00	6 años	Sedería
12- 5-1.792	no Canet						
24- 5-1.786	Vda. Agust.	53.856	53.210	4.800	8,91	11 años	Sedería
19- 6-1.797	Emperador					1 mes	
1- 1-1.787	Arias, Or-	4.006	454	454	11,33	1 año	Sedería
15-11-1.788	chell, Caruana						

<u>Período</u>	<u>comerciante</u> <u>razón^o soc.</u>	<u>capital</u>	<u>Benef.</u> <u>total</u>	<u>Benef.</u> <u>medio</u> <u>anual</u>	<u>rédito</u>	<u>Dura-</u> <u>ción</u>	<u>Activid.</u>
1- 1-1.794	Monrepós,La-	27.047	870	1.606	5,93		Sedería
18- 7-1.794	costa y cia.					6,5 meses	
1- 1-1.802	Fernández y	94.185	740	246	0,26	3 años	Divers.
?-1.805	Ubeda						
			<u>Perdida</u>	<u>Perd.</u>	<u>Perd.</u>		
16- 2-1.804	J. Pastor e	25.168	13.535	2.578	10,24	5 años	Sedería
1- 5-1.809	hijos					3 meses	

lidad.

Los datos sobre el primer tercio del siglo XVIII son muy escasos. Se reducen a la sociedad mantenida entre 1.715 y 1.738 por Juan Bautista y Juan Causa, que logró un rédito medio anual del 44 %. Lo elevado de este porcentaje y el hecho de tratarse de un caso aislado nos induce a asumir dicho resultado con mucha cautela, aunque puede ilustrarnos perfectamente sobre las grandes posibilidades de acumulación que existieron en la época debidas, seguramente, a la compartimentación del mercado y la escasez de la competencia. La situación de la década de 1.740 se encuentra algo más documentada, y todo parece indicar que existió una fuerte reducción de los márgenes de beneficios, provocada, quizás, por el conflicto bélico del momento. Así, los Causa solo lograron un rédito del 2,5 % entre 1.738 y 1.748, y el de los Verges se situó en el 3,7 % en una primera fase y el 6,3 % en la segunda, aunque en su caso ya indicamos que las ganancias de esta última compañía podían haber quedado reducidas por los elevados gastos de la manutención de las familias de los socios, que, si se eliminaban, daban lugar a que el porcentaje ascendiera hasta el 12,8 %, traduciendo, por tanto, el principio de la salida de la crisis. En este sentido cabe señalar también el testimonio aportado por Blas Emperador en 1.749 afirmando que el beneficio medio anual que obtenía era del 12 %. Por el contrario, la década de 1.750 nos aparece como un período de franco auge. Las tres compañías sucesivas de los Causa proporcionaron unos r^{di}ditos comprendidos entre el 20 y el 28 %. Pero ya a finales de la década los mismos Causa solo lograron el 12 %. Por su parte, Agustín Emperador, desarrollando principalmente un comercio de tejidos de seda, obtenía por esas fechas un 14 %. Los primeros porcentajes son, desde luego, bastante elevados, pero parecen totalmente fiables al estar originados por diversas sociedades, aunque éstas las formasen las mismas personas. Quizás en los inicios de la década de 1.750 hubiesen persistido las condiciones imperantes en el primer tercio del siglo, pero con cierta atenuación, en lo relativo a fragmentación del mercado y escasez de competencia, lo que seguiría permitiendo la obtención de elevadas ganancias de tipo especulativo. En dicho sentido cabe señalar que fueron bastantes

los comerciantes que entonces se enriquecieron, sobre todo entre los sederos (como los Morera, Tamarit, Camps, etc.). Tal vez fuese su concurrencia, con la consiguiente presión sobre el mercado, lo que hubiese presionado a la baja la tasa de beneficios. Lo cierto es que a partir de entonces ya solo en ocasiones excepcionales se conseguiría superar el 20 %. Así, en la década de 1.760 los dos réditos alcanzados por los comerciantes que mantenían una actividad diversificada se situaban en torno al 10 %. Por su parte, los que lograban los comerciantes de tejidos de seda, tanto en su papel empresarial como en la remisión de géneros a Cádiz, estaban comprendidos entre el 13 y el 15 %. No obstante, entre los sederos es donde vuelven a conseguirse a finales de la década réditos que rondaban o superaban el 40 %. En uno de ellos, el logrado por Vicente Morera, sabemos que la causa era el contacto con el mercado colonial. Quizás los otros dos derivasen también del mismo fenómeno, ya que, al menos, los porcentajes son bastante similares. En la década de 1.770 los réditos de los comerciantes que desarrollaban una actividad diversificada siguen situándose ligeramente por encima del 10 %. Sin embargo, la compañía de Buada y Barriá logró alcanzar el 15,79 % y, sobre todo, la de Juan Bautista y Joseph Batifora en 1.779-80 consiguió el 21 %. En su caso ya señalamos que este último porcentaje quizás convendría combinarlo con el del año anterior, lo que nos daría una media del 15,48 %. Muy próximo a este era el rédito que lograron los Emperador en su fábrica de aguardiente en 1.776-77, el 13,49 %, aunque en los tres años anteriores solo se alcanzó el 2 % debido a la crisis productiva de la época. Por su parte, el único caso de comerciantes de tejidos de seda existente, la sociedad de la viuda de Tomás Emperador, conseguía un porcentaje de beneficios del 10,63 %. Este rédito concuerda bastante con los logrados en la misma actividad en la década de 1.780. Ya vimos como en su inventario de 1.784 Joseph Batifora añadía a todos los tejidos que tenía facturados en Cádiz un 10 %. Por su parte, la viuda de Mariano Canet obtendría unas ganancias medias del 11 % aproximadamente, porcentaje muy similar al logrado por la compañía de Arias, Orchell y Caruana, mientras que el de la sociedad de la viuda de Agustín Emperador se situaría en torno al 9 %, aunque su vigencia se extendió

hasta bien entrada la década de 1.790. El cálculo que realizábamos en el caso de Juan Bautista Orellana también nos situaba en la barrera del 10 %. En el mismo sentido, Joseph Batifora, desarrollando entre 1.784 y 1.790 un comercio que combinaba la sedería con otras mercancías, conseguía el 9,81 %. Ya con una actividad completamente diversificada, la sociedad de Milanete y San Julián obtuvo el 9,65 % en 1.782-83. Sin embargo, entre 1.784 y 1.786 Llano y Escudero tuvieron unos beneficios que oscilaron desde el 15,84 % al 11,69 %. Finalmente, las décadas de 1.790 y 1.800 están poco representadas, aunque algunas de las compañías señaladas anteriormente extendieron hasta ellas su vigencia. En el ámbito de la sedería solo se ha localizado la sociedad de Monrepos y Lacosta, que en 1.794 solo logró el 5,93 %, aunque pudo deberse al hecho de haber sido afectada por la expulsión de los franceses y ser su actividad mantenida por un administrador. De todas formas, lo que si parecen claras son las dificultades que sobrevinieron en la primera década del siglo XIX, y que aparecen reflejadas en el 0,26 % que obtuvo simplemente la compañía de Fernández de Ceballos entre 1.802 y 1.805, y, sobre todo, en la pérdida anual del 10 % que sufrió la sociedad de Josef Pastor en 1.804-09

En conjunto, por tanto, la evolución es difícil de apreciar debido a las ligeras oscilaciones que aparecen en algunos casos. De todas formas, la tendencia descendente de los réditos aparece claramente si se tienen en cuenta la totalidad de los datos. Para el comercio de carácter diversificado se podría haber pasado desde el 40 % en el primer tercio del siglo, o, en todo caso, el 20-30% de la década central de la centuria, a en torno al 10 %, aunque en alguna ocasión se aproximaba hasta el 15 %, a partir de la década de 1.760. Para la sedería solo hemos logrado constatar que, refiriéndonos exclusivamente a la comercialización en Cádiz, se rondaba el 15 % en las décadas de 1.750 y 1.760, y solo se conseguía el 10 % posteriormente. La hipótesis de P. Vilar referida a una mayor articulación e integración del mercado mundial, con la consiguiente intensificación y regularización del tráfico, creo que, en líneas generales, constituiría el elemento fundamental que explicaría la evolución. Baste recordar,

en nuestro caso, el bajo punto de partida des^{del} el que se elevó el valor fiscal del tráfico de importación y el escaso confinante de personas que desarrollaban la actividad comercial al por mayor en el primer tercio del siglo. Es fácil deducir, en estas condiciones, que las prácticas especulativas pudiesen proporcionar sustanciosas ganancias. Por el contrario, a medida que el tráfico se incrementaba y surgían nuevas dinastias que lo ejercían, la mayor afluencia de mercancías y el elevado grado de competencia tenían que provocar, lógicamente, un descenso de los réditos. De todas formas, lo que parece absolutamente seguro es que en la segunda mitad del siglo XVIII el porcentaje medio anual de los beneficios solía situarse entre el 10 y el 15 % (313). Sin embargo, como afirmaba P. Vilar, mayor importancia tiene el destino hacia el que se orientó el capital de esta forma acumulado. Al analizar individualmente las diversas dinastias ya se ha podido entrever que la inversión en la adquisición de bienes inmuebles constituyó un capítulo fundamental. Pero el estudio en profundidad de la composición de las fortunas en el conjunto de los inventarios localizados nos proporcionará una panorámica global que quizás resulte mucho más adecuada.

E) La composición de las fortunas: los bienes muebles.

En los apartados anteriores hemos tenido ocasión de estudiar lo que A. Garcia-Baquero denominaba como "funcionalidad" del capital, es decir, los tipos de negocios, las formas de acumulación y los márgenes de beneficios. Necesariamente, el análisis tenía que realizarse de una forma individualizada, aunque siempre se ha tratado de perfilar algunos de los rasgos comunes que caracterizarían a los diversos grupos. No obstante, con el fin de lograr una auténtica perspectiva de conjunto es necesario atender a otro de los fenómenos básicos que aquel autor señalaba como fundamental para el estudio del capital comercial, es decir, su estructura. Para ello debemos retomar los 56 inventarios localizados y profundizar en la composición de las fortunas que

nos revelan. Debe advertir que los resultados individuales que ahora se van a manejar pueden diferir notablemente de los que reflejamos en los cuadros anteriores incluidos en el estudio de las diversas dinastias. La razón cree que es obvia, puesto que la finalidad de los datos es completamente distinta. Anteriormente lo que tratábamos de apreciar era la actividad comercial desarrollada, lo que, lógicamente, obligaba a englobar partidas que ahora tienen que presentarse separadas. Es decir, por ejemplo, el tráfico de los productos alimenticios nos lo indicaban tanto las mercancías existentes como las facturadas o los créditos derivados de su venta. De ahí que al intentar conocer la estructura de los capitales cada una de ellas deba encuadrarse en su lugar correspondiente. Al respecto, se han realizado las agrupaciones de los bienes que se han creído más homogéneas, aunque, como se verá, ello no ha dejado de ofrecer problemas. En todo caso, la elevada cantidad de los inventarios localizados y la diversidad de actividades y situaciones que comportan suponen un enorme "handicap" que dificulta notablemente la obtención de unas conclusiones totalmente válidas para el conjunto de la muestra. Efectivamente, téngase en cuenta que, aparte de incluirse en ella a comerciantes sederos junto con los que mantenían una actividad en mayor o menor medida diversificada, aparecen también personas de origen extranjero que podían estar arraigadas en Valencia en un grado muy distinto. Igualmente, además de los diferentes grados de fortuna, el inventario podía haberse realizado al final de la vida del comerciante o en un momento en que estaba iniciando la acumulación de capital, confeccionándose con motivo de la muerte de la esposa, por ejemplo. Sin embargo, ¿hasta qué punto no cabe pensar que estos fenómenos enriquecen notablemente la representatividad de la muestra y la aproximan a lo que podría ser la realidad?. Los inventarios siempre comportan el riesgo de tratarse de una fuente estática, pero la minuciosidad e importancia de su información impulsan inmediatamente a tratar de conocer la estructura de las fortunas, y, a partir de ella, entrever algunos rasgos que caracterizarían a los negocios, inversiones y mentalidad de la burguesía comercial. No obstante, siempre hay que tener en cuenta el auténtico carácter de aproximación y de provisionalidad

de los resultados obtenidos.

Contando, pues, con las anteriores matizaciones, el primer aspecto que debe centrar nuestra atención es apreciar la proporción que sobre el conjunto del activo representaban los bienes muebles e inmuebles. Al respecto, las cifras parecen ser, en principio, bastante homogéneas y contundentes. Efectivamente, como se deduce de los cuadros nº 25 y 26, la gran mayoría de los comerciantes localizados solían tener invertido el núcleo esencial de sus fortunas en bienes muebles. Incluso existían nueve casos en los que éstos constituían el 100 % del activo (los otros dos con interrogante se derivaban de la no valoración de los inmuebles, y lo mismo ocurría con los que habían creado vínculos), mientras que, en contraposición, solo en siete inventarios (a los que deberían añadirse los tres con vínculo) el valor de los inmuebles superaba el 50 %. El fenómeno no debe sorprendernos, ya que parece bastante habitual (314), y resulta lógico, por otra parte, al tratarse de personas cuya actividad fundamental era el comercio. Sin embargo, tampoco debe llevarnos a engaño y creer que la inversión inmobiliaria no resultaba atractiva para la burguesía comercial. De hecho, aquella parecía incrementarse y adquirir una mayor intensidad a medida que se disponía de una fortuna más elevada. Efectivamente, si atendiendo al capital líquido disponible dividimos los inventarios localizados en dos mitades cuya frontera estuviese constituida por las 50.000 Libras, 17 de los 28 comerciantes que, incluyendo a los tres con vínculo, se situaban por encima de ella tenían más del 20 % del activo invertido en inmuebles, mientras que, por el contrario, solo 9 de los 28 casos cuyo patrimonio no alcanzaba aquella cantidad reunían dicha circunstancia. Por otra parte, basta con apreciar las elevadas cifras absolutas que en algunos casos alcanzaba el valor de las fincas rústicas y urbanas de que se disponía para convencernos de su importancia, por lo que será objeto este tema de mayor atención en el apartado posterior.

Ahora en lo que debemos centrarnos principalmente es en la composición de los bienes muebles. La partida que una mayor ho-

CUADRO nº 25

Composición del activo en los inventarios localizados (datos en Libras. Se han eliminado los sueldos y dineros). Ordenación cronológica.

	<u>activo</u>	<u>fincas urbanas</u>	<u>fincas rústicas</u>	<u>total inmuebl.</u>	<u>dinero efect.</u>	<u>efectos domest.</u>	<u>stocks</u>	<u>factur.</u>	<u>créditos</u>	<u>Otros</u>
B. Danzelot	76.570	6.170	-	6.170	274	2.525	35.389	6.421	24.323	1.466
C.A. Alapont	19.886	3.240	-	3.240	80	1.954	1.702	2.534	10.144	229
P. Lostau	32.581	10.000	-	10.000	-	8.844	-	257	13.480	-
J. F. Audibert	23.597	-	-	-	-	359	3.549	4.745	14.942	-
J. B. Causa	75.110	8.969	20.739	29.709	7.170	1.172	-	-	37.059	-
⌘ P. Verges	67.017	?	?	?	-	9.177	-	-	56.719	451
J. Faure	41.424	-	-	-	2.826	1.326	12.968	-	27.129	-
V. Canet	89.708	11.450	3.020	14.470	7.421	3.958	40.572	-	22.971	315
P. Morera menor	28.515	-	-	-	550	1.051	-	26.192	601	120
J. B. Batifora	21.917	2.600	-	2.600	2.500	1.597	-	-	15.220	-
I. Terralba	7.527	2.550	-	2.550	210	1.772	579	-	2.111	304
J. Causa	94.001	10.555	32.512	43.067	2.033	197	6.231	2.900	39.307	262
V. Pueyo	188.400	9.600	130.000	139.600	-	2.800	-	-	40.000	6.000
P. Layus	91.409	10.880	31.355	42.235	3.864	9.856	3.888	18.990	11.670	904
⌘ P.J. Noguera	36.556	?	?	?	522	3.188	981	17.123	14.391	350
J. Causa	53.141	5.400	21.912	27.312	266	3.037	-	-	22.265	260
J. Vague	15.282	-	-	-	-	4.812	-	-	10.470	-
J. Escoto	101.281	8.035	2.020	10.055	10.360	2.216	18.740	15.085	44.824	-

	<u>activo</u>	<u>fincas urbanas</u>	<u>fincas rústicas</u>	<u>total inmuebl.</u>	<u>dinero efect.</u>	<u>efectos domest.</u>	<u>stocks</u>	<u>factur.</u>	<u>créditos</u>	<u>otros</u>
B. Emperador	51.024	-	6.978	6.978	3.432	-	-	-	40.614	-
B. Lasala	280.309	16.420	65.463	81.883	47.857	8.664	20.384	11.996	107.009	2.513
A. Bremond	41.860	-	9.344	9.344	-	1.994	1.295	-	28.851	375
J.B. Benavent	10.117	-	-	-	200	852	-	6.735	2.329	-
A. Causa	68.295	17.475	19.525	37.000	-	4.425	-	-	26.719	150
F. Ferrer	34.478	5.304	-	5.304	2.360	2.341	7.533	-	16.809	130
J. Camps mayor	36.525	2.409	-	2.409	8.771	1.629	10.003	6.629	6.985	97
Esteban Requier	306.360	6.660	7.280	13.940	8.594	2.800	32.220	158.727	90.621	-
C. Tarazona	20.390	5.500	2.000	7.500	-	1.058	11.349	-	482	-
V. Morera	69.771	16.141	851	16.992	500	2.228	3.314	35.889	10.064	782
V. Oliag mayor	18.055	-	-	-	-	192	-	-	17.792	70
T. Ferrer Aulet	26.319	13.318	2.590	15.908	-	1.795	-	-	8.589	26
J. Baylach	15.136	1.560	4.150	5.710	-	222	-	-	9.204	-
T. Emperador	75.739	5.340	16.560	21.900	10.850	3.539	3.118	9.015	27.115	200
J. Camps y Serra	70.368	2.650	-	2.650	30.223	2.175	12.867	3.807	18.605	38
A. Barril	17.613	-	1.680	1.680	635	1.121	3.261	487	10.141	284
J.B. Orellana	286.248	34.784	103.453	138.237	88.070	6.387	29.162	11.059	13.332	-
J. Milanete	56.283	-	1.312	1.312	-	61	-	-	54.910	-
■ V. Bladó	37.767	?	?	?	2.724	3.490	-	-	30.070	1.482
H. Dalliot	62.104	4.328	1.061	5.390	5.696	4.247	3.697	11.564	14.072	17.433
J. Batifora	170.582	10.482	10.907	21.389	6.784	4.108	31.464	29.682	77.162	-
P. Verges Salaf.	55.626	9.042	205	9.247	2.906	1.534	-	-	41.938	-
J. Gil y Marques	35.929	-	-	-	1.104	1.336	3.479	15.968	13.942	100

73A

	<u>activo</u>	<u>fincas urbanas</u>	<u>fincas rústicas</u>	<u>total inmuebl.</u>	<u>dinero efect.</u>	<u>efectos domest.</u>	<u>stocks</u>	<u>factur.</u>	<u>créditos</u>	<u>otros</u>
M. Larreinaga	63.667	3.742	8.508	12.251	10.058	2.191	-	-	37.803	3.857
J. San Julian	89.558	5.675	-	5.675	3.662	1.312	5.839	19.087	53.981	-
P. Courreges	24.780	-	-	-	1.611	2.201	486	-	20.480	-
R. Torres Jujol	56.393	-	-	-	10.132	3.639	-	2.029	40.249	344
J. A. Llano	122.559	10.019	29.188	39.208	3.081	5.975	5.066	4.917	62.372	1.936
J. Duclos	286.991	?	?	?	-	3.586	-	-	283.405	-
C. Garzelli	15.938	2.459	-	2.459	7.139	2.314	-	2.882	1.141	-
J. Garzelli	6.728	250	4.992	5.242	-	1.435	-	-	-	-
J.A. Galvien	154.064	10.711	21.792	32.504	-	3.536	-	-	116.643	1.380
R. Iranzo	66.816	10.000	36.000	46.000	329	3.500	5.000	2.500	6.537	2.950
R. Canet	101.697	6.235	6.073	12.309	9.644	2.913	31.840	16.440	26.494	2.054
B. Lasala menor	110.366	3.000	22.741	25.741	39.087	5.665	9.464	5.783	24.624	-
A. Pe Arias	84.858	20.930	-	20.930	1.109	2.657	9.295	140	36.815	13.909
J. Fernández Ceb.	212.886	23.137	133.747	156.884	4.108	2.723	-	-	49.169	-
J. Pastor	22.149	-	-	-	?	?	?	?	?	?

■ Inmuebles sin valorar al haber formado vínculo, por lo que las cantidades se refieren exclusivamente a la composición de los bienes muebles.

CUADRO nº 26

Porcentajes que las diversas partidas representaban sobre el activo en los inventarios localizados. Ordenación cronológica.

	<u>fincas urban.</u>	<u>fincas rúst.</u>	<u>total inmu.</u>	<u>dinero efect.</u>	<u>efectos domest.</u>	<u>stocks</u>	<u>fact.</u>	<u>créd.</u>	<u>Otros</u>
Bernardo Danzelot	8,05	-	8,05	0,35	3,29	46,21	8,38	31,76	1,91
Cristobal A. Alapont	16,29	-	16,29	0,40	9,82	8,55	12,74	51,01	1,15
Pedro Lostau	30,69	-	30,69	-	27,14	-	0,78	41,37	-
Juan F. Audibert	-	-	-	-	1,52	15,04	20,10	63,32	-
Juan B. Causa	11,94	27,61	39,55	9,54	1,56	-	-	49,33	-
✕ Pedro Verges	?	?	?	-	13,69	-	-	84,63	0,67
Jaime Faure	-	-	-	-	3,20	31,30	-	65,49	-
Vicente Canet	12,76	3,36	16,13	8,27	4,41	45,22	-	25,60	0,35
Pedro Morera menor	-	-	-	1,92	3,68	-	91,85	2,10	0,42
Juan B. Batifora	11,86	-	11,86	11,40	7,28	-	-	69,44	-
Ignacio Torralba	33,87	-	33,87	2,78	23,54	7,69	-	28,04	4,03
Juan Causa	11,22	34,58	45,81	2,16	0,20	6,62	3,08	41,81	0,27
Vicente Pueyo y Rios	5,09	69,00	74,09	-	1,48	-	-	21,23	3,18
Pedro Layus	11,89	34,28	46,17	4,22	10,77	4,25	20,76	12,75	0,98
✕ Pedro J. Noguera	?	?	?	1,42	8,72	2,68	46,84	39,36	0,95
Jaime Causa	10,16	41,23	51,39	0,50	5,71	-	-	41,89	0,48
Joseph Vague	-	-	-	-	31,48	-	-	68,51	-
Joseph Escoto	7,93	1,99	9,92	10,22	2,18	18,50	14,89	44,25	-

	<u>fincas urban.</u>	<u>fincas rústi.</u>	<u>total inmu.</u>	<u>dinero efect.</u>	<u>efectos domest.</u>	<u>stocks</u>	<u>fact.</u>	<u>créd.</u>	<u>Otros</u>
Blas Emperador	-	13,67	13,67	6,72	-	-	-	79,59	-
Bernardo Lasala mayor	5,85	23,35	29,20	17,07	3,09	7,27	4,27	38,17	0,89
Antonio Bremond	-	22,32	22,32	-	4,76	3,09	-	68,92	0,89
Juan B. Benavent	-	-	-	1,97	8,42	-	66,57	23,02	-
Antonio Causa	25,58	28,58	54,16	-	6,47	-	-	39,12	0,21
Francisco Ferrer	15,38	-	15,38	6,84	6,78	21,84	-	48,75	0,37
Joseph Camps mayor	6,59	-	6,59	24,01	4,45	27,38	18,14	19,12	0,26
Esteban Requier	2,17	2,37	4,54	2,80	0,91	10,51	51,81	29,58	-
Cristobal Tarazona	26,97	9,80	36,77	-	5,18	55,65	-	2,36	-
Vicente Morera	23,13	1,21	24,34	0,71	3,19	4,74	51,43	14,42	1,12
Vicente Oliag mayor	?	?	?	-	1,06	-	-	98,54	0,38
Tomás Ferrer Aulet	50,60	9,84	60,44	-	6,82	-	-	32,63	0,09
Joseph Baylach	10,30	27,41	37,71	-	1,46	-	-	60,80	-
Tomás Emperador	7,05	21,86	28,90	14,32	4,67	4,11	11,90	34,80	0,26
Joseph Camps Serra	3,76	-	3,76	42,94	3,09	18,28	5,41	26,43	0,05
Antonio Barril	-	9,53	9,53	3,60	6,36	18,51	2,76	57,57	1,61
Juan B. Orellana	12,15	36,14	48,29	30,76	2,23	10,18	3,86	4,65	-
Juan Milanete	-	2,33	2,33	-	0,10	-	-	97,56	-
x Vicente Bladó	?	?	?	7,21	9,24	-	-	79,61	3,92
Honorato Dalliot	6,96	1,70	8,66	9,17	6,83	5,95	18,62	22,65	28,07
Joseph Batifora	6,14	6,39	12,53	3,97	2,40	18,44	17,40	45,22	-
Pedro Verges Sal.	16,25	0,36	16,61	5,22	2,75	-	-	75,39	-
Joseph Gil Marques	-	-	-	3,07	3,71	9,68	44,44	38,80	0,27

	<u>fincas urban.</u>	<u>fincas rústi.</u>	<u>total inmu.</u>	<u>dinero efect.</u>	<u>efectos domest.</u>	<u>stocks</u>	<u>fact.</u>	<u>créd.</u>	<u>Otros</u>
Manuel Larreynaga	5,87	13,36	19,24	15,79	3,44	-	-	59,37	6,05
Joseph San Julian	6,33	-	6,33	4,08	1,46	6,51	21,31	60,27	-
Pedro Courreges	-	-	-	6,50	8,88	1,96	-	82,64	-
Rafael Torres Jujol	-	-	-	17,96	6,45	-	3,59	71,37	0,61
Juan A. Llano	8,17	23,81	31,98	2,51	4,87	4,13	4,01	50,89	1,57
Juan Duclos	?	?	?	-	1,24	▼	-	98,74	-
Carlos Garelli	15,42	-	15,42	44,79	14,51	-	18,08	7,15	-
Joseph Garelli	3,71	74,19	77,90	-	21,32	-	-	-	0,74
Juan A. Galvien	6,95	16,14	21,09	-	2,29	-	-	75,71	0,89
Ramón Iranzo	14,96	53,87	68,83	0,49	5,23	7,48	3,74	9,78	4,41
Roque Canet	6,13	5,97	12,10	9,48	2,86	31,30	16,16	26,05	2,01
Bernardo Lasala menor	2,71	20,60	23,31	35,41	5,13	8,57	5,23	22,31	-
Antonio P. Arias	24,66	-	24,66	1,30	3,13	10,95	0,16	43,38	16,39
Juan Fernández Ceb.	10,86	62,82	73,68	1,92	1,27	-	-	23,09	-
Josef Pastor	-	-	-	?	?	?	?	?	?

* Inmuebles sin valorar al haber formado vínculo, por lo que los porcentajes se refieren exclusivamente a la composición de los bienes muebles.

mogeneidad presenta en ellos es la que podría denominarse como efectos de uso doméstico, es decir, la constituida por los muebles de la casa, menaje, ropas, joyas, etc. Su presencia es constante en la práctica totalidad de los casos, ya que en solo dos inventarios no se cita expresamente. Pero, además, un fenómeno realmente curioso es que normalmente el valor que alcanza suele ser bastante similar. Efectivamente, la mitad de los comerciantes analizados disponían de unos efectos domésticos valorados entre 1.000 y 3.000 Libras, siendo solo 6 los que no llegaban a superar la primera cantidad, y 7 los que excedían las 5.000 Libras, aunque ninguno sobrepasaba las 10.000. Desde luego, entre estos últimos se encontraban algunos de los comerciantes más enriquecidos, como Bernardo Lasala el mayor, con efectos domésticos valorados en 8.664 Libras, o Juan Bautista Orellana, con 6.387 Libras. El caso que alcanzaba un valor más elevado, Pedro Layús, con 9.856 Libras, se debía realmente al hecho de que en su patrimonio se ha incluido la dote que en el mismo año de su muerte entregó a su hija, con lo que una parte importante de ella, concretamente 5.400 de las más de 28.000 Libras a que ascendía, estaba compuesta por ropas y joyas. Sin embargo, debe señalarse también que, aparte de los más enriquecidos, algunos comerciantes de un nivel económico modesto poseían unos efectos domésticos de un valor muy elevado. El más llamativo es el caso de Pedro Lostau que, disponiendo en 1.748 de un capital líquido de 4.801 Libras, tenía aquellos valorados en 8.844 Libras. La causa principal era la existencia de una importantísima colección de láminas y cuadros de afamados pintores (se cita a Rafael, Ticiano, el españoleta, etc., aunque seguramente la mayoría serían imitaciones) que alcanzaba un valor de 5.538 Libras, además de una buena biblioteca valorada en 305 Libras, mientras que el resto de los efectos domésticos solo se aproximaban a las 3.000 Libras. De ahí que el análisis de éstos podría resultar indicativo para entrever tanto los signos externos de riqueza como la mentalidad de la burguesía comercial. Sin embargo, no debemos olvidar que lo señalado hasta ahora constituye simplemente el extremo superior de la muestra localizada. Como ya indicamos, la gran mayoría de los casos no solían sobrepasar las 5.000 Libras invertidas en esta partida. Esta cantidad no era muy elevada, y se puede afirmar, como indicaban

C. Alvarez Santaló y A. Garcia-Baquero en Sevilla, que "...Respecto al mobiliario, capítulo presuntamente útil para rastrear la mentalidad del sólido lujo burgués y el sentido del confort, la distribución es ligeramente decepcionante..." (315). Efectivamente, esta conclusión se aprecia en mayor medida si se atiende al porcentaje que el valor de los efectos domésticos suponía sobre el activo. Este raramente superaba el 10 %, estando comprendido frecuentemente entre el 2 y el 7 %. No en vano la media del conjunto se situaba en el 5,99 %. Este porcentaje es bastante coherente con el obtenido en otros lugares, como Sevilla o París, en donde la media oscilaba entre el 3 y el 5 % según los tipos de comerciantes. En Cádiz, Garcia-Baquero obtenía unas cifras mucho más elevadas, pero se debía fundamentalmente a que incluía en la misma partida los efectos domésticos junto con el dinero efectivo (316). Todo parece indicar, por tanto, que la burguesía comercial no solía aspirar a disponer de un nivel excesivamente elevado de lujo, conteniéndose éste dentro de unos límites realmente razonables. Así, se aprecia perfectamente como el porcentaje que los efectos domésticos representaban sobre el activo tendía a disminuir a medida que se incrementaba el capital líquido. El de los comerciantes más enriquecidos, por ejemplo, estaba comprendido entre el 1,27 % de Juan Fernández de Ceballos y el 3,09 % de Bernardo Lasala el mayor, mientras que, por el contrario, eran los que disponían de un poder económico más modesto quienes alcanzaban unos porcentajes más elevados, como el 31,48 % de Joseph Vague o el 27,14 % de Pedro Lostau. De todas formas, es el nivel medio el que debe retener en mayor medida nuestra atención. Y con el fin de aproximarnos a su realidad se pueden analizar con cierto detalle algunos ejemplos concretos. Uno podría ser el de Tomás Emperador, comerciante de tejidos de seda que al morir en 1.777 disponía de un patrimonio líquido de 67.287 Libras, ascendiendo el valor de los efectos domésticos a 3.539 Libras, lo que suponía el 4,67 % del activo. Gracias a que el inventario fue confeccionado a medida que el notario recorría las diversas unidades que componían su casa, deducimos que ésta era realmente espaciosa. Se citan un total de 20 piezas distintas, que consistirían en unos dos o tres salones, siete habitaciones y tres despachos para mantener el tráfico, aparte del correspondiente recibidor, comedor,

bodega, despensa, etc. (317). No obstante, la decepción sobreviene cuando se examina el mobiliario. Este solía estar construido normalmente de madera de pino, es decir, de tipo corriente, no apareciendo, por tanto, las calidades preciosas, como el palo de rosa, la caoba o el nogal, que, por ejemplo, señala como habituales B. Barreiro entre la burguesía gallega (318). Desde luego, en algunas ocasiones el pino se recubre con planchas de nogal tratando de conseguir, seguramente, un mayor nivel de lujo en su apariencia externa. La misma impresión trataría de lograrse con las numerosas sillas de estilo francés que se poseía, aunque frecuentemente eran también de madera de pino. Solo en ocasiones muy contadas aparecían los muebles confeccionados completamente con nogal, sobre todo, lo que parece significativo, en lo que serían los despachos del comercio, es decir, los cuartos del entresuelo. Por lo demás, quizás el mueble de mayor valor estuviese constituido por un reloj inglés de pilar que existía en el salón de la chimenea y cuyo precio ascendía a 70 Libras. La misma impresión de cierta moderación denota la calidad de los tejidos utilizados en los cortinajes, manteles, sabanas, vestidos, etc. Normalmente se trataba de lienzo de elaboración casera, al que se unía con bastante frecuencia el algodón. No obstante, y más tratándose de un comerciante de tejidos de seda, éstos últimos no podían faltar, aunque se utilizaban fundamentalmente en los vestidos. Algunos de ellos sí denotaban un extremado refinamiento, como un traje de espolín de oro que se valoraba en 25 Libras, o unas ropas de niño con puntillas de plata cuyo precio se consideraba en 20 Libras. El menaje, por su parte, solía ser de vidrio, apareciendo en alguna rara ocasión la loza de Alcora, o bien de hierro, latón, peltre, cobre y bronce. Sin embargo, aquí ya sí aparecen algunos objetos que pueden denotar tanto afanes de lujo como deseos de atesoramiento. Así, se disponía de cubiertos, bandejas, saleros, candeleros y otras piezas de menaje confeccionadas con plata por valor de 343 Libras. Otros objetos y adornos de plata ascendían a 260 Libras. Y, además, las joyas de oro, perlas y piedras preciosas (diamantes, esmeraldas, etc.) se valoraban en 1.333 Libras. En total, pues, las joyas y objetos de plata alcanzaban un valor de 1.936 Libras, cantidad más elevada incluso que la que derivaba del conjunto de

los muebles, ropas y menaje, 1.602 Libras. La misma sensación de moderación en el valor de los efectos domésticos y de mayor importancia de las joyas y objetos atesorables nos la ofrece el análisis en profundidad de otro comerciante de tipo medio, aunque desarrollando un tráfico de carácter diversificado. Es el caso de Manuel Larrinaga, cuyo patrimonio ascendía a su muerte en 1.785 a 53.467 Libras, alcanzando el valor de los efectos domésticos 2.191 Libras, lo que representaba el 3,44 % del activo (319). La entidad de su casa no la conocemos al no citarse sus diversas piezas individualmente. Pero, como en el caso anterior, el mobiliario solía ser normalmente de madera de pino, chapada algunas veces de nogal, y estando confeccionado completamente de esta última calidad en raras ocasiones. En los tejidos de los cortinajes, manteles, sabanas, etc. predominaba el lienzo y algodón, apareciendo la seda con mayor frecuencia en los vestidos. El menaje denotaba ya un mayor refinamiento, disponiendo, por ejemplo, de "... una bagilla de barro de Inglaterra..." por valor de 60 Libras, y tres docenas de platos de China cuyo precio ascendía a 24 Libras. No obstante, al igual que Tomás Emperador, todos estos efectos solo ascendían a 958 Libras, mientras que los objetos de plata y oro y las joyas se valoraban en 1.232 Libras. Entre ellas, solo un aderezo de diamantes montados en plata ya alcanzaba un valor de 410 Libras. Esta circunstancia de que los objetos atesorables superen en valor al resto de los efectos domésticos no es, ni mucho menos, excepcional. Puede apreciarse con mayor claridad en el apéndice numérico-20, en el que se han distinguido ambas partidas. Son varios los casos en los que aquel fenómeno ocurre, a los que se añaden otros en que existe un cierto equilibrio. De todas formas, las joyas y objetos de plata y oro alcanzan normalmente cantidades bastante elevadas, constituyendo, por tanto, una partida fundamental en el conjunto de los efectos domésticos. Ella es la que en mayor medida podría reflejarnos las ansias de exteriorización de la riqueza por parte de la burguesía comercial, aunque hay que tener en cuenta el posible carácter de atesoramiento que también comportaría. El resto de los efectos domésticos quedan reducidos, con su sustracción, a su auténtica entidad. Aunque no han sido estudiados con profundidad individualmente, cabe pensar que habitualmente su composición sería bastante similar a

la reflejada en los casos de Tomás Emperador y Manuel Larrinaga, que representan perfectamente el nivel medio. A partir de ello podemos deducir, en principio, uno de los rasgos que caracterizarían a la mayor parte de la burguesía comercial valenciana: el confort que existía en sus viviendas, aunque manteniéndose dentro de unos límites moderados, sin llegar a la exageración o el lujo extravagante que cabría esperar de una clase enriquecida recientemente. En todo caso, la auténtica ostentación solo quedaría reducida a las joyas y objetos confeccionados con metales preciosos, que si se solían poseer con bastante frecuencia e intensidad.

Pero el análisis de los efectos domésticos también nos proporciona otros rasgos sobre la mentalidad de los comerciantes. Así, cabe destacar la elevada presencia que los signos externos de religiosidad tenían en sus hogares. Las imágenes de santos y los cuadros de temática religiosa se encuentran en la práctica totalidad de los inventarios. Limitándonos a los dos casos que hemos adoptado como ejemplificadores, en el de Tomás Emperador se citan expresamente imágenes talladas de Nuestra Señora del Rosario, Nuestra Señora de la Cinta y el niño Jesús, además de otra imagen de alabastro de la cueva santa, mientras que en lienzos y pinturas aparecían Nuestra Señora del Consuelo, el Ecce-homo, Jesús en la columna, y otros cuadros de diferentes invocaciones que se valoran globalmente. Por su parte, en el de Manuel Larrinaga aparecen también expresamente una imagen de la Virgen de la Cueva Santa y pinturas de la Virgen de la Cinta y la oración del huerto. Aunque con una presencia mucho menor, cabe destacar también los casos en que se disponía de bibliotecas de mayor o menor entidad. Desde luego, el fenómeno no era muy frecuente, pues solo se han localizado ocho inventarios en los que se presenta esta circunstancia, lo que supone el 14,28 % del total de la muestra, porcentaje que concuerda perfectamente con el obtenido por G. Lamarca para el sector comercial en un estudio de carácter general (320). Además, algunos de ellos solo poseían un solo título, como Pedro Layús, que tenía la "Historia del Pueblo de Dios", o Juan Francisco Audibert, que tenía el "Perfecto negociante". En general, y como parece ser habitual en otros lugares (321), pue-

de afirmarse que las bibliotecas de los comerciantes tendían a orientarse hacia una temática específica muy relacionada con su propia actividad. Así, aunque sin despreciar los libros de religiosidad, los relativos a cuestiones comerciales eran muy importantes, destacando entre ellos el "Perfecto negociante", de Savary. Quizás la más centrada en dicho aspecto era la biblioteca de Tomás Emperador, que, aparte del libro de Savary, tenía también las ordenanzas de los consulados de Bilbao, Barcelona y Valencia, además de las ordenanzas de comercio elaboradas por Luis XIV y XV en Francia, y otros libros de temática comercial. A ellos se añadían los de matemáticas, que, por ejemplo, en el caso de Roque Canet consistían en ocho títulos, entre los que se encontraban Tosca y Corachan. Los libros de temática jurídica, geográfica e histórica, junto con los diccionarios de todo tipo, completaban normalmente el panorama. En conjunto, por tanto, las bibliotecas parecen ser poco frecuentes y, además, solían centrarse en una específica problemática comercial, aparte de incluir, claro está, los inevitables libros religiosos. Religiosidad que también se exteriorizaba normalmente con la presencia de todo tipo de imágenes y cuadros en la propia vivienda. Estos fenómenos, junto con un moderado confort en la forma de vida, que parecía evitar una excesiva ostentación (quizás salvo en las joyas y objetos de plata y oro), podrían constituir los aspectos más destacables del examen de los efectos de uso doméstico.

Mucho menos homogénea es la partida formada por el dinero en efectivo de que se disponía en los inventarios. En principio cabe indicar que en cerca de la tercera parte de los comerciantes localizados, concretamente 17, no consta nada al respecto. Quizás ello obedeciese a algún tipo de ocultación, aunque no deja de ser significativo que la mayoría de aquellos se encuadrasen entre los niveles económicos más modestos (en 10 casos el capital líquido no sobrepasaba las 25.000 Libras). De todas formas, el análisis podemos centrarlo sobre los restantes 39 comerciantes. La primera impresión que se desprende de sus datos es la relativa modestia de las cantidades poseídas. Efectivamente, a pesar de la irregularidad de éstas, cabe señalar que eran muy raros los que sobrepasaban las 11.000 Libras. El caso extremo lo constituía Juan

Bautista Orellana, quien, según constaba en el inventario que realizó a la muerte de su esposa en 1.781, disponía de 88.070 Libras en efectivo, lo que representaba el 30 % del activo. Quizás su estancia en Cádiz le hubiese contagiado los hábitos de su burguesía comercial, que, como afirma A. Garcia-Baquero, tenía enormes cantidades en efectivo. A él se le unían Bernardo Lasala el mayor, con 47.857 Libras, su hijo del mismo nombre, con 39.087 Libras, y Joseph Camps y Serra, con 30.223 Libras. Entre estos cuatro comerciantes reunían, por tanto, un total de 205.237 Libras, lo que suponía una media de 51.309 Libras para cada uno. Pero ellos solo constituían la excepción. Eran los 35 restantes los que representaban la tónica general. El valor que reunían en conjunto solo alcanzaba las 140.692 Libras, dando lugar a una media de 4.019 Libras, cantidad notablemente inferior a la anterior. Sin embargo, lo más importante es apreciar el porcentaje que individualmente suponía el dinero efectivo sobre el activo. En 11 casos se superaba el 10 %, y podía llegar hasta el 44,79 % que alcanzaba en Carlos Garelli. Pero eran mayoritarios los 28 restantes que no sobrepasaban aquel porcentaje, e incluso en 19 casos, es decir, la mitad de los que disponían de dinero efectivo, éste era inferior al 5 % del activo. Por tanto, cabe concluir que la mayor parte de los comerciantes analizados solían disponer de cantidades modestas en efectivo. El fenómeno contrasta notablemente con el desarrollado por la burguesía comercial andaluza. Así, en Cádiz A. Garcia-Baquero afirma que solo nueve comerciantes reunían a su muerte casi dos millones y medio de pesos en dinero efectivo, y en Sevilla el mismo autor y C. Alvarez Santaló indican que los 113 comerciantes estudiados acumulaban más de 29 millones de reales, es decir, cerca de dos millones de Libras. La razón de la enorme divergencia con la muestra aquí estudiada parece bastante simple, teniendo su origen en la naturaleza distinta del tráfico mantenido. Efectivamente, ambos autores inciden en la actividad prestamista que realizarían los comerciantes gaditanos y sevillanos, lo que les obligaría a disponer de fuertes sumas en efectivo. Por el contrario, los valencianos se orientaban principalmente hacia la negociación con mercancías.

La situación se comprende en mayor medida si pasamos al análisis

sis de otra de las partidas que componían el activo: las existencias de productos. Efectivamente, en Cádiz este capítulo es prácticamente despreciable. Así lo indica claramente A. Garcia-Baquero: "...Queda, por tanto, claro que los stocks de mercancías no solo constituyen "en ningún caso" una parte sustancial de los bienes muebles, sino que tan solo figuran en 7 de los 21 inventarios computados alcanzando en ellos valores que oscilan entre un mínimo del 0,8 % y un máximo del 17,8 %..." (323). Un fenómeno similar ocurre en Sevilla. Por el contrario, en Valencia eran 31 comerciantes los que disponían de stocks en mayor o menor entidad, lo que representa algo más de la mitad de la muestra analizada. Las cantidades absolutas invertidas en ellos eran muy diversas, representando el máximo las 40.572 Libras de Vicente Canet. Además de él, otros 11 comerciantes tenían existencias valoradas en más de 10.000 Libras. De todas formas, lo que importa es la proporción que aquellas suponían sobre el activo. Normalmente no solía ser muy elevada, ya que en la mitad de los casos no superaba el 10 % (téngase en cuenta que los porcentajes indicados por Garcia-Baquero se referían al conjunto de los bienes muebles). Entre los restantes, la mayoría se situaba entre el 10 y el 20 % (8 casos), y solo uno, Cristobal Tarazona, superaba el 50 %. La moderada entidad de estos porcentajes creo que no debe sorprendernos, ya que si fuesen muy elevados nos estarían indicando una deficiente marcha del negocio, al tener que deducir la existencia de problemas en las ventas. De ahí que lo más importante es constatar su presencia con relativa frecuencia y contrastar este fenómeno con el que ocurría en Sevilla y Cádiz, lo que nos refleja que los comerciantes valencianos centraban su tráfico en mayor medida en la negociación de mercancías. Pero, ¿cuales eran éstas?. El análisis en detalle nos proporcionará una perspectiva de conjunto (ver apéndice numérico- 21). Además, ésta puede resultar en principio perfectamente representativa por el hecho de que los comerciantes que disponían de stocks se distribuían prácticamente por mitades entre los sederos y los que mantenían una actividad diversificada. No obstante, lo más destacable es que la mayor parte de ellos conceden una gran importancia a la sedería. Solo en 8 casos no se poseen existencias de tejidos o materias primas relacionadas con dicho sector productivo. A ellos se les

unían otros 3 en los que estas mercancías representaban menos del 10 % del valor total de los stocks. El resto parecían intervenir con gran fuerza en dicha actividad, e incluso en 16 casos más del 80 % de las existencias se concentraban en ella. Por tanto, la importancia de la sedería en los negocios de la burguesía comercial valenciana nos aparece, una vez, más, confirmada. Los comerciantes que le prestaban una menor atención concentraban sus existencias en cuatro tipos de mercancías fundamentalmente: los tejidos no sederos (en donde intervenían principalmente los de origen extranjero, como Audibert, Faure, Bremond y Courreges, aparte de Barril); los productos alimenticios (en donde se combinaban los extranjeros, Danzelot y Dalliot, con los nacionales, Tarazona y Llano); los licores (Lasala, al que se le podría añadir Arias); y otras materias primas (Batifora, gran exportador de lana).

El análisis de los stocks debe ser completado con otra partida estrechamente relacionada con ellos, es decir, las mercancías facturadas, que no fue distinguida en los estudios realizados en Cádiz y Sevilla. En nuestra muestra aparece en mayor o menor medida en 29 casos, lo que supone algo más de la mitad de los inventarios analizados. Su importancia en relación al activo es algo superior a la de las existencias, ya que en 4 casos se supera el 50 %, y en otros 5 se sitúa entre el 20 y el 50 %. En 8 está comprendida entre el 10 y el 20 %, y en los 12 restantes no se supera el 10 %. Pero, como en la partida anterior, mayor importancia puede tener el análisis detallado de su composición y destino (ver apéndices numéricos 23 y 25), ya que los comerciantes que disponían de géneros facturados se encontraban bastante equilibrados entre los grupos de los sederos y los que desarrollaban un tráfico diversificado. A pesar de ello, vuelve a aparecernos el negocio de los tejidos de seda como el de mayor relevancia. Efectivamente, en 19 casos se tenía facturada dicha mercancía de una forma prácticamente exclusiva (entre el 99 y el 100 % del valor total remitido), y en otros 2 aquella superaba el 50 %. Por tanto, eran solo 8 comerciantes los que parecían indicar una mayor diversificación. Los artículos que remitían eran principalmente materias primas (seda, lana, cáñamo, etc.)

y productos agrícolas, alimenticios y licores (sosa, pasas, aguardiente, etc.). En lo que se refiere al destino hacia el que se dirigían dichas mercancías, las conclusiones que se deducen son las que ya señalamos en su momento. Al primar el tráfico de tejidos de seda, los mercados principales tenían que ser el gaditano y el colonial. Y así ocurre, puesto que en 13 casos estos son los destinos exclusivos, y en otros 7 se ha dirigido a ellos más del 50 % del valor de lo facturado. Además, resulta interesante constatar que son muy pocos los que poseen la mayor parte de lo remitido en las colonias. Esto solo ocurre en tres casos (Pedro y Vicente Morera y Pedro Juan Noguera). El resto prefieren concentrar su tráfico en el mercado gaditano, que proporciona unos beneficios menores pero ofreciendo, en cambio, una mayor seguridad. El conservadurismo, o la escasa capacidad para asumir mayores riesgos y adoptar nuevas iniciativas, de la burguesía sedera queda reflejado, por tanto, una vez más. A ello se unía la concentración de los mercados, puesto que aparte de Cádiz y las colonias los tejidos solo se dirigían en raras ocasiones hacia otras zonas andaluzas (Sevilla y Puerto de Santa María) o Madrid. Además de los 20 comerciantes señalados, otros 4 remitían sus mercancías principalmente hacia el mercado nacional, es decir, Ramón Iranzo (tejidos de seda a Madrid), Rafael Torres y Jujol (arroz y azúcar a Cataluña), Juan Angel de Llano (cáñamo a Castellón) y Juan Francisco Audibert (seda en bruto a Gandia). Los 5 restantes que quedaban eran los que de una forma más decidida reflejaban el contacto con el mercado internacional. Así, Bernardo Danzelot tenía seda en bruto en Marsella y diversos géneros en Berbería; Pedro Lostau disponía de tejidos de seda en Lisboa; Esteban Requier remitió seda y lana en bruto, pasas y sosas a Londres, Amsterdam y Marsella; Antonio Barril tenía mercería en Marsella; y Honorato Dalliot facturó seda en bruto a Lyon y sosa a Marsella y Londres. En conjunto, por tanto, las existencias y los géneros facturados, que aparecían en más de la mitad de los comerciantes analizados representando porcentajes apreciables sobre el activo, nos han confirmado la importancia del tráfico de tejidos de seda y su concentración en el mercado gaditano, mientras que el resto de la actividad exportadora se basaba en la expedición de materias primas y productos agrícolas.

Pero no cabe duda que la partida que alcanza un caracter más general y adquiere una mayor importancia es la de los créditos. Efectivamente, solo en dos casos no se conoce que se posean, mientras que entre los restantes suelen ser mayoritarios los que representan porcentajes elevados sobre el activo. Así, en 13 casos aquellos son inferiores al 25 %, pero en 20 oscilan entre el 25 y el 50 %, y en 21 superan el 50 %. Indudablemente, en algunas ocasiones estas cantidades se encuentran en cierta medida hinchadas por la inclusión en ellas de las participaciones en otras sociedades comerciales (ver apéndice numérico - 27). Quizás hubiese sido más adecuado tratar aisladamente este último concepto, pero la constatación de que muchas veces se trataba de viejos créditos sin liquidar y la circunstancia de que éstos siempre formaban una parte muy importante de lo que se le adjudicaba al socio me han impulsado a englobarlo en esta partida. En todo caso, quede constancia de que en cinco casos la totalidad de los créditos tenían esta procedencia, y en otros once la participación en compañías representaba más del 50 % de aquellos. Sin embargo, aunque podían impulsarlos hacia el alza, no hay que creer que todos los porcentajes elevados se debían a dicha circunstancia. Así, solo 12 de los 21 comerciantes cuyos créditos suponían más del 50 % del activo tenían una participación destacada en sociedades. Otros factores incluidos en esta partida alcanzan mucha menor incidencia, ya que los préstamos a riesgo de mar solo se presentaban en dos comerciantes, y con porcentajes muy escasos, y los arriendos de derechos feudales en cuatro casos, también con pequeños porcentajes. La parte fundamental de los créditos procedía, lógicamente, del propio tráfico comercial. De ahí que su análisis detallado resulte indicativo de las zonas con las que se mantenían unos contactos más intensos. Indudablemente, la más importante era el propio País Valenciano. Casi todos los comerciantes tenían deudores que residían en esta zona. Estos créditos adquirirían una mayor entidad en el caso de los que desarrollaban un tráfico más diversificado, debido a la redistribución de las mercancías importadas que realizaban. Pero entre los sederos también eran importantes, pudiendo derivar tanto de la venta de tejidos en el mercado local como del propio control de los fabricantes que trabajaban para ellos. Tras el País Valenciano, el núcleo que parecía

atraer en mayor medida la atención era Andalucía, en donde 26 de los comerciantes analizados tenían créditos. La remisión y venta de tejidos de seda se encontraría en la base de la mayor parte de ellos. De lejos ya seguía Madrid, en donde poseían créditos 14 comerciantes, el resto de Castilla, con 11, y Cataluña, con 9. En el mercado colonial, por su parte, solo tenían créditos 5 comerciantes. En lo que respecta al ámbito internacional, los créditos solían ser de escasa entidad, pero, atendiendo a los que aparecían, podemos deducir que los contactos más intensos se mantenían con Francia, que se citaba en 14 comerciantes, seguida de Inglaterra, en 5, Holanda, en 3, e Italia, en 2. No cabe duda que toda esta información se encuentra sesgada por la propia naturaleza de la muestra analizada, ya que, sobre todo en el tráfico internacional, la inclusión de otros balances o inventarios podría modificar sustancialmente la panorámica, puesto que sabemos que los contactos con Génova y Amsterdam eran bastante frecuentes. Igualmente, haría falta analizar el pasivo para completar la visión. Sin embargo, no es este aquí nuestro objetivo. La irradiación del tráfico ya ha sido objeto de atención anteriormente. A través de los datos globales obtenidos ahora simplemente cabe deducir la importancia del propio mercado valenciano y del andaluz. De todas formas, y atendiendo a la composición de las fortunas, lo más revelador es el enorme peso que representaban el conjunto de los créditos. Este fenómeno no es excepcional, ya que ocurre también en otros de los centros comerciales en los que se ha realizado un estudio similar (274). No obstante, la interpretación que se debe remarcar al respecto es la elevada inmovilización de capital que ello suponía. Debe recordarse que en muchas ocasiones buena parte de dichos créditos eran de cobro dudoso o difícil. Este hecho, junto con la inversión que se tenía realizada en las mercancías existentes o facturadas y la escasa entidad que frecuentemente alcanzaba el dinero efectivo, daba lugar a la aparición de un delicado equilibrio que cualquier contingencia podía romper provocando una falta de liquidez inmediata. Quizás fuese esta sensación de inseguridad lo que determinaba la búsqueda de inversiones mucho menos arriesgadas. Y nada mejor para conseguirlo, teniendo en cuenta el carácter conservador que solía presidir sus actuaciones, que adquirir bienes inmuebles,

ya que, además, su posesión conllevaba un elevado grado de prestigio social.

F) La inversión inmobiliaria.

Como ya indicamos anteriormente, los bienes inmuebles raramente solían constituir el núcleo fundamental de la fortuna de la burguesía comercial, lo que resultaba lógico, por otra parte, atendiendo al propio carácter de su actividad. No obstante, la existencia de una cierta tendencia a incrementar la inversión en aquellos a medida que se disponía de una fortuna más elevada y la constatación de las elevadas cantidades que en algunos casos se alcanzaban pueden ser motivos suficientes como para abordar el tema independientemente. Pero, además, el problema de la introducción de la burguesía en el ámbito de la propiedad de la tierra es una cuestión que está siendo objeto de numerosos estudios por parte de la reciente historiografía valenciana. Cuando en la década de 1.960 se inició el debate sobre el fracaso de la industrialización, todas las hipótesis apuntaban en la dirección de que habría sido la enorme cantidad de tierras salidas al mercado como consecuencia del proceso desamortizador lo que absorbería una gran parte de los capitales de la burguesía comercial e impediría su inversión productiva en la modernización de las estructuras industriales. Sin embargo, los estudios posteriores tienden a adelantar progresivamente el proceso. Así, J.L. Hernández Marco y J. Romero constataron la gran importancia que la "propiedad ciudadana" tenía en la particular contribución de Valencia por medio de un padrón de principios del siglo XIX, es decir, anterior, por tanto, a la desamortización (325). Por su parte, J.M. Palop ha podido apreciar que ya en 1.740 la penetración de las clases urbanas en la propiedad de las tierras de Moncada era muy intensa (326). Finalmente, en el reciente estudio realizado por F. Andrés Robres sobre los señoríos de Alfara y Burjasot se ha logrado reconstruir, a través del análisis de los luismos, lo que podría ser la cronología de la penetración

del grupo social de los "ciudadanos" en la adquisición de la tierra, demostrando como, tras la cierta inactividad que se aprecia en el siglo XVII, en el XVIII el proceso se inicia prácticamente desde principios de la centuria (327). Lógicamente, estos trabajos están sometidos a los límites del propio ámbito estudiado. De ahí que nuestras fuentes nos permitan abordar el problema desde una perspectiva distinta, es decir, a través del estudio de uno de los principales grupos que protagonizaron el proceso. Ya en el prólogo que M. Peset realizaba a la obra de Hernández y Romero subrayaba la necesidad de "...concretar la ascensión de la burguesía a todo lo largo de la centuria...", e indicaba el posible camino a seguir para ello al afirmar que "...solo un estudio de las fortunas a través de los protocolos notariales parece la única vía alternativa para ahondar en estas cuestiones..." (328). Estamos en condiciones, por tanto, de realizar una primera aproximación. Esta solo puede adquirir un carácter de provisionalidad al depender estrechamente de la muestra analizada. Pero creo que su relativa amplitud y riqueza nos permitirá detectar, con ciertas garantías, la entidad y orientación de las inversiones, su irradiación geográfica, su cronología real o teórica y sus motivaciones, al menos en una elevada cantidad de casos.

En principio, el fenómeno que debe ser profundizado en mayor medida es la proporción que los inmuebles representaban sobre el activo. Las situaciones son realmente muy diversas, pero ya señalamos que podía dibujarse una tendencia hacia el incremento de la inversión a medida que se disponía de una fortuna de mayor entidad. Teniendo en cuenta que el núcleo esencial de su actividad era propiamente la comercial, creo que un porcentaje de inmuebles superior al 20 % del activo resultaría ya perfectamente indicativo de la atracción que se sentía por ellos. De ahí que aplicando dicho baremo al conjunto de los inventarios localizados se obtuviesen los resultados que se han plasmado en el cuadro nº 27 . La tendencia creo que se aprecia claramente, ya que entre los que poseían más del 20 % del activo invertido en inmuebles el porcentaje de casos que aparecen en los distintos niveles de fortuna va descendiendo progresivamente. En la cima se ha situado a los tres que disponían de vínculos no valorados (Pedro Verges, Pedro

CUADRO nº 27

Proporción que los inmuebles representaban sobre el activo en los diversos niveles de fortuna.

	+20 %	% grupo	1 a 20 %	% grupo	0	% grupo	Total
Con vínculos	3	100,00	-	-	-	-	3
200.000-300.000 L.	3	75,00	1	25,00	-	-	4
150.000-200.000 L.	2	66,66	1	33,33	-	-	3
100.000-150.000 L.	1	33,33	2	66,66	-	-	3
75.000-100.000 L.	4	66,66	2	33,33	-	-	6
50.000- 75.000 L.	4	44,44	5	55,55	-	-	9
25.000- 50.000 L.	3	37,50	4	50,00	1	12,50	8
menos de 25.000 L.	6	30,00	6	30,00	8	40,00	20
	26		21		9		56

Juan Noguera y Vicente Bladó), ya que, aunque quizás sus fortunas no fuesen de las más elevadas, si serían muy importantes. Posteriormente, entre los que tenían un patrimonio comprendido entre 75.000 y 300.000 Libras los inmuebles representaban más del 20 % del activo en las dos terceras o las tres cuartas partes de los casos. La excepción aparecía en el nivel situado entre 100.000 y 150.000 Libras, en donde Roque Canet solo tenía invertido en inmuebles el 12,10 % del activo, y Joseph Escoto el 9,92 %. De todas formas, sabemos que, al menos entre los Escoto, la adquisición de tierras se desarrolló en gran medida posteriormente. Finalmente, a partir de las fortunas inferiores a 75.000 Libras los casos que disponían de más del 20 % del activo en inmuebles ya representaban menos de la mitad de sus respectivos grupos, y con una tendencia claramente descendente. Por el contrario, los comerciantes que solo habían realizado una incipiente inversión inmobiliaria, inferior al 20 % del activo, representaban unos porcentajes sobre sus respectivos grupos que dibujaban una evolución ascendente si se partía desde arriba, truncándose decididamente en los niveles más bajos. Entre ellos se ha incluido a dos personas cuyas fincas no fueron valoradas y no sabemos exactamente la entidad que alcanzaban, aunque es seguro que no superarían el 20 % del activo. Una es Juan Duclos, en cuyo inven-

tario constaba que disponía, al menos, de 3 casas en Valencia, 2 en Xea de Albarracin y 1 en Benimantell, además de 6 hanegadas de tierra huerta en Valencia y 35 hanegadas de arroz y 9 de olivos en Sollana. Pero, junto a ello, en este último lugar tenía también otros pedazos de tierra, y lo mismo ocurría en Xea de Albarracin y en Buendia, en donde poseía varios majuelos de viña, olivos y otros trozos de secano. Este era el único caso que, disponiendo de una fortuna de más de 200.000 Libras, tenía menos del 20 % del activo en inmuebles. La razón podía derivar de las dos quiebras que protagonizó en la década de 1.760, aunque quizás también tuviera su incidencia un escaso grado de arraigo en Valencia. A partir de él se iniciaba un cierto incremento de los porcentajes en los niveles inferiores, aunque en los situados entre 100.000 y 150.000 Libras se hinchaba excesivamente, para comenzar a invertirse en los dos últimos grupos. Finalmente, lo más significativo es que los comerciantes que no constaba que tuvieran inmuebles se situaban exclusivamente por debajo de las 50.000 Libras, y es más, se concentraban prácticamente en el nivel inferior. Es decir, en estos casos ni siquiera se era propietario de la propia casa en la que se habitaba, que seguramente se poseería en régimen de arrendamiento, como le ocurría a Rafael Torres y Jujol, el único de ellos cuya fortuna superaba las 25.000 Libras. Por tanto, aunque con muchas salvedades, puesto que un solo caso podía distorsionar la evolución, creo que la muestra analizada nos ilustra la tendencia hacia la adquisición de inmuebles en los comerciantes con una fortuna más elevada. Desde luego, el fenómeno podía desarrollarse también en los niveles más inferiores, como hemos visto. Pero todo parece indicar que adquiriría un carácter mucho más general cuando los patrimonios superaban las 50.000 ó 75.000 Libras.

¿Hacia qué tipo de bienes se orientaba la inversión y qué entidad alcanzaban aquellos?. Estas cuestiones podemos abordarlas con cierto detalle a partir de la información proporcionada por los 45 inventarios en los que consta la totalidad de los inmuebles poseídos, a los que se ha añadido el caso de Félix Pastor, puesto que con los dos vínculos y el legado que realizó en 1.802 tendremos localizados la mayor parte de los que dispondría. Los

bienes han sido distribuidos en dos partidas fundamentales, es decir, las fincas urbanas y las rústicas. En la primera se ha tratado de agrupar las casas que existían en el interior de los núcleos de población, mientras que en la segunda se han englobado las tierras junto con los edificios que estarían al servicio de ellas, como masías, alquerías y barracas. La distinción no siempre ha resultado fácil, puesto que incluso aquellas podían estar unidas a un pequeño huerto colindante. Pero, en general, creo que era necesario realizar dicha separación, al suponer una utilización de los bienes de naturaleza distinta en ambos casos. Los resultados globales obtenidos se han plasmado ya en los cuadros nº 25 y 26 . No obstante, con el fin de proceder a un estudio con mayor profundidad se han elaborado los cuadros nº 28 y 29 . En ellos la ordenación de las personas se ha realizado en función del porcentaje que el conjunto de la inversión inmobiliaria representaba sobre el activo. Teniendo en cuenta que estamos tratando sobre la composición de las fortunas, creo que dicho criterio era el más adecuado, aunque conlleva cierta confusión a la hora de examinar detenidamente los resultados parciales. Pero, a partir de estos datos se desprende ya una primera conclusión: las inversiones solían dirigirse mayoritariamente hacia las fincas rústicas. Efectivamente, de los 46 casos analizados solo en 19 (lo que representa el 41,30 %) el valor de las fincas urbanas superaba el 50 % de la inversión inmobiliaria. Ahora bien, si dicha cifra aún parece elevada, adquiere un sentido más estricto teniendo en cuenta otras consideraciones que sitúan el fenómeno en su auténtico contexto. Así, es significativo que el predominio de las fincas urbanas solo aparezca de una forma clara en los comerciantes que tenían una inversión menor del 20 % del activo en inmuebles. Entre ellos se encuentran 13 de los 19 casos aludidos, mientras que, por el contrario, entre los 27 comerciantes (incluidos los 4 con vínculo) que superaban aquel porcentaje solo aparecían 6 en los que la orientación hacia las fincas urbanas se manifestaba como mayoritaria. Por tanto, cabe afirmar, en principio, que cuando la inversión inmobiliaria adquiere un carácter decidido se dirige principalmente hacia las fincas rústicas. Pero, además, esta tendencia parece mucho más intensa aún cuando a ello se une un cierto grado de riqueza. Efectivamente, de los

CUADRO nº 28

Composición y valor, en Libras, de las fincas urbanas poseidas en los casos localizados. Ordenación, de mayor a menor, según el porcentaje del valor de los inmuebles sobre el activo.

Año	nº	nº	total	Valor	% inmueb.	
	casas	casas	casas		% sobre inmueb.	sobre activo
Félix Pastor	1.802	18	5	23	?	?
Pedro J. Noguera	1.758	2	13	15	?	?
Vicente Blado	1.783	1	13	14	?	?
Pedro Verges	1.751	10	3	13	?	?
Josef Garelli	1.789	-	-	-	-	77,90
Vicente Pueye	1.756	5	1	6	9.600	6,87
J. Fernández C.	1.805	8	2	10	23.137	14,74
Ramón Iranzo	1.792	4	-	4	10.000	21,73
T. Ferrer Aul.	1.772	8	2	10	13.318	83,71
Antonio Causa	1.763	8	4	12	17.475	47,22
Jaime Causa	1.760	2	-	2	5.400	19,77
Juan B. Orellana	1.781	16,6	-	16,6	34.784	25,16
Pedro Layus	1.758	3	4	7	10.880	25,76
Juan Causa	1.756	16	1	17	10.555	24,50
Juan B. Causa	1.749	8	-	8	8.969	30,18
Joseph Baylach	1.777	-	3	3	1.560	27,32
Cristobal Tarazo	1.769	4	-	4	5.500	73,33
Ignacio Torralba	1.756	1	-	1	2.550	100,00
Juan A. Llano	1.785	11	3	14	10.019	25,55
Pedro Lostau	1.748	2	1	3	10.000	100,00
Bernardo Lasala	1.762	9	6	15	16.420	20,05
Tomás Emperador	1.777	2	-	2	5.340	24,38
Antonio P. Arias	1.799	4	7	11	20.930	100,00
Vicente Morera	1.770	7	1	8	16.141	94,99
Bernardo Lasala	1.794	1	1	2	3.000	11,65
Antonio Bremond	1.762	-	-	-	-	-
Juan A. Galvien	1.790	1	4	5	10.711	32,95
Manuel Larrinaga	1.785	-	7	7	3.742	30,54
P. Verges Sal.	1.784	10	1	11	9.042	97,78
C. A. Alapont	1.745	1	-	1	3.240	100,00
Vicente Canet	1.754	8	1	9	11.450	79,12

	<u>Año</u>	<u>nº</u> <u>casas</u> <u>Valen.</u>	<u>nº</u> <u>casas</u> <u>fuera</u>	<u>total</u> <u>casas</u>	<u>Valor</u>	<u>% sobre</u> <u>inmueb.</u>	<u>% inmueb.</u> <u>sobre</u> <u>activo</u>
Carlos Garelli	1.788	2	-	2	2.459	100,00	15,42
Francisco Ferrer	1.764	4	-	4	5.304	100,00	15,38
Blas Emperador	1.762	-	-	-	-	-	13,67
Joseph Batifora	1.784	4	3	7	10,482	49,00	12,53
Roque Canet	1.792	3,5	3	6,5	6.235	50,65	12,10
Juan B. Batifora	1.755	1	-	1	2.600	100,00	11,86
Joseph Escoto	1.762	4	-	4	8.035	79,91	9,92
Antonio Barril	1.779	-	-	-	-	-	9,53
Honorato Dalliot	1.783	-	3,5	3,5	4.328	80,29	8,66
Bernardo Danzelot	1.744	1	-	1	6.170	100,00	8,05
Joseph Camps m.	1.765	1	-	1	2.409	100,00	6,59
J. San Julian	1.785	1	-	1	5.675	100,00	6,33
Esteban Requier	1.766	2	-	2	6.660	47,34	4,54
J. Camps Serra	1.778	4	-	4	2.650	100,00	3,76
Juan Milanete	1.782	-	-	-	-	-	2,33
TOTAL		<u>198,1</u>	<u>92,5</u>	<u>290,6</u>			

CUADRO nº 29

Composición, extensión (en hanegadas) y valor (en Libras) de las fincas rústicas poseídas en los casos localizados. Ordenación, de mayor a menor, según el porcentaje del valor de los inmuebles sobre el activo.

	Año	HANEGADAS					total	edif. rúst.	Valor fin.		% sobre capital	
		huerta	secano	marjal	otras	cas. rúst.			inmue.	activo	líquido	
Félix Pastor	1.802	1.374,01	925,28	1.068,78	182,12	3.550,19	14	?	?	?	?	
Pedro J. Noguera	1.758	373,26	1.486,50	179,65	19,00	2.058,41	-	?	?	?	?	
Vicente Bladó	1.783	268,25	1.699,75	-	-	1.968,00	-	?	?	?	?	
Pedro Verges	1.751	351,50	581,00	-	-	932,50	2	?	?	?	?	
Joseph Garelli	1.789	43,50	-	-	-	43,50	1	5.242	100,00	77,90	6.728	
Vicente Pueyo	1.756	2.964,00	118,00	-	-	3.082,00	2	130.000	93,12	74,09	172.799	
J. Fernández C.	1.805	972,18	353,00	-	68,78	1.393,96	9	133.747	85,25	73,68	211.555	
Ramón Iranzo	1.792	?	?	?	?	?	?	36.000	78,26	68,83	27.437	
T. Ferrer Aulet	1.772	19,50	72,00	-	-	91,50	-	2.590	16,28	60,44	25.162	
Antonio Causa	1.763	104,00	90,00	-	135,37	329,57	3	19.525	52,77	54,16	68.295	
Jaime Causa	1.760	141,50	44,00	-	-	185,50	3	21.912	80,22	51,39	53.141	
Juan B. Orellana	1.781	758,72	87,00	18,00	9,00	872,72	12	103.453	74,83	48,29	286.248	
Pedro Layus	1.758	207,50	77,00	-	-	284,50	3	31.355	74,23	46,17	89.788	
Juan Causa	1.756	281,00	18,00	-	-	299,00	2	32.512	75,49	45,81	93.309	
Juan B. Causa	1.749	89,00	-	-	905,00	994,00	7	20.739	69,80	39,55	76.282	
Joseph Baylach	1.777	24,00	118,19	-	-	142,19	-	4.150	72,67	37,71	4.128	
Crist. Tarazona	1.769	-	-	52,50	-	52,50	-	2.000	26,66	36,77	16.390	
Ignacio Torralba	1.756	-	-	-	-	-	-	-	-	33,87	5.743	

	Año	HANEGADAS					Valor		% sobre inmue.	% inmae. sobre activo	capital líquido
		huerta	secano	marjal	otras	total	edif. rúst.	fincas rústic.			
Juan A. Llano	1.785	412,37	308,50	-	166,01	886,88	2	29.188	74,44	31,98	92.577
Pedro Lostau	1.748	-	-	-	-	-	-	-	-	30,69	4.801
■ Bernardo Lasala	1.762	269,50	116,00	71,38	13,00	469,88	4	65.463	79,94	29,20	235.843
Tomás Emperador	1.777	133,75	15,00	151,00	-	299,75	2	16.560	75,61	28,90	67.287
Antonio P. Arias	1.799	-	-	-	-	-	-	-	-	24,66	33.354
Vicente Morera	1.770	-	-	-	7,00	7,00	-	851	5,00	24,34	69.210
Bernardo Lasala	1.794	102,25	-	-	81,00	183,25	4	22.741	88,34	23,31	100.427
Antonio Bremond	1.762	?	?	?	?	?	-	9.344	100,00	22,32	22.097
■ Juan A. Galvien	1.790	11,69	-	-	-	11,69	-	21.792	67,04	21,09	153.850
Manuel Larrinaga	1.785	31,93	25,00	153,50	119,57	330,00	-	8.508	69,44	19,24	53.467
P. Verges Sal.	1.784	?	?	?	?	?	-	205	2,21	16,61	55.626
C. A. Alapont	1.745	-	-	-	-	-	-	-	-	16,29	9.656
Vicente Canet	1.754	30,00	-	-	-	30,00	-	3.020	20,87	16,13	89.061
Carlos Garelli	1.788	-	-	-	-	-	-	-	-	15,42	15.938
Francisco Ferrer	1.764	-	-	-	-	-	-	-	-	15,38	34.478
Blas Emperador	1.762	94,50	24,00	232,50	-	351,00	-	6.978	100,00	13,67	51.024
Joseph Batifora	1.784	120,00	-	-	-	120,00	3	10.907	50,99	12,53	77.893
Roque Canet	1.792	91,78	-	20,47	-	112,25	-	6.073	49,33	12,10	100.996
Juan B. Batifora	1.755	-	-	-	-	-	-	-	-	11,86	21.917
Joseph Escoto	1.762	12,00	-	-	-	12	1	2.020	20,08	9,92	101.061
Antonio Barril	1.779	?	?	?	?	?	-	1.680	100,00	9,53	8.121

191

	Año	HANEGADAS				total	Valor		% sobre inmue.	% inmue. sobre activo	capital líquido
		huerta	secano	marjal	otras		edif. rúst.	fincas rústic.			
Honorato Dalliot	1.783	-	85,00	-	-	85,00	-	1.061	19,68	8,66	41.160
Bernardo Danzelot	1.744	-	-	-	-	-	-	-	-	8,05	- 470
Joseph Camps m.	1.765	-	-	-	-	-	-	-	-	6,59	36.525
J. San Julian	1.785	-	-	-	-	-	-	-	-	6,33	43.853
Esteban Requier	1.766	-	-	-	24,00	24,00	1	7.280	52,22	4,54	174.929
J. Camps y Serra	1.778	-	-	-	-	-	-	-	-	3,76	70.368
Juan Milanete	1.782	?	?	?	?	?	-	1.312	100,00	2,33	56.283
TOTAL		9.281,69	6.243,22	1.947,78	1730,08	19.202,74	75				

* En el valor de las fincas rústicas se han incluido los señoríos que poseían. En el caso de Bernardo Lasala se trataba del lugar de Preixach y de la sexta parte de Surio. En el de Juan Antonio Galvien del lugar de Malisolle, aparte de otras tierras en Francia.

18 comerciantes que disponen de un capital líquido superior ^{a las} 50.000 L. y tienen en inmuebles más del 20 % del activo, solo uno, Vicente Morera, se ha orientado decididamente hacia la adquisición de casas. Por todo ello podemos concluir que la burguesía comercial valenciana se dirigía principalmente hacia la inversión en fincas rústicas, sobre todo cuando la desviación de capitales del tráfico era decidida y se disponía, además, de un cierto grado de riqueza. Esta tendencia contrasta claramente con la mantenida por los comerciantes gaditanos y sevillanos, que se inclinaban mayoritariamente por las fincas urbanas (329). Quizás la proximidad y riqueza de las fértiles tierras de la huerta valenciana constituyera el elemento fundamental que explicaría dicha divergencia.

De todas formas, la atención hacia las fincas urbanas tampoco era despreciable. Téngase en cuenta que entre los 46 comerciantes analizados reunían un total de 290,6 casas, lo que daba lugar a un promedio de 6,31 casas por persona, solo ligeramente inferior, por tanto, al de 7,5 casas que resultaban en los inventarios gaditanos analizados por A. Garcia-Baquero (330). Desde luego, la media aludida ocultaba tras de sí situaciones enormemente distintas. Así, en cinco casos, que solían coincidir con los de un poder económico más modesto, no se disponía de ninguna casa, y en otros seis solo se poseía una. Pero, por el contrario, en 12 casos aparecían entre 11 y 23 casas, sin contar las alquerías, masías, y barracas que también alcanzaban cantidades elevadas. En general, las casas se localizaban mayoritariamente en la propia ciudad de Valencia, en donde estaban situadas las dos terceras partes del total. La especulación con los alquileres que de ellas se detraerían constituiría el fruto principal de dicha inversión. Por su parte, la tercera parte restante solía encontrarse en las poblaciones en donde se poseía una buena cantidad de tierras, y su función podía ser tanto complementaria de la explotación agrícola como derivar, al igual que las anteriores, hacia su cesión en régimen de alquiler. Cabe señalar que en algunos casos se detecta cómo la adquisición de fincas urbanas pudo ser el inicio de una decidida inversión inmobiliaria. El principal ejemplo sería el de Vicente Morera, que en su inventario de 1.770 disponía de 8 casas por valor de 16.141 Libras. Ya vimos en su lugar que por

estas fechas estaba culminando su promoción económica y posteriormente comenzaría la adquisición de tierras. Lo mismo podría haber ocurrido con los herederos de otros artesanos que se estaban enriqueciendo, como Vicente Canet, Tomás Ferrer y Aulet, etc. En conjunto, las 225,6 casas que se hallaban valoradas alcanzaban una suma total de cerca de 336.000 Libras, lo que nos da una idea suficiente de la entidad de la inversión.

Sin embargo, ya hemos señalado que eran las fincas rústicas las que solían atraer en mayor medida la atención de los comerciantes. Basta simplemente con apreciar las cifras que aparecen en el cuadro nº 29 para percatarnos de su importancia. Aunque la información no es todo lo detallada que se hubiese deseado, puesto que en algunas ocasiones se dispone solo del valor y no la extensión de la tierra poseida, cabe señalar que entre los 46 comerciantes analizados acumulaban un mínimo de 19.202 hanegadas de tierra, de la que aproximadamente la mitad era de huerta, la tercera parte de secano, el 10 % de marjal y el resto de calidades diversas (viña, olivos, etc.). Además de 37 alquerías, masías o diversos edificios y 38 barracas, por no citar los señoríos de Preixach y la sexta parte del lugar de Surio, que pertenecían a Bernardo Lasala mayor (en el inventario de su hijo no se incluyeron), y el lugar de Malisolle, de donde era señor Antonio Galvien. En conjunto, por tanto, la media de tierras poseidas por cada uno ascendía a 417,13 hanegadas. Sin embargo, como es lógico, ello escondía tras de sí situaciones muy desiguales. Efectivamente, a través de los casos en que se conocen las extensiones podemos comprobar que existían dos comerciantes que superaban las 3.000 hanegadas, otros dos que se aproximaban a las 2.000, uno que rondaba las 1.400, y cuatro que se situaban entre las 750 y las 1.000. Pero, en el lado inverso existían 9 que no llegaban a las 100 hanegadas. Los otros 12 con extensiones conocidas se situaban entre las 100 y 500 hanegadas. Claro está que, por sí mismas, estas cifras tampoco pueden ser completamente significativas, puesto que las tierras de huerta tenían un valor enormemente superior a las de otras calidades, sobre todo en el caso del secano. De ahí que lo idóneo hubiera sido contar también con la valoración. Pero la documentación no llega a ser tan explícita,

ya que en la mayor parte de las ocasiones se acumulan las partidas y se ofrece el valor conjunto de tierras de huerta con edificios o tierras de otras calidades. En todo caso, baste señalar que las tierras de huerta solían suponer normalmente entre el 40 y el 50 % de la extensión total, aunque siempre existían casos excepcionales, como el de Vicente de Pueyo, que tenía la práctica totalidad de sus 3.000 hanegadas en la huerta, o, por el contrario, Noguera y Bladó, en los que ésta solo representaba cerca del 20 % del total. Pero lo más importante a destacar es que nuestras fuentes nos permiten apreciar perfectamente la entidad de la extensión de tierras que se consiguió acumular por parte de algunos comerciantes. Efectivamente, los padrones, catastros y otros tipos de documentación similar tienen el inevitable inconveniente de que limitan la información a una determinada área geográfica. De ahí que sea imposible averiguar la auténtica dimensión que alcanzaron algunos de los más importantes propietarios. Así, por ejemplo, en el padrón de principios del siglo XIX estudiado por Hernández y Romero, Félix Pastor aparecía como el séptimo mayor terrateniente, poseyendo 987,5 hanegadas de tierra y 10 edificios en la particular contribución. Sin embargo, los dos vínculos y el legado que realizó en 1.802 comprendían un total de 3.550,19 hanegadas de tierra, 7 alquerías, 7 barracas y 23 casas. Indudablemente, ello se debe a la enorme irradiación geográfica que alcanzaban los inmuebles.

Algunos datos dispersos parecen indicar que los comerciantes valencianos preferían adquirir las tierras en las zonas más próximas a la ciudad de Valencia. Así, por ejemplo, ya vimos como en su testamento de 1.792 Alejandro Canet disponía que las compras se realizasen "...si posible fuere dentro de la legua de esta ciudad, o, a lo menos, de tierra huerta de buena calidad aun que estuviere un poco mas apartada eo fuera la legua...". Es decir, lo deseable era que estuvieran comprendidas dentro de la particular contribución, pero se era consciente de las dificultades que ello entrañaba. De ahí que normalmente se soliesen sobrepasar dichos límites. Este hecho puede apreciarse en mayor medida en el apéndice numérico- 28 , en el que se ha recogido individualmente la localización de todas las extensiones que constan en la documen-

tación utilizada. Baste con señalar, por ejemplo, que las de Félix Pastor se distribuían por 27 poblaciones distintas de cinco comarcas, aunque la mayoría (23 lugares) estaban comprendidas en la actual comarca de l'Horta. Lo mismo le ocurría a Juan Bautista Orellana, que tenía tierras en 25 lugares, 23 de ellos en l'Horta, o a Juan Fernández de Ceballos, que alcanzaba las 22 poblaciones, 18 de ellas en l'Horta. No obstante, en algunos casos la concentración era mucho mayor. El extremo lo constituye Vicente de Pueyo, cuyas 3.082 hanegadas estaban agrupadas en dos masías centradas en Ribarroja y Chiva, aunque también ocupaban cierta extensión de Quart. Con el fin de apreciar, a grandes rasgos, la irradiación geográfica que alcanzaba el conjunto, se puede englobar comarcilmente la totalidad de las tierras localizadas, lo que proporcionaría los siguientes resultados:

CUADRO nº 30

Agrupación comarcal de las tierras poseidas por la totalidad de los comerciantes localizados (datos en hanegadas).

	<u>huerta</u>	<u>secano</u>	<u>marjal</u>	<u>otras</u>	<u>total</u>	<u>%</u>
L'Horta	5.442,95	4.955,22	1.539,66	1.370,32	13.308,15	69,3
Camp Turia	2.571,32	508,00	199,65	58,00	3.336,97	17,3
Foia Bunyol	590,38	284,50	-	8,00	882,88	4,5
Ribera Alta	263,29	273,50	-	144,53	681,32	3,5
Ribera Baixa	102,80	77,00	208,47	66,62	454,89	2,3
La Safor	240,59	67,00	-	9,01	316,60	1,6
Camp Morvedre	-	78,00	-	73,57	151,57	0,7
Alt Palancia	47,50	-	-	-	47,50	0,2
La Costera	23,00	-	-	-	23,00	0,1
	<u>9.281,83</u>	<u>6.243,22</u>	<u>1.947,78</u>	<u>1.730,05</u>	<u>19.202,88</u>	

Desde luego, estos datos no pretenden ser totalmente concluyentes, ya que algunas zonas dependen casi completamente de la actividad desplegada por un determinado comerciante. Así, por ejemplo, la totalidad de las tierras que aparecen en la Safor eran propiedad

de Juan Angel de Llano, quien también disponía de la mayor parte de las de la Ribera Alta. Y lo mismo ocurría con Vicente de Pueyo, que poseía 2.400 de las 3.336,97 hanegadas que existían en el Camp de Túria. A pesar de estas posibles distorsiones, todo parece indicar que los lugares comprendidos en la actual comarca de l'Horta eran los que en mayor medida atraían la atención de los comerciantes. En la muestra analizada se concentraban en ellos el 70 % de las tierras disponibles. No obstante, lo más habitual era que absorbiesen la práctica totalidad, y solo apareciesen algunas pequeñas cantidades en las comarcas colindantes. Al respecto, puede apreciarse también que éstas eran las más próximas al núcleo central, siendo, por tanto, las más importantes las que circundaban l'Horta, y apareciendo solo en menor medida las más alejadas, como la Sator, el Alt Palància y la Costera. Por tanto, cabe concluir que, como norma general, los comerciantes deseaban adquirir sus tierras lo más próximo posible a la ciudad de Valencia, pero, debido seguramente a las dificultades que la elevada demanda existente impondría, no concentraban sus inversiones exclusivamente en la Particular Contribución, sino que aquellas se distribuían por diversas poblaciones. De ahí que los padrones, catastros y todo tipo de documentación fiscal que afecte solo a un determinado término municipal nos proporcionen simplemente una imagen sesgada de la auténtica entidad de lo que se viene denominando como "propiedad ciudadana". Sus datos serán válidos para cifrar la intensidad de su penetración en dicho lugar. Pero la otra problemática solo podrá ser resuelta con ciertas garantías disponiendo de un catastro de tipo general que afecte a la totalidad del País Valenciano.

El resto de los aspectos que nos permite abordar la documentación utilizada tienen un carácter mucho menos concluyente, si cabe, que los anteriormente aludidos. La razón deriva de las deficiencias que ofrecen las propias fuentes, ya que habitualmente se limitan a proporcionar la extensión, calidad, ubicación y valor de las tierras, y en muchas ocasiones aún con notable imperfección. De ahí que problemas en principio tan importantes como la cronología de las adquisiciones, la condición social de los vendedores o el régimen señorial que afectaba a las tierras solo puedan vis-

lumbrarse en contados casos. Sin embargo, la importancia de estos fenómenos y los rasgos comunes que en algunos de ellos parecen apuntarse creo que justifican la realización de un análisis detallado de aquellos. El principal no cabe duda que lo constituye Félix Pastor, tanto por la propia entidad de este comerciante como por la riqueza de la información que nos proporciona. Esta se reduce fundamentalmente al mayorazgo que comprendía el título nobiliario que consiguió. Afecta, por tanto, a 14 casas, 6 alquerías, 7 barracas y cerca de 2.500 hanegadas de tierra, cuyo valor total alcanzaba 204.136 Libras. Las noticias se derivan de la combinación de las dos escrituras de fundación de 1.794 y 1.802, ya que en la primera se indica la fecha de compra y el nombre, acompañado normalmente de su profesión, del vendedor, mientras que en la segunda se añade el régimen señorial que afectaba a las tierras (332). Aunque entre las calidades de éstas existían 182,12 hanegadas que deberían ser individualizadas en el apartado de "otras", creo que tanto por su propia composición (se trataba de 102 hanegadas de garroferal, 66,5 de viña, campa, olivos, etc., y 13,62 indefinidas) como con el fin de simplificar el análisis pueden ser englobadas con las de secano. Con ello, el primer aspecto que debe centrar nuestra atención es el de la cronología de las adquisiciones, ya que, por el ritmo vertiginoso que se mantuvo, pudo determinar a los restantes. Efectivamente, la totalidad de los bienes aludidos fueron comprados en un período de 25 años. El proceso, por tanto, fue enormemente rápido, pero su auténtica intensidad se percibe en mayor medida si procedemos a diferenciar diversas etapas. Estas podrían quedar agrupadas en la forma que aparece en el cuadro nº 31. Desgraciadamente, la documentación no permite deslindar el valor de los edificios del de las tierras, por lo que solo disponemos del relativo al conjunto. Igualmente, la cronología adoptada también se ha visto determinada en cierta medida por las fuentes, ya que éstas solían englobar diversas partidas distintas. De todas formas, creo que los resultados obtenidos son bastante concluyentes. En un principio parece que Félix Pastor se orientó principalmente hacia la adquisición de casas urbanas, mientras que las tierras se limitaron a 41 hane-

CUADRO nº 31

Ritmo de las compras de bienes inmuebles realizadas por Félix Pastor para constituir su mayorazgo principal.

Períodos	ed. ed.		HANEGADAS				%	Valor	
	urb.	rús.	huerta	secano	marjal	total		aprox.	%
1.770-73	4	-	41,00	-	-	41,00	1,65	21,200	10,3
1.777-82	-	3	269,06	7,62	34,97	311,65	12,56	30.377	14,8
1.784-89	9	9	717,13	617,50	120,61	1.455,24	58,66	113.121	55,4
1.790-94	-	1	207,28	297,50	168,03	672,81	27,12	38.436	18,8
?	1	-	-	-	-	-	-	1.000	0,4
	14	13	1.234,47	922,62	323,61	2.480,70		204.134	

gadas de huerta. En todo caso, en 4 años invirtió 21.200 Libras, a una media, por tanto, de 5.300 Libras anuales. Posteriormente pudo existir un período de cierta inactividad. Quizás ésta no se presentó realmente, siendo un espejismo provocado por el propio carácter de nuestra fuentes. Pero no debe olvidarse que, según afirmaba Félix Pastor en 1.792, en el mayorazgo principal estaban incluidos la mayor parte de los inmuebles que poseía entonces. Entre 1.777 y 1.782 reemprendió de nuevo las adquisiciones, aunque en esta ocasión se dirigió principalmente hacia las fincas rústicas, y, dentro de ellas, más concretamente a las tierras de huerta. En dichos seis años compró una alquería, dos barracas y 311,65 hanegadas de tierra por un valor total de 30.377 Libras, lo que suponía una inversión media anual de 5.062 Libras. Tras una nueva pausa en 1.783 que tal vez vuelva a ser ficticia, fue en el período comprendido entre 1.784 y 1.789 cuando el ritmo de las adquisiciones adquirió un carácter realmente vertiginoso. No debe olvidarse que fue en estas fechas, concretamente en 1.786, cuando consiguió el privilegio de hidalguía. Quizás para lograr este objetivo, y con el fin de crear el mayorazgo consiguiente, se viese obligado a acelerar sus compras. Y las prisas pudieron determinar que aceptase todo tipo de tierras que apareciesen en el mercado, comprendiendo entre ellas las de secano, que era entonces

cuando comenzaron a alcanzar una cierta relevancia. En todo caso, la inversión realizada en dicho período fue enorme. Las tierras adquiridas suponían cerca del 60 % del total, a una media de 242,5 hanegadas anuales. Y el total de los inmuebles, que consistían en 9 casas, 4 alquerías, 5 barracas y 1.455,24 hanegadas de tierra, ascendió a un valor de 113.121 Libras, lo que suponía una inversión media anual de 18.853 Libras, es decir, más del triple que en los dos períodos anteriores. A partir de entonces, el ritmo continuó de una forma algo más moderada, centrándose en los bienes rústicos y adquiriendo, igualmente, tierras de todo tipo de calidades. Así, en el quinquenio comprendido entre 1.790 y 1.794 se compraron algo más de la cuarta parte de las tierras, a una media de 134,5 hanegadas anuales, ascendiendo su valor total, junto con 1 alquería, a 38.436 Libras, lo que suponía una media anual de 7.687 Libras, es decir, al igual que ocurría con la extensión, cerca de la mitad del período anterior. En conjunto, por tanto, en 25 años Félix Pastor realizó una inversión en la adquisición de bienes inmuebles realmente fabulosa. Para hacernos una idea de su magnitud, baste con señalar que en todo el siglo XVIII el Colegio del Corpus Christi, uno de los principales terratenientes del Reino, compró unas 54 casas, 1.671 hanegadas de tierra huerta y 248 hanegadas de seco o marjal, alcanzando un valor total de 194.780 Libras (333). Ciertamente, la mayor parte de las adquisiciones de tierras tuvieron lugar entre 1.771 y 1.790, cuando se compraron fuera de sus señoríos 656 hanegadas de huerta y 80 de seco, por valor de 70.370 Libras. Pero si ello suponía una inversión media anual de 3.518 Libras, la de Félix Pastor en unas fechas similares (1.770-94) ascendía a 8.165 Libras. Todo parece indicar, pues, que éste habría decidido en un momento determinado volcarse hacia la inversión inmobiliaria. De ahí que ésta se fuese incrementando paulatinamente para alcanzar su cénit entre 1.784 y 1.789. Quizás sus ansias de ascenso social y la fundación del correspondiente mayorazgo se encontrasen en la base del fenómeno.

¿En detrimento de qué tipo de propietarios tuvo lugar la inversión?. Una somera agrupación de los vendedores en diversas

categorías sociales nos proporcionaría los siguientes resultados:

CUADRO nº 32

Posibles orígenes sociales de los vendedores de bienes inmuebles adquiridos por Félix Pastor para constituir su mayorazgo principal.

	urb.rús.		HANEGADAS				%	Valor	
			huerta	secano	marjal	total		aprox.	%
Nobleza	-	-	30,00	26,00	-	56,00	2,25	5.602	2,74
Clero	-	-	58,00	16,00	-	74,00	2,98	10.718	5,25
Ciudad.	10	2	400,20	105,12	130,97	636,29	25,65	74.514	36,50
Oficios	3	7	289,27	91,00	54,00	434,27	17,50	35.056	17,17
Labrad.	-	-	320,64	621,15	98,12	1.039,91	41,92	52.463	25,70
Viudas	-	1	36,33	20,00	9,00	65,33	2,63	9.568	4,68
Otros	-	3	100,03	43,00	31,52	174,55	7,03	16.212	7,94
	13	13	1.234,17	922,27	323,61	2.480,35		204.133	

Los datos solo pueden tener un carácter aproximativo, sobre todo en lo que se refiere a las valoraciones, ya que, aunque éstas solían proporcionarse en función de los bienes vendidos por una determinada persona, en algunas ocasiones se agrupaban propiedades de varias, y el resultado se ha obtenido entonces a partir de un arriesgado cálculo. Igualmente, las categorías sociales tampoco son todo lo precisas que se hubiese deseado, no solo por el conglomerado que supone la propiedad ciudadana, en la que se incluiría tanto la nobleza menor como los propios comerciantes, siendo el distintivo la utilización del "Don", sino también por la escasa funcionalidad de conceptos como el de "viudas" y "otros", formado este último por las personas en las que no se indicaba su profesión, sino que aparecía solo el nombre y, en todo caso, su calidad de "vecino de" determinado lugar. De todas formas, los resultados creo que son perfectamente significativos. Cabe destacar, en principio, la escasa presencia como vendedores de las clases privilegiadas. Efectivamente, la nobleza solo cedió 56 hanegadas, lo que suponía el 2,25 % de la extensión total, y un porcentaje similar del valor, que prowinieron del baron de Patraix y el conde de Peñalba. Su po-

der económico y el carácter vinculado de sus bienes se encontrarían en la base de dicho comportamiento. Lo mismo ocurrió con el clero, de donde procedían 74 hanegadas, cerca del 3 % de la extensión y en torno al 5 % del valor, derivando el núcleo principal de las compras realizadas en 1.772 de bienes de los jesuitas expulsados. Pero la mayoría de los inmuebles procedían de los sectores no privilegiados. Los labradores, es decir, el campesinado, parecía ser la categoría social más afectada. Habían vendido nada menos que 1.039 hanegadas compradas por Félix Pastor, lo que suponía cerca del 42 % de la extensión total. Sin embargo, esta primera impresión puede corregirse si atendemos a la calidad de los bienes enajenados. Efectivamente, solo el 30 % de las tierras eran de huerta, mientras que la gran mayoría eran de secano. De ahí que si consideramos el valor que alcanzaban, éste solo representaba la cuarta parte del total. Todo lo contrario ocurría, en cambio, con la propiedad ciudadana. De dicha categoría social procedía el 25 % de la extensión, pero, como puede apreciarse, la mayoría de las tierras que enajenaba eran de huerta. Si a ello se le añaden los edificios urbanos y rústicos, que procedían mayoritariamente de aquella, se comprende que dicho sector resultara el principal proveedor de los bienes comprados por Félix Pastor, ya que su valor representaba el 36,5 % del total. Cabe señalar que entre las personas incluidas en la propiedad ciudadana aparecían con una frecuencia no despreciable comerciantes mayoristas tan importantes como Pedro y Francisco Peyrolon o Vicente Morera, mientras que entre los minoristas destacaba Juan Chaubet, yerno de Bernardo Lasala el mayor y propietario de varias tiendas. Por tanto, la burguesía comercial, lo mismo que el resto de la propiedad ciudadana, se comportaba igualmente como comprador y vendedor de bienes inmuebles. Aparte de los campesinos y ciudadanos, los miembros de diversos oficios (molinero, torcedor, escribano, etc.) fueron otros de los principales proveedores de las posesiones adquiridas por Félix Pastor. De ellos procedieron el 17,50 % de las tierras, predominando las de huerta, además de 3 casas, 4 alquerías y 3 barracas. De todas formas, su valor parecía suponer, sobre el total, un porcentaje muy similar al representado por la exten-

sión. Finalmente, las viudas y otras personas de naturaleza desconocida aportaron en torno al 10 % restante de la extensión y valor. En conjunto, la propiedad ciudadana (en valor) y la del campesinado (en extensión) fueron las principales perjudicadas por las adquisiciones realizadas por Félix Pastor para constituir su mayorazgo principal.

Por último, la fuente utilizada nos permite conocer la naturaleza y el grado de propiedad que se disponía sobre las tierras adquiridas, es decir, si aquella era absoluta o enfitéutica, y, dentro de ella, sometida a censos en dinero o a partición de frutos. El panorama resultante era, a grandes rasgos, el siguiente:

CUADRO nº 33

Naturaleza de la propiedad que Félix Pastor disponía sobre las tierras adquiridas para constituir su mayorazgo principal (datos en hanegadas)

	Absoluta		Enfitéutica				TOTAL
	valor	% grupo	Dinero	% grupo	Partic. grupo	% grupo	
Huerta	556,44	45,06	477,28	38,65	201,00	16,27	1.234,72
Secano	28,62	3,10	473,50	51,32	420,50	45,57	922,62
Marjal	60,46	18,68	-	-	263,15	81,31	323,61
	<u>645,52</u>	<u>26,01</u>	<u>950,78</u>	<u>38,32</u>	<u>884,65</u>	<u>35,65</u>	<u>2.480,95</u>

En principio puede apreciarse que la propiedad absoluta solo suponía algo más de la cuarta parte del total, mientras que el resto era enfitéutica, distribuyéndose prácticamente por mitad las posesiones que debían de abonar por ello censos en dinero o particiones de frutos. Sin embargo, la situación era completamente distinta si se atendía a las diversas calidades de las tierras. Sorprendentemente, las mejores, es decir, de huerta, eran las que menos gravadas estaban. Casi la mitad eran francas, y entre las enfitéuticas predominaban las que abonaban censos en dinero. Por el contrario, prácticamente todas las de secano

estaban sometidas al dominio señorial, debiendo de pagar la mitad censos en dinero y la otra mitad en especie. Finalmente, las de marjal, en las que el 81 % eran enfitéuticas, abonaban exclusivamente partición de frutos. Estas últimas se concentraban fundamentalmente en los límites de la Albufera, en sus fronteras del norte, y estaban sometidas al dominio mayor del Rey con la partición de la vigésima parte de los frutos. Las de secano que devengaban censos en especie se ubicaban, en su mayor parte, en Alcacer, tenidas al dominio mayor del barón de dicho lugar, y Ribarroja, dependientes del conde de Revillagigedo, aunque no se especificaba la cuantía de la partición. Las de huerta que reunían esta circunstancia tenían como núcleo principal a Paterna, sometidas al dominio mayor del conde de Villapaterna, pero tampoco se indicaba la entidad del censo. Por su parte, las tierras de secano que abonaban cantidades en dinero se centraban en Quart, dependientes del monasterio de Poblet, que percibía 4 dineros por cahizada, y Manises, sometidas al conde de Villagonzalo y el marqués de la Escala, que percibían 3 sueldos por cahizada, mientras que las de huerta se ubicaban mayoritariamente en Quart, por las que el monasterio de Poblet obtenía 7 sueldos por cahizada, y la huerta de Valencia, en donde el dominio mayor lo ejercían diversas entidades eclesiásticas de la ciudad o beneficios fundados en favor de ellas, con unos censos habitualmente de escasa entidad.

Concluyendo, para crear su mayorazgo principal Félix Pastor realizó una fabulosa inversión en bienes inmuebles en un periodo relativamente corto de tiempo. Entre ellos existía una buena cantidad de fincas urbanas, pero eran las rústicas las que constituían el núcleo principal. La precipitación en las adquisiciones pudo determinar que, además de las tierras de huerta, que constituían la mitad de la extensión total, se incluyesen también proporciones importantes de secano (sobre el 37 %) y marjal (el 13 %). Además, estas últimas eran las que peores condiciones reunían, puesto que estaban sometidas mayoritariamente al dominio señorial, mientras que las de huerta eran francas o bien abonaban unos censos monetarios de escasa entidad. Finalmente, las compras se realizaron en detrimento del campesinado, al menos en extensión, aunque no deja de ser significativo que

si se atiende al valor fuese la propiedad "ciudadana" la más perjudicada, lo que nos indica el comportamiento ambivalente que esta categoría social podía mantener.

La información reunida en el caso de Félix Pastor es realmente excepcional. Ya vimos como para obtenerla tuvimos que combinar las noticias aparecidas en las dos escrituras de fundación del mayorazgo, lo que, por si mismo, nos indica que las fuentes suelen ser bastante parcas. No obstante, en algunas otras ocasiones dan suficiente juego como para confirmar uno de los fenómenos principales que se desprendían del análisis anterior: la precipitación en las adquisiciones. Así, por ejemplo, en el inventario realizado a la muerte de Pedro Juan Noguera, aunque los inmuebles no se valoraban, si iban acompañados por la fecha de compra (334), y a partir de ello resultaba la siguiente evolución:

CUADRO nº 34

Ritmo de las adquisiciones de bienes inmuebles realizadas por Pedro Juan Noguera según su inventario de 1.758.

Años	edif. urb.	HANEGADAS				total
		huerta	secano	marjal	otras	
1.725	1	-	-	-	-	-
1.743	1	-	-	-	-	-
1.748	-	6,00	-	-	-	6,00
1.749	2	27,75	180,00	-	-	207,75
1.750	1	16,75	201,50	-	-	218,25
1.751	2	50,00	131,50	-	7	188,50
1.752	-	58,25	178,50	-	-	236,75
1.753	-	5,00	12,00	-	-	17,00
1.754	-	44,50	120,00	-	-	164,50
1.755	-	8,00	-	-	-	8,00
1.756	4	62,69	528,00	-	-	590,69
1.757	4	84,31	87,00	163,77	12,00	347,08
1.758	-	9,75	48,00	15,88	-	73,63
	15	373,00	1.486,50	179,65	19,00	2.058,15

Aunque solo cerca del 20 % de las tierras eran de huerta y la mayor parte de las casas se situaban fuera de la ciudad de Valencia, la inversión que debió de realizar Noquera también sería bastante elevada. Como en el caso de Pastor, en principio se orientó hacia la adquisición de casas. Pero a partir de 1.748-49 se volcó decididamente a la compra de tierras, hasta el punto que en diez años reunió 13 de las 15 casas que poseía y la totalidad de las 2.058 hanegadas. En el proceso se sucedían etapas de elevada intensidad junto con ciertas pausas, pero, en general, puede afirmarse que las adquisiciones se centraron fundamentalmente en los periodos de 1.749-52 y 1.756-58. Debe recordarse que en ellos se situaron los dos hechos fundamentales que determinaron su promoción social: la licencia para fundar mayorazgo en 1.751 y la obtención del privilegio de hidalguía en 1.757. Quizás estas circunstancias fuesen las que determinaron el ritmo de las compras, y, al igual que vimos con Pastor, diessen lugar a la precipitación que explicaría la elevada presencia del secano. En todo caso, la escasa duración temporal del proceso creo que queda enteramente confirmada. Lo mismo ocurre si examinamos las adquisiciones realizadas por otro comerciante, Pedro Verges. La práctica totalidad de los inmuebles que poseía a su muerte fueron los que vinculó al crear el mayorazgo principal, que presentaban la siguiente evolución:

CUADRO nº 35

Ritmo de las adquisiciones de bienes inmuebles realizadas por Pedro Verges para crear su mayorazgo principal.

Años	ed. urb.	ed. rúst.	HANEGADAS		
			huerta	secano	total
1.723	1	-	-	-	-
1.724	1	-	-	-	-
1.725	-	-	-	-	-
1.726	4	-	78	-	78
1.727	-	-	-	90	90
1.728	1	-	40,5	275	315,5
1.729	1	-	12	2	14
1.730	-	-	3	108	111

Años	ed. urb.	ed. rúst.	HANEGADAS		
			huerta	secano	total
1.731	-	-	-	15	15
1.732	-	-	3	48	51
1.733	1	1	71	-	71
1.734	-	-	39	36	75
1.735	-	1	75	2	77
1.736	-	-	-	-	-
1.737	1	-	-	-	-
	<u>10</u>	<u>2</u>	<u>321,5</u>	<u>576</u>	<u>897,5</u>

Como en el caso de Noguera, en esta ocasión tampoco fueron valorados (335), pero la inversión realizada también debió de ser bastante elevada, puesto que las dos terceras partes de las casas se situaban en Valencia, y algo más de la tercera parte de las tierras eran de huerta. De todas formas, aparte de las dos casas compradas en 1.723 y 1.724, el resto de los inmuebles fueron adquiridos en la década comprendida entre 1.726 y 1.735. Así, cuando en 1.736 obtuvo la licencia para fundar el mayorazgo, ya disponía de la práctica totalidad de los bienes que lo iban a componer, salvo la casa comprada al año siguiente. Quizás, como pudo ocurrir con Noguera y Pastor, hubieran sido sus ansias por lograr su promoción social las que precipitasen el ritmo de las compras. Sin embargo, existen otros ejemplos en los que, sin que aquella se persiguiese o se obtuviese a corto plazo, indican también un proceso de adquisición muy rápido. Así se desprende de los inmuebles que en 1.738 se distribuyeron Juan Bautista y Juan Causa (336), que describían la siguiente evolución:

CUADRO nº 36

Ritmo de las adquisiciones de bienes inmuebles que en 1.738 se distribuyeron Juan Bautista y Juan Causa.

Años	ed. urb.	ed. rús.	HANEGADAS				Valor
			huerta	sec.	otras	total	
1.723	2	-	-	-	-	-	4.000-00-00
-							
1.730	4	1	15	-	87	102	3.866-11-07

Años	ed. ed.		HANEGADAS				Valor
	urb.	rús.	huerta	sec.	otras	total	
1.731	-	-	10	-	46,5	56,5	1.483-00-00
1.732	3	-	27	18	119	164	5.879-04-08
1.733	2	-	12	12	16	40	2.744-17-09
1.734	-	1	18	492	152,5	662,5	5.579-06-06
1.735	-	-	55	-	7	62	2.211-13-10
1.736	2	1,5	49,5	-	5	54,5	8.400-17-09
1.737	-	-	-	-	3	3	40-00-00
?	2	-	-	-	-	-	1.759-18-00
	<u>15</u>	<u>3,5</u>	<u>186,5</u>	<u>522</u>	<u>436</u>	<u>1.144,5</u>	<u>35.969-10-01</u>

Como puede apreciarse, el núcleo esencial de la inversión se concentraba en un lapso de tiempo realmente corto, de unos ocho años en los que la media de las compras superaba las 3.500 Libras anuales. Para la época en la que nos situamos (el segundo cuarto del siglo XVIII), la cantidad no resulta nada despreciable. En fin, la misma precipitación indica el inventario de Blas Emperador en 1.762, ya que las 351,39 hanegadas de tierra que poseía las había adquirido en 1.735 (30 hanegadas) y entre 1.747 y 1.762, aunque la mayoría se concentraban en los siete años comprendidos entre 1.752 y 1.758 (254,75 hanegadas) (337). Por su parte, en el caso de Juan Angel de Llano se obtiene una conclusión similar al comparar los inventarios que realizó en 1.774 y 1.785 (338). En el primero solo poseía una casa en Valencia por valor de 1.650 Libras, mientras que en el segundo los bienes inmuebles consistían en 14 casas urbanas, 2 casas de campo y 886,88 hanegadas de tierra, por un valor total de 39.208 Libras. Por tanto, la inversión se había concentrado en un período de unos 11 años.

Los seis casos aludidos parecen indicar, en conjunto, que la inversión inmobiliaria realizada por la burguesía comercial valenciana dependía en cada caso de una decisión individual que a partir de su toma en consideración se ponía en ejecución sistemáticamente y de una forma apresurada. Ya fuese porque se disponía de una fortuna de entidad suficiente o porque se deseaba culminar el proceso de promoción social, se iniciaba la adquisición de casas y tierras de la calidad que fuese, aunque se

tendía a preferir las de huerta, y sin importar que estuviesen sometidas al régimen feudal, pero hyendo siempre en la medida en que era posible de la partición de frutos. Con estas pequeñas selecciones, y la de una cierta proximidad a la ciudad de Valencia, se compraba todo lo que aparecía en el mercado, ya proviniese de la propiedad campesina, de la ciudadana, o de otras procedencias, y se culminaba el proceso rápidamente. Otras circunstancias en principio tan importantes como el propio precio de la tierra o su rentabilidad parecían tener, por el contrario, una incidencia bastante escasa. Para apreciarlo en la medida en que es posible se ha confeccionado el cuadro nº 37 , en el que se distribuyen por cuartos de siglo, atendiendo a las fechas de los inventarios, las tierras que poseían la totalidad de los comerciantes localizados, distinguiendo, además, comarcalmente su ubicación geográfica. Con ello no se pretende, ni mucho menos, señalar lo que podría ser la cronología de la penetración de la burguesía comercial en la propiedad de la tierra, puesto que se necesitaría disponer de una muestra mucho más abundante y precisa para abordarlo. Simplemente se trata de indicar el momento en el que quizás adquirieron sus tierras los comerciantes estudiados. Teniendo en cuenta que, como hemos visto, las compras se concentraban en un período de tiempo corto y próximo a las fuentes manejadas, creo que la pretensión no es totalmente descabellada. En algunos casos se ha corregido, además, el período en el que deberían situarse, al conocerse que la mayor parte de las adquisiciones se realizaron anteriormente. Así ha ocurrido con Juan Bautista Orellana y Vicente Bladó, que si bien por las fechas de sus inventarios (1.781 y 1.783 respectivamente) deberían ser encuadrados en el último cuarto de siglo, se han colocado en el tercero al saber que en el primer caso se inició la inversión a principios de la década de 1.760, estando aún en Cádiz, mientras que en el segundo se conoce que la mayor parte de las tierras fueron adquiridas antes de 1.778. Lo mismo se ha dispuesto en el caso de Juan Causa, cuyo inventario estaba fechado en 1.756, pero buena parte de sus tierras derivaban de las que compró junto con su primo en el segundo cuarto del siglo. No obstante, no debe olvidarse el carácter de aproximación que tienen los resultados. Estos parecen indicar que durante toda la

CUADRO nº 37

Distribución comarcal por cuartos de siglo de las tierras poseídas por los comerciantes localizados.

2º CUARTO DEL SIGLO XVIII

	HANEGADAS				total	%
	huerta	secano	marjal	otras		
L'Horta	721,50	599,00	-	887,50	2.208,00	99,21
Camp Turia	-	-	-	17,50	17,50	0,78
	<u>721,50</u>	<u>599,00</u>	<u>-</u>	<u>905,00</u>	<u>2.225,50</u>	

3er. CUARTO DEL SIGLO XVIII

	HANEGADAS				total	%
	huerta	secano	marjal	otras		
L'Horta	2.226,66	3.378,94	485,38	182,57	6.273,55	61,14
Camp Turia	2.571,32	356,00	199,65	12,00	3.138,97	38,85
Foia Bunyol	587,50	158,50	-	-	746,00	
Rib. Alta	6,64	32,00	-	7,00	45,64	
Rib. Baixa	4,50	-	20,00	6,00	30,50	
Camp Morv.	-	22,00	-	-	22,00	
Alt Palanc.	4,00	-	-	-	4,00	
	<u>5.400,62</u>	<u>3.947,44</u>	<u>705,03</u>	<u>207,57</u>	<u>10.260,66</u>	

4º CUARTO DEL SIGLO XVIII

	HANEGADAS				total	%
	huerta	secano	marjal	otras		
L'Horta	2.494,79	977,28	1.054,28	300,25	4.826,60	71,85
Camp Turia	-	152,00	-	28,50	180,50	28,14
Foia Bunyol	2,88	126,00	-	8,00	136,88	
Rib. Alta	256,65	241,50	-	137,53	635,68	
Rib. Baixa	98,30	77,00	188,47	60,62	424,39	
Camp Morv.	-	56,00	-	73,57	129,57	
Alt Palanc.	43,50	-	-	-	43,50	
La Safor	240,59	67,00	-	9,01	316,60	
Costera	23,00	-	-	-	23,00	
	<u>3.159,71</u>	<u>1.696,78</u>	<u>1.242,75</u>	<u>617,48</u>	<u>6.716,72</u>	

segunda mitad del siglo XVIII la inversión inmobiliaria continuó a buen ritmo. Ciertamente, la cantidad total es algo mayor en el tercer cuarto con respecto al último, pero la diferencia tampoco es excesivamente elevada. Lo mismo ocurre con otros indicadores que podrían ser significativos, como la ubicación geográfica de las tierras y su calidad. En ambos períodos la comarca de l'Horta concentra entre el 60 y el 70 % de la extensión total, aunque a finales de siglo aparecen dos nuevas comarcas algo más alejadas del núcleo central que anteriormente no se citaban (la Safor y la Costera), pero con cantidades modestas. Por su parte, las tierras de huerta siguen representando en las dos etapas en torno al 50 % del total, mientras que las de secano incluso descienden en el último cuarto del siglo su porcentaje en favor principalmente de las de marjal. El ritmo y la orientación del proceso no concuerda, por tanto, con el que recientemente se ha descrito en los lugares de Alfara y Burjasot. A partir del estudio de los luismos que en ellos percibía el Colegio del Corpus Christi, F. Andrés ha señalado que la penetración de las clases no campesinas en la propiedad de la tierra se inicia inmediatamente después de la guerra de Sucesión, acelerándose enormemente a partir de 1.750 por la incidencia de la expansión económica y las derivaciones del conflicto censalista, pero deteniéndose a partir de 1.770-85. La explicación de este último hecho es perfectamente lógica, puesto que se alude a la elevación del precio de la tierra, por la incesante demanda, mientras que su rentabilidad se erosionaba continuamente al permanecer los arrendamientos estabilizados. No obstante, la detención de los intercambios afectaría solo a las tierras de huerta, mientras que las de secano y las casas se convertirían en inversiones alternativas y alcanzarían las cotas más elevadas de movilidad en el último cuarto del siglo (339). Parece, pues, que la inversión inmobiliaria de la burguesía comercial no se vió modificada por la elevación de los precios de la tierra y su consiguiente descenso de rentabilidad. Si dudamos de la fiabilidad exacta de los datos que aparecen en el cuadro nº 37 , basta con recordar las compras que realizaron personas como Félix Pastor, Juan Angel de Llano o Juan Fernández de Ceballos, todas ellas enclavadas con completa seguridad en el último cuarto del siglo XVIII, ya

que, aparte de su elevada entidad, siguieron orientándose mayoritariamente hacia la huerta. Ello es lo que nos induce a intentar aproximarnos hacia lo que podrían ser las motivaciones que inducirían hacia la inversión inmobiliaria a los comerciantes valencianos.

La búsqueda de una elevada rentabilidad parece, en principio, descartable. En contra de lo que pudiera creerse, la burguesía comercial no trataba de explotar directamente las tierras que adquiriría convirtiéndolas en dominios de tipo capitalista en los que la producción se obtuviera mediante la contratación de mano de obra asalariada. En honor a la verdad, intentos de este tipo solo parecen apuntarse en dos casos: el de Vicente de Pueyo y Rios, en cuyo inventario de 1.756 se indica que el valor de los frutos existentes ascendía a 2.500 Libras, y el de las mulas, aperos de labranza, cubas de vino, tinajas de aceite, etc. era de 3.500 Libras; y el de Ramón Iranzo, en cuyo balance de 1.792 la primera partida ascendía a 1.150 Libras y la segunda a 1.800 (340). En el resto de los casos la explotación era de tipo indirecto, y se realizaba por medio de los contratos de arrendamiento. Cuando se poseía una cantidad apreciable de bienes inmuebles, los inventarios señalaban sistemáticamente las deudas que procedían de los arrendadores de aquellos. Desgraciadamente, su entidad no resulta significativa en ningún caso, puesto que en ellas se incluían los atrasos de los más morosos, lo que impide conocer la rentabilidad que proporcionaban las casas y tierras. Sin embargo, a partir de la utilización de series bastante fiables, F. Andrés ha podido deducir que, como consecuencia de la constante alza de los precios de la tierra y del estancamiento de sus arrendamientos, sobre todo a partir de 1.760-75, su rentabilidad dibujó una tendencia decreciente a lo largo del siglo XVIII. En su primera mitad se situaba entre el 3 y el 6 %, y en la segunda entre el 2 y el 3 % (341). ¿Cómo no comparar estas cifras con las relativas al desarrollo de la actividad comercial que hemos señalado anteriormente?. Vimos cómo en la primera mitad del siglo XVIII, incluida la década de 1.750, los réditos comerciales superaban con bastante frecuencia el 20 %, y posteriormente se situaban entre el 10 y el 15 %. De

ahí que, lógicamente, se deduzca que la inversión inmobiliaria no proporcionaba unos beneficios superiores. Entonces, ¿a qué obedecía la actitud de la burguesía comercial?. Realmente, la comparación realizada anteriormente no se halla situada en sus justos términos, puesto que la naturaleza de las ganancias derivadas de ambas actividades era bien distinta. Las del comercio eran intrínsecamente inseguras. Un conflicto bélico, una brusca alteración de los precios, un mínimo cambio en la demanda, etc. podían dar al traste a numerosos años de esfuerzos. A ello se añadía la rémora que normalmente solían suponer los créditos incobrados de los deudores morosos, que podían provocar una falta de liquidez inmediata. De ahí que sea comprensible que los comerciantes considerasen a los bienes inmuebles como unos efectos seguros. Así lo indicaba, por ejemplo, Juan Bautista Causa en su testamento de 1.742 al señalar que aquellos "...son casi los mejores que rechen en mi patrimonio, pues las cantidades que tengo empleadas en el comercio están expuestas a las contingencias que en sí traen los negocios, y más las que están en partes remotas y por el mar..." (342). Téngase en cuenta que esta afirmación se realizaba antes de que la crisis de la década de 1.740 comenzara a agudizarse, en una época, por tanto, en que los beneficios comerciales eran enormemente elevados. Realmente, las casas y tierras eran una inversión que, aparte de proporcionar una renta anual, constituían una garantía de cara al futuro. Además, podían servir para solucionar las dificultades momentáneas que sobreviniesen en algún momento, puesto que con ocasión de las suspensiones de pagos o quiebras eran susceptibles de ofrecerse como fianza, o su simple venta era suficiente para evitar la falta de liquidez. Si a todo ello se le añade el carácter conservador que, sobre todo entre la burguesía sedera, hemos detectado presidiendo sus actuaciones (escasas remesas directas a las colonias, preferencia por el contacto con Cádiz, mantenimiento del sistema productivo disperso, etc.), se comprende en mayor medida la actitud adoptada. No obstante, no debían de acabar ahí las motivaciones, ya que la posesión de bienes inmuebles era un indicador necesario para conseguir un cierto grado de prestigio social. No en vano los comerciantes que habían alcanzado un determinado nivel de riqueza invertían generalmente

buena parte de su fortuna en la adquisición de casas y tierras, e inmediatamente fundaban con ellas uno o varios vínculos. El fenómeno hemos tenido ocasión de apreciarlo en el caso de los Canet, Emperador, Pastor, Noguera, Blado, Causa, Batifora, Verges, Lasala, etc. , y existen otros testimonios (como el de Valero Galindo, Pedro Hedo, Joseph Bertrán y Ramón, Mariana Labaig, etc.) que nos indican que era mucho más general. ¡Nada más lejos de la libertad de mercado que teóricamente debía ser un principio perfectamente asumido por la burguesía comercial!. Al respecto, podría ser ilustrativa la distinción que realiza P. Goubert entre las fortunas burguesas jóvenes, maduras y viejas de las que la intermedia estaría representada por el comerciante de tejidos de lino Nicolás Danse, que ya había realizado una importante inversión inmobiliaria (343). Igualmente, en Valencia todo parece indicar que ningún comerciante que se preciase no había experimentado la misma evolución. Y esta conducía normalmente, con la creación del vínculo, al logro de la definitiva promoción social. Así, en los memoriales en los que se solicitaba el privilegio de hidalguía, la posesión de una buena cantidad de tierras era, junto a otros méritos, un argumento invariablemente repetido. Este era el primer paso para que la fortuna se convirtiera en "vieja" y se abandonase, a corto o largo plazo, la actividad comercial. Con ello se culminaba el proceso de "traición" de la burguesía que acertadamente acuñó Braudel. De todas formas, en Valencia el fenómeno tampoco debe dramatizarse hasta el punto de creer, como sostenían las teorías tradicionales que la inversión en la adquisición de bienes inmuebles dificultó la industrialización al sustraer los capitales necesarios para el proceso de modernización. Realmente, la actitud de la burguesía comercial valenciana fue perfectamente coherente con la que desarrollaron las personas de su misma clase social en otros países, incluyendo en ellos a la propia Inglaterra, en donde F. Crouzet señala la existencia de importantes trasvases de capitales desde la misma industria hacia la agricultura, al adquirirse inmediatamente grandes dominios por parte de todo empresario enriquecido (344). Se respondía con ello a una mentalidad que trataba de imitar en todo momento el estilo de vida de la aristocracia, hasta el punto de asumir totalmente sus ideales,

como vimos, por ejemplo, en el caso de Félix Pastor. Pero este comportamiento no bastaba para dificultar la industrialización. Si así hubiera sido, el argumento tendría que hacerse extensivo a la mayor parte de las burguesías europeas. Ciertamente, quizás en nuestro caso tuviera su incidencia la escasa capacidad de riesgo que parecían denotar los comerciantes sederos, al mantener el sistema de producción disperso y no diversificar el mercado de salida.

Concluyendo, a lo largo de este capítulo creo que ha quedado demostrado que en la Valencia del siglo XVIII existió una importante acumulación de capital de carácter comercial, en contra de lo que habitualmente se venía afirmando. En esta ciudad se lograron amasar unas fortunas equiparables a las de otros lugares mejor dotados naturalmente para el desarrollo del tráfico, como Sevilla o Bilbao. Basta recordar, una vez más, las deficiencias de sus instalaciones portuarias para comprender la auténtica entidad del fenómeno. Pero más importancia aún, si cabe, tiene el hecho de que aquella fuese protagonizada principalmente por una burguesía de carácter autóctono, desmintiendo también las ideas tradicionales y contrastando con la situación que presentaban otros núcleos mercantiles españoles, en donde los elementos extranjeros eran preponderantes. Centrada básicamente en el comercio de tejidos de seda y teniendo frecuentemente un origen artesanal, los mecanismos y vicisitudes de su promoción económica hemos tenido ocasión de analizarlos individualmente en muchos casos. Sus relaciones matrimoniales, en cambio, nos han aparecido de una forma mucho más difusa debido a la infrecuencia del contrato dotal, aunque todo parece indicar que tenían lugar dentro de su mismo medio social, artesanal en sus inicios y comercial posteriormente. Manteniendo un sistema productivo disperso, su tráfico estaba centrado principalmente en Cádiz, donde los beneficios eran bastante seguros, y solo ocasionalmente se arriesgaban a facturar su producción a las colonias. En todo caso, el resto de los mercados eran prácticamente desatendidos. A pesar de que sus ganancias eran bastante seguras y

regulares(entre el 10 y el 15 % en sus contactos gaditanos, a lo que se podía añadir el 40 % en el tráfico colonial), los abandonos o cambios de actividad no eran infrecuentes, incluso entre los que habían tenido un origen artesanal. A ello se añadía la habitual pasión por la inversión inmobiliaria, en búsqueda de una mayor seguridad y de la consiguiente promoción social, que, a corto o largo plazo, daba lugar a la definitiva huida del comercio. La misma tentación sentían los comerciantes que mantenían un tráfico más diversificado. Aunque entre ellos también eran importantes los de origen autóctono, aquí se concentraban la gran mayoría de los extranjeros. Parece que éstos solían asentarse en Valencia con un escaso patrimonio, acumulando capital por medio del progresivo incremento de la complejidad de sus negocios. Con un nivel de endogamia mucho mayor, su tráfico se basaba en la importación y redistribución de todo tipo de productos manufacturados o alimenticios, y en la exportación de materias primas y mercancías de origen agrícola, aunque sin despreciar, ni mucho menos, la propia elaboración de tejidos de seda. La irradiación que alcanzaban sus contactos tenía un carácter internacional. Pero sus beneficios parecían menos seguros, aunque en la primera mitad del siglo podían superar el 20 %, y en la segunda rondaban el 10 ó el 15 %.

La composición de las fortunas que nos ha revelado el análisis de una muestra bastante nutrida del conjunto de esta burguesía indica que eran los bienes muebles los que, lógicamente, solían ser preponderantes. No obstante, los efectos de uso doméstico no parecían denotar unas ansias excesivas por exteriorizar su elevado nivel de riqueza, salvo quizás en lo relativo a las joyas y objetos elaborados con metales preciosos, manteniéndose los muebles de la casa, el menaje y las ropas dentro de un moderado confort. Por su parte, el dinero en efectivo de que se disponía no solía ser muy elevado, a diferencia de lo que ocurría en Sevilla o Cádiz, denotando, por tanto, una cierta concentración del patrimonio en los bienes de carácter comercial, como mercancías, géneros facturados y, sobre todo, créditos. Pero era quizás la inseguridad que ello podía conllevar, junto con los afanes de promoción social, lo que impulsaría a

la inversión inmobiliaria. Centrada principalmente en las fincas rústicas, aunque sin despreciar las urbanas, parece que aquella adquiriría un carácter apresurado a partir de la decisión tomada en un momento determinado. Y ello sin tener en cuenta factores tan importantes como la elevación de sus precios o la escasa rentabilidad, puesto que las adquisiciones continuaron siendo intensas en el último cuarto del siglo XVIII. Soliendo ser más importantes cuanto mayor era la fortuna, con las compras realizadas se creaba en muchos casos un vínculo que constituía el primer paso para el proceso de ennoblecimiento que daba lugar, finalmente, al abandono de la actividad comercial. No obstante, este fenómeno era también habitual en el resto de los países europeos y no debe ser considerado, por tanto, como una de las causas principales que explicarían el fracaso de la industrialización, como se ha venido sosteniendo. Otra de las hipótesis clásicas aludidas, la debilidad de la acumulación del capital comercial, ya hemos visto que era igualmente infundada. De ahí que deba ser en las propias condiciones en las que se desarrollaba la misma producción industrial, y su red de comercialización, donde se encuentren las respuestas principales.

NOTAS AL CAP. IV

- (1) ANES, G. Las crisis agrarias en la España moderna. Madrid, 1.970. Pags. 302
- (2) BERNAL, A.M. y GARCIA-BAQUERO, A. Tres siglos del comercio sevillano (1.598-1.868). Cuestiones y problemas. Sevilla, 1.976. Pags. 47-48.
- (3) ALVAREZ SANTALO, C. y GARCIA-BAQUERO, A. "Funcionalidad del capital andaluz en vísperas de la primera industrialización". Estudios regionales. nº 5. Málaga, 1.980. Pag 104.
- (4) Sobre Inglaterra, F. Crouzet afirma que la financiación de las empresas provino principalmente de los capitales artesanales y de los comerciales, sobre todo de los relacionados con el mundo productivo, es decir, los comerciantes-frabricantes, aunque en la conclusión es algo más cauto: "...c'est l'industrie elle même qui a fourni l'essentiel des fonds pour se prope transformation; le grand commerce assura un appoint très important; mais le rôle des capitaux fonciers, bancaires et "divers" apparaît très faible...". Ver CROUZET, F. "La formation du capital en Grande-Bretagne pendant la revolution industrielle". Deuxieme conference internationale d'histoire economique. Vol. II. Aix-en-Provence, 1.962. Pags. 590-607. Esta tesis se contrapone en cierto modo a la de BAIROCH, P. Revolución industrial et sous-developpement. Paris, 1.963, que posteriormente negaba toda influencia del comercio en el origen de la industrialización en su trabajo "Commerce international et genèse de la revolution industrielle anglaise". Annales. Marzo-abril de 1.973. Pags. 541-571, y concedía todo el protagonismo a la agricultura en "La agricultura y la revolución industrial. 1.700-1.914". Historia económica de Europa. Vol III. La revolución industrial. Barcelona, 1.979. Pags. 464-516. La estrecha ligazón entre ambos factores que defendía en este trabajo ya fue criticada por F. CROUZET en "Agri-

culture et revolution industrielle. Quelques reflexions". Cahiers d'histoire. 1.967. Pags. 67-86. Y estas criticas han sido asumidas por la mayor parte de la reciente historiografia. Ver, por ejemplo BERGERON, L. "La revolucion industrial inglesa". Historia economica y social del mundo (dir. por P. LEON). Vol. III. Inercias y revoluciones. 1.730-1.840. Madrid, 1.980. Pags. 331-333. En Francia, el origen artesanal y comercial de los capitales que financiaron la industrialización es señalado por LEON, P. "Les nouvelles élites". Histoire economique et sociale de la France. Tomo II. Des derniers temps de l'âge seigneurial aux preludes de l'âge industriel (1.660-1.789). Paris, 1.970. Pags. 617-620. La misma idea sostiene GASPARD, P. "L'accumulation du capital dans l'indiennage au XVIIIe. siècle". Revue du Nord. nº 240. Enero-marzo de 1.979. Pags. 115-124. Por su parte, el origen comercial de los capitales invertidos en las fábricas de indianas de Cataluña está perfectamente documentado en el trabajo de GRAU, R. y LOPEZ, M. "Empresari i capitalista a la manufactura catalana del segle XVIII. Introducció a l'estudi de les fàbriques d'indianes". Recerques-4. Origens del capitalisme. Barcelona, 1.974. Pags. 19-57.

- (5) LLUCH, E. La via valenciana. Valencia, 1.976. Pag. 33
- (6) GARCIA BONAFE, M. "El marco histórico de la industrialización valenciana". Información comercial española. nº 485. Madrid, 1.974. Pags. 137-138
- (7) Ver, por ejemplo, TOMAS CARPI, J.A. La economia valenciana: Modelos de interpretación. Valencia, 1.976. Pag. 45. LLUCH, E. Op. cit. Pags. 35-37
- (8) BERNAL, A.M. y GARCIA-BAQUERO, A. Op. cit. Pag. 48
- (9) BERNAL, A.M. y GARCIA-BAQUERO, A. Ibid. Pags. 107-116
- (10) CARRIERE, Ch. Negociants marseillais au XVIIIe. siècle. Marsella, 1.973. Pags. 427-464.
- (11) MARTIN, J.C. "Le commerçant, la faillite et l'historien". Annales Noviembre-diciembre de 1.980. Pag. 1.254.
- (12) EIRAS, A. "Tipologia documental de los protocolos gallegos". La historia social de Galicia en sus fuentes de protocolos. Universidad de Santiago de Compostela, 1.981. Pag. 28.
- (13) En el trabajo de A. EIRAS citado en la nota anterior existe una abundante información bibliográfica sobre esta cuestión, y a

ella me remito (ver notas 8 y 9 de las pags. 28-29). En lo que se refiere exclusivamente al mundo comercial español dieciochesco, utilizan esta fuente exhaustivamente GARCIA-BAQUERO, A. Cádiz y el Atlántico (1.717-1.778). Sevilla, 1.976. Pags. 503 y ss., y BASURTO LARRAÑAGA, R. Comercio y burguesía mercantil de Bilbao en la segunda mitad del siglo XVIII. Bilbao, 1.983. Pags. 233 y ss. Por su parte, en Sevilla se están recopilando sistemáticamente inventarios con el fin de analizar la totalidad de las capas urbanas durante el siglo XVIII, aunque los primeros resultados ofrecidos se han basado exclusivamente en la burguesía comercial. ALVAREZ SANTALO, C. y GARCIA-BAQUERO, A. Op. cit. Pags. 101-133.

- (14) GARDEN, M. Lyon et les lyonnais au XVIIIe. siècle. Paris, 1.975. Pags. 155-157.
- (15) EIRAS, A. Op. cit. Pag. 79
- (16) ALVAREZ SANTALO, C. y GARCIA-BAQUERO, A. Op. cit. Pag. 106
- (17) CATY, R. y RICHARD, E. "Contribution a l'etude du monde du ne-goce marseillais de 1.815 a 1.870: L'apport des sucesions". Revue historique. nº 536. Paris, 1.980. Pag. 339.
- (18) GARCIA-BAQUERO, A. Op. cit. Pags. 507 y 509
- (19) En el trabajo citado anteriormente de A. Eiras existe una abundante información bibliográfica al respecto, y a ella me remito. EIRAS, A. Op. cit. Pags. 31-32. Nota 11.
- (20) GARDEN, M. Op. cit. Pag. 145.
- (21) BURGO LOPEZ, M.C. "Niveles sociales y relaciones matrimoniales en Santiago y su comarca (1.640-1.750), a través de las escrituras de dote". La documentación notarial y la historia. Actas del II Coloquio de Metodología histórica aplicada. Universidad de Santiago de Compostela, 1.984. Vol. I. Pags. 179 y 199
- (22) A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.833. Año 1.751. Fols. 343v-345r. Sig. 6.835. Año 1.753. Fols. 200r-203r. Sig. 6.840. Año 1.758. Fols. 365r-371v.
- (23) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Luis Oriol. Sig. 98. Año 1.758. Fols. 22v-25r.
- (24) La división de bienes de Bernardo Lasala en A.C.C.Ch.V. Protocolos de Pedro Rodrigo. Sig. 145. Año 1.763. Fols. 221r-420r. Aquí se puede encontrar la referencia de la dote de su hija Josepha. El contrato matrimonial de su hija Maria Francisca en A.R.V. Protocolos de Joseph Fabra. Sig. 5.611. Año 1.766. Fols.

188r-203r.

- (25) ARIES, Ph. L'homme devant la mort. Paris, 1.977. GARCIA CARCEL, R. "La muerte en la Barcelona del Antiguo Régimen. (Aproximación metodológica)" La documentación notarial y la historia ... Vol II. Pags. 115-124,
- (26) GARCIA-BAQUERO, A. Op cit. Pag. 502.
- (27) GARCIA-BAQUERO, A. Ibid. Pags. 505-507.
- (28) EIRAS, A. "La metodología de la investigación histórica sobre documentación notarial: para un estado de la cuestión. Introducción general". La documentación notarial y la historia... Vol. I. Pags. 28-29
- (29) Según los datos obtenidos por J.M. Palop en el Archivo de la Catedral de Valencia, el salario de los oficiales de la construcción permaneció prácticamente estable durante casi todo el siglo XVIII en 8 sueldos diarios, es decir, unas 146 Libras anuales si se trabajaban todos los días del año. Por su parte, el salario de los factores de comercio era muy variable, pero se situaba normalmente entre 250 y 300 Libras anuales a mediados de siglo.
- (30) GARCIA-BAQUERO, A. Op. cit. Pags. 510-511.
- (31) ALVAREZ SANTALO, C. y GARCIA-BAQUERO, A. Op. cit. Sobre la fortuna de los comerciantes, ver cuadro nº 1 en pag. 129. Sobre el capital medio de la nobleza sevillana, ver pag. 111.
- (32) BASURTO LARRAÑAGA, R. Op. cit. Pags. 241-255
- (33) A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.830. Año 1.748. Fols. 279r. Sig. 6.832. Año 1.750. Fol. 108r.
- (34) A.R.V. Protocolos de Tomás Cebolla. Sig. 549. Año 1.756. Fol. 44v.
- (35) GARCIA-BAQUERO, A. Op. cit. Pag. 511
- (36) Según señala M. Garden a través del análisis de los contratos matrimoniales, los comerciantes lioneses solían provenir del mismo medio social mercantil, siendo muy escasas los de origen artesanal y negando la existencia de promociones sociales rápidas y brillantes. Así, afirma: "...il faut bien reconnaître que le milieu marchand ne se crée pas par une montée sociale régulière d'artisans ou de paysans enrichis:...la meilleure chance pour devenir marchand est encore d'être fils de marchand...". GARDEN, M. Op. cit. Pags. 253-254.

- (37) RODRIGUEZ GARCIA, S. El arte de las sedas valencianas en el siglo XVIII. Valencia, 1.959. Ver lista cronológica de las personas que ejercieron dicho cargo en pags. 167-171.
- (38) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Francisco Lorenzo. Sig. 136. Año 1.747. Fols. 54 r.
- (39) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Francisco Lorenzo. Sig. 136. Año 1.753. Fols. 1r-7r. La división de sus bienes en el mismo año. Fols. 11v-22v.
- (40) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Francisco Lorenzo. Sig. 136. Año 1.754. Fols. 181v.
- (41) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Francisco Lorenzo. Sig. 136. Año 1.769. Fols. 327v-332v.
- (42) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Francisco Lorenzo. Sig. 136. Año 1.752. Fols. 108v-109v.
- (43) A.R.V. Protocolos de Antonio Moreno y Castro. Sig. 1.590. Año 1.784. Fols. 107r-112r.
- (44) En la cláusula 14^a de dicho testamento afirmaba al referirse a su hijo Pedro Morera Núñez "...y respecto a que éste murió en Cádiz de menor edad, por quien huve de hacer biaxe a dicha ciudad para colocarle en su casa, expendiendo en ello para muebles de la misma y otras cosas para su decencia, sin embargo de no haverlo emancipado, fue más lo que gasté para dicha colocación que lo que dexó en limpio de beneficios...".
- (45) A.R.V. Protocolos de Antonio Moreno y Castro. Sig, 1.590. Año 1.784. Fols. 46v-55v y 107r-112r.
- (46) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Joseph Alvarez Jordan. Sig. 459. Año 1.764. Fols. 71r-78r.
- (47) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Joseph Alvarez Jordan. Sig. 459. Año 1.769. Fols. 140v-142v. Año 1.770. Fols. 75r-90r.
- (48) GONZALEZ ENCISO, A. "La industria dispersa lanera en Castilla en el siglo XVIII". Cuadernos de Investigación histórica. nº 2. Madrid, 1.978. Pags. 276.
- (49) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.775. Exp. nº 27.
- (50) A.R.V. Protocolos de Joaquin Pastor. Sig. 7.337. Año 1.784. Fols. 574v-575r.
- (51) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Joseph Alvarez Jordan. Sig. 459. Año 1.786. Fols. 207v-209r.
- (52) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 91₁. Libro 2^a. Fols. 49v-50v.

- (53) A.R.V. Protocolos de Martín Ignacio Atucha. Sig. 4.834. Año 1.739. Fols. 125v-142v.
- (54) En la escritura de convenio realizada el 1 de septiembre de 1.765 entre Juan Bautista Orellana y su hermano Francisco Vicente se afirma que la cantidad fue de 551 Libras "...que a este prestó la expresada su madre quando se fue a Cádiz por los años mil setecientos quareinta y nueve o mil setecientos cinquenta...". No obstante, en el nuevo convenio que el 6 de octubre de 1.765 realizó Juan Bautista Orellana con su madre se afirma que el préstamo consistió en 514 Libras 19 sueldos, de lo que aquel firmó vale el 25 de agosto de 1.750. En este último contrato Juan Bautista Orellana le entregaba a su madre 263 Libras 19 sueldos como entero pago de lo que aquella le prestó, y ésta le cedía los bienes que le correspondieron de la herencia paterna, por valor de 1.233 Libras, que habia administrado hasta entonces. A.R.V. Protocolos de Joaquin Pastor. Sig. 7.318. Año 1.765. Fols. 366r-366v y 391v-392v.
- (55) A.H.P.C. Protocolos de Juan Antonio Salgado. Escribanía nº 25. Sig. 5.758. Año 1.764. Fols. 250r-252v.
- (56) A.R.V. Protocolos de Joaquin Pastor. Sig. 7.322. Año 1.769. Fol. 119v.
- (57) A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.843. Año 1.765. Fols. 131v.
- (58) A.R.V. Protocolos de Joaquin Pastor. Sig. 7.334. Año 1.781. Fols. 29r-59r. En 1.790 se añadieron 2.200 Libras que se habian omitido por olvidos y equivocaciones. Protocolos de Joaquin Pastor. Sig. 7.343. Año 1.790. Fols. 319v-321v.
- (59) A.R.V. Protocolos de Joaquin Pastor. Sig. 7.338. Año 1.785. Fols. 670r-673v.
- (60) A.R.V. Protocolos de Joaquin Pastor. Sig. 7.343. Año 1.790. Fols. 464v-466v.
- (61) A.R.V. Protocolos de Joaquin Pastor. Sig. 7.346. Año 1.793. Fols. 455v-456v.
- (62) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Josef Velasco. Sig. 146. Año 1.796. Fols. 130v-135r. A Ignacio Orellana y Causa le correspondieron 6.130 Libras 8 dineros; a Juan Bautista Orellana y Causa 5.146 Libras, 19 sueldos y 9 dineros; y a Salvador Lorente 3.264 Libras, 10 sueldos y 4 dineros.

- (63) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Josef Velasco. Sig. 146. Año 1.796. Fols. 148r-152v. El contrato de renovación en los mismos protocolos. Año 1.799. Fols. 426v-427v.
- (64) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Francisco Lorenzo. Sig. 136. Año 1.749. Fols. 121v-124r.
- (65) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Francisco Lorenzo. Sig. 136. Año 1.754. Fols. 292v-330r. La división de sus bienes se encuentra en los mismos protocolos. Año 1.755. Fols. 113v-140v.
- (66) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Francisco Lorenzo. Sig. 136. Año 1.751. Fols. 171v-172r.
- (67) Es el caso de los "tratantes" Maria Francisca Ramón y Joseph Ferrandis, quienes en 1.754 compraron a Canet tejidos de seda por valor de 9.722 Libras. Unos meses después solo habían conseguido pagar 5.668 Libras, por lo que, quizás ante el apremio de aquel, intentaron abonarle el resto devolviéndole algunos géneros, seguramente infravalorados, y cediéndole diversos créditos. A.C.C.Ch.V. Protocolos de Francisco Lorenzo. Sig. 136. Año 1.754. Fols. 172r-178r. Sobre las dificultades de los compradores para pagar regularmente, puede verse también la escritura de obligación realizada por un maestro terciopelero en 1.753 en los mismos protocolos. Año 1.753. Fols. 210r-210v.
- (68) ARDIT, M. "Datos sobre el comercio español con América en el siglo XVIII. Las empresas comerciales de Mariano Canet y Montalban (1.758-1.785)" Estudios dedicados a Juan Peset Aleixandre. Valencia, 1.982. Pags. 157-174.
- (69) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Rodriguez. Sig. 180. Año 1.784. Fols. 45v-46v.
- (70) ARDIT, M. "Las empresas comerciales de la sociedad "Viuda de Don Mariano Canet e hijos" y las primeras expediciones directas de Valencia a Veracruz (1.786-1.805)". Estudis-11. Valencia, 1.98 . Ver nota 9a.
- (71) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Rodriguez. Sig. 180. Año 1.789. Fols. 15v-17r.
- (72) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Rodriguez. Sig. 180. Año 1.788. Fols. 70r-71v.
- (73) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Rodriguez. Sig. 180. Año 1.792. Fols. 17v-22v.

- (74) CLAVERO, B. Mayorazgo. Propiedad feudal en Castilla (1.369-1.836). Madrid, 1.974. Pags. 292-300.
- (75) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Rodríguez. Sig. 180. Año 1.792. Fols. 56v-117v. Año 1.793. Fols. 22r-88r.
- (76) A.R.V. Protocolos de Antonio Moreno y Castro. Sig. 1.590. Año 1.784. Fols. 129r-144v.
- (77) El contrato de compañía en A.R.V. Protocolos de Antonio Moreno y Castro. Sig. 1.586. Año 1.778. Fols. 21r-26v. El de disolución en A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Vinet. Sig. 143. Año 1.784. Fols. 250r-251r.
- (78) A.R.V. Protocolos de Antonio Moreno y Castro. Sig. 1.590. Año 1.784. Fols. 145r-148r.
- (79) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.790. Exp. nº 36. Fol. 1r.
- (80) Sobre el tanteo de seda destinada a la exportación por los fabricantes valencianos en 1.762, ver su relación en A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.768. Exp. nº 5. Fol. 1. En lo que respecta a la compañía de 1.764, ya se ha citado en el caso de Vicente Morera. Ver nota 46.
- (81) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Joseph Alvarez Jordan. Sig. 459. Año 1.763. Fols. 66r-74v. Sobre la fecha de su matrimonio, ver la escritura de renuncia a su parte de gananciales que en 1.751 realizó Rosa Gil. A.R.V. Protocolos de Carlos Vicente Seguí. Sig. 7.921. Año 1.751 Fols. 168r-170r.
- (82) A.R.V. Protocolos de Carlos Vicente Seguí. Sig. 7.924. Año 1.754. Fols. 274v-278v.
- (83) A.R.V. Protocolos de Carlos Vicente Seguí. Sig. 7.916. Año 1.746. Fols. 32r-38r.
- (84) Sobre el embargo de tejidos, ver A.G.S. Consejo Supremo de Hacienda. Libro 249. Fol. 339r. Sobre la creación de la compañía de Extremadura y su privilegio exclusivo del comercio con Portugal ver RODRIGUEZ GONZALEZ, M.C. "La Real Compañía de comercio y fábricas de Extremadura". Cuadernos de Investigación histórica. nº 6. Madrid, 1.982. Pags. 42-44
- (85) La escritura de convenio, de la que proviene casi toda la información anterior, se encuentra en A.R.V. Protocolos de Carlos Vicente Seguí. Sig. 7.921. Año 1.751. Fols. 127v-131v.
- (86) A.R.V. Protocolos de Carlos Vicente Seguí. Sig. 7.923. Año 1.753. Fols. 141r-143r.

- (87) El contrato matrimonial de Tomás Emperador en A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.835. Año 1.753. Fols. 200r-203r. El inventario y división de bienes de Blas Emperador en A.C.C.Ch.V. Protocolos de Joseph Alvarez Jordán. Sig. 459. Año 1.762. Fols. 125r-140r. Año 1.763. Fols. 74v-117v.
- (88) Así se afirma en un convenio realizado en dicho año. A.R.V. Protocolos de Carlos Vicente Seguí. Sig. 7.925. Año 1.755. Fols. 172v-175r.
- (89) El pleito se encuentra en A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.765. Exp. nº 2. El contrato privado de compañía está en los folios 30r-33v. y la escritura de disolución y acuerdo en los folios 298r-307v.
- (90) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Joseph Alvarez Jordán. Sig. 459. Año 1.778. Fols. 19r-23r.
- (91) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Joseph Alvarez Jordán. Sig. 459. Año 1.777. Fols. 111r-117v.
- (92) Según afirmaba Maria Luisa Emperador en el expediente de quiebra de Pedro Gourgues en 1.789, el inventario se realizó ante el notario Vicente Albiñana. Dicho expediente de quiebra se encuentra en A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.789. Exp. nº 186. Los protocolos de Vicente Albiñana no se han localizado en ninguno de los archivos existentes en Valencia que dispongan de documentación notarial, es decir, los del Reino, del Colegio de Corpus Christi, municipal, de la catedral y de la Diputación Provincial. Se acudió también al archivo del ayuntamiento de Museros, en cuyo término municipal se encuentra la Venta de Emperador, y tampoco se consiguió ninguna información al respecto.
- (93) La noticia de dicha concesión se encuentra en A.C.C.Ch.V. Protocolos de Joseph Alvarez Jordán. Sig. 459. Año 1.778. Fol. 109r.
- (94) Toda la problemática sobre el mayorazgo como institución, es decir, las regulaciones legales sobre creación, orden de primogenitura, personas exceptuadas de su posesión, inconfiscabilidad, etc., puede verse en CLAVERO, B. Op. cit. Pags. 211-279.
- (95) A.R.V. Protocolos de Antonio Moreno y Castro. Sig. 1.586. Año 1.779. Fols. 77v-83v.

- (96) A.R.V. Protocolos de Antonio Moreno y Castro. Sig. 1.586. Año 1.778. Fols. 122v-123v.
- (97) A.R.V. Protocolos de Antonio Moreno y Castro. Sig. 1.591. Año 1.786. Fols. 146r-151v.
- (98) Al respecto se planteó un pleito ante el Consulado del que procede nuestra información. A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.799. Exp. nº 52.
- (99) A.R.V. Protocolos de Antonio Moreno y Castro. Sig. 1.585. Año 1.777. Fols. 67v-131r y 231r-258r.
- (100) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Vinet. Sig. 143. Año 1.788. Fols. 165v-166r.
- (101) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Vinet. Sig. 143. Año 1.794. Fols. 81v-82v.
- (102) A.R.V. Escribanias de Cámara. Año 1.793. Exp. nº 91 y 181.
- (103) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Francisco Lorenzo. Sig. 136. Año 1.765. Fols. 94r-106v y 307v-339v.
- (104) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Francisco Lorenzo. Sig. 136. Año 1.758. Fols. 214v-216v. Año 1.766. Fols. 284r-287v.
- (105) El inventario y división de bienes en A.C.C.Ch.V. Protocolos de Luis Vicente Simian. Sig. 202. Año 1.778. Fols. 119r-130r y 404r-411r. Su nombramiento como mayoral primero en 1.788 en RODRIGUEZ GARCIA, S. Op. cit. Pags. 167-171
- (106) A.R.V. Protocolos de Salvador Labaila Benito. Sig. 6.388. Año 1.804. Fols. 515r-517r.
- (107) A.R.V. Protocolos de Marcos Cifuentes. Sig. 5.322. Año 1.792. Fols. 30v-35r.
- (108) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Miguel de la Orden. Sig. 102. Año 1.774. Fols. 33v-45v.
- (109) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Joseph Vicente Marin. Sig. 128. Año 1.766. Fols. 420v-425r. Su esposa era hija de Jaime Fernández, maestro del arte mayor de la seda que fue tesoro de la Junta de Comercio de Valencia de 1.766 a 1.783, en cuyo año le sucedió en el cargo el propio Vicente Oliag y Aguilera, desempeñándolo hasta su muerte en 1.805, aparte de ocupar otros empleos en la misma institución y una vocalía vitalicia desde 1.786, como vimos en el capítulo segundo. Por su parte, su cuñado, Jaime Fernández Más, fue secretario de la Junta de Comercio entre 1.781 y 1.794, y contador desde 1.793 a 1.818. Es decir, entre Oliag y Fernández coparon

los cargos burocráticos más importantes de dicho organismo, estando ambas familias relacionadas por lazos de parentesco.

- (110) En el balance realizado se consideran los beneficios realmente en 18.784 Libras, 16 sueldos y 5 dineros, aunque sin incluir 800 Libras, 6 sueldos y 4 dineros que derivaban del importe de los efectos embarcados a América en el navio Oriflama, que naufragó, por lo que se consideraba dudosa la cobranza que se estaba intentando realizar de la compañía aseguradora.
- (111) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 17, .
- (112) RODRIGUEZ GARCIA, S. Op. cit. Pags. 167-171.
- (113) A.R.V. Protocolos de Juan Bautista Escutia. Sig. 5.561. Año 1.762. Fols. 172v-179v.
- (114) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Joseph Mestre. Sig. 1.038. Año 1.762. Fols. 94r-104r.
- (115) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Josef de Velasco. Sig. 146. Año 1.791. Fols. 77r-81r.
- (116) A.H.P.C. Protocolos de Juan Antonio Salgado. Escribanía nº 25. Sig. 5.768. Año 1.774. Fols. 211r.
- (117) A.H.P.C. Protocolos de Juan Antonio Salgado. Escribanía nº 25. Sig. 5.768. Año 1.774. Fols. 689r-690r.
- (118) A.R.V. Protocolos de José Ximénez. Sig. 8.163. Año 1.774. Fols. 20v-22r y 195r-196r.
- (119) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.778. Exp. nº 31.
- (120) A.R.V. Protocolos de José Ximénez. Sig. 8.169. Año 1.786. Fols. 104v-106r.
- (121) A.R.V. Real Acuerdo. Libro 83. Año 1.788. Fols. 85v-y 715.
- (122) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.798. Exp. nº 82.
- (123) A.R.V. Protocolos de Carlos Francisco Paris. Sig. 7.275. Año 1.777. Fols. 248r-250v.
- (124) A.R.V. Protocolos de Carlos Francisco Paris. Sig. 7.275. Año 1.777. Fols. 256r-257v.
- (125) A.R.V. Protocolos de Francisco Barrachina. Sig. 4.890. Año 1.815. Fols. 202r-215r. Ver especialmente las cláusulas 24 y 25.
- (126) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.766. Exp. nº 4. Fol. 9r. Como puede apreciarse en el texto, cada diez reales valencianos formaban una libra. Por su parte, los reales utilizados en Cádiz debían ser los de plata, y su equivalencia con la libra valenciana solía ser la siguiente: 8 reales de plata=

1 Libra valenciana. No obstante, en el texto parece adoptarse una equivalencia intermedia entre 7,5 y 8 reales de plata por cada Libra, concretamente unos 7,78 reales de plata.

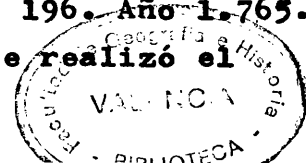
- (127) PALOP RAMOS, J.M. "El litoral valenciano y el avituallamiento triguero de Madrid. Hambres de 1.754 y 1.766". Estudis-5 Valencia, 1.976. Pag. 145.
- (128) MARTINEZ SANTOS, V. Cara y cruz de la sedería valenciana. (siglos XVIII y XIX). Valencia, 1.981. Pag. 161.
- (129) Toda la información anterior referida a los afanes de ascenso social de Félix Pastor y lo relativo a las regulaciones del mayorazgo principal procede de A.C.C.Ch.V. Protocolos de Rafael Vicente Tortajada. Sig. 195. Año 1.794. Fols. 239r-421v. Y de A.R.V. Protocolos de Felipe Trilles. Sig. 8.054. Año 1.802. Fols. 91v-172v. La cita realizada en Fols. 96v-97r.
- (130) A.R.V. Protocolos de Juan Bautista Rodrigo. Sig. 7.652. Año 1.801. Fols. 738r-763r.
- (131) A.R.V. Protocolos de Felipe Trilles. Sig. 8.054. Año 1.802. Fols. 173r-177r.
- (132) A.R.V. Protocolos de Francisco Barrachina. Sig. 4.889. Año 1.812. Fols. 64r-66r.
- (133) A.R.V. Protocolos de Francisco Barrachina. Sig. 4.890. Año 1.815. Fols. 85r-104v.
- (134) A.R.V. Protocolos de Tomás Cebolla. Sig. 549. Año 1.756. Fols. 44r-50r.
- (135) A.R.V. Protocolos de Tomás Cebolla. Sig. 538. Año 1.743. Fols. 81v-87r.
- (136) A.R.V. Protocolos de Antonio Seguer y Pertusa. Sig. 7.890. Año 1.757. Fols. 480r-491v.
- (137) A.R.V. Protocolos de Antonio Seguer y Pertusa. Sig. 7.891. Año 1.758. Fols. 89r-137r.
- (138) Sobre la compañía de 1.764 ver nota 46. La escritura de poder en A.C.C.Ch.V. Protocolos de Joseph Alvarez Jordán. Sig. 459. Año 1.776. Fols. 144v-146r.
- (139) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Francisco Hilario Cavaller. Sig. 418. Año 1.797. Fols. 103r-111r.
- (140) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.767. Exp. nº 13. Sobre las alegaciones de Bladó y Monrepós ver fols. 48v-50v. Sus compras en fols. 162r-166v.

- (141) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Luis Vicente Simian. Sig. 202. Año 1.778. Fols. 243r-248r.
- (142) A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.822. Año 1.740. Fols. 89r-92r. Sig. 6.831. Año 1.749. Fols. 313r-322r.
- (143) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Luis Vicente Simian. Sig. 202. Año 1.775. Fols. 130r-138v. Año 1.778. Fols. 268r-269r.
- (144) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Luis Vicente Simian. Sig. 202. Año 1.783. Fols. 85v-106v y 343v-365r.
- (145) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.793. Exp. nº 33. Fols. 26r-27v.
- (146) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.793. Exp. nº 57. Fols. 24v-25r.
- (147) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.794. Exp. nº 80. Fols. 80v-81v.
- (148) A.G.S. Consejo Supremo de Hacienda. Leg. 363. Exp. nº 20
- (149) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Luis Oriol. Sig. 98. Año 1.755. Fols 4r-8v. Año 1.758. Fols. 16r-22r., 55r-76v y 91v-125v.
- (150) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Luis Oriol. Sig. 98. Año 1.758. Fols. 22v-25r.
- (151) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 18₁.
- (152) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.767. Exp. nº 13.
- (153) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.793. Exp. nº 141. Fols. 391r-392r.
- (154) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.793. Exp. nº 141. En él se encuentra la mayor parte de la información sobre la actuación de Diego Valence como corresponsal de la Compañía de Filipinas. La cita realizada en fol. 107r.
- (155) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 18₁.
- (156) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.793. Exp. nº 141. Fol. 129r.
- (157) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.798. Exp. nº 11. Fols. 6r-9r.
- (158) ARDIT, M. Revolución liberal y revuelta campesina. (Pais Valenciano. 1.789-1.840). Tesis doctoral. Pags. 516-519
- (159) Aparte de los pleitos señalados anteriormente en la documentación del Tribunal de Comercio, en 1.803 se produjo la escritura de convenio entre la hija de Diego Valence y la compañía. A.R.V. Protocolos de Marcos Cifuentes. Sig. 5.326. Año 1.803. Fols. 68v-79r.

- (160) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Joseph Borja y Salom. Sig. 566. Año 1.730. Fols. 28v-43r.
- (161) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Luis Oriol. Sig. 98. Año 1.762. Fols. 35r-56v.
- (162) El inventario se realizó el 10 de noviembre de 1.762 y la división el 3 de octubre de 1.763. Esta se encuentra en A.C.C.Ch.V. Protocolos de Joseph Mestre. Sig. 1.038. Año 1.763. Fols. 161r-202r.
- (163) PALOP RAMOS, J.M. Precios del trigo y crisis en la Valencia del setecientos. Tesis doctoral. Pags. 1.021-1.024. Pasaron de 46,50 a 62 sueldos la libra de seda fina entre 1.762 y 1.763, procediendo los datos de los meses de agosto y septiembre.
- (164) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Luis Oriol. Sig. 98. Año 1.750. Fols. 101v-104v.
- (165) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Joseph Alvarez Jordán. Sig. 459. Año 1.789. Fols. 37r-40v.
- (166) A.R.V. Protocolos de Miguel de Robles y Cisneros. Sig. 7.632. Año 1.760. Fols. 32v-40v.
- (167) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 24₁. Exp. nº 9. Aquí puede encontrarse toda la información sobre las ansias de ascenso social de Roque Escoto. No obstante, la referencia señalada sobre su memorial de 1.802 puede verse con mayor amplitud en MOLAS, P. "Valencia i la Junta de Comerç". Estudis-3. Valencia, 1.974. Pag. 109. La concesión del privilegio de hidalguia se halla también en A.R.V. Real Acuerdo. Libro 83. Año 1.788. Fols. 142v y 892.
- (168) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.787. Exp. nº 4. Fols. 4r-12r. Año 1.788. Exp. nº 115. Fols. 16r-17r. Cabe señalar que según Garcia-Baquero, los comerciantes de origen valenciano que se matricularon en la Carrera de Indias entre 1.743 y 1.778 eran solo 8, lo que representaba el 0,32 % del total. No obstante, al comprobar la escasa presencia de comerciantes de origen catalán (el conjunto de Cataluña solo representaba el 3,8 % del total), el propio autor se muestra bastante receloso del significado de los datos: "...La abundancia de los intermediarios, por ejemplo, en el caso catalán ha sido puesta de manifiesto para la primera mitad de la centuria. Otras regiones pueden sin duda integrarse en este sis-

tema. El dato, pues, no es relevante...". GARCIA-BAQUERO, A. Op. cit. Pags. 467. Sobre la penetración catalana en el tráfico colonial ver MARTINEZ SHAW, C. Cataluña en la Carrera de Indias. 1.680-1.756. Barcelona, 1.981. Pags. 72-198. Quizás el caso valenciano pudo presentar un fenómeno similar, aunque, lógicamente, con mucha menor entidad.

- (169) Las tres referencias proceden de A.R.V. Protocolos de Fernando González. Sig. 6.093. Año 1.780. Fols. 82r-83v. Sig. 6.104. Año 1.791. Sin fol. Escritura de disolución de compañía de fecha 25 de octubre de 1.791. Sig. 6.107. Año 1.794. Fols. 146r-147v.
- (170) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.773. Exp. nº 5. Año 1.775. Exp. nº 1.
- (171) Es el caso de Joseph Azer, tratante, quien en 1.769 se había trasladado a Cádiz con tejidos comprados al fiado por valor de 16.300 Libras, además de otros por valor de 4.000 Libras que eran suyos. A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.770. Exp. nº 13.
- (172) DELGADO RIBAS, J.M. "Cádiz y Málaga en el comercio colonial catalán posterior a 1.778". Actas del I congreso de historia de Andalucía. Andalucía Moderna (siglo XVIII). Vol. I. Córdoba, 1.978. Pags. 130-131.
- (173) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.766. Exp. nº 14. Año 1.770. Exp. nº 22. Año 1.775. Exp. nº 11.
- (174) La importancia del Bearne como núcleo originario de la mayor parte de los inmigrados franceses a Valencia ya ha sido señalado por POITRINEAU, A. "La inmigración francesa en el Reino de Valencia. (siglos XVI-XIX)". Moneda y crédito. nº 137. Madrid, 1.976. Pags. 103-133. Sobre las posibles causas de dicho fenómeno ver también BAULNY, O. "A propos de l'emigration des Pyreneens a Castellon a la fin du XVIIIe. siècle. Remarques concernant les structures sociales du Bearn sous l'ancien regime". Actes du Ier. colloque sur le Pais Valencien a l'epoque moderne. Valencia, 1.980. Pags. 329-337.
- (175) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Vicente Valor. Sig. 196. Año 1.752. Fols. 43r-58v. Año 1.753. Fols. 49r-58v.
- (176) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Vicente Valor. Sig. 196. Año 1.765. Fols. 85v-99r. El inventario de su compañía se realizó el mismo año. Fols. 41r-46r.



- (177) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Vinet. Sig. 143. Año 1.785. Fols. 110r-132r.
- (178) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Francisco Piamonte. Sig. 193. Año 1.762. Fols. 63r-72r y 77v-86r.
- (179) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.763. Exp. nº 1. Fols. 183v-198v.
- (180) Sobre los precios valencianos ver PALOP RAMOS, J.M. Precios del trigo y crisis.... Sobre el abastecimiento triguero de Madrid, ver el trabajo del mismo autor "El litoral valenciano...". Pags. 126 y ss.
- (181) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.765. Exp. nº 16. Fol. 18r.
- (182) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.798. Exp. nº 58.
- (183) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Josef Velasco. Sig. 146. Año 1.790. Fols. 654r-675r.
- (184) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Josef Velasco. Sig. 146. Año 1.791. Fols. 69v-77r.
- (185) PALOP RAMOS, J.M. "La estructura del tráfico comercial marítimo de Valencia a fines del siglo XVIII. Aproximación a su estudio". Mayans y la ilustración. Simposio internacional en el bicentenario de la muerte de Gregorio Mayans. Oliva, 1.982. Pag. 724.
- (186) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.783. Exp. nº 52. Fol. 1v
- (187) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Vinet. Sig. 143. Año 1.782. Fols. 109v-115r. Año 1.785. Fols. 288r-289r.
- (188) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.783. Exp. nº 1. El balance y disolución de la compañía de 1.782 en fols. 122r-124r. La contrata de 1.775 en fols. 255r-255v.
- (189) FRANCH BENAVENT, R. "Dinastias comerciales genovesas en la Valencia del siglo XVIII: los Causa, Batifora y Ferraro". La documentación notarial y la historia.... Vol II. Pags. 295-315.
- (190) Sobre la cofradia de los genoveses de Valencia ver A.C.C.Ch.V. Protocolos de Hermenegildo Garcia. Sig. 5. Año 1.695. Sin foliar. Contrato de 6 de marzo de 1.695. Sobre su tráfico de importación ver, por ejemplo, LASO DE LA VEGA, E. Comercio de importación por el puerto de Valencia. Año 1.688. Tesis de licenciatura inédita. Pag. 297.
- (191) A.R.V. Protocolos de Hermenegildo Garcia. Sig. 5.806. Año 1.711. Sin foliar. Escritura de 12 de enero de 1.711.

- (192) Aunque fue creada en 1.715, el contrato de compañía no pasó ante notario hasta 1.720. A.R.V. Protocolos de Hermenegildo Garcia. Sig. 5.815. Año 1.720. Sin foliar. Escritura de 1 de agosto de 1.720. La renovación de 1.732 en los mismos protocolos. Sig. 5.825. Año 1.732. Fols. 54r-56r. La escritura de balance se incluyó en el contrato de compañía realizado en 1.739. A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.821. Año 1.739. Fols. 99r-121r.
- (193) A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.820. Año 1.738. Fols. 43r-66v.
- (194) VILAR, P. Catalunya dins l'Espanya moderna. Vol IV. La formació del capital comercial. Barcelona, 1.968. Pags. 463.
- (195) BASURTO LARRAÑAGA, R. Op. cit. Pag. 139. BASAS FERNANDEZ, M. "Burgos en el comercio lanero del siglo XVI". Moneda y crédito. Madrid, 1.961. Pags. 37-68.
- (196) La formación de compañía en A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.821. Año 1.739. Fols. 99r-121r. En la misma fecha (fols. 122v-123r), Juan Bautista Batifora recibió 1.000 Libras "...por todos los salarios que he ganado en la cassa de los sobredichos Causa...".
- (197) La renovación de compañía desde 1.742 en A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.826. Año 1.744. Fols. 30v-32r. La prórroga de 1.747 en los mismos protocolos. Sig. 6.829. Año 1.747. Fols. 313v-314v. Igualmente, en los mismos protocolos se encuentra la división de bienes de Juan Bautista Causa. Sig. 6.831. Año 1.749. Fols. 51v-58v y 91r-113v.
- (198) La escritura de disolución en A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.831. Año 1.749. Fols. 1v-2v. La distribución de los beneficios en los mismos protocolos. Sig. 6.833. Año 1.751. Fols. 63v-64v y 374r-375r.
- (199) Ambos testamentos en A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.820. Año 1.738. Fols. 156r-165v. Sig. 6.824. Año 1.742. Fols. 90v-97r.
- (200) A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.831. Año 1.749. Fols. 258r-261v
- (201) A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.834. Año 1.752. Fols. 289r-310r y 321v-322v.
- (202) A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.835. Año 1.753. Fols. 1r-9v.

- (203) A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.838. Año 1.756. Fols. 503v-542r.
- (204) A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.841. Año 1.759. Fols. 210v-212v.
- (205) Sobre los efectos de la guerra sobre el comercio ver, por ejemplo, CARRIERE, Ch. Op. cit. Pags. 465-566.
- (206) A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.834. Año 1.752. Fols. 289r-310r y 321v-322v. Sig. 6.838. Año 1.756. Fols. 503v-542r.
- (207) PALOP RAMOS, J.M. Hambre y lucha antifeudal. Las crisis de subsistencias en Valencia (siglo XVIII). Madrid, 1.977. Pags. 12-14.
- (208) A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.838. Año 1.756. Fols. 434r-441v y 461r-485r. Sig. 6.839. Año 1.757. Fols. 85v-127r.
- (209) A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.837. Año 1.755. Fols. 291v-292v.
- (210) A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.842. Año 1.764. Fols. 197r-276v.
- (211) A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.843. Año 1.765. Fols. 69v-74v.
- (212) A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.846. Año 1.768. Fols. 99r-106r.
- (213) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.794. Exp. nº 62 y 76. En su balance se incluía un crédito contra Vicente Causa y Bernardo Ferraro, que también habían hecho quiebra, por valor de 32.233 Libras.
- (214) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Vinet. Sig. 143. Año 1.781. Fols. 67v-85v.
- (215) A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.842. Año 1.764. Fols. 63v-81v.
- (216) A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.842. Año 1.760. Fols. 428r-435v.
- (217) A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.842. Año 1.760. Fols. 438v-443v.
- (218) A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.846. Año 1.768. Fols. 445r-471v.
- (219) Las renovaciones en A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.852. Año 1.774. Fols. 19r-20r. A.C.C.Ch.V. Protocolos de

Tomás Vinet. Sig. 143. Año 1.778. Fols. 287r-287v. El expediente de quiebra en A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.794. Exp. nº 3 y 40.

- (220) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.789. Exp. nº 116. Fols. 410r-414r.
- (221) A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.837. Año 1.755. Fols. 321r-326r. Sig. 6.840. Año 1.758. Fols. 407v-409r.
- (222) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Vinet. Sig. 143. Año 1.780. Fols. 93v-97v. La determinación del capital disponible plantea ciertos problemas, puesto que en la escritura se afirma que el operativo era de 72.060 Libras, 10 sueldos y 3 dineros en efectos y créditos buenos, aunque, además, existían 11.597 Libras, 12 sueldos y 2 dineros en créditos de difícil cobro. Debido a ello, se ha considerado únicamente la primera cantidad como fondos realmente efectivos. En todo caso, si tuvieramos en cuenta al conjunto, los resultados del primer año de actividad solo darían un porcentaje de beneficios ligeramente inferior al calculado (el 9,62 % en lugar del 11,17 %). Sobre el segundo año de actividad existen menos dudas, puesto que se afirma explícitamente que el capital se había reducido a 68.250 Libras, 8 sueldos. De todas formas, creo que lo más conveniente es referir los beneficios totales de los dos años al capital inicial, como se verá en el texto.
- (223) Se trata de los protocolos de Joseph Lorenzo Moreno, que, aunque se conservan en el Archivo del Reino de Valencia, faltan los de los años 1.777 a 1.782. La referencia puede verse en su baldufario conservado en la Sig. 1.616.
- (224) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Vinet. Sig. 143. Año 1.784. Fols. 58v-72v. El balance de su comercio lo realizó por medio de papel privado, y solo lo transformó en escritura notarial en 1.787. Ver los mismos protocolos. Año 1.787. Fols. 186v-210v. Sobre los beneficios regulares del 10 % que señala en las remesas de tejidos de seda a Cádiz, ver fols. 193v-195r.
- (225) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Vinet. Sig. 143. Año 1.791. Fols. 341r-343r.
- (226) El contrato por el que se creó esta sociedad no se ha localizado. De todas formas, no cabe duda de que en ella Joseph

Batifora sería el socio capitalista, mientras que Chiarri estaría asociado en remuneración de su trabajo. Ya que éste era factor de la casa de aquel, según se afirma en el expediente realizado para su admisión en la matrícula del cuerpo de comercio de Valencia en 1.794. A.M.V. Documentación Lonja. Caja 38, .

- (227) MARTINEZ SANTOS, V. Op. cit. Pags. 220-223
- (228) Los principales expedientes son: A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.767. Exp. nº 26, en el que se plantea la suspensión de pagos. Año 1.769. Exp. nº 28, en el que Requier se enfrenta con Labadia acusándole de fraude. Año 1.771. Exp. nº 72, sobre acción del fiscal en contra de Requier y Labadia por fraude. De este último (fols. 50r-69v) es donde procede la evolución que hemos esbozado sobre la trayectoria de Requier.
- (229) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.769. Exp. nº 28. Fols. 1r-13v.
- (230) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.767. Exp. nº 13. Fols. 138r-143v.
- (231) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.767. Exp. nº 26. Fols. 137v-138r.
- (232) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.766. Exp. nº 16. Sin foliar. Se encuentra al final del expediente, y es copia de una escritura notarial pasada ante el escribano Pedro Luis Carbonell. En los protocolos de éste se encuentran las adhesiones de diversos acreedores a la concordia que se realizó. A.C.C.Ch.V. Protocolos de Pedro Luis Carbonell. Sig. 388. Año 1.760. Fols. 57r hasta 162 r, escrituras discontinuas. Año 1.761. Fols 3r hasta 64v, escrituras discontinuas.
- (233) A.M.V. Tribunal de comercio. Año 1.767. Exp. nº 13 Fols. 154r-161v.
- (234) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.766. Exp. nº 16. Fols. 65r-80v.
- (235) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.766. Exp. nº 15. Fols. 112r-116v. Se trataba de Camarles e isla de Mar.
- (236) A.R.V. Protocolos de Juan Bautista Bonet de Marton. Sig. 5.062. Año 1.788. Fols. 72r-73r.
- (237) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Vinet. Sig. 143. Año 1.787. Fols. 317v-340v. Año 1.788. Fols. 235r-250v.

- (238) A.C.C.Ch.V. Protocolos de José Sanahuja. Sig. 151. Año 1.747. Fols. 116r-117v.
- (239) A.R.V. Protocolos de Tomás Cebolla. Sig. 539. Año 1.744. Fols. 241v-244v.
- (240) A.R.V. Protocolos de Joseph Fabra. Sig. 5.611. Año 1.766. Fols. 22v-24r.
- (241) A.R.V. Protocolos de Joseph Fabra. Sig. 5.611. Año 1.766. Fols. 188r-203r. El inventario anterior lo habia realizado para que constaran sus bienes patrimoniales con motivo de dicho matrimonio.
- (242) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.770. Exp. nº 3.
- (243) PALOP RAMOS, J.M. "La estructura del tráfico...". Pags. 723.
- (244) Asi consta en una carta que Francisco Peyrolon dirigió en 1.791 al secretario de la Junta de Comercio exponiendo sus méritos para ser propuesto con el fin de cubrir alguno de los cargos de la institución. A.M.V. Documentación Lonja. Caja 18 .
- (245) A.R.V. Protocolos de Manuel Casañes. Sig. 5.257. Año 1.738. Fols. 116v-121r.
- (246) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Pedro Rodrigo. Sig. 145. Año 1.745. Fols. 257r-262v.
- (247) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Pedro Rodrigo. Sig. 145. Año 1.745. Fols. 275v-280r.
- (248) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Pedro Rodrigo. Sig. 145. Año 1.752. Fols. 84v-88r. En la suma de las deducciones realizada en la escritura se cometió un error de cálculo de 1.000 Libras, puesto que el total que aparece es de 63.957 Libras, mientras que el resultado real es de 64.957 Libras. A pesar de ello, se ha respetado la cantidad que se consideraba como beneficios, puesto que el error podía proceder tanto del resultado final como de cada una de las tres partidas que lo componían.
- (249) A.R.V. Protocolos de Manuel Casañes. Sig. 5.257. Año 1.738. Fols. 89r-106v.
- (250) La fundación del mayorazgo en A.C.C.Ch.V. Protocolos de Pedro Rodrigo. Sig. 145. Año 1.745. Fols. 216v-229r. El contrato matrimonial en los mismos protocolos y año. Fols. 262v-266v.

- (251) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Pedro Rodrigo. Sig. 145. Año 1.746. Fols. 124v-131r.
- (252) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Pedro Rodrigo. Sig. 145. Año 1.751. Fols. 111r-129v.
- (253) ANDRES ROBRES, F. "La fábrica de cerámica de Alcora: Algunas reflexiones sobre su arrendamiento en 1.750". Boletín de la Real Sociedad Castellonense de Cultura. (en prensa)
- (254) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Miguel de la Orden. Sig. 102. Año 1.784. Fols. 116v-117v. Año 1.785. Fols. 392r-398r. Año 1.787. Fols. 4v-6r.
- (255) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Manuel Casañes. Sig. 398. Año 1.736. Fols. 14r-22r.
- (256) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Pedro Rodrigo. Sig. 145. Año 1.762. Fols. 32v-41r.
- (257) A.R.V. Real Acuerdo. Libro 46. Año 1.751. Fols. 41 y 547.
- (258) El inventario en A.C.C.Ch.V. Protocolos de Pedro Rodrigo. Sig. 145. Año 1.762. Fols. 304v hasta 511v, escrituras discontinuas. Año 1.763. Fols. 81r-85v. Debido a la dispersión y complejidad de las escrituras de inventario, se ha utilizado la división de bienes, que era muy detallada. Ver los mismos protocolos. Año 1.763. Fols. 221r-420r.
- (259) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.767. Exp. nº 13. Fols. 167r-176v.
- (260) La fianza en favor del secuestrador de los estados del duque de Gandia en A.C.C.Ch.V. Protocolos de José Sanahuja. Sig. 151. Año 1.749. Fols. 31v-44v. Los sucesivos subarriendos de los diversos lugares se encuentran de forma dispersa en A.C.C.Ch.V. Protocolos de Pedro Rodrigo. Sig. 145. Ver la década de 1.750. El arrendamiento global en Favor de Pedro Verges ya había sido señalado por MORANT DEUSA, I. El declive del señorío. Valencia, 1.984. Pag. 114.
- (261) A.R.V. Protocolos de José Ximénez. Sig. 8.167. Año 1.782. Fols. 290r-291v.
- (262) A.R.V. Protocolos de José Ximénez. Sig. 8.163. Año 1.774. Fols. 69v-75r.
- (263) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.777. Exp. nº 29. Fols. 195r y ss.

- (264) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Vinet. Sig. 143. Año 1.794. Fols. 39r-57v y 138r-143r.
- (265) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Vinet. Sig. 143. Año 1.783. Fols. 110r-122r y 181v-210v.
- (266) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.767. Exp. nº 13. Fols. 144r-153v.
- (267) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.796. Exp. nº 9. Fols. 117 y ss.
- (268) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.789. Exp. nº 105.
- (269) A.R.V. Protocolos de Fernando González. Sig. 6.104. Año 1.791. Fols. 62r-67v.
- (270) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Vicente Valor. Sig. 196. Año 1.761. Fols. 83r-86r.
- (271) MARTINEZ SANTOS, V. La sedería de Valencia (1.750-1.865). Algunos problemas. Tesis doctoral. Pags. 35-37.
- (272) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Vicente Valor. Sig. 196. Año 1.761. Fols. 147r-170v. Año 1.764. Fols. 33r-86r.
- (273) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.767. Exp. nº 13. Fols. 183v-189v.
- (274) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Vicente Valor. Sig. 196. Año 1.762. Fols. 155r-156r. Año 1.764. Fols. 7v-8r.
- (275) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Vinet. Sig. 143. Año 1.791. Fols. 297v-300r.
- (276) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Pedro Rodrigo. Sig. 145. Año 1.765. Fols. 425r-430r.
- (277) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Francisco Hilario Cavaller. Sig. 418. Año 1.774. Fols. 181r-203v.
- (278) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Francisco Hilario Cavaller. Sig. 418. Año 1.775. Fols. 259v-261r.
- (279) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Francisco Hilario Cavaller. Sig. 418. Año 1.785. Fols. 164r-168r, 208v-266v. Año 1.786. Fols. 178v-194v. Año 1.787. Fols. 223r-383r.
- (280) Este tipo de especulaciones con el ganado parece que eran muy frecuentes en Galicia. BARREIRO MALLON, B. La Jurisdicción de Xallas a lo largo del siglo XVIII. Población, sociedad y economía. Universidad de Santiago de Compostela, 1.973. Pag. 383. Apunta la obtención de unos beneficios anuales del 26 % mediante el sistema de ceder al capitalista las tres cuartas partes de las crías. PEREZ GARCIA, J.M. Un modelo de

sociedad rural de Antiguo Régimen en la Galicia costera. Universidad de Santiago de Compostela, 1.979. Pags. 223-225. Señala las diversas modalidades de especulación con el ganado y apunta una tasa media de beneficios anuales del 10 %. En todo caso, el modelo utilizado por Llano parece que conllevaba un mayor grado de especulación, puesto que aparte de la partición de las crias, debía de abonársele al capitalista una cantidad anual de dinero.

- (281) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Antonio Borrás. Sig. 576. Año 1.759. Fols. 79v-82r.
- (282) A.R.V. Protocolos de Joseph Fabra. Sig. 5.616. Año 1.771 Fols. 121v-125v,
- (283) El contrato de formación en A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Vinet. Sig. 143. Año 1.787. Fols. 31r-33r. La disolución en los mismos protocolos. Año 1.788. Fols. 10r-11v.
- (284) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Mateo Manuel Boix. Sig. 452. Año 1.799. Fols. 48v-60v, 93r-103v y 289r-293v.
- (285) A.R.V. Protocolos de Marcos Cifuentes. Sig. 5.325. Año 1.800. Fols. 43r-54v.
- (286) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.776. Exp. nº 12. Fols. 7r-12r. La liquidación de la sociedad según la situación existente a principios de mayo de 1.773 se encuentra en el mismo expediente. Fols. 95r-99v.
- (287) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.776. Exp. nº 16. Fols. 15v-18r.
- (288) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Miguel de la Orden. Sig. 102. Año 1.779. Fols. 98v-116v y 276r-278r.
- (289) La escritura de compañía en A.C.C.Ch.V. Protocolos de Miguel de la Orden. Sig. 102. Año 1.763. Fols. 49v-51r. La disolución en los mismos protocolos. Año 1.768. Fols. 116r-116v.
- (290) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Miguel de la Orden. Sig. 102. Año 1.771. Fols. 216v-217v.
- (291) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Miguel de la Orden. Sig. 102. Año 1.773. Fols. 102r-103v.
- (292) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.773. Exp. nº 1.
- (293) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Miguel de la Orden. Sig. 102. Año 1.777. Fols. 39v-41r.
- (294) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Miguel de la Orden. Sig. 102. Año 1.785. Fols. 263r-278v.

- (295) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Josef de Velasco. Sig. 146. Año 1.803. Fols. 63v-68r. El capital de Fernández era un poco inferior, y el de Ubeda algo superior, a lo que le correspondería de la distribución de los beneficios de la sociedad anterior debido al hecho de que le cedió a Ubeda 6.000 Libras.
- (296) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Josef de Velasco. Sig. 146. Año 1.805. Fols. 610v-648r.
- (297) A.R.V. Protocolos de Fernando González. Sig. 6.099. Año 1.786. Fols. 280r-320v.
- (298) A.R.V. Protocolos de Fernando González. Sig. 6.104. Año 1.791. Fols. 289r-293v.
- (299) A.R.V. Protocolos de Fernando González. Sig. 6.093. Año 1.780. Fols. 68r-69r.
- (300) CAPELLA, M. y MATILLA, A. Los Cinco Gremios Mayores de Madrid. Estudio crítico-histórico. Madrid, 1.957. En las pags. 191-221 se encuentra la información sobre su actividad en el aprovisionamiento de víveres para el ejercito, del que se hicieron cargo a mediados de la década de 1.760. En la década de 1.780 la dependencia pasó a manos del Banco Nacional de San Carlos, quien subarrendaba algunas de las zonas, como tendremos ocasión de apreciar. Hasta que a principios de la de 1.790 volvió su administración a los cinco gremios.
- (301) A.R.V. Protocolos de José Alvarez Jordan. Sig. 4.723. Año 1.790. Sin foliar. La escritura no tiene fecha, y se trata del arrendamiento de la provisión de víveres a las tropas de los Reinos de Valencia y Murcia en favor de la compañía de Goyeneche.
- (302) A.R.V. Protocolos de Fernando González. Sig. 6.103. Año 1.790. Fols. 225r-229v. Pueden verse otros subarrendamientos en el mismo año. Fols. 183v-186v y 207v-211r.
- (303) A.R.V. Protocolos de Fernando González. Año 1.791. Sig. 6.104. Fols. 347r-360r. El testimonio de su papel en la provisión de víveres como delegado de los cinco gremios en los mismos protocolos. Sig. 6.107. Año 1.794. Fols. 19v-22r.
- (304) Sobre su desplazamiento al Rosellón para cumplir dicha misión ver A.R.V. Protocolos de Fernando González. Sig. 6.107. Año 1.794. Fols. 152v-156v. El título de caballero de la Orden de Carlos III lo utiliza en las escrituras que otorga en los mismos protocolos a partir de 1.796. En todo caso, parece

que Vivanco ya era miembro de una familia perteneciente a la pequeña hidalguía del valle del Mena, según una escritura de poder que otorgaba en 1.780 para que se demostrase dicha circunstancia. Ver los mismos protocolos. Sig. 6.093. Año 1.780. Fols. 74v-75v.

- (305) A.R.V. Protocolos de Fernando González. Sig. 6.110. Año 1.799. Fols. 84r-91r. El deteriorado inventario de Vivanco se halla en los mismos protocolos. Sig. 6.109. Año 1.798. Fols. 142v-211v.
- (306) La mayor parte de los estudios realizados sobre núcleos mercantiles insisten en la endogamia que solía caracterizar a los comerciantes, siendo escasos los que, por medio del matrimonio, enlazaban con la nobleza, ya que, cuando esto ocurría, el comerciante disponía ya de algún grado de distinción social. Y lo mismo ocurría con los niveles inversos, es decir, las clases inferiores, puesto que eran muy raros los comerciantes que conestaban con ellas. Al respecto, pueden verse, por ejemplo, los trabajos de GARDEN, M. Op. cit. Pags. 251-256. Una conclusión similar para la misma ciudad en el siglo XVI sostiene GASCON, R. Gran commerce et vie urbaine au XVIe. siècle. Lyon et ses marchands. Paris, 1.971. Pags. 375-381. Igual ocurría en Marsella, según afirma CARRIERE, Ch. Op. cit. Pags. 291. En Burdeos llega a la misma conclusión BUTEL, P. Les negociants bordelais, l'Europe et les Iles au XVIIIe. siècle. Paris, 1.974. Pags. 328-332.
- (307) VILAR, P. Op. cit. Pags. 624-625.
- (308) A.R.V. Protocolos de Fernando González. Sig. 6.104. Año 1.791. Fols. 4v-8v.
- (309) VILAR, P. Op. cit. Pags. 625-626.
- (310) CARRIERE, Ch. Op. cit. Pags. 384-385. Señala entre ellos la progresiva degradación de los mercados de Levante y las Antillas e indica la necesidad de tener en cuenta la posible incidencia sobre el conjunto de la acumulación de capital del comercio a comisión, cuya tasa estuvo fijada invariablemente a lo largo del siglo en el 2 % del producto de la venta
- (311) Es el caso de GASCON, R. Op. cit. Pags. 658-665. No obstante, disponía de algunas escasas informaciones sobre beneficios reales, aunque se centraban en las décadas de 1.550 y 1.560 y sus porcentajes eran muy irregulares, oscilando entre el

4,22 % y el 28,56 %.

- (312) Así, por ejemplo, a través del análisis de un archivo privado de un comerciante de Burdeos que, en la primera mitad del siglo XVIII, redistribuía azúcar hacia el Midi, J. Cavignac ha logrado unos porcentajes de beneficios derivados de operaciones aisladas que daban unos resultados enormemente diversos, como una pérdida del 5 % en una ocasión, ganancias inferiores al 10 % en dos ocasiones, entre el 10 y el 25 % en tres ocasiones, y superiores al 30 % en otras tres ocasiones, lo que le servía de base para afirmar que el beneficio medio podía situarse en torno al 15 %. CAVIGNAC, J. "Commerce colonial et commerce local dans le Midi de la France (1.718-1.755)". Annales du Midi. 1.965. Pag. 52. Sobre los resultados diversos de operaciones concretas, puede verse también la obra de VILAR, P. Op. cit.
- (313) Los réditos de esta entidad parece que eran los más frecuentes en la época. Aparte de los señalados por Cavignac y Vilar, P. Butel afirma que el 10 % solía ser lo más habitual en Burdeos. BUTEL, P. Op. cit. Pag. 179. Por su parte, F. Crouzet afirma que las fábricas de indianas inglesas solían reportar entre el 15 y el 20 %, aunque a veces se superaban. CROUZET, F. "La formation du capital...". Pag. 618. En Galicia, A. Eiras también ha localizado dos casos a mediados de siglo con beneficios que rondaban el 10 %. EIRAS, A. "La burguesía mercantil compostelana a mediados del siglo XVIII: mentalidad tradicional e inmovilismo económico". La Historia social de Galicia en sus fuentes de protocolos. Universidad de Santiago de Compostela, 1.981. Pags. 552-557. Igualmente, a partir de los datos aportados por Martínez Shaw también podemos deducir que la compañía de Benages, Andreu y Milans obtuvo un porcentaje de beneficios medios anuales del 15 %, aunque su vigencia se extendió entre 1.732 y 1.742. MARTINEZ SHAW, C. Op. cit. Pag. 64.
- (314) El predominio de los bienes muebles ha sido señalado entre la burguesía comercial gaditana por GARCIA-BAQUERO, A. Op. cit. Pag. 513. En Sevilla el capital mobiliario solía constituir el 78,86 % del activo, según afirman ALVAREZ SANTALO, C. y GARCIA-BAQUERO, A. Op. cit. Pag. 119. A la misma conclusión llega en Burdeos BUTEL, P. Op. cit. Pags. 305-306, quien

señala que los inmuebles solo solían constituir una media del 25,5 % del activo.

- (315) ALVAREZ SANTALO, C. y GARCIA-BAQUERO, A. Op. cit. Pag. 123.
- (316) Sobre la situación en Sevilla y París, ver ALVAREZ SANTALO, C. y GARCIA-BAQUERO, A. Ibid. Pag. 123. Sobre Cádiz, GARCIA-BAQUERO, A. Op. cit. Pags. 513-514.
- (317) A.R.V. Protocolos de Antonio Moreno y Castro. Sig. 1.585. Año 1.777. Fols. 67v-88v.
- (318) BARREIRO MALLON, B. "Las clases urbanas de Santiago en el siglo XVIII: definición de un estilo de vida y de pensamiento". La historia social de Galicia... Pag. 466.
- (319) A.R.V. Protocolos de Fernando González. Sig. 6.099. Año 1.786. Fols. 284v-290r.
- (320) LAMARCA, G. "Las bibliotecas privadas en los protocolos notariales. Valencia. 1.780-1.808". Revista de historia moderna. Anales de la Universidad de Alicante. Libros, libreros y lectores. nº 4. Alicante, 1.984. Pags. 189-209. Según se desprende del cuadro nº 1 (Pag. 206), de los 118 inventarios de comerciantes (entre los que se incluirían seguramente los minoristas) analizados, solo 17 disponían de bibliotecas, lo que representaba el 14,40 % del total.
- (321) Así lo señala, por ejemplo, BARREIRO, B. "Las clases urbanas ...". Pags. 473-479, quien indica que las bibliotecas de los comerciantes podrían definirse como "técnicas" o "profesionales". Igualmente, P. Molas afirma que los comerciantes de Mataró solían centrarse más en los temas de historia, geografía, economía y derecho, y menos en los religiosos. MOLAS, P. "Religiosidad y cultura en Mataró. Nobles y comerciantes en el siglo XVIII". La documentación notarial y la historia Vol II. Pag. 109.
- (322) GARCIA-BAQUERO, A. Op. cit. Pag. 514. ALVAREZ SANTALO, C. y GARCIA-BAQUERO, A. Op. cit. Pag. 122.
- (323) GARCIA-BAQUERO, A. Op. cit. Pags. 513-514
- (324) GARCIA-BAQUERO, A. Ibid. Ver el cuadro de las Pags. 511-512. En Sevilla llegan a una conclusión similar ALVAREZ SANTALO, C. y GARCIA-BAQUERO, A. Op. cit. Pags. 201, y BERNAL, A.M. y GARCIA-BAQUERO, A. Op. cit. Pags. 205-207. En Burdeos señala lo mismo BUTEL, P. Op. cit. Pags. 305-316.

- (325) HERNANDEZ, J.L. y ROMERO, J. Feudalidad, burguesía y campesinado en la huerta de Valencia. Valencia, 1.980. Pags. 67-70
- (326) PALOP RAMOS, J.M. "Propiedad, explotación y renta en la huerta de Valencia: Moncada, 1.740". Estudis-10. Valencia, 1.983. Pags. 91-134.
- (327) ANDRES ROBRES, F. Crédito, señorío y propiedad en la Valencia de los siglos XVII y XVIII. Tesis doctoral inédita. Pags. 586-594.
- (328) HERNANDEZ, J.L. y ROMERO, J. Op cit. Pag. 14.
- (329) GARCIA-BAQUERO, A. Op. cit. Pag. 516. ALVAREZ SANTALO, C. y GARCIA-BAQUERO, A. Op. cit. Pag. 126
- (330) GARCIA-BAQUERO, A. Op. cit. Pag. 517
- (331) HERNANDEZ, J.L. y ROMERO, J. Op. cit. Pag. 123.
- (332) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Rafael Vicente Tortajada. Sig. 195. Año 1.794. Fols. 239r-421v. A.R.V. Protocolos de Felipe Trilles. Sig. 8.054. Año 1.802. Fols. 91v-172v.
- (333) ANDRES ROBRES, F. Crédito, señorío y... Pags. 95 y 117.
- (334) A.R.V. Protocolos de Antonio Seguer y Pertusa. Sig. 7.891. Año 1.758. Fols. 89r-137r. Cabe señalar que en el total se han incluido 2 casas y 52,75 hanegadas que fue adquirido a carta de gracia. Igualmente, debe advertirse que la extensión exacta de las tierras poseidas era de 1.998,25 hanegadas y 41,5 tahullas. Estas últimas se han convertido en la anterior unidad de medida adoptando la equivalencia de 1 tahulla=1.200 metros cuadrados. Con ello se ha tratado de aproximar las cifras a la realidad, aunque la tahulla no tenía una extensión exacta, variando según los lugares. De todas formas, no creo que la equivalencia adoptada distorsione excesivamente los resultados.
- (335) A.R.V. Protocolos de Manuel Casañes. Sig. 5.257. Año 1.738. Fols. 89r-106v.
- (336) A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.820. Año 1.738. Fols. 43r-66v. Los bienes que se repartieron ascendían a un valor total de 38.549 Libras, pero en ellas se incluían 990 libras derivadas de 4 censales y 1 préstamo hipotecario. Además, existían cerca de 1.600 Libras que resultaban de exceso entre la valoración parcial realizada de unas tierras en Albuixech y la suma global realizada. De ahí que al tratar

de analizar el ritmo de las compras, se haya atendido a aquella.

- (337) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Joseph Alvarez Jordán. Sig. 459. Año 1.762. Fols. 125r-140r.
- (338) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Francisco Hilario Cavaller. Sig. 418. Año 1.774. Fols. 181r-203v. Año 1.785. Fols. 233v-266v.
- (339) ANDRES ROBRES, F. Crédito, señorío y... Pags. 766 y ss.
- (340) A.R.V. Protocolos de Tomás Cebolla. Sig. 549. Año 1.756. Fols. 44r-50r. Protocolos de Marcos Cifuentes. Sig. 5.322. Año 1.792. Fols. 30v-32v.
- (341) ANDRES ROBRES, F. Crédito, señorío y.... Pags. 697.
- (342) A.R.V. Protocolos de Joseph Miñana. Sig. 6.824. Año 1.742. Fols. 90v-97r.
- (343) GOUBERT, P. Cent mille provinciaux au XVIIe. siècle. Beauvais et les Beauvaisis de 1.600 a 1.730. Paris, 1.968. Pags. 371-377.
- (344) CROUZET, F. "La formation du capital...". Pags. 602-605. "Agriculture et revolution industrielle..." Pag. 75.

Cap. V) ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE EL PROBLEMA DE LA INDUSTRIALIZACION.

A lo largo de los capítulos anteriores hemos tenido ocasión de apreciar constantemente la estrecha vinculación que un importante sector de la burguesía comercial tenía con la sedería. La seda era uno de los productos característicos de la agricultura valenciana dieciochesca, y a su entorno se creó un amplio círculo de intereses con pretensiones y objetivos normalmente contrapuestos. Por un lado, servía para completar los recursos del propio campesinado, quien con la venta de su cosecha podía hacer frente al abono de los arrendamientos o derechos feudales que gavaban sus tierras, los cuales vencían, normalmente, en San Juan de junio, cuando se presentaba también la época de la recolección de aquella. Pero, además, constituía la materia prima utilizada por el principal sector industrial de la ciudad de Valencia. Su elevado coste inicial, el carácter suntuario de su producción y la lejanía de los mercados de destino determinaron la existencia de una intensa penetración del capital comercial en el circuito productivo. Sin embargo, aunque muchos comerciantes procedían de las propias filas artesanales, no se consiguió modernizar las estructuras industriales y convertir al

sector en el líder de un previsible desarrollo de la actividad secundaria en Valencia. La explicación de este fracaso no puede seguir incidiendo en la escasez o debilidad de la acumulación de capital comercial, como se creía recientemente. Fenómeno distinto es, desde luego, el destino que se confirió a dichos capitales y la mentalidad conservadora que parecía orientar las actividades de la burguesía sedera. Pero cabe preguntarse si estos hechos no actuaban, a la vez, como causa y como consecuencia de las debilidades de las propias estructuras productivas. Si la sedería hubiera gozado de buena salud y presentase posibilidades de convertirse en un negocio atractivo, con garantías de futuro, ¿no habría impulsado a la burguesía a incrementar las inversiones en su desarrollo?. Los trabajos de V. Martínez Santos ya han aportado cierta luz al respecto, demostrando las deficiencias que minaban al sector en pleno siglo XVIII. Su diagnóstico se centra principalmente en los problemas de la hilatura, a los que califica como el "cuello de botella" o "mal de fondo" que impidió el proceso industrializador, al incidir negativamente en la calidad del tejido, aunque no deja de ofrecer algunos rasgos sobre otras cuestiones, como el enfrentamiento entre los cosecheros y los fabricantes, la evolución del número de telares, la reglamentación gremial, etc. (1). No obstante, la documentación localizada en el Archivo Municipal de Valencia y en el Archivo General de Simancas nos permite aproximarnos en cierta medida al tema con el fin de completar la información que nos proporcionaron los citados estudios. La pretensión inicial no es, pues, la de realizar una investigación exhaustiva sobre la sedería, ni la de aportar hipótesis sustancialmente novedosas que vayan a modificar radicalmente el panorama conocido. Simplemente se trata de ampliar las noticias sobre determinadas cuestiones. Las fuentes manejadas brindaban esta oportunidad, y la ligazón del sector con la burguesía comercial justifica el intento. Pero, además, aquellas también nos han permitido aproximarnos al estudio de otra actividad industrial de enorme interés: las incipientes fábricas de tejidos de algodón que existieron en Valencia. Quizás la importancia económica que la sedería tenía en esta ciudad haya

relegado la atención hacia este tema. Ciertamente, los establecimientos que surgieron no fueron muy numerosos, ni alcanzaron altos vuelos. Pero este hecho también puede resultar perfectamente significativo, y la trascendencia que aquella fibra tuvo en el futuro nos impulsa a dedicarle algunas líneas.

A) Puntualizaciones sobre el fracaso de la sedería

Las fuentes que van a servir de base principalmente a nuestras aportaciones sobre la sedería proceden mayoritariamente de la documentación de la Junta de Comercio localizada en el Archivo Municipal, completadas en algunas ocasiones por expedientes dispersos del Archivo General de Simancas. Se derivan, en su práctica totalidad, de la continuación del enfrentamiento en la segunda mitad del siglo XVIII entre los cosecheros y los fabricantes, en el que dicha institución tomó partido en favor de los segundos. De ahí que los informes y representaciones que emitió tengan normalmente un carácter polémico que conviene tener en cuenta. No obstante, en algunas ocasiones se adjuntan a sus alegaciones determinadas certificaciones de las aduanas, intendencia, y otros organismos que contienen una información realmente valiosa, y que, confrontando sus datos con otras fuentes cuando ha sido posible, no puede ser desperdiciada. Así ocurre, por ejemplo, con la problemática relativa a la producción y comercialización de la materia prima, aspecto verdaderamente crucial que debemos abordar en primer lugar.

a) La producción y comercialización de la materia prima.

El auténtico nudo gordiano que se encontraba en la base del enfrentamiento entre cosecheros y fabricantes era la cuestión de si las fábricas valencianas eran capaces de consumir la producción agrícola sedera, al menos según se deduce de sus respectivas alegaciones. De ahí que solo podremos aproximarnos a la realidad disponiendo de datos relativamente fiables sobre aquella. Desgraciadamente, éstos no abundan precisamente a lo

largo del siglo XVIII. Sabemos que el País Valenciano, seguido ya a larga distancia por Murcia, era el principal productor de seda en la España del siglo XVIII (2), pero no conocemos la entidad que alcanzaba su cosecha. A partir de estimaciones de caracter diverso, V. Martínez Santos ha tratado de reconstruir la evolución que experimentaría a lo largo del siglo, señalando que, tras pasar de unas 800.000 Libras en 1.740 a algo más de un millón en la década de 1.750, en la segunda mitad de la centuria se presentaría la siguiente situación:

<u>Año</u>	<u>Libras-peso</u>
1.762	1.150.000
1.770	2.000.000
1.784	1.500.000
1.791	701.603
1.799	560.293
1.8(?)	557.264

La cantidad referida al año 1.784 se basaba en la estimación realizada por Cavanilles, aunque en la misma fecha Fos, Townsend y Young evaluaban la cosecha en dos millones de libras. Pero la crisis productiva que se sufrió en dicho año impulsó a Martínez Santos a adoptar la primera cifra. Teniendo en cuenta estas consideraciones, dicho autor concluía:

"...todo parece indicar que la producción de seda en Valencia mantuvo durante la mayor parte del siglo XVIII una marcada tendencia a sostenerse en niveles elevados, como sucedió con las moreras, alcanzando el techo en los años 70 y 80, para iniciar desde entonces un lento y continuado descenso que no haría sino agravarse en la década siguiente..." (3)

Desde luego, Martínez Santos recalca que las estimaciones aludidas había que asumirlas con muchas cautelas, mientras que rechazaba la utilidad de los manifiestos de la seda que los cosecheros realizaban anualmente en sus localidades porque "...el peso del poder señorial y de los terratenientes era lo bastante fuerte como para eludir o falsear ante las administra-

ciones municipales las declaraciones de la cosecha...". Las mismas reticencias presenta P. Olivares al tratar sobre esta fuente en el caso murciano, aceptando igualmente como mucho más fiables los datos proporcionados por unas estimaciones realizadas por los cosecheros (4). Ciertamente, las autoridades eran conscientes de que dicho fenómeno se presentaba frecuentemente en los manifiestos, e incluso se atrevían a cifrarlo en una determinada parte de la cosecha. Así lo hacía el intendente de Valencia en una orden que en 1.768 remitía a la Junta de Comercio, en la que, tras indicar la cifra resultante de aquellos, apostillaba "...sin las que se abran ocultado a los manifiestos, que siempre se regula en una cuarta parte de la cosecha..." (5). No obstante, eran sus datos los que se tenían en cuenta a la hora de permitir o no la exportación de la materia prima cada año durante la década de 1.760.

Como ya hemos indicado en otro lugar (6), los manifiestos consistían en una declaración individual que los cosecheros de seda realizaban ante las autoridades de sus respectivas localidades sobre la producción que hubiesen obtenido anualmente. Posteriormente, parece que se remitía una copia de cada uno de ellos al Intendente, que era donde se centralizaban las noticias de todo el País Valenciano. La finalidad de aquellas declaraciones no tenía ningún carácter fiscal. Simplemente se trataba de disponer de una información lo más exacta posible sobre la entidad de la cosecha sedera. Parece que la medida se adoptó a finales de la década de 1.740, junto con otras disposiciones tendentes a controlar todo el proceso de comercialización de la materia prima, como la exigencia de guías y tornaguías. Sin embargo, su vigencia temporal no fue muy dilatada, puesto que fue abolida en la Real Cédula de 1 de Septiembre de 1.772, al ser considerada como "perjudicial" para los cosecheros. Pero, de esta forma, se eliminó también toda posibilidad de tener alguna noticia exacta sobre la producción. Así lo consideraba la Junta de Comercio en un informe que realizó en 1.779 sobre la situación de la sedería en la década anterior. Tras aportar los datos de los manifiestos de 1.769 a 1.771, afirmaba:

"...En los años sucesivos... no puede con seguridad individualizar cosa alguna ni acotar el tanto del producto, pues como en la prevención 7ª de la Real Cédula de 12 de Septiembre 1.772 se extingue la obligación del manifiesto de la seda en rama a los cosecheros, (único medio que podía facilitar conocimiento claro en el particular) han sido infructuosas las muchas diligencias executadas para averiguarlo; contemplando sería mui útil y conveniente al aumento de fábricas y comercio que V.M. tuviese a bien reponer los manifiestos, y que los remitiesen las justicias a esta Junta, pudiendo entonces cumplir con el presente informe y otros que conspirasen al propio objeto..." (7).

El consejo de la Junta fue desoido, y la monarquía no pudo ya disponer jamás de información suficiente para orientar con seguridad su política en relación a la sedería. Así, en un orden de la Junta General de Comercio de 21 de junio de 1.785 se exponía que, puesto que el conocimiento de la producción era "...el fundamento que ha de regular en todo tiempo las providencias que ocurran para conceder el permiso de extraerla o no del Reyno, e introducirse de los extraños...", se debía de intentar una aproximación a través de las exacciones diezmales percibidas en todas las parroquias del País Valenciano. No obstante, poco después la de Valencia informaba que, al plantear el tema al arzobispo, éste lo había desaconsejado porque "...no le era dable averiguar por semejante medio las libras de seda que se cojen en los pueblos de su Mitra, a causa de que hay muchas tierras francas, otras en que se pagan los derechos primiciales y diezmales por la oja que se justiprecia, o por la simiente que se aviva. Cuias causas imposibilitan el apuro de esta materia..." (8). En fin, la misma imposibilidad de disponer de noticias exactas sobre la producción, debido a la inexistencia de los manifiestos, la repetía la Junta de Comercio en sus informes de finales de siglo, añadiendo, además, que ello había provocado un enorme confusionismo: "...De aquí la disparidad que se advierte en las noticias de esta cosecha, que unos la anuncian de dos millones de libras, otros de millón y medio, y otros, acercándose más a la realidad, la proponen

de menos de un millón..." (9). Por tanto, todo parece indicar que los manifiestos constituyen la fuente más idónea para aproximarnos a la realidad de la producción sedera valenciana. Sobre su fiabilidad exacta, siempre se podrá tener en cuenta el probable índice de ocultación, que el intendente cifraba habitualmente en torno a la cuarta parte de la cosecha. Este hecho, además, se ha logrado contrastar con otras fuentes en dos años concretos. Efectivamente, en un informe realizado por la Junta de Comercio de Valencia en 1.779 se adjuntaban certificaciones de los datos de los manifiestos de 1.770 y 1.771 y de las cantidades expedidas al resto de España en los mismos años (la exportación al exterior estaba prohibida entonces desde Valencia), mientras que, para las mismas fechas, se conserva en el Archivo General de Simancas un estadillo realizado por el administrador de la renta del ocho por ciento que contiene las cifras de seda introducidas por las cuatro puertas y la administración general de la ciudad "...para consumo de sus fábricas..." (10). Con estas dos últimas informaciones tenemos controlada, pues, el conjunto de la seda que circuló por medio de los circuitos legales (que se consumió en la ciudad o se expidió al resto de España), y podemos compararla con la derivada de los manifiestos, lo que nos proporciona los siguientes resultados:

CUADRO nº 1

Comparación entre la seda controlada legalmente y la declarada en los manifiestos en 1.770 y 1.771 (datos en libras-peso)

	<u>1.770</u>	<u>1.771</u>
Expedida al resto España	553.531,72	295.850,65
Consumida fábricas Valencia	476.451	295.181
TOTAL	<u>1.029.982,72</u>	<u>591.031,65</u>
Manifiestos	<u>947.604,49</u>	<u>401.999,74</u>
Posible ocultación	82.378,21	189.031,91

Parece, pues, que los manifiestos conllevarían una ocultación comprendida entre 100.00 y 200.000 Libras, aunque el caso de 1.771 quizás sea extremo, ya que se trataba de una fuerte crisis productiva en la que eludir el precepto legal de la declaración de la cosecha sería más fácil. De todas formas, en el año 1.770 el porcentaje de ocultación con respecto a lo que podría ser la cosecha real se situaba en el 8 %, y en 1.771 ascendería a en torno al 32 %, pero ya se ha dicho que éste último constituiría seguramente un caso extremo. Por tanto, aceptar una media del 25 % no es nada descabellado, puesto que ésta solo se superaría en los años de crisis productivas, mientras que en los normales seguramente sería inferior.

Teniendo en cuenta estas reservas, se ha tratado de localizar la mayor cantidad posible de información sobre los resultados de los manifiestos. Sin embargo, la búsqueda no ha sido demasiado fructífera. Los datos se encuentran bastante dispersos, y solo combinando fuentes del Archivo Municipal de Valencia y del Archivo General de Simancas se ha logrado obtener noticias sobre siete años (11). Estas, junto con la posible ocultación que resultaría de calcular la cuarta parte de la cosecha, son las siguientes:

CUADRO nº 2

Producción sedera del País Valenciano según los manifiestos y posible cosecha real derivada del cálculo de la ocultación entre 1.764 y 1.771 (datos en libras-peso).

Años	MANIFIESTOS			+ 1/4 parte de ocultación
	Fina	Aldúcar	Total	
1.764	?	?	1.050.000	1.400.000
1.765	1.093.157	64.354	1.157.511	1.500.000
1.766	-	-	-	-
1.767	724.252,41	35.746,91	759.999,32	1.000.000
1.768	?	?	780.369	1.000.000
1.769	930.851,16	61.265,91	992.117,07	1.300.000
1.770	877.635,08	69.969,41	947.604,49	1.250.000
1.771	384.330,91	17.668,83	401.999,73	550.000

Aunque la muestra no es muy nutrida, creo que nos permite, al menos, obtener algunas conclusiones. En primer lugar, cabe señalar que en ninguno de los años señalados la cosecha real debió de superar el millón y medio de libras. Por tanto, si aceptamos la hipótesis de V. Martínez Santos de que en esta época estaba alcanzando el techo, hay que deducir que las estimaciones que este autor aportaba se encontraban bastante sobreloradas. Concretamente, los dos millones de libras que se atribuían al año 1.770 contrastan notablemente con las de alrededor de un millón o 1.250.000 que se deducen de estos datos. En realidad, parece que, al abolirse el precepto legal de los manifiestos, se puso en marcha el mecanismo que relataba la Junta de Comercio a finales de siglo, es decir, cada persona evaluaba la producción en una cantidad distinta. Así, es significativo que el panorama general que Cavanilles esbozó en su obra sobre la sedería, atribuyéndolo al año 1.784, se derivase realmente del informe que la Junta de Comercio de Valencia realizó en 1.779 sobre la situación de la década antecedente, aunque, en cambio, desechase los datos sobre la cosecha que allí aparecían y la elevase a entre millón y medio y dos millones de libras (12). Pero, aparte de todo ello, otro hecho debe ser resaltado: la tendencia que describían los datos de los manifiestos. Ciertamente, las cifras son bastante oscilantes, pero no parecen presentar ninguna situación de carácter expansivo. Es una lástima que el período localizado no haya sido más amplio. No obstante, podemos aproximarnos a la evolución a través de informaciones indirectas. En un trabajo anterior ya examinamos la producción sedera obtenida en dos localidades (Alcira y Alberique) de una de las zonas cosecheras más importantes: la Ribera (13). En estos casos, los datos cubrían un espacio temporal algo más amplio (entre 1.749 y 1.772), por lo que sus resultados podrían ser significativos si se amoldasen a los del conjunto del País Valenciano en unas fechas simultáneas. Colocando el índice 100 en el primer año disponible, la evolución comparada ha sido reflejada en el cuadro nº 3 . Aunque con algunas vacilaciones, puede apreciarse en él que la evolución de la producción en el conjunto del País Valenciano se aproxima bastante a la obtenida en Alberique. De todas formas,

CUADRO nº 3

Comparación de los índices de la producción de seda según los manifiestos en Alcira, Alberique y el País Valenciano entre 1.764 y 1.771. Índice 100= 1.764.

<u>Años</u>	<u>Alcira</u>	<u>Alberique</u>	<u>País Valenciano</u>
1.764	100	100	100
1.765	-	125,81	110,23
1.766	69,25	78,22	-
1.767	52,63	84,25	72,38
1.768	37,27	75,25	74,32
1.769	81,78	98,16	94,48
1.770	107,99	103,89	90,24
1.771	30,87	42,74	38,28

parece que las tres columnas describen una tendencia similar. La mejor cosecha se habría alcanzado en 1.765, para iniciarse luego un cierto descenso que se invertiría ligeramente en 1.769 y 1.770, al lograrse una producción bastante próxima a la de 1.764. Con ciertas cautelas, pues, no resulta descabellado pensar que los datos de Alcira y Alberique pudieran ser representativos del conjunto. Y entre 1.750 y 1.772 perfilan un cierto estancamiento, o, en todo caso, un ligero descenso que seguramente continuaría acentuándose posteriormente, al menos según se deduce del registro de "sacas" del citado último lugar (14). Por tanto, nada indica que la cosecha de seda hubiera alcanzado el "techo", como afirmaba V. Martínez Santos, en las décadas de 1.770 y 1.780. Más bien lo contrario. Todo apunta en la dirección de que en la segunda mitad del siglo XVIII la producción sedera evolucionó, aunque con muchas oscilaciones, dentro de un marcado estancamiento y con una tendencia lenta pero progresivamente descendente. Al respecto, aún cabría aportar otras informaciones indirectas que parecen corroborar esta caracterización. Al analizar en el capítulo primero la renta del ocho por ciento señalamos cómo las cuatro puertas de la ciudad de Valencia, cuyos derechos parecían estar influenciados principal-

mente por la seda introducida por ellas, presentaban durante todo el período una cierta estabilidad. Y, ciertamente, a través de unas certificaciones sobre la cantidad de seda que entró efectivamente en el quinquenio 1.789-1.793 comprobamos que las cifras raramente eran superiores a las alcanzadas en el año 1.770. Igualmente, la misma impresión se desprendía del análisis de un concepto de la referida renta que afectaba a la seda más directamente, al gravar a la que se introducía en la administración general (ver apéndice numérico- 8). Incluso éste presentaba los índices más elevados en la década de 1.750, para iniciar a partir de entonces una tendencia claramente regresiva, aunque con grandes oscilaciones. Ciertamente, estas últimas cifras traducen, más bien, la seda consumida en la ciudad de Valencia, y no la producción. ¿Pero no cabe pensar que si ésta se hubiese incrementado hubiera dado lugar a un fenómeno paralelo en aquella?.

Lo cierto es que ya a finales del siglo la regresión absoluta de la cosecha sedera parece indudable. Las referencias que la Junta de Comercio realiza al respecto son continuas. En un informe que emitió a principios del año 1.800 presentaba como ejemplo el caso de Carcagente: "...Baste decir que la del distrito de la villa de Carcagente era treinta años atrás de sesenta mil libras, y hoy se reputa por treinta y cinco mil ..." (15). Las cifras que manejaba para el conjunto del País Valenciano oscilaban, por entonces, entre las 700.000 y las 800.000 libras. Y, como siempre, se recurría a los datos de los manifiestos como la única fuente sólida para apoyar las afirmaciones. Así, en otro informe de finales del año 1.800 se exponía: "...En esta atención, y en la de que los últimos manifiestos de los años 1.764 a 1.769 solo dan 941.201 libras de seda, fixaremos en 800.000 la cosecha del año pasado, creiendo nos excedemos bastante en favor de ella..." (16). Por su parte, las causas que se aducían para explicar el descenso productivo se centraban fundamentalmente en la competencia que presentaron a las moreras otros cultivos, destacando entre ellos el arroz. En el informe citado anteriormente, por ejemplo, se aludía a "...la minoración precisa que ha de haber

experimentado desde entonces esta cosecha, por haberse extendido el plantío de arroyos y reducido a jardines inmensos terrenos de los distritos de Carcagente, Alzira y otros pueblos..."

En conjunto, por tanto, los manifiestos que anualmente realizaron los cosecheros en sus respectivas localidades entre finales de la década de 1.740 y el año 1.772 parecen constituir la fuente más adecuada para conocer la producción sedera valenciana. Al menos así lo consideraban la mayor parte de los organismos públicos de la época, como la Junta de Comercio, o la Intendencia, que se basaba en ellos durante la década de 1.760 para aconsejar favorable o desfavorablemente al poder central sobre la conveniencia de exportar la materia prima en bruto al exterior. Las tentativas de adoptar posteriormente otros criterios alternativos, como los derechos diezmales, se abandonaron al considerarlos poco representativos. Ciertamente, los manifiestos conllevaban un cierto grado de ocultación, que en la época se cifraba habitualmente en la cuarta parte de la cosecha. Pero, aún contando con este factor, podemos afirmar que, al menos entre 1.764 y 1.771, la cosecha de seda del País Valenciano raramente sobrepasaría el 1.500.000 libras. Las estimaciones que en el propio año 1.770, y posteriormente, la evaluaban en dos millones de libras parecen carecer de todo fundamento, habiendo sido originadas por el confusionismo que se creó a partir de la supresión de los manifiestos. Pero mayor importancia tiene el hecho de averiguar la tendencia que pudo describir la producción. En los siete años en los que se ha logrado disponer de datos, lo que se aprecia es un rotundo estancamiento con una evolución ligeramente descendente. Y esta impresión podría corroborarla, para un período más amplio, las referencias de otros lugares concretos, como Alcira y Alberique, que coinciden bastante con la general del País Valenciano en los años en los que se posee información simultánea; sucediendo lo mismo con otros indicadores más indirectos, como la seda consumida por la propia ciudad de Valencia. La segunda mitad del siglo XVIII parece, pues, que no tuvo un carácter expansivo para la producción sedera valenciana, en contra de lo que indicaba V. Martínez Santos. La sustitución de la morera por

otros cultivos, entre los que destacaría el arroz, tendría una gran responsabilidad en esta evolución, al menos según denunciaba la Junta de Comercio (17).

Pero si la producción era bastante más escasa de lo que se ha creído y tuvo una tendencia ligeramente descendente en la segunda mitad del siglo, ¿qué ocurrió con la comercialización?. Esta suponía un continuo drenaje de la materia prima que venía a agravar enormemente la situación de las fábricas valencianas. Pero, más que al exterior, aquella parecía dirigirse, al menos legalmente, al resto de los centros productores españoles. Sobre todo en la segunda mitad de la centuria, ya que en esta época las continuas presiones de la Junta de Comercio parecieron ganarle el pulso a los intereses exportadores, imponiendo constantemente su política prohibicionista.

El enfrentamiento entre los cosecheros y exportadores, de una parte, y los fabricantes, de otra, sobre la conveniencia de permitir la extracción de la materia prima al exterior es bien conocido. V. Martínez Santos ha expuesto perfectamente la situación de la primera mitad del siglo XVIII (18), que, al menos legalmente, se saldó en favor de los fabricantes. Ya que la autorización para exportar seda que se concedió con carácter general en 1.738, en contraposición a la política proteccionista seguida hasta entonces, fue suprimida al año siguiente, recordándose la prohibición posteriormente en 1.742, 1.744 y 1.746. No obstante, ésta no fue aplicada de una forma estricta, pues parece que la monarquía concedía permisos particulares de exportación a diversos individuos previo el abono de elevados derechos a Hacienda o, tal vez, en recompensa de servicios prestados. En la primera mitad de la década de 1.740 se ha localizado este fenómeno en tres ocasiones que comportaban la posibilidad de extraer cantidades muy elevadas, además de otra de importancia menor. Esta última es la que se sitúa cronológicamente en primer lugar. En 1.740 se concedió permiso a Esteban Drovillet, comerciante de Madrid, para exportar a Francia 1.000 Libras de seda (19). Según la misma fuente, en 1.741 obtuvo dicha posibilidad "Bernardo Doncellet", pero en esta

ocasión la cantidad ascendía a 300.000 libras. Realmente, parece que se trataba de Bernarde Danzelot, comerciante francés establecido en Valencia, en cuyo inventario de 1.744 se anotaban en el pasivo los derechos que se seguían adeudando por ello (20). Sobre ambas operaciones no se conocen mayores datos. Mas abundante es la información que poseemos sobre las dos restantes. A principios del año 1.743, Carlos Maria Marraci, comerciante de Madrid, consiguió un permiso para exportar 240.000 libras castellanas de seda fina, y 15.000 de aldúcar. Para llevarlo a cabo, Marraci comisionó a Juan Noguerras y compañía de Valencia, quien dos años después, a principios de 1.745, afirmaba que hasta entonces se habían extraído por los puertos de Valencia, Gandia, Alicante y por vía terrestre 161.025 libras castellanas de ambas calidades. Parece que el derecho sobre las cerca de 94.000 libras restantes fue cedido por Marraci a otro comerciante de Madrid, quien, a su vez, lo traspasó a la compañía de Audivert y Clapier de Valencia, y a finales de 1.746 se continuaba sin finalizar la operación (21). Finalmente, en 1.744 se concedieron varios permisos a Martín de Herce, comerciante de Madrid, para exportar 350.000 libras castellanas de seda. Dos años después, la cantidad efectivamente extraída ascendía a 238.702 Libras 12 onzas castellanas, cediendo el derecho sobre las restantes a Esteban Drovilhet. No obstante, éste no pudo llevar a cabo dicha posibilidad a causa de "... haberse suspendido el año 1.746 los permisos que estaban por cumplir de los concedidos para extracción de seda de los Reynos de Valencia y Murcia..." (22). Es decir, a pesar de la prohibición legal existente con carácter general, entre 1.740 y 1.744 se concedieron permisos particulares para exportar un mínimo de algo más de 1.100.000 libras valencianas de seda (23). Aunque, como hemos visto, no se llevaron a cabo completamente, la sangría de materia prima que debieron suponer sería enorme. Sin embargo, tal vez esta política fue desechada por la monarquía a partir de 1.746. Lo cierto es que posteriormente a la noticia de que en dicho año se suspendieron los permisos no se ha localizado ningún rastro más al respecto. Pero si con ello pudo cortarse la extracción legal, la que se efectuaba por medio del contrabando era más difícil de desarraigar. V. Martí-

nez Santos ya ha tratado con cierto detalle esta cuestión, afirmando que la exportación clandestina debió de ser muy frecuente, hasta el punto de que Ustariz la calculaba en más de 200.000 libras anuales (24). La monarquía trató por todos los medios de evitar este tráfico ilegal. Así, por ejemplo, en el año 1.758 se daba noticia de la existencia en la Intendencia de un total de 16 procesos distintos sobre ello (25). Sin embargo, la tarea era muy difícil, debido a la connivencia que los contrabandistas encontraban en las poblaciones costeras, cuyos habitantes deseaban que se efectuase la exportación por el precio más elevado que inmediatamente percibían de las sedas que cosechaban. Así se manifestaba en un precioso expediente que a mediados de la década de 1.750 realizaron los directores de rentas generales (26), el cual nos informa, además, de los mecanismos utilizados para efectuar la exportación ilegal. Tratando sobre los enormes embarcos de seda que se realizaron en 1.755 por las costas de Orihuela, Murcia y Cartagena, se afirmaba que:

"...los mas fabricantes del arte de la seda en Orihuela la solicitan y pagan a subidos precios, con el fingido pretexto de comprarla para sus fábricas, siendo así que no tienen caudales y que la mayor parte del año tienen parados sus telares; prestando solo el nombre por un sueldo en libra que les produce; y por este medio, al favor de la noche, la recogen y cargan en sus cavallos los tratantes de Algezares, para transportarla en numerosas quadrillas de gente armada, hasta ponerla a bordo de las embarcaciones extranjeras que estan preparadas a recibirla, ...sin que nadie se atreba a ablar por que a todos los tienen amedrentados..."

A pesar de conocer el sistema que se empleaba, este contrabando era muy difícil de evitar, porque, como afirmaba el intendente de Valencia, "...hacen este ilícito comercio con número considerable de gente arrestada...", y "...al mismo tiempo les favorece todo el país, por el maior precio que dan a la seda...". Los administradores de las aduanas de aquellas zonas eran mucho más explícitos, al exponer que el tráfico "...lo efectuaban en

quadrillas de 100 y 150 hombres con buenos caballos para huir y resistir; que tienen sus espías y la protección de todo el país, ...de modo que es el pueblo un almacén seguro de los fraudes...". En fin, parece, pues, que existía en dichos lugares una tupida red de contrabando que era casi imposible de erradicar, porque, además, contaba con el favor de sus habitantes.

Fue, quizás, la conciencia de estos hechos, junto con las presiones de los cosecheros y exportadores y la influencia de las tímidas ideas librecambistas que a partir de mediados de siglo comenzaron a aparecer en el poder central, lo que impulsó a la monarquía a emitir el decreto de 15 de mayo de 1.760. Al menos así se alegaba en su preámbulo, en donde se exponía que las continuas exportaciones fraudulentas que se realizaban demostraban que las fábricas existentes no eran capaces de consumir toda la seda que se producía. No obstante, como la medida se dirigía a la vez a fomentar la cosecha y la manufactura, se adoptó una solución de compromiso, consistente en permitir la extracción solamente seis meses al año (entre el 15 de noviembre y el 14 de mayo) y conceder a los fabricantes el derecho de tanteo. A pesar de ello, el conflicto no quedó zanjado, ni mucho menos, y se planteó de nuevo con toda su crudeza con ocasión de la cosecha de 1.762. Debido a su elevada entidad, los cosecheros solicitaron que, excepcionalmente, se permitiera la exportación desde el uno de septiembre, es decir, dos meses y medio antes de lo previsto, a lo que se accedió por orden de 22 de julio de 1.762. Sin embargo, esta disposición dió lugar, según denunciaban los fabricantes, a que se produjera una intensa acaparación de la materia prima por parte de los exportadores que les impidió a aquellos aprovisionarse adecuadamente, induciéndoles a usar el derecho de tanteo sobre 40.500 libras. De esta forma se entabló un largo pleito que aún continuaba sin resolverse cinco años después. V. Martínez Santes ya ha expuesto las alegaciones de una y otra parte. No obstante, el expediente contiene una importante información adicional que nos permite identificar a los principales exportadores (27). Examinados los permisos concedidos, se dedujo

que se habia dado facultad para exportar 365.000 libras de seda. Desgraciadamente, no se indic6 la distribuci6n individual de esta cantidad. Pero, en cambio, si se anotaron las partidas que los exportadores habian adquirido desde los inicios de la cosecha hasta finales del mes de agosto de 1.762, de lo que resultaba la siguiente situaci6n:

CUADRO n.º 4

Cantidades de seda adquiridas por los exportadores desde el inicio de la cosecha hasta finales de agosto de 1.762 (datos en libras y onzas).

Juan Duclos	16.508-00
Diego Valence	11.769-07
Vague, Richerme y Vague	8.154-04
Esteban Requier	7.239-10,5
Honorato Dalliot	6.753-04,5
Bernardo Lasala	6.093-04
Vicente Blado, Monrepos y cia.	5.609-01,5
Juan Dillet	5.543-10
Pedro Bayerca	3.553-04
Moore y Comin	2.834-10,5
Joseph Antiga	1.740-06,5
Luis Hubaud	1.466-10
Pedro Gourgues	1.266-01
Viuda de Ricord, hijo y Salats	805-00
Pedro Bordelongue	417-08,5
	<hr/>
	79.755-10

Como puede apreciarse, la pr6ctica totalidad eran comerciantes de origen extranjero, salvo Vicente Blado, que actuaba en compa±ia con el franc6s Luis Monrepos. Los de esta 6ltima nacionalidad eran mayoritarios, y los principales coincidfan con los que mantenfan un tr6fico de gran relevancia, como vimos en el capitulo anterior. Las acusaciones que normalmente realizaban

los fabricantes, en el sentido de que eran los extranjeros los principales interesados en la exportación, no parecen, pues, infundadas. A pesar del conflicto, en los años siguientes se continuaron concediendo permisos de exportación. Así, en la cosecha de 1.763 se extrajeron efectivamente al exterior 50.000 libras de seda, según informaba el intendente a mediados de marzo del año siguiente, y en la cosecha de 1.766 se concedieron permisos para adquirir con la misma finalidad hasta 150.000 libras. Sin embargo, todo parece indicar que fue ésta la última ocasión en la que se aplicó la medida, ya que a partir de entonces se inició una sistemática política de oposición por parte de la Junta de Comercio que dió lugar a que, al menos en el País Valenciano, ya no se volviera a autorizar la exportación durante el resto del siglo. En este sentido, pueden resultar significativos los datos de la comercialización sedera del lugar de Alberique, según los cuales solo se adquirió seda para destinarla directamente al exterior entre 1.760 y 1.766 (29).

Quizás debido a su reciente creación, la Junta de Comercio de Valencia no se atrevió en un principio a atacar lo dispuesto en el decreto de 1.760. Así, en un informe que emitió en 1.766, y que versaba sobre la situación general de la agricultura, comercio y fábricas en el ámbito de su jurisdicción, se mostraba partidaria de mantener dicha medida, aunque aconsejando que no se permitiera a los exportadores adquirir seda hasta el 15 de noviembre, con el fin de evitar su acaparamiento (30). No obstante, las sucesivas prohibiciones de exportar que se adoptaron en 1.767 y 1.768 debieron de envalentonarla, y el 18 de abril de 1.769 ya redactaba la primera representación que conocemos solicitando que aquella volviera a constituir el hilo conductor de la política de la monarquía sobre la sedería. Concretamente, el razonamiento principal era del tenor siguiente:

"...Este suceso deja decididos, sin ningún género de duda, los dos graves puntos que tanto tiempo ha hacen vacilar al gobierno en punto a la extracción de sedas; que se reducen a si hay sobrante de este fruto, abastecidas las fábricas, y si se arruinarían los cosecheros con los bajos precios que creen

produciría la prohibición. La sabia providencia de S.M. ha dezfirado este enigma, pues se ha visto que, despues de prohibida la extracción, en un año de buena cosecha, se ha aumentado el precio de la seda que es tan exhorvitante qual no le han logrado los cosecheros en los años de extracción, y que, por consecuencia precisa, no hay sobrante de sedas..." (31).

La ciudad de Valencia ya se le había adelantado confeccionando el año anterior una representación en la que solicitaba que se volviera a aplicar estrictamente el decreto de 1.760, puesto que las fábricas no eran capaces de consumir la seda producida y el precio de ésta se había elevado menos que el de los otros productos agrícolas (32). A ambas alegaciones la monarquía respondió a mediados de mayo de 1.769 adoptando una solución intermedia, es decir, no estaba dispuesta a asumir la prohibición con carácter general, pero anualmente se tomaría la disposición que fuese más conveniente en función de la cosecha obtenida. La vieja polémica volvía a renacer de nuevo. Conseguido su deseo en el País Valenciano (al no concederse nuevos permisos después), en 1.770 la Junta de Comercio dió un paso más denunciando los subterfugios de que se valían los exportadores, al adquirir seda con el pretexto de remitirla a las fábricas de Murcia y, en realidad, facturarla desde allí al exterior, posibilidad que estaba permitida en esta zona: "...Estos, al parecer, han sido este año más bien estudiados que nunca, por que, desengañados sin duda de la libre extracción, por no haver tenido esta efecto desde el año de 1.767, y sabiendo que ha sido permitido el embarque todos los años para las sedas de Murcia, han ocurrido al disfraz de los permisos, asi para efectuar las compras como para ocultar su verdadero destino..." (33). La petición no logró un efecto inmediato, pero, finalmente, se consiguió la prohibición absoluta aprovechando las circunstancias que se presentaron en 1.774. A mediados de dicho año, la Junta volvía a representar al rey que se sufría una notable escasez de materia prima, por lo que, aparte de solicitar que no se permitiese la exportación, pedía que excepcionalmente se autorizase la importación de seda desde el exterior. La primera pretensión se logró por orden de mediados de julio de 1.774,

en la que se dispuso "...prohibir absolutamente la extracción de seda en rama y torcida fuera de estos Reynos de España sin limitación de alguno, incluso el de Murcia y de otra qualquiera provincia donde la huviere, por este año y hasta tomar conocimiento de la cosecha del año 1.775...". La segunda dió lugar a otra orden de 20 de septiembre de 1.774 en la que se permitió la importación de 100.000 libras de seda extranjera (34). A pesar del caracter puntual de la primera medida, limitada a un año, parece que, de hecho, adquirió una efectividad más amplia, puesto que desde entonces no se volvió a permitir la exportación, convirtiendo en letra muerta la reciente cédula de 1.772. Asi se deduce de las informaciones contenidas en diversos expedientes del año 1.778, fecha en la que se volvió a reanudar la polémica y que dió lugar a que la Junta de Comercio de Valencia elaborase un informe que contenía preciosas noticias sobre el estado de la sedería.

El problema lo inició el comerciante valenciano Tomás Vague, quien a principios de febrero de dicho año solicitó que se le permitiese exportar 50.000 libras de seda, anulando la prohibición que regía desde 1.774. Para ello alegaba que las cosechas de 1.766 y 1.777 habian sido bastante buenas, y que si el precio de la seda habia subido, pese a ello, se debería a que la extracción fraudulenta habria sido muy elevada. Se solicitó informe al intendante, y éste expuso que si bien la orden de 1.774 dispuso "...que no se permitiese con motivo alguno la extracción hasta que S.M. lo mandase; que como hasta aora no se ha comunicado otra orden que havilitase el embarco de la seda, se halla desde entonces sin uso la Real Cedula de 12 de Septiembre de 1.772 que permite dicha extracción..." (35). Es indudable, pues, que la prohibición excepcional de 1.774 se adoptó con caracter general, en contra de su auténtico sentido. La misma monarquía quedó sorprendida de su interpretación, pues al remitirse el expediente desde la secretaría de hacienda a la Junta General de Comercio se afirmaba que "...estaba S.M. en el concepto de que la suspensión de la saca de la seda estaba limitada al año de 1.774...". No obstante, se resolvió que la General emitiese

un informe al respecto para adoptar la medida más adecuada con mayor seguridad. A su vez, ésta lo trasladó a la de Valencia con el fin de que, además de su opinión, proporcionara noticias exactas sobre la situación de la sedería en la década precedente. La Junta de Comercio de Valencia emitió en principio únicamente su punto de vista por medio de una representación de mediados de junio de 1.778. Se mostraba, como ya resulta habitual, contraria a la exportación, recordando lo que expuso en expedientes anteriores (hacia referencia a uno de 1.771 y otro de 1.772, que no se han localizado), y proporcionándonos importantes noticias sobre la política seguida al respecto por la monarquía:

"...Entre otros particulares, acreditó esta Junta que, habiendo estado proivida la extracción de la seda del Reino de Valencia desde el año de 1.768, con solo haver permitido en el año de 1.770 la del Reino de Murcia y otras provincias de España se habían seguido consecuencias mui lamentables a nuestras fábricas, que las pusieron en términos de una suma decadencia..." (36).

Si hacemos caso a la Junta, pues, habría que deducir que desde 1.768 la exportación habría estado virtualmente prohibida en el conjunto de España, salvo en el año 1.770 en diversas zonas. Si bien este extremo lo tenemos documentado en el caso del País Valenciano, para el resto del estado no disponemos de noticias concretas hasta la referida orden de 1.774. Aparte de lo señalado, el memorial contenía las alegaciones habituales. Se trataba de demostrar que a pesar de la prohibición los precios de la seda continuaban ascendiendo, lo que indicaba que ésta era consumida por las fábricas nacionales. Incluso se aducía que los cálculos que se habían realizado demostraban que, a partir de 26 reales valencianos la libra de seda trama y 30 reales la pelo, el cultivo de la morera resultaba muy ventajoso para el cosechero; mientras que los precios vigentes entonces oscilaban entre los 35 y los 41 reales. Si este extremo fuera cierto, habría que concluir que durante el resto del siglo la seda debió de seguir constituyendo un cultivo realmente rentable, puesto que, según los precios elaborados por J.M. Palop, nunca bajó (salvo en 1.781) de los sesenta sueldos la libra (que

equivalían a los 30 reales valencianos); e incluso en las décadas de 1.790 y 1.800 la calidad trama siempre superó los 60 reales valencianos, llegando hasta 99,92 en 1.804. De hecho, puede resultar significativo que el índice de las medias cíclicas de los precios de la seda fina experimentase entre 1.771 y 1.784 (en que se acaba la serie) un crecimiento superior al realizado en el período anterior, en el que estuvo permitida la exportación (37), lo que, más que al incremento del consumo en las fábricas, tal vez habría que atribuirlo al ligero descenso de la cosecha y a las fuertes crisis que por estas fechas se presentaron. Ciertamente, los exportadores atribuían el crecimiento a la frecuencia con la que se realizaba el contrabando. Pero la Junta se opuso virulentamente a esta interpretación, y aprovechó la ocasión para repetir que la única forma de controlarlo era el restablecimiento de los manifiestos:

"...pero esta casual, en el dictamen de esta Junta, es una fantasma superficial, al modo de aquellas que forman los vapores en las nubes, las cuales se disipan con facilidad; y es un artificio de nueva imbuencia, porque aunque sea posible, y se de por supuesto, que haya algunas extracciones fraudulentas, no se remediarían éstas permitiendo la saca. Antes bien, facilitaría el contrabando el estar abilitada, por que con el título de poder embarcar las sedas habría más proporción de ponerlas en parages oportunos para hacer este comercio clandestino, y le parece a esta Junta que sería medio muy eficaz para cortarlo el reponer otra vez la práctica de los manifiestos que hacían los cosecheros ante las justicias..."

No obstante, fue muy distinto el argumento que acabó por convencer a la monarquía. Tras acusar a los extranjeros de ser los mayores interesados en la exportación y realizar una desmesurada alabanza al progreso que habían conocido las fábricas, se indicaba que el reciente decreto sobre libertad de comercio con América aún las incrementaría mucho más, hasta el punto de hacer necesaria la importación de seda en bruto desde el exterior. Así lo entendió también el poder central, puesto que en noviembre de 1.778 se ~~continuó~~^{ordenó} que continuase prohibida la exportación "...respecto que con el libre comercio a los puertos de

la América meridional es muy probable se aumente el número de fábricas, creciendo a proporción el consumo de la seda del Reyno...". No obstante, se indicaba que la Junta General de Comercio debía de continuar su labor con el fin de averiguar la situación exacta de la sedería española para poder tomar las providencias que se creyesen convenientes.

A instancias de aquella fue cuando la Junta de Valencia elaboró a finales de 1.779 un precioso informe sobre la década precedente, que, como ya se ha señalado, fue el que utilizó Cavanilles en su obra. En él se adjuntaron certificaciones sobre: los datos de los manifiestos de 1.769 a 1.771; los precios de la seda entre 1.768 y 1.777; el número de telares de los colegios del arte mayor, arte menor, fabricantes de medias y cordoneros; y la seda expedida al resto de España entre 1.768 y 1.777 (38). En base a todo ello, la Junta presentaba el siguiente "resumen general":

- Necesita el arte mayor para surtir anualmente los 3.247 telares que tiene en el día corrientes y parados, y los 242 del Reino.....	697.800	libras
- Necesita el arte menor para surtir anualmente los 268 telares que tiene.....	19.321	"
- Necesitan los fabricantes de medias para surtir anualmente sus 250 telares.....	25.000	"
- Necesitan los cordoneros.....	110.000	"
- Para el consumo de sedas que se emplean sin tejer.....	20.000	"
Consumo total anual.....	872.121	"
- La media anual expedida al resto de España durante la década antecedente ascendía a.....	384.130	"
TOTAL	1.256.251	"

Frente a esta situación solo se podía indicar que la cosecha de seda en los años buenos, como 1.769 y 1.770, ascendía, según los manifiestos, a cerca de un millón de libras, aunque posteriormente parecía haberse experimentado "...algún aumento

en dicho fruto...". Por su parte, en lo relativo a la manufactura, se señalaba que creían que habría existido "...alguna decadencia en las fábricas de tejidos; los obrages del arte menor ban de aumento, como se deduze del testimonio presentado, sucediendo lo mismo en los demás, a excepción de el de cordoneros, el que bolviendo las comisiones se pondrá en igual punto...". A pesar de la pretendida objetividad del informe, al limitarse la Junta a proporcionar los datos que resultaban de diversas certificaciones, hay que tener en cuenta que dicha institución era beligerante ante el dilema de permitir o no la exportación, por lo que su panorámica debe ser asumida con muchas cautelas. En ella, el cálculo del consumo de materia prima por parte del arte mayor se realizaba teniendo en cuenta la totalidad de los telares, tanto los corrientes como los parados. No obstante, estos últimos solo ascendían en septiembre de 1.778, que fue cuando se obtuvo la noticia, a 352, y, ciertamente, si se deseaba evaluar el posible consumo, se debía de considerar la globalidad de aquellos. Mayor dificultad presenta, en cambio, la resolución de otra posible objeción: la cantidad de seda que cada telar necesitaba anualmente. La Junta adoptaba la cifra de 200 libras, que era la que los artesanos habían defendido tradicionalmente, mientras que los cosecheros y exportadores la consideraban excesiva, señalando como más ajustada a la realidad la de 120 libras (39). Si esto último fuera cierto, el consumo del arte mayor se encontraría hinchado en cerca de 280.000 libras. No obstante, no disponemos de datos para pronunciarnos al respecto, al igual que ocurre con el consumo atribuido al resto de los oficios considerados. En cambio, la cantidad media anual expedida al resto de España parece incuestionable, al derivarse de una certificación de la contaduría de aduanas. Estos últimos son los datos más interesantes que se aportan, y serán tratados posteriormente. De todas formas, parece que la monarquía aceptó como cierta la situación resultante del informe, puesto que en 1.780 se volvió a producir una nueva intentona por parte de los exportadores.

En esta ocasión corrió a cargo de un comerciante bien conocido, Joseph Lapayese. Con la ayuda del capital de la corte,

había terminado de construir por estas fechas (hacia finales de 1.778) la fábrica de Vinalesa. Este establecimiento se creó con el fin de aplicar y difundir el sistema de Vaucanson, y conseguir una mayor perfección del hilado y torcido de la seda. Pero las pretensiones no eran totalmente desinteresadas, ya que parece que, desde el principio, la idea de destinar la seda de esta forma semielaborada hacia el exterior se encontraba subyacente en el ánimo de los promotores. Baste señalar que entre los privilegios que en 1.769 se le concedieron a Guillermo Reboull, y que posteriormente se le adjudicaron a Lapayese, se encontraba el de que "...en aquellos años en que por convenir a mi Real Servicio se huviere de permitir alguna extracción de sedas, se tenga presente a Reboul para que, con preferencia, sea atendido en los permisos...". Por lo demás, el capital invertido en la creación de la fábrica de Vinalesa había sido enormemente elevado, ascendiendo a unas 128.000 Libras, según se deducía de una declaración que Lapayese realizaba en 1.778 (40). Frente a ello, las perspectivas inmediatas que se presentaron no eran, ciertamente, muy halagüeñas. La puesta en marcha del establecimiento coincidió con el conflicto bélico que se estaba manteniendo contra Inglaterra, lo que dió lugar a un brusco descenso de los precios de la seda. Se comprende, por tanto, que Lapayese acudiese en 1.780 a la Junta General de Comercio alegando esta última circunstancia y solicitando que se le permitiese la exportación de 100.000 libras de seda. No obstante, ante la petición de informe que aquella realizó a su homónima valenciana, ésta se mantuvo en su línea que ya resulta habitual. Alegaba que el precio de la seda había descendido mucho menos que el de otras mercancías exportables, como el vino, aguardiente, pasa o almendra, y la causa era precisamente su menor dependencia del mercado exterior: "...Y el haber sostenido más estimación que los otros frutos se debe a que la seda se consume en España, pues si hubiera dependido de la exportación al exterior, como dependen los otros frutos, hubiera bajado sus precios con proporción a ellos..." (41). De ahí que aún se mantuviera entre los 26 y 30 reales valencianos la libra, que era un precio que todavía se consideraba como remunerativo para la cosecha de seda. Además, se señalaba la

posibilidad de que, si se permitiese la exportación, la materia prima pasase a manos de Inglaterra (la potencia enemiga por entonces), que era el país que mayor necesidad tenía de seda trama. Pero el impacto que el conflicto bélico causaba sobre el comercio acabó por ser decisivo, y a mediados de junio de 1.781 se emitía una orden por la que, "...en calidad de por ahora...", se permitía la exportación de seda de la cosecha de dicho año a partir del 15 de noviembre. La respuesta de la Junta de Comercio de Valencia fue inmediata, puesto que solamente un mes después redactaba un memorial en el que cargaba las tintas en los efectos catastróficos que la medida tenía que provocar:

"...en Valencia ya se empiezan a sentir los efectos y males que amenaza la extracción, porque con el influxo que ha causado la noticia se han alterado los precios de las sedas, de manera que muchos comerciantes acaudalados y fabricantes que llevaban telares de su cuenta con el fin de disponer los tejidos en tiempo que hubiese oportunidad de embarcarlos para la América, temerosos de perder, se han retraído de esta especulación y negocio tan beneficioso al público, zesando la fábrica y despidiendo a los maestros, fundados en la axioma de comercio que lo caro rara vez suele tener buen fin; y, si se difunde este temor, en breve se verían los efectos lastimosos de la extracción, por que si la pobreza se llegase a apoderar de los artesanos de la seda, sería mui dificultoso su remedio, porque para formar un fabricante se necesita el tiempo de 6 años, y se pierde desde el instante que abandona su oficio por falta de ocupación, y de un vasallo útil se hace un sujeto pernicioso a la república, y de esta verdad tiene algunos exemplares esta Junta, señaladamente en el tiempo de la última extracción de las sedas de Murcia en el año de 1.770..." (42).

Quizás el temor a los conflictos sociales que la Junta auguraba fueron determinantes en el ánimo de la monarquía. Lo cierto es que la exportación no se llevó definitivamente a la práctica, al menos en el País Valenciano. Entre la documentación de la Junta de Comercio conservada en el Archivo Municipal de Valencia, se encuentran los permisos que anualmente concedía el intendente para la compra de seda comprendidos entre 1.777 y 1.788. De entre todos ellos, solo aparecen como especifica-

mente destinados a la exportación uno de 2.000 libras que se otorgó en 1.780 a Juan Vilarmau, y otro de 2.001 libras expedido el 5 de enero de 1.782 en favor de Honorato Dalliot, en el que, además, consta que se adquirieron efectivamente 1.303 libras (43). Igualmente, a través de informaciones ulteriores conocemos que en enero de 1.782 se concedió facultad a Juan Bautista Condou, comerciante de Madrid, para exportar libremente, sin abonar derechos aduaneros, 600.000 libras de seda, con el pretexto de fomentar con sus ganancias las obras de la acœquia imperial de Aragón y la fábrica de Vinalesa, aunque este privilegio tampoco se llevó a la práctica efectivamente (44). En fin, las circunstancias posteriores ya son conocidas, puesto que a partir de 1.784, en lugar de exportar seda, se importó dicha materia prima de una forma prácticamente sistemática, como luego veremos.

No obstante, a finales de siglo volvió a renacer la polémica al haber cambiado la situación radicalmente. Efectivamente, el conflicto bélico que se mantuvo contra Inglaterra a partir de 1.796 dió lugar a una progresiva paralización del comercio, y, consecuentemente, a un paralelo descenso de los precios de la seda. La ocasión intentó aprovecharla, de nuevo, Joseph Lapayese. Haciendo referencia a dicho fenómeno y alegando que la mitad de las 600.000 libras que en 1.782 se trató de permitir exportar a Juan Bautista Condou, sin llevarse a cabo, se dirigían al fomento de la fábrica de Vinalesa, solicitó que se le concediese el privilegio de extraer 300.000 libras de seda francas de derechos. La Junta de Comercio de Valencia volvió a oponerse con sus argumentos tradicionales, a los que añadió el del indiscutible descenso de la cosecha. No obstante, la General solicitó un informe detallado sobre la situación de la sedería en el año 1.800. Realizado a principios del año siguiente (45), sus noticias son menos sustanciosas que las que vimos en el de 1.779. Al carecer de los manifiestos, la producción fue evaluada en 800.000 libras, aunque se añadía: "... creiendo nos exedemos bastante en favor de ella...". Por su parte, según resultaba de las certificaciones de la aduana, entre enero y octubre de 1.800 se habían expedido al resto de

España 295.903 libras de seda, por lo que cabía deducir que en todo el año la cantidad ascendería a 300.000 libras. En la visita que habían realizado los veedores del arte mayor de la seda en abril de dicho año, se encontraron corrientes solo 1.300 telares, con lo que para su aprovisionamiento se necesitarían 260.000 libras de seda. Finalmente, el consumo del resto de las manufacturas (arte menor, cordoneros, fábricas de medias, etc.) se consideraba en 200.000 libras. El consumo total habría sido, pues, de 760.000 libras, y el excedente se situaría en 40.000 libras. Pero inmediatamente se añadía: "... faltando años ha la asombrosa introducción de sedas extranjeras, no puede decirse hay existencias, pues la que aparece por la anterior demostración es rarísimo el año que no sucede...". Desgraciadamente, no conocemos la medida final que la monarquía adoptó al respecto.

Resumiendo, la exportación de seda en bruto hacia el exterior permaneció durante la práctica totalidad del siglo XVIII virtualmente prohibida. Durante la primera mitad de la centuria solo se sufrió una cierta vacilación legal en 1.738, que se rectificó inmediatamente al año siguiente. No obstante, en estas fechas se concedían permisos particulares de extracción que podían convertir en letra muerta la política oficial adoptada. Pero no conocemos la frecuencia con la que se otorgaban. Por nuestra parte, solo hemos localizado rastros en la primera mitad de la década de 1.740, pareciendo desaparecer a partir de 1.746. Sorprendentemente, la segunda mitad del siglo XVIII, que oficialmente estaba marcada por las medidas de 1.760 y 1.772 en las que se permitía la exportación, pudo ser la que menos extracciones legales presentase. A nivel del País Valenciano, éstas solo se efectuaron entre 1.760 y 1.766, y en el conjunto del estado tal vez existió únicamente una nueva oportunidad en 1.770. Lo cierto es que a partir de 1.774 la prohibición adquirió un carácter general que la orden de 1.781 (emitida ante los efectos de la guerra internacional) no pudo contravenir. La razón de que el decreto de 1.760 tuviese una efectividad temporal tan escasa, y que la pragmática de 1.772 prácticamente no se cumpliese, hay que atribuirla seguramente

a las continuas presiones de la Junta de Comercio de Valencia. Ciertamente, en sus inicios vaciló y no se atrevió a contravenir los deseos de la monarquía. Pero inmediatamente reaccionó, y presentó una firme y cerrada oposición a toda tentativa de exportación. De ahí que no sea totalmente cierta la "...manca d'un organisme autòcton que prengués decisions, i debilitat de la burgesia..." que E. Lluch señalaba como una de las causas del fracaso de la industrialización sedera (46). La Junta no podía tomar decisiones, efectivamente, pero sus presiones debieron ser determinantes para evitar la salida legal al exterior de la materia prima. Si se tiene en cuenta que estuvo integrada fundamentalmente por comerciantes sederos durante sus primeras etapas, como vimos en el capítulo segundo, se comprende perfectamente la actitud que adoptó. Pero tampoco hay que creer que sus miembros formaban un bloque totalmente compacto. Baste con señalar que cuando en 1.778 Tomás Vague introdujo su solicitud de que se permitiese la exportación formaba parte de dicha institución, en calidad de vocal, y lo mismo ocurrió con Joseph Lapayese, que fue vocal vitalicio desde 1.779 a 1.805. No obstante, a nivel global y en lo referente a este tema, fueron siempre los sederos los que impusieron su criterio. Desde luego, resta por resolver el espinoso problema del contrabando, cuya auténtica entidad seguramente nunca se logrará conocer. Pero creo que debe recalcar que, al menos a nivel legal, la exportación de la seda en bruto estuvo realmente prohibida durante casi toda la segunda mitad del siglo XVIII.

Pero como ya se ha podido deducir de algunas de las informaciones anteriores, ello no quiere decir que el País Valenciano no dejara de conocer una importantísima sangría de la materia prima en dirección a los restantes centros productores españoles. El fenómeno ya ha sido señalado anteriormente. P. Molas resaltó el flujo que hacia mediados de siglo se dirigía hacia Cataluña, y, por nuestra parte, el estudio de la comercialización realizada en Alberique nos indicó que, ya directamente desde dicho lugar, la expedición al resto de España era continua, aunque su porcentaje en relación a la seda total adquirida era muy oscilante (entre el 2 y el 51 %) (47). Falta, pues, por

averiguar su auténtica entidad. Este objetivo se puede lograr perfectamente gracias a las noticias adjuntadas en el informe que la Junta de Comercio realizó en 1.779 sobre la situación de la sedería en la década precedente, puesto que, como dijimos, entre ellas se encontraba una certificación del contador de las aduanas (48). Los datos globales de dicho período se han elaborado en el cuadro nº 5 . Como puede apreciarse, la cantidad expedida anualmente presenta grandes fluctuaciones, estando éstas comprendidas entre las 286.000 libras de 1.774 y las 553.000 de 1.770. La elevada cifra de este año debió de estar motivada, como denunciaba la Junta, por las exportaciones indirectas que se realizáron desde Murcia, aunque sorprende el hecho de que la zona que un mayor incremento experimentó entonces fue Andalucía, mientras que las restantes, incluida Castilla (en donde debía comprenderse Murcia), mantuvieron sus volúmenes habituales. En todo caso, la cifra media anual que resultaba del conjunto de la década (384.130 libras), que fue la que la Junta adoptó en su informe, era perfectamente indicativa, ya que los datos extremos estaban motivados por situaciones extraordinarias (las malas cosechas de 1.771 y 1.774 y las expectativas de exportación indirecta de 1.770). En lo que respecta a los destinos de la seda expedida, el panorama es mucho menos complejo. Andalucía parecía ser la zona más importante, absorbiendo habitualmente entre el 35 y el 40 % del total. Pero de cerca le seguían Cataluña, que solía rondar el 30 %, y Castilla, cuya participación estaba comprendida entre el 25 y el 30 %. Finalmente, Aragón raramente superaba el 1 %. La seda se despachaba mayoritariamente desde la aduana de Valencia. Para el conjunto de la década, ésta expidió una media del 71 % del total, seguida ya de lejos por la de Alcira, cuya media se situaba en el 22 %, Játiva, con el 5 %, y Gandia, con el 2 %. No obstante, en este aspecto si se aprecia una evolución que podría ser significativa. Efectivamente, hasta 1.772 Valencia solía concentrar en torno al 80 % de las remesas totales, mientras que posteriormente descendió hasta el 60 %. La reducción se realizó, sobre todo, en favor de Alcira, que ascendió desde el 15 % hasta el 30 %, teniendo una menor repercusión en las otras dos aduanas (ver apéndice numérico-29).

CUADRO nº 5

Destino de la seda en bruto expedida anualmente desde el País Valenciano al resto de los centros productores españoles entre 1.768 y 1.777 (datos en libras-peso)

Años	Andalucía	%	Cataluña	%	Castilla	%	Aragón	%	TOTAL
1.768	143.115,33	34,84	123.965,00	30,18	143.126,56	34,85	454,91	0,11	410.661,80
1.769	185.467,66	38,32	168.395,25	34,79	129.999,24	26,86	40,00	0,008	483.902,15
1.770	266.172,41	48,08	146.808,91	26,52	138.464,90	25,01	2.085,50	0,37	553.531,72
1.771	106.613,25	36,03	86.480,41	29,23	102.756,99	34,73	-	-	295.850,65
1.772	124.960,08	38,97	105.984,00	33,05	89.705,74	27,97	-	-	320.649,82
1.773	149.015,50	41,50	106.784,65	29,74	102.553,75	28,56	634,82	0,17	358.988,72
1.774	117.386,82	40,96	87.623,91	30,57	81.061,90	28,28	500,16	0,17	286.572,79
1.775	103.697,81	27,72	124.339,50	33,23	143.155,91	38,26	2.875,07	0,76	374.068,29
1.776	98.509,49	32,21	121.356,91	39,68	84.664,24	27,68	1.244,00	0,40	305.774,64
1.777	188.477,13	41,57	144.060,99	31,78	114.759,39	25,31	6.008,08	1,32	453.305,59

El fenómeno se debió principalmente a una transformación en la comercialización dirigida hacia Andalucía. Efectivamente, hasta 1.772 la práctica totalidad de la seda remitida a esta zona salía desde Valencia. En cambio, posteriormente se redujo drásticamente su participación hasta el 50 % en favor de Alcira. El surgimiento de una importante capa de intermediarios en la actual comarca de la Rihera quizás se encuentre en la base de dicha evolución (49). En la seda remitida a Castilla también se aprecia una cierta disminución de la participación de Valencia, que en principio absorbía entre el 40 y el 50 % y posteriormente se situó alrededor del 30 %. El descenso se realizó, en esta ocasión, en favor principalmente de Játiva, y, en menor medida, de Gandia, mientras que Alcira mantuvo su situación rondando normalmente el 45 %. Pero en donde Valencia no tuvo rivales fue en la facturación hacia Cataluña, que controló casi al 100 % durante toda la década. Aún con ser estos datos interesantes, mayor significación creo que tiene constatar la calidad de la materia prima remitida. En este aspecto, se presentaba la siguiente situación:

CUADRO nº 6

Distribución por calidades de la seda expedida desde el País Valenciano al resto de los centros productores españoles entre 1.768 y 1.777 (datos redondeados en libras-peso)

<u>Años</u>	<u>Rama</u>	<u>%</u>	<u>Torcida</u>	<u>%</u>	<u>Aldúcar</u>	<u>%</u>	<u>Total</u>
1.768	273.135	66,51	122.130	29,73	15.395	3,74	410.660
1.769	341.749	70,62	113.529	23,46	28.623	5,91	483.901
1.770	420.934	76,04	105.256	19,01	27.341	4,93	553.531
1.771	198.410	67,06	88.045	29,75	9.395	3,17	295.850
1.772	226.301	70,57	84.803	26,44	9.545	2,97	320.649
1.773	245.394	68,35	101.017	28,13	12.576	3,50	358.987
1.774	189.503	66,12	83.041	28,97	14.027	4,89	286.571
1.775	237.692	63,54	120.261	32,14	16.114	4,30	374.067
1.776	222.917	72,90	74.731	24,43	8.126	2,65	305.774
1.777	326.653	72,06	94.413	20,82	32.238	7,11	453.304

Como puede apreciarse, la mayor parte de la seda se expedía sin ningún grado de elaboración, es decir, en rama. Esta solía constituir en torno al 70 % del total. Su repercusión en la economía valenciana era, por tanto, bastante escasa, reduciéndose únicamente al beneficio que proporcionaría al cosechero y al comerciante expedidor. En cambio, la seda torcida sólo rondaba habitualmente en torno al 25 %. Las conocidas deficiencias de nuestros hilanderos y torcedores determinarían que los restantes centros productores españoles la desechasen. En este sentido, resulta significativo que cuanto mayor era el grado de desarrollo de los centros productores destinatarios, menos torcidos admitían. Así, en Cataluña éstos aparecían únicamente en tres años, y con cantidades despreciables; mientras que en Andalucía constituían normalmente entre el 5 y el 10 % de lo recibido; y, sobre todo, en Castilla formaban la mayor parte del contingente, al representar habitualmente entre el 75 y el 80 % (ver apéndices numéricos). Finalmente, la seda de inferior calidad, el aldúcar, era bastante escasa, representando normalmente entre el 3 y el 5 % de lo expedido.

¿Cómo evolucionó la situación posteriormente?. Desgraciadamente, solo disponemos de datos indirectos y fragmentarios. Los permisos que anualmente concedía el intendente para comprar seda, y que han sido localizados entre 1.777 y 1.788 (50), no son realmente significativos. Ciertamente, algunos se expedían directamente en favor de personas de diversas zonas españolas. Pero, además de lo que adquirirían de esta forma, otra importante cantidad la podían remitir los comerciantes valencianos usando sus propias autorizaciones. Así, en 1.777, el único año en que tenemos ocasión de contrastar los datos, se otorgaron permisos a personas del resto de España para comprar 231.025 libras de seda, y, en cambio, sabemos que lo que realmente se facturó a ellas fueron 453.305 libras. Por lo demás, aquellos solían encontrarse enormemente hinchados, ya que lo que se concedía era la autorización para comprar, pero ello no quiere decir que la cantidad se adquiriese efectivamente. En este sentido, es muy revelador que al final del cuaderno de 1.777 se adjuntase una nota por la que constaba que los permisos otorgados ascendie-

ron a 1.491.037 libras, mientras que lo que realmente se compró fueron 664.654 libras, es decir, el 44,57 % de la anterior cifra. Este extremo se ha comprobado indirectamente a través del derecho de un maravedí por libra de seda adquirida con permisos del intendente que se exigió en el mismo año, y que ha dado lugar exactamente a la última cantidad (51). En estas condiciones, no disponemos de mayor información hasta principios de la década de 1.790. Entre la documentación consultada se encuentra una certificación del administrador de la renta del ocho por ciento sobre la seda que se introdujo en Valencia para el consumo de las fábricas y la que pasó de tránsito hacia el resto de España entre 1.789 y 1.793 (52). La situación que presenta es algo confusa, puesto que una parte de la materia prima que entró de tránsito la retuvieron posteriormente las fábricas, y lo mismo ocurrió a la inversa. No obstante, a través de diversos cálculos podemos deducir que la media anual expedida desde Valencia en dicho quinquenio ascendió a unas 240.000 libras. Pero a ellas debían de añadirse las que se facturarían por las restantes aduanas (Alcira, Játiva y Gandía). Ya vimos que entre 1.768 y 1.777 Valencia expidió una media del 70 % del total, aunque su porcentaje tendía a descender ligeramente. Aplicándolo a los datos de 1.789-1.793, resultaría que lo expedido en conjunto ascendería a una media anual que rondaría las 350.000 libras. Es decir, una cantidad bastante próxima a la que nos proporcionó la información de la década de 1.770. Finalmente, en el informe que la Junta de Comercio realizó en 1.801 sobre la situación de la sedería en el año antecedente, se incluía una certificación del administrador general de aduanas por el que constaba que la seda facturada al resto de España entre enero y octubre ascendía a 295.903 libras, con lo que la Junta deducía que en todo el año se elevaría a unas 300.000 libras(53).

En conjunto, creo que se puede afirmar que, al menos a partir de la década de 1.770, el País Valenciano solía remitir hacia el resto de los centros productores españoles una cantidad media anual que oscilaría entre las 300.000 y las 400.000 libras de seda. ¿Qué porcentaje representaba esta partida sobre

la cosecha?. En el informe últimamente citado, la Junta lo evaluaba, como mínimo, en la tercera parte: "...las fábricas de Cataluña, Andalucía y Castilla consumen regularmente la tercera parte, lo menos, de esta cosecha...". De hecho, las 300.000 libras que se expedirían en 1.800 representaban el 37,5 % de la producción de 800.000 libras que dicha institución apuntaba. Pero esta última cifra se derivaba simplemente de una estimación aproximativa. Realmente, un cálculo con ciertos visos de verosimilitud solo podemos realizarlo en la época en que disponemos de información conjunta de los manifiestos y de la cantidad facturada al resto de España, lo que ocurre entre 1.768 y 1.771. La confrontación de los respectivos datos, teniendo en cuenta, además, la posible cosecha real que se derivaría de la ocultación del 25 % que conllevarían los manifiestos, nos presentaría los siguientes resultados:

CUADRO nº 7

Proporción que la seda expedida al resto de España representaría sobre la cosecha entre 1.768 y 1.771 (datos en libras-peso).

Año	Facturada (A)	Manifiestos (B)	% A-B	Posible cosecha (C)	% A-C
1.768	410.661	780.369	52,62	1.000.000	41,06
1.769	483.902	992.117	48,77	1.300.000	37,22
1.770	553.531	947.604	58,41	1.250.000	44,28
1.771	295.850	401.999	73,59	550.000	53,79

Como puede apreciarse, la proporción se sitúa siempre por encima de la tercera parte. En los años de buena cosecha (de 1.768 a 1.770), la seda facturada al resto de España representaría en torno al 50 % de la producción si atendiésemos a la información proporcionada por los manifiestos; y se situaría alrededor del 40 % si damos crédito a que la ocultación de dicha fuente se cifraba en la cuarta parte de aquella. Pero estos porcentajes se elevarían dramáticamente, hasta el 73 ó el 53 % respectivamente, con ocasión de una crisis productiva como la de 1.771. De todo ello se deduce que el excedente resultante rondaría

habitualmente las 400.000 libras (según los manifiestos), o las 600.000-700.000 libras (añadiendo a aquellos la posible ocultación). Si el cálculo del consumo que la Junta de Comercio realizaba en 1.779 fuese cierto (872.000 libras), existiría un auténtico déficit crónico de materia prima. Pero, realmente, parece que dicha cantidad raras veces fue la que efectivamente se introdujo en la ciudad de Valencia para abastecer a sus fábricas. Ya hemos señalado anteriormente que diversas certificaciones del administrador de la renta del ocho por ciento nos informaban (en 1.770 y 1.789-1.793) que la seda que habitualmente entraba en la ciudad rondaba las 450.000 libras, desechando el año crítico de 1.771 (54). Quizás estos datos nos indiquen que las cifras de los manifiestos no se alejaban tanto de la realidad. En todo caso, lo que nos revelan es la auténtica dimensión que debía de adquirir la fábrica y la enorme tensión anual que sufrirían los productores. Efectivamente, téngase en cuenta que 450.000 libras de seda solo servirían para abastecer a un mínimo de 2.250 telares anchos, si se adoptase como el consumo anual de cada uno de ellos la cifra de 200 libras, o un máximo de 3.750 telares, calculando su consumo individual anual en 120 libras. Los telares que poseían los miembros del arte mayor de la seda en Valencia rondaban normalmente los 3.500 en la segunda mitad del siglo. Pero, además de ellos, también elaboraban esta materia prima los miembros del arte menor, cordoneros, fabricantes de medias, etc. De ahí que aquella cantidad resultara, lógicamente, insuficiente. Sin embargo, hay que tener en cuenta otro factor que creo que no ha sido debidamente resaltado: el carácter estacional de la cosecha. Esta se recogía anualmente entre mediados de mayo y finales de junio. E inmediatamente se emprendía una rápida carrera para conseguir su comercialización. Los cosecheros perseguían con ello obtener fondos suficientes para abonar los arrendamientos o derechos feudales que gravaban sus tierras. Así, el examen de los cuadernos de sacas de Alberique nos indica que alrededor de la mitad de la cosecha se comercializaba entre junio y agosto (55). Pero los artesanos, fabricantes y comerciantes también estaban esperándola con los brazos abiertos para reemprender inmediatamente su actividad y sus especulaciones. El resultado

era que al cabo de unos meses ya no quedaba prácticamente materia prima en el mercado. Pueden resultar significativas, al respecto, las noticias que el intendente proporcionaba sobre las cosechas de 1.767 y 1.768. En el primer caso, tras señalar que la producción había ascendido, según los manifiestos, a 759.999 libras, afirmaba en carta de principios de noviembre que hasta entonces se habían introducido en la ciudad de Valencia para consumo de sus fábricas 373.866 libras, y las remitidas al resto de España ascendían a 328.071 libras. En total, pues, 701.937 libras, con lo que quedaría un excedente de unas 58.000 libras. Lo mismo ocurría con la cosecha de 1.768, que ascendió a 780.369 libras según los manifiestos, de las que a finales de septiembre ya se habían comercializado 669.899 libras, quedando un excedente de 110.470 libras, a las que, en esta ocasión, el intendente añadía las que se habrían ocultado a los manifiestos, que regulaba en la cuarta parte de la cosecha (56). Los datos creo que son suficientemente ilustrativos. Es decir, inmediatamente después de obtenerse la cosecha, se producía una enorme presión sobre el mercado en el que, además, competían los fabricantes y artesanos valencianos con los del resto de España (recuérdese que en noviembre de 1.767 las cantidades adquiridas por aquellos y éstos eran bastante similares). Como se trataba de una materia prima que tenía un precio bastante elevado, se necesitaba disponer de un poder económico muy fuerte para adquirir la seda que los fabricantes necesitarían para abastecer a sus telares durante todo el año. Téngase en cuenta que, aceptando como el consumo anual de cada telar en 200 libras de seda, éstas ascenderían a un valor total de 700 libras, valorándolas al precio de la media cíclica que J.M. Palop ha calculado para el período 1.771-1.784, es decir, a 71,9 sueldos (57). Si un comerciante-fabricante controlaba 50 telares, necesitaría realizar, pues, una inversión de 35.000 libras, y si controlaba 100, lo que no parece excepcional, aquella ascendería a 70.000 libras. En estas condiciones, todo apunta en la dirección de que lo que se producía era un aprovisionamiento parcial de materia prima, hasta donde llegaban las posibilidades económicas individuales, y, cuando aquella se agotaba, se ralentizaba la actividad al no existir prácticamente seda en el mercado o

haber experimentado sus precios una brusca alteración. Es decir, la sedería describiría también un cierto ciclo estacional como consecuencia del propio carácter de la cosecha y de la presión de la demanda de los restantes centros manufactureros españoles.

Es éste un fenómeno que parece que no tuvo en cuenta V. Martínez Santos cuando estudió la evolución del número de telares que existían en Valencia. Los datos que presenta dan la impresión de derivarse de un período anual, o de una información con base suficiente como para que sean equiparables y, por tanto, susceptibles de comparación. Sin embargo, creo personalmente que no cumplen estos últimos requisitos, al menos para deducir las conclusiones que aquel autor extrae. Ciertamente, la fuente procede de las visitas que los mayores o veedores del arte mayor realizaban a los telares de la ciudad, pero éstas se efectuaban en épocas del año completamente distintas, por lo que su información carece de auténtica homogeneidad. Así, por ejemplo, la visita de 1.760 se realizó en julio; la de 1.763 en enero; la de 1.764 en junio; la de 1.766 en octubre; etc. Estos hechos se constataron gracias a la certificación del arte mayor que se adjuntó en el informe que la Junta de Comercio realizó en 1.779 sobre la situación de la sedería en la década antecedente. Allí se recogieron los datos del período comprendido entre 1.760 y 1.778. Con el fin de contrastarlos con los analizados por Martínez Santos, se acudió al archivo del arte mayor de la seda utilizando sus referencias documentales. Pero la mala suerte determinó que recientemente se hubiese realizado una reordenación de los fondos sin respetar la catalogación anterior. Aunque con estas circunstancias se hacía muy difícil localizar aquellas fuentes, se logró el objetivo parcialmente, al aparecer la relación de las visitas efectuadas hasta 1.780. De esta forma se comprobó la circunstancia que ya advertimos en aquella certificación. Sobre los datos aportados por Martínez Santos para el período posterior a 1.780 no nos podemos, pues, pronunciar. Pero cabe deducir que el mecanismo de obtención fue el mismo. En este sentido, una representación que la Junta de Comercio realizó en 1.791, en contra de las actividades de la Compañía de Filipinas, nos informa que la visita que se

realizó en 1.790, y de la que resultaron 1.086 telares parados, tuvo lugar a principios de diciembre. Pero, además, se añadía un dato realmente revelador, al afirmarse inmediatamente:

"...y según cómputo prudencial que se ha formado por los mayores y veedores en esta primera visita, que se ha practicado en el mes de marzo de 1.791, juzgan haber hallado doscientos telares más parados de la visita anterior; que es decir, serán en el día los telares parados en esta fábrica 1.286..." (58).

Por tanto, en el período de elaboración de la materia prima obtenida en la cosecha de 1.790 se efectuaron dos visitas, encontrando más telares parados cuanto en mayor medida se alejaban temporalmente de la época de la recolección. Este último factor creo que es el auténticamente determinante de la situación, y no los signos de un mayor o menor desarrollo de la sedería que Martínez Santos trataba de obtener a partir del estudio de la evolución de los telares corrientes (59). Para comprobarlo bastaría con ordenar mensualmente los telares parados encontrados por las visitas efectuadas en los años sobre los que disponemos de información. No obstante, no debemos de adoptar como punto de partida el mes de mayo. Entonces era cuando se iniciaba la recolección de la cosecha. Pero para efectuar las primeras operaciones de semielaboración de la seda, es decir, hasta que la materia prima estaba preparada para ser utilizada en los telares, se requería un cierto tiempo. Algunas referencias indican que éste debía de comprender de dos a tres meses (60). Aceptando, pues, como finales de julio la fecha en que la seda producida por la nueva cosecha comenzaba a afluir hacia los telares, la ordenación mensual de los que se encontraron parados en las visitas localizadas sería la siguiente:

CUADRO nº 3

Ordenación mensual de los telares parados existentes en la ciudad de Valencia en las visitas realizadas por el arte mayor en los meses localizados

<u>Meses</u>	<u>Años</u>	<u>telares parados</u>
Septiembre	1.777	527

<u>Meses</u>	<u>Años</u>	<u>telares parados</u>
Septiembre	1.778	352
Octubre	1.766	1.263
Octubre	1.769	889
Noviembre	1.768	703
Diciembre	1.790	1.086
Enero	1.763	1.298
febrero	1.772	2.436
abril	1.780	910
mayo	1.767	1.915
junio	1.764	2.032
julio	1.760	1.800

La evolución no es del todo coherente, porque en cada año hay circunstancias adicionales distintas (mayor o menor entidad de la cosecha; permisividad o prohibición de la exportación; incidencia de conflictos bélicos; etc.). No obstante, si dividimos el posible ciclo estacional en dos períodos, cuya línea divisoria se situaría entre diciembre y enero, cree que la situación que se presenta entre uno y otro es bastante distinta. Hasta diciembre son muy raros los años en que los telares parados superan la cifra de 1.000. La excepción la constituye 1.766. Sobre esta cosecha no disponemos de datos relativos a la producción del País Valenciano, pero las de Alcira y Alberique fueron bastante mediocres, y las licencias de exportación que se concedieron pudieron agravar el problema. En todo caso, lo cierto es que si aquella cifra parece excepcional hasta diciembre, a partir de enero se convierte en habitual. Solo en abril de 1.780 no se superó, quizás porque el conflicto bélico internacional que se estaba manteniendo diese lugar, al encontrarse los tejidos sin salida, a una menor presión sobre la materia prima. Por su parte, la elevada cifra de febrero de 1.772 estaría originada por la pésima cosecha del año anterior, como vimos anteriormente. Si se eliminasen los tres datos en los que parecen incidir circunstancias adicionales (los de 1.766, 1.772 y 1.780), la progresión del número de telares parados de menor a mayor, conforme nos alejamos de la fecha en que la seda de la nueva cosecha comenzaba a afluir a aque-

llos, parecería casi perfecta. En todo caso, al tener en cuenta las fechas de las visitas y el posible carácter estacional de la sedería, se puede modificar sustancialmente la interpretación de las tres graves crisis que V. Martínez Santos señalaba examinando la evolución del índice de telares activos: las de 1.764, 1.767 y 1.772. En el primer caso, dicho autor afirmaba: "...Ya dijimos que 1.764 fue considerado año de mala cosecha, por tanto cabe suponer que el paso de la seda "capell" del índice 108,92 al 121,16 fue la causa principal de la paralización de los telares..." (61). En realidad, según los datos elaborados por J.M. Palop, entre 1.763 y 1.764 el índice de la seda "capell" solo ascendió de 114,10 a 121,16, mientras que el de las otras calidades se mantuvo o experimentó una fuerte reducción (62). Por su parte, la cosecha de 1.764 fue de las mejores, como vimos, en la década de 1.760, tanto en el País Valenciano como en Alcira y Alberique. Lo cierto es que la visita de 1.764 fue realizada en el mes de junio, por lo que aún no se estaría en disposición de utilizar la seda obtenida en dicho año. Pero, además de situarse, por tanto, en un período estacional muy alto, estaría reflejando en gran medida la problemática surgida a raíz de la cosecha de 1.763, que, según los datos de Alcira y Alberique, pareció ser auténticamente catastrófica. De hecho, en dicho año los índices de precios de la seda (sobre todo en las dos calidades de aldúcar y en la fina) experimentaron un fuerte incremento en relación a los de 1.762. Parece, pues, que la carencia de materia prima, motivada doblemente por la época alta en que se situaba la información y por la mala cosecha de 1.763, se encontraría en la base de los 2.032 telares parados que aparecieron en la visita realizada en junio de 1.764. En lo que se refiere a la segunda "crisis", que Martínez Santos sitúa en 1.767, ocurriría un fenómeno bastante similar, aunque algo atenuado, al descrito anteriormente. Dicho autor atribuye, de nuevo, al alza del precio de la seda "capell", que en 1.767 alcanzó el índice 171,16, todos los males, aunque reconoce que el de la fina descendió. No obstante, no indica que la visita tuvo lugar realmente en mayo de dicho año, época que nos remite a la situación de la cosecha anterior. Sobre ésta, no disponemos

de datos para el conjunto del País Valenciano, pero ya indicamos que en Alcira y Alberique fue bastante mediocre. De hecho, los precios de las diversas calidades de seda no experimentaron, con relación a los de 1.765, modificaciones sustanciales. No obstante, fueron quizás los permisos de exportación que se concedieron los que pudieron degradar la situación (los precios manejados por J.M. Palop se refieren exclusivamente al período comprendido entre junio y septiembre). Ya vimos que en la visita realizada en octubre de 1.766 se encontraron 1.263 telares parados, tal vez como consecuencia del acaparamiento de materia prima que realizaron los exportadores. Las posibilidades de trabajo irían empeorando progresivamente después, hasta el punto de que, transcurridos unos siete meses, los telares inactivos ascendieran a los 1.915 que aparecieron en la visita de mayo de 1.767. De nuevo, pues, el hecho de que ésta se efectuara en una época alta de la cosecha acentúa una crisis que realmente no debió de ser tan intensa y que, en todo caso, habría que atribuir a los problemas surgidos con la producción del año anterior. En fin, lo mismo ocurre con la última de las crisis señaladas por Martínez Santos, es decir, la de 1.772. Al respecto, dicho autor afirmaba: "...La tercera, en fin, en 1.772, coincide con alzas generalizadas en los precios de todas las clases de seda, incluida la de peor calidad y más estable, la seda "moll". Ya hemos señalado anteriormente que la de ese año fue una cosecha desastrosa..." (63). Realmente, en las series elaboradas por J.M. Palop, en las que se basaba, no se disponían de datos de tres calidades de seda en 1.771, mientras que entre dicho año y 1.772, si bien el aldúcar ascendía, el precio de la seda fina bajaba. En cambio, fue entre 1.770 y 1.771 cuando estas dos últimas clases de seda (que son las únicas con las que se puede realizar la comparación) experimentaron una subida realmente vertiginosa (64). Las evoluciones de precios descritas eran las que nos traducían la respectiva situación de las cosechas. Sobre la de 1.772 no disponemos de datos para el conjunto del País Valenciano, pero los de Alcira y Alberique, con los que se correspondían bastante, revelan una producción en cierto modo normal, aunque dentro de una tendencia ligeramente descendente. En cambio, fue la de

1.771 la que en todos los lugares, como vimos, adquirió un carácter auténticamente catastrófico. Y era esta situación la que reflejaban los 2.436 telares parados que se encontraron en 1.772, puesto que la visita se realizó en el mes de febrero, antes, por tanto, de que se obtuviera la cosecha de dicho año. Resumiendo, al tener en cuenta que el carácter estacional de la cosecha influía directamente sobre la sedería, las épocas críticas que V. Martínez Santos señalaba adquieren su auténtico sentido. Derivaban, realmente, de los problemas surgidos con ocasión de las cosechas anteriores y estaban acentuadas ligeramente (salvo en el caso de la de 1.771-72) por el hecho de que las visitas se efectuasen en los meses más alejados de aquellas. Es una lástima que no hayamos logrado reunir información sobre la situación posterior a 1.780. Quizás entonces hubieramos podido explicar un fenómeno aparentemente tan contradictorio como que en el año 1.784, en el que se sufrió una fuerte crisis productiva, los telares parados solo alcanzaran la cifra de 226, aunque tal vez la respuesta se encuentre también en la licencia de importación de seda que entonces se concedió. En todo caso, creo que no es descabellado pensar que la sedería experimentaría un cierto movimiento estacional. A los dos o tres meses de obtenida la cosecha, se iniciaría una febril actividad al disponer de abundante materia prima en el mercado, No obstante, la enorme presión que se ejercía sobre ella, tanto por la demanda de las fábricas valencianas como por las del resto de España, determinaba que al cabo de poco tiempo ya no quedase prácticamente seda por comercializar. Como se trataba de una mercancía con un precio bastante elevado, los artesanos, fabricantes y comerciantes solo habrían podido abastecerse para surtir sus telares durante unos cuantos meses, dependiendo de su poder económico. De ahí que a partir de enero o febrero del siguiente año se iniciase una cierta ralentización de la actividad, incrementándose progresivamente el número de telares parados. Esta sería la causa que explicaría que la seda introducida anualmente en Valencia raramente sirviera para dar trabajo a la totalidad de los existentes. Es por ello por lo que los resultados de las visitas efectuadas por el arte mayor solo serían significativos si sus datos procedieran de una

media anual o se recogieran en un mismo mes cada año. Es cierto que el colegio, e incluso la propia Junta, los manejaban en muchas ocasiones sin tener en cuenta este fenómeno. Pero cabe preguntarse si no estaban distorsionando la realidad de esta forma con el fin de defender sus intereses. No obstante, parece lógico pensar que en los meses altos de la cosecha la inactividad sería cada vez mayor. Por tanto, el desarrollo de la sedería se vería constreñido por su dependencia de la producción y la competencia en la adquisición de la materia prima de los restantes centros manufactureros españoles.

Esta situación pudo resolverse en cierta medida a partir de mediados de la década de 1.780, cuando la importación de seda desde el exterior se convirtió en un recurso cada vez más habitual. Anteriormente, se acudió a él de una forma meramente esporádica, con el fin de resolver situaciones críticas. Así ocurrió, por ejemplo, en 1.774. Ya señalamos que en junio de dicho año la Junta de Comercio de Valencia expuso al rey que la seda existente en el mercado era muy escasa y sus precios se elevaban, por lo que, a parte de pedir la prohibición de la exportación, se solicitaba que se permitiese excepcionalmente la importación de la materia prima. A mediados de julio se accedió a la primera pretensión. En lo que respecta a la segunda, a principios de octubre la Junta General de Comercio comunicaba a la de Valencia que el rey estaba dispuesto a permitir la importación de seda, aunque solo en rama, por lo que se ordenaba que informase sobre la cantidad que creyesen conveniente introducir. Inmediatamente, ésta adelantó la cifra de 100.000 libras, pero se mostró contraria a que la seda se importase únicamente en rama. Alegaba que en su semielaboración transcurriría un cierto tiempo, y las fábricas necesitaban la materia prima urgentemente. De ahí que se creía conveniente que la mitad de la anterior cantidad viniese ya torcida. No obstante, esta solicitud fue desoída, y a principios de noviembre de 1.774 el secretario de la Junta General de Comercio comunicaba al intendente que el rey había dispuesto la siguiente orden: "...Permiso que por los puertos de Alicante y Cartagena puedan entrar libres de dere-

chos cien mil libras de seda extranjera en rama hasta la cosecha de 1.775, pues hviendo muchos fabricantes ociosos no faltaran manos para ilarla y tejerla prontamente..." (65). Este es el prâmer recurso a la importación que se ha localizado en la documentación consultada. V. Martínez Santos alude a otro efectuado en 1.772, siendo la cantidad de que se trataba y los puertos habilitados los mismos (66). Sin embargo, se trató simplemente de unas medidas excepcionales. Fue solo a partir de mediados de la década de 1.780 cuando la importación adquirió un carácter sistemático. En principio, se inició también como respuesta a una mala cosecha: la de 1.784. A mediados de dicho año, la Junta de Comercio de Valencia exponía que la producción obtenida habia alcanzado solo la cuarta parte de las logradas habitualmente, por lo que solicitaba que se permitiera la importación de 200.000 libras de seda francas de derechos. Por orden de finales de agosto se accedió a esta demanda, pero ampliando su vigencia únicamente hasta el mes de mayo de 1.785. El 20 de septiembre de 1.784 se comenzó la importación. Según una certificación del contador de rentas generales que adjuntaba la Junta en un informe posterior, desde entonces hasta finales de enero de 1.785 la seda extranjera introducida en Valencia ascendía a 143.720 libras castellanas, de las que 93.209 se recibieron directamente en su aduana, y las restantes afluyeron a ella desde las de Denia, Alicante y Barcelona. Hasta finales de mayo de 1.785 se continuó a un ritmo menor, y entonces se interrumpió totalmente. Pero a fines de agosto de dicho año, la Junta General de Comercio emitía otra orden por la que, atendiendo a los efectos beneficiosos que se habian logrado, se permitía que continuase la importación hasta principios de enero de 1.786, aunque, si bien la seda en rama seguiría siendo franca de derechos, la que se introdujese ya torcida abonaría la mitad de los aranceles aduaneros que estaban establecidos (67). El resultado de estas medidas ya ha sido señalado por V. Martínez Santos. Entre septiembre de 1.784 y finales de diciembre de 1.785, se importaron directamente por la aduana de Valencia cerca de 230.000 libras castellanas de seda, sin contar las que afluyeron indirectamente desde otros puertos españoles (68). Parece que a partir de

principios de 1.786 ya no se importó más seda. Sin embargo, dos años después se volvió a permitir la importación, y esta vez de una forma ya definitiva. La medida que se emitió para ello no se ha localizado, pero pudo estar fechada hacia el 4 de julio de 1.788. Así, a principios de enero del año siguiente, los directores de rentas generales realizaban un resumen de la seda importada por Valencia desde aquel día, en el que, según se indicaba, "...empezó a introducirse..." (69). A partir de entonces, se informaba periódicamente a la Dirección General de Rentas sobre la seda que se importaba por Valencia, lo que nos ha permitido reconstruir la evolución hasta el año 1.798 (70). Posteriormente, pudo existir una cierta pausa motivada por el conflicto contra Inglaterra. No obstante, entre 1.802 y 1.804 se volvió a reemprender la importación, que en esta ocasión conocemos gracias a la certificación de los géneros que en dichos años se introdujeron en Valencia por mar y tierra (71). Debe advertirse que los primeros datos están expresados en libras castellanas (que contenían 16 onzas, frente a las 12 de las valencianas), mientras que en los últimos no se indica nada al respecto, aunque el hecho de tratarse de información de la aduana induce a pensar que también sería aquella la medida utilizada. Las calidades introducida solían ser el pelo y la trama, mientras que el aldúcar era muy escaso. Pero mayor importancia tiene el grado de elaboración que contenía. La situación que se presentaba en los distintos años localizados ha sido confeccionada en el cuadro nº 9 . Tras las elevadas importaciones de 1.784 y 1.785, cuando se reinició de nuevo la actividad en 1.788 las cantidades introducidas fueron menos abultadas. Así, en el período comprendido entre dicho año y 1.793, que fue cuando las cifras alcanzaron una mayor entidad, solo se importó un total de 274.557 libras castellanas, es decir, poco más que entre 1.784 y 1.785, a una media anual de 45.759 libras castellanas (en torno a las 61.000 libras valencianas). En 1.794 y 1.795 se experimentó un brusco descenso, cuyas causas desconocemos, para ser remontado levemente en 1.796 y 1.797, y caer de nuevo en 1.798. Esta vez pudo ser el conflicto bélico mantenido en contra de Inglaterra el causante. Lo cierto es que en 1.799 no aparece ningún rastro de seda

CUADRO nº 9

Seda extranjera importada directamente por Valencia entre 1.784 y 1.804 (datos en libras castellanas).

<u>Año</u>	<u>Rama</u>	<u>%</u>	<u>Torcida</u>	<u>%</u>	<u>Otros y sin esp.</u>	<u>%</u>	<u>Total</u>
1.784	22.336	23,99	27.087,5	29,10	43.659,5	46,90	93.083
1.785	35.106,3	25,71	99.869,3	73,16	1.521	1,11	136.496,6
1.786	-	-	-	-	-	-	-
1.787	-	-	-	-	-	-	-
1.788	4.597,2	12,84	31.182,8	87,15	-	-	35.780
1.789	699,8	1,71	40.041,5	98,22	25	0,06	40.766,3
1.790	1.586	2,26	68.287,1	97,73	-	-	69.873,1
1.791	719,5	1,46	47.871,5	97,44	537	1,09	49.128
1.792	664	1,47	44.301	98,48	18,5	0,04	44.983,5
1.793	541	1,58	33.111,5	97,31	374	1,09	34.026,5
1.794	-	-	2.283	100,00	-	-	2.283
1.795	-	-	3.119	100,00	-	-	3.119
1.796	1.612	8,65	17.003	91,29	8,5	0,04	18.623,5
1.797	162	0,92	17.379	99,07	-	-	17.541
1.798	-	-	2.648	100,00	-	-	2.648
1.799	-	-	-	-	-	-	-
1.800	-	-	-	-	-	-	-
1.801	-	-	-	-	-	-	-
1.802	278	1,26	21.654,8	98,73	-	-	21.932,8
1.803	-	-	14.011	100,00	-	-	14.011
1.804	-	-	2.196,5	100,00	-	-	2.196,5

introducida en la documentación consultada, y en los informes que la Junta de Comercio emitía a principios del siglo XIX las alusiones a la falta de importación eran constantes. Al terminar la guerra, se volvió a reemprender la importación, pero las cantidades siguieron siendo modestas y con una tendencia descendente, que se acentuó en 1.804 ante las perspectivas del nuevo conflicto bélico que se avecinaba. En conjunto, por tanto, a partir de 1.788 se importó seda extranjera por el puerto de Valencia de forma sistemática, aunque, salvo entre 1.788 y 1.793, las cifras introducidas no fueron muy elevadas. Sin embargo, hay que tener en cuenta que a dicha ciudad también podía afluir la seda importada por otros puertos españoles. Así, por ejemplo, si bien en 1.796 solo se introdujeron directamente 18.623,5 libras castellanas, en el fiel del contraste de Valencia de dicho año consta que la seda extranjera que allí se vendió ascendía a 140.504 libras valencianas, lo que representaba cerca del 30 % del total comercializado en dicho lugar. (72). Parece, pues, que la atracción que los comerciantes y fabricantes valencianos sentían por la seda extranjera era muy fuerte. Y la raíz de dicho fenómeno podía encontrarse muy bien en el desprecio de los hilados y torcidos autóctonos, aparte, claro está, de completar la propia producción. Puede ser significativo, en este aspecto, que la práctica totalidad de la seda que se importó directamente en Valencia a partir de 1.788 fuese ya torcida. Igualmente, en el año 1.785 ésta representó cerca del 75 %, a pesar de que se debía de pagar la mitad de los derechos aduaneros establecidos, mientras que la importación de seda en rama era franca. Por su parte, en el año 1.784 la partida más importante no especificaba el grado de elaboración que contenía. Quizás el examen de los fieles del contraste nos hubiera aportado mayores datos. Pero los conservados son muy escasos y aislados, y su estudio requería un laborioso y minucioso trabajo que tal vez no recompensase el tiempo empleado. Contentémonos, pues, con aportar un autorizado testimonio. A mediados del año 1.790, los directores de rentas generales solicitaron información a sus delegados en Valencia sobre la causa que podía motivar el descenso de los precios de la seda valenciana. Tras oír la opinión de diversos comerciantes y

fabricantes, uno de los diversos motivos que se alegaron (los restantes hacían referencia a los problemas de elaboración y comercialización del tejido, como veremos) fue el siguiente:

"...Procede, así mismo, la vaxa de precios de nuestras sedas de que son muchas las que vienen extranjeras para esta fábrica, las que, como más bien hiladas y torcidas y más aptas para su pronta fabricación, exentas de los riesgos que tienen las del país en manos de los torcedores, las prefieren no menos los fabricantes que los comerciantes, retraiéndose unos y otros de comprar las del país por no exponerse a la insolvencia y mala fe que reina muchos años ha y casi generalmente entre los individuos del colegio de torcedores..." (73)

La huida, por tanto, de las conocidas deficiencias e imperfecciones de los hilados y torcidos valencianos parece que no era un fenómeno secundario a la hora de explicar las causas de las importaciones de seda extranjera.

Concluyendo, a partir del examen de los manifiestos hemos podido comprobar que la cosecha de seda valenciana era bastante más escasa de lo que se venía apuntando y que en la segunda mitad del siglo XVIII seguramente se mantuvo estabilizada o, en todo caso, experimentó una tendencia ligeramente descendente. Pero, además, a la hora de conseguir su adquisición, los fabricantes y comerciantes valencianos tropezaban con una enorme competencia. No se trataba de la que ejercían los exportadores. Durante la práctica totalidad del siglo XVIII la extracción hacia el exterior estuvo virtualmente prohibida, sobre todo en la segunda mitad de la centuria, cuando las continuas presiones de la Junta de Comercio de Valencia impidieron aplicar las medidas liberalizadoras de 1.760 y 1.772. No obstante, siempre queda latente el espinoso problema de conocer la auténtica entidad de un contrabando que todo el mundo daba como seguro. Pero, al menos legalmente, la auténtica sangría de la materia prima la provocaba la demanda de los restantes centros productores españoles. No es descabellado afirmar que entre la tercera parte y la mitad de la producción valenciana se dirigía hacia ellos en los años de buena cosecha. La presión sobre la

materia prima que de esta forma se provocaba daba lugar a que, debido a su elevado valor, los fabricantes y comerciantes valencianos no pudiesen adquirir la que necesitaban para abastecer completamente a los telares que controlaban. Puesto que, al transcurrir unos cuantos meses desde que se había obtenido la cosecha, la seda que quedaba en el mercado era muy escasa. Este fenómeno debió de constituir un auténtico lastre que impediría el adecuado desarrollo de la sedería. Tal vez las importaciones de seda extranjera que se realizaron de una forma sistemática a partir de mediados de la década de 1.780 hubieran resuelto el problema. Además, al adquirirse la seda ya semielaborada, se solventarían, a la vez, las tradicionales deficiencias de las hilaturas y torcidos autóctonos. Sin embargo, parece que entonces era ya demasiado tarde, puesto que el resto de los problemas se estaban agudizando.

b) La elaboración y comercialización del tejido.

Entre los restantes problemas que sufría la sedería, no era el menor, ni mucho menos, el que ya hemos repetido en varias ocasiones, es decir, las deficiencias de la hilatura y torcido. V. Martínez Santos lo ha tratado con suficiente profundidad, y al analizar la actividad de la Junta de Comercio en el capítulo segundo también se han aportado algunos datos al respecto, por lo que aquí será marginado. En cambio, creo que se debe incidir en mayor medida en el corporativismo y las excesivas reglamentaciones que imponía el colegio del arte mayor de la seda de Valencia. En este sentido, creo que existió un fenómeno que pudo ser vital: la extensión del control de dicho organismo gremial al conjunto del País Valenciano. Esta circunstancia ya fue señalada por V. Martínez Santos, aunque sin concederle mayor importancia (74). No obstante, las posibilidades que con ello se abortaron fueron inmensas.

Efectivamente, aquella facultad ya se le otorgó al colegio en las ordenanzas de 1.686, aunque parece que no se aplicó de una forma estricta, según denunciaba aquel en un informe de 1.721 (75). De ahí que se volviera a repetir en las nuevas

ordenanzas de 1.722 y 1.736, pero con la diferencia de que, al menos en esta última ocasión, ahora se trató por todos los medios de llevarla a la práctica. Las propias ordenanzas de 1.736 se hicieron eco del conflicto que ello provocó. Así, en el capítulo 68 se afirmaba:

"...embió el colegio a sus vehedores, con despacho de su juez protector y con asistencia de escrivano público, para que visitasen (como lo hizieron) todas las fábricas del Reyno; y, aviéndolas encontrado casi todas de mala calidad y sin la devida cuenta, ley ni peso, como constó por los autos de registro, se les apersivió a dichos fabricantes que acudiesen dentro de quatro meses al colegio para obtener su magisterio, con el justo examen, no han querido obedezzer, antes bien, formalmente se han opuesto, entre otras, la villa de Alcira, protestando los registros del colegio con el pretexto de que aquellas también tendrán erigido gremio de terciopeleros..." (76).

Al igual que Alcira, se opusieron otros lugares. Pero en el mismo capítulo de las ordenanzas se resolvió el conflicto en favor del arte mayor de la seda de Valencia, al disponerse que solo serían válidos los gremios locales que tuviesen ordenanzas aprobadas por la Junta General de Comercio, lo que, en la práctica, legalizaba solo a aquel. Ello suponía, pues, la eliminación de todos los obstáculos que se interponían al control del organismo gremial de la ciudad. Y, poco a poco, los artesanos del conjunto del País Valenciano se fueron plegando a su jurisdicción. V. Martínez Santos parece presentar la situación de la segunda mitad del siglo XVIII como bastante armónica. Tras indicar que solo en dos ocasiones (1.766 y 1.769) se hacía referencia a los telares existentes fuera de la ciudad, se preguntaba: "...¿Quiere decir esto que no siguieron practicándose las visitas de inspección a las dependencias del arte mayor en diversos lugares?. ¿O acaso los maestros de fuera de Valencia lograron imponer "de facto" su emancipación?. Es difícil responder a estas cuestiones; de hecho, las fuentes relativas al período que ahora analizamos no reflejan conflictos de jurisdicción entre el arte mayor de Valencia y el de otros lugares. Será en fecha más tardía, ya en el siglo XIX, en plena

crisis, cuando vuelvan a plantearse problemas de este tipo..." (77). Sin embargo, diversas referencias inducen a pensar que el arte mayor nunca bajó la guardia. Desde luego, conflictos con otros gremios locales de terciopeleros solo se ha encontrado uno. En 1.772 el gremio de tejedores de lino y velluteros de Alcira se atrevió a denunciar a tres personas de dicho lugar que habia encontrado tejiendo seda sin estar examinados por aquella corporación. Pero resultó que los denunciados eran miembros del arte mayor de Valencia. De esta forma se inició un conflicto que, lógicamente, se resolvió favorablemente para el organismo valenciano. Por sentencia que emitió el intendente en 1.780, se ordenó que los artesanos de Alcira no debían de denominarse como terciopeleros o velluteros, sino simplemente como tejedores de lino, cáñamo y taleguería, no disponiendo, por tanto, de ninguna facultad para controlar la elaboración de la seda (78). Pero si los enfrentamientos que podemos denominar internos parecieron ser escasos, ello no quiere decir que la vigilancia del arte mayor de la seda de Valencia sobre el conjunto del País Valenciano se flexibilizara. En concreto, las denuncias en contra de los gremios locales de tejedores de lino a cuyos miembros se habia encontrado elaborando tejidos en los que la seda se mezclaba con otras fibras son bastante abundantes. En el pleito citado anteriormente se daba noticia de conflictos surgidos por ello con los tejedores de lino de Játiva y Carcagente. Igualmente, en 1.767 el arte mayor se enfrentó con los tejedores de lino de Gandia, que en sus tejidos mezclaban el aldúcar e hiladillo con el algodón, lino y cáñamo. Y en 1.772 ocurrió lo mismo con los de Alcira (79). Pero el arte mayor no se contentó solo con ello, sino que incluso extendió su vigilancia a los géneros que ya se encontraban en manos de los comerciantes. Así, en 1.772 el visitador del colegio denunció que en la feria de Onteniente encontró a dos comerciantes de Alicante, uno de Orihuela y otro de Fuente la Higuera vendiendo pañuelos en los que la seda se mezclaba con otras fibras. El corregidor de Onteniente no la aceptó, alegando que el gremio de Valencia solo tenía facultad para inspeccionar las fábricas, y no a los comerciantes. Sin embargo, el colegio apeló al intendente, y éste emitió una sentencia por

la que, atendiendo a lo dispuesto en el capítulo 87 de las ordenanzas, reconocía que las visitas del colegio podían extenderse incluso a los géneros textiles que los comerciantes tuviesen en sus manos (80). De ahí que, por ejemplo, en 1.773 se inspeccionase la tienda de Beltrán Beiret, mercader de vara de Valencia, y en 1.776 la de Juan Bautista Labat e hijo (81). Es una lástima que entre los fondos del Tribunal de Comercio solo se conserven algunos expedientes aislados sobre la actividad del intendente como subdelegado de la Junta General de Comercio para proteger a las fábricas, como es el caso de los hasta ahora señalados. No obstante, creo que lo expuesto nos ilustra suficientemente sobre la rigidez del arte mayor de la seda de Valencia. Este organismo gremial trató por todos los medios de que sus reglamentaciones fuesen respetadas en el conjunto del País Valenciano, vigilando incluso a otros gremios de tejedores que trataban de imitar lo que se estaba haciendo en el exterior de España: mezclar la seda con otras fibras para obtener unos géneros de inferior calidad, pero más baratos y, por tanto, más asequibles para una amplia capa de consumidores. Quizás con ello se impidió que surgiera una interesante industria rural que podría haberse especializado en esas clases de tejido. Así ocurrió, por ejemplo, en Amiens, en donde P. Deyon afirma que las corporaciones urbanas se opusieron en principio a la extensión de la industria rural. Pero, tras fracasar, por el apoyo que la monarquía y los comerciantes concedieron a aquella, se entabló una fructífera complementariedad entre ambas formas de organización industrial, al elaborarse los tejidos de peor calidad y más baratos en el campo, mientras que los de una mayor calidad y precio se fabricaban en la ciudad (82). Ciertamente, en el principal centro sedero europeo, Lyon, P. Cayez señala también la existencia de un cierto desfase de uno o dos siglos en relación a los otros núcleos textiles europeos, al no haberse ruralizado el tejido de la seda hasta principios del siglo XIX, surgiendo entonces una complementariedad similar a la descrita por P. Deyon en Amiens (83). Pero parece indudable que durante el siglo XVIII se estaba orientando ya la demanda hacia los tejidos con mezclas de fibras, que eran los que podían ser elaborados por las industrias rurales,

al escapar a la reglamentación de las corporaciones gremiales. Así, en 1.772 el arte mayor de la seda solicitaba al Consulado que se realizase una sumaria información de testigos para acreditar las causas de la decadencia de la sedería valenciana, y una de las cuestiones que se planteaban era la siguiente:

"...Que las causas del atraso que padezen las fábricas de seda de esta ciudad, y Reyno, y el estado decadente de ellas, depende de no tener salida los texidos, con motivo de los muchos que los estrangeros introducen en estos dominios, y principalmente en Cádiz, faltos de marca, peso y ley, tramados con materiales despreciables y contrarios a las Reales Ordenanzas, y que, pudiéndoles dar a menos precio, los prefieren por esta razón los cargadores a los del pais para el consumo de las Américas..." (84).

No obstante, el remedio que encontraba para evitar esta competencia "desleal" era realmente pñntoresco, al solicitarse que "...no se permita la introducción de los géneros estrangeros si no es que se hallen en todo conformes y ajustados a las ordenanzas que se mandan observar en las fábricas de ropas de este pais...". Es decir, en lugar de adaptarse a los gustos de la demanda, el colegio, cegado por sus tradicionales reglamentaciones, pretendía casi hacer cambiar las preferencias de aquella y aplicar sus normas incluso a los tejidos extranjeros. Con esta mentalidad, no es de extrañar que, por ejemplo, en 1.772 se realizase una visita a las tiendas de comercio al por menor de Valencia "...por haver tenido noticia que en algunas tiendas de ropas y lienzos se benden géneros de seda tramados de ylo y algodón, faltos de ley y marca..." (85).

Por tanto, la extensión del control del arte mayor de Valencia al conjunto del País Valenciano, concedido en sus ordenanzas de fines del siglo XVII, parece que se comenzó a aplicar de una forma estricta a partir del primer tercio del siglo XVIII. Contando para ello con el decisivo apoyo de las autoridades locales, como el intendente, el colegio no solo sometió a sus reglas a los terciopeleros residentes fuera de Valencia,

sino que sojuzgó toda tentativa que los artesanos de zonas semiurbanas o rurales realizaron para confeccionar tejidos de inferior calidad y más baratos por medio de la mezcla de fibras. Y si la lejanía de éstos les permitió en alguna ocasión escapar a la vigilancia, el gremio contaba con la facultad de inspeccionar los géneros que vendían los propios comerciantes. Quizás no fuera ésta la única causa, pero creo que el poder de que disponía el colegio pudo ser decisivo a la hora de evitar el surgimiento de una importante industria rural especializada en la elaboración de tejidos baratos y de inferior calidad. Y la existencia de esta forma de organización industrial está siendo considerada por buena parte de la reciente historiografía, sobre todo por los teóricos de la protoindustrialización (86), como uno de los fenómenos básicos que facilitarían la posterior revolución industrial.

De todas formas, no debemos olvidar que existieron zonas en las que la industrialización fue facilitada o conducida por los propios organismos gremiales. Sin ir más lejos, parece que éste fue el caso alcoyano. Así, R. Aracil y M. García Bonofé afirman que, además de los dos tipos básicos de industria doméstica (el de Europa Occidental y el de Europa Oriental), podría existir el desarrollado en Alcoy. Aquí las primeras operaciones de semielaboración de la lana se realizaban en el mundo rural, pero el tejido tenía lugar en el interior de la ciudad, estando controlado todo el proceso por la corporación gremial, la Real Fábrica de Paños (87). Aquellos autores apuntan que fue quizás el fracaso del capital comercial lo que dió lugar a esta vía. En cambio, en lo que se refiere a la ciudad de Valencia, muy bien pudo ocurrir lo contrario. Desde luego, intentos de crear grandes compañías formadas por fabricantes no faltaron. En el capítulo tercero ya nos referimos brevemente a ellas al analizar las sociedades por acciones. En 1.745 tuvo lugar la primera intentona conocida, promovida por 12 maestros del arte mayor de la seda, que, bajo la denominación de "Compañía Valenciana", parecían pretender su conversión en una de las grandes compañías privilegiadas que tanto proliferaron en la época, aunque fracasaron. A principios de

la década de 1.750 se han localizado, a su vez, los rastros de la disolución de una sociedad denominada como "Compañía de San Antonio", en la que se integraban maestros terciopeleros, torcedores y tintoreros. En 1.765 fue la Junta de Comercio la que propuso la formación de una compañía "...para abastecer de sedas y otras primeras materias a sus fábricas y manufacturas...", pero tampoco se llevó a la práctica. Finalmente, en 1.772 tuvo lugar la creación de la Compañía de Nuestra Señora de los Desamparados, que, en esta ocasión, si fue efectiva, aunque vegetó durante unos años y a mediados de la década de 1.780 fue disuelta (88). Las razones de todos estos fracasos no las conocemos exactamente. No obstante, algunos indicios parecen apuntar que la falta de colaboración o la obstrucción de la burguesía comercial pudo ser vital. Ciertamente, podría alegarse que la Junta de Comercio fue la promotora de uno de dichos proyectos, el de 1.765. Pero hay que tener en cuenta que éste tenía un carácter bastante distinto a los restantes. Su finalidad era facilitar la adquisición de las materias primas destinadas a las fábricas, en lo que se hallaban interesados muchos comerciantes, pero no se trataba de organizar, promover o mantener una empresa basada en la elaboración y comercialización del tejido que pudiera hacerles la competencia a aquellos. La burguesía comercial era muy celosa en lo que se refiere a esta cuestión, y desconfiaba por principio de toda compañía que tendiera a sustituir la iniciativa privada. Así, en el capítulo 36 del proyecto al que estamos aludiendo se indicaba la posibilidad de que en un futuro la sociedad pudiera orientarse hacia la comercialización del tejido, pero adquiriendo ésta un carácter meramente complementario: "...se emprenderán los comercios que se juzgaren más útiles a la subsistencia de aquellas, y otros que los particulares comerciantes no pueden practicar por necesitarse de muy copioso caudal y haver éste de estar empleado largo tiempo...". Más explícitos eran Agustín Emperador y Vicente Morera cuando, al comentar la cuestión, señalaban que de esta forma podría fomentarse el comercio colonial más arriesgado, acostumbrando a los comerciantes a practicarlo, según se realizó en la época de Luis XIV en Francia. Pero inmediatamente añadían que, al igual que se hizo en dicho

pais, "...la misma disolución se deberá hacer aquí, conseguido el fin; porque al Rey lo que le conviene es mayor número de particulares comerciantes, más que un solo cuerpo de compañía, que únicamente enriquece a los que se interesan en ella...". Sin embargo, donde en mayor medida se aprecian los recelos de los comerciantes hacia las grandes compañías destinadas a la elaboración y comercialización de los tejidos es con ocasión de la creación de la de Nuestra Señora de los Desamparados. Tras ser elaborados sus estatutos, la Junta General de Comercio los remitió a la de Valencia para que expresara su opinión, y ésta lo hizo en un informe de mediados de febrero de 1.773. En él se elogiaba el "celo patriótico" de los promotores y la idea de que la sociedad sirviera para abastecer de materias primas a las fábricas. Pero, en contraposición, se criticaba abiertamente la posibilidad de que interviniese también en la fabricación de tejidos:

"...El otro destino de la compañía es convertir en tegidos las sedas que a fines de año queden existentes o se recela que no podrán repartirse a los maestros del arte mayor por aver parado algunos telares pocos meses después de la cosecha. Este objeto no presenta la utilidad que el antecedente, pues aunque sea cierto que en él se verifica el fin que se propone la compañía de dar ocupación a los individuos de esta fábrica, no obstante embebe en sí el perjuicio de los particulares que fabrican y comercian en tegidos; y esto no será aumentar ni mantener los telares, sino trasladar el comercio y fábrica de tegidos de manos de los particulares a las de la compañía, la qual, lejos de animar la industria y fomentar las fábricas, serviría a atrasarlas y aún de arruinar muchas fortunas particulares, como no sin harto dolor se experimenta en alguna parte en el establecimiento de la Real Fábrica de los Cinco Gremios..." (89).

El deseo de evitar la competencia que la compañía podía ejercer a la iniciativa privada aparece, pues, claramente reflejado. Por ello, la Junta proponía que se modificasen los estatutos en este aspecto, y que se limitase la posible inversión en la sedería con el fin de que nunca pudiera sobrepasar la cuarta parte de los fondos de que dispusiera la sociedad. Esta obje-

ción, junto con otras que realizaba la Junta, fue asumida por la Junta General de Comercio en su orden de 30 de julio de 1.773. No obstante, V. Martínez Santos afirma que el colegio del arte mayor de la seda presentó posteriormente un recurso en contra de ello, que fue aceptado por la General a finales del año 1.773 (90). De todas formas, la actividad que la compañía desarrolló en la elaboración y comercialización de tejidos no fue muy intensa, según los datos que recoge Martínez Santos. Las reticencias y la desconfianza de que hizo gala la burguesía comercial quizás podría explicarlo. Pero, además, parece que el proyecto inicial surgió a iniciativa de varios artesanos aislados, quienes culpaban de todos los males a los propios comerciantes. Incluso aquellos tuvieron que acudir a la vía judicial para que el colegio del arte mayor se hiciera eco de sus demandas, que anteriormente habían sido desoídas. Estas debieron de iniciarse como consecuencia de la inactividad provocada por la crisis productiva de 1.771. Así, a mediados de abril de 1.772, Joseph Rodriguez, en nombre de 20 maestros del arte mayor, introducía ante el Consulado una demanda en la que se afirmaba que el único medio de evitar la desastrosa situación de la fábrica era crear una gran compañía: "...para cuyo fin estan noticiosos mis principales haverse presentado memorial al arte mayor pidiendo se asociase o interesase con los caudales que bien visto le fuese, cuya súplica entienden se ha repelido por los que componen la Promania, bien que los dos artes agregados de tintoreros y torcedores la han abrazado ..." (91). A estas acusaciones, el mayoral primero del colegio, Carlos Puchades, respondió que el arte mayor ya hacia tiempo que había pensado en dicho remedio, aunque la escasez de caudales que sufría lo habían paralizado, lamentándose finalmente de que "...un pensamiento como el propuesto se aya emprendido por el modo judicial...". Además de atacar la indiferencia de su corporación gremial, los promotores habían achacado todos los males, como ya hemos dicho, a la actividad de los comerciantes. Así, se indicaba que aunque la próxima cosecha fuese muy abundante no serviría para remediar la desastrosa situación de la fábrica, "...pues solo servirá para abastecer algunos cortos meses, como es experiencia práctica en todos los años,

y la razón es porque los mercaderes no mandan a los maestros fabricar más ropa que la que por comisiones tienen ya vendida antes de estar trabajada...". Con ello se nos confirma que la sedería solía tener un carácter estacional, como señalamos en el apartado anterior, aunque los artesanos lo atribuían al espíritu conservador o a la escasa capacidad de riesgo que solía imperar entre los comerciantes. Además, los artesanos mostraban su desconfianza en que los comerciantes estuviesen interesados realmente en el desarrollo de la sedería: "...Este no busca otro que su particular ganancia, pues la mayor parte de ellos, en faltándoles el provecho igual al primitivo, se retira con su dinero, dejando sin crédito la fábrica y sin tener consuelo al pobre maestro...". Estas acusaciones no deben ser menospreciadas a la hora de explicar el posible fracaso de la industrialización, puesto que el mismo A. Domínguez Ortiz describe un mecanismo similar en el caso de la sedería sevillana (92). De todas formas, lo que importa resaltar aquí es que en la creación de la Compañía de Nuestra Señora de los Desamparados existió una aguda contraposición de intereses. Por una parte, los artesanos deseaban independizarse del capital comercial. Por otra, los comerciantes sentían una gran desconfianza ante la creación de una sociedad que podía coartar la iniciativa privada y hacerles la competencia. En medio se situaba el colegio del arte mayor, que, al menos en principio, pareció mostrarse excesivamente indiferente. En este forcejeo, es lógico que fueran los más fuertes los que llevasen las de ganar. Y no podían ser otros que los comerciantes, sin cuya voluntad y, sobre todo, sin cuyo capital el proyecto no podía llegar muy lejos. Seguramente unas circunstancias bastante similares se presentarían en las anteriores iniciativas. Al menos resulta significativo que la de 1.745 fuese también propuesta por 12 artesanos a título individual, sin que constase la más mínima intervención o apoyo del colegio del arte mayor. Pero de esta forma pudo desaprovecharse una gran oportunidad. A. Domínguez Ortiz así lo considera en el caso de la sedería sevillana, al afirmar: "...el gremio debió independizarse del mercader, adquiriendo las materias primas, controlando la producción y la venta; pudo funcionar como un consorcio o "trust", en beneficio de todos

sus asociados, y el no haberlo hecho así fue el origen de una evolución perniciosa..." (93). De hecho, el caso alcoyano, como ya hemos dicho, parece demostrar que por medio de ese camino se podía conseguir la industrialización.

En lugar de asumir, pues, un papel fructífero, el colegio del arte mayor de la seda de Valencia por lo que parece que se caracterizó fue por la virulencia con la que defendió sus reglamentaciones. Al analizar anteriormente su actitud en lo relativo a las posibilidades de desarrollo de la industria rural ya hemos tenido ocasión de comprobarlo. Por lo demás, a pesar de aparecer de una forma aislada, los expedientes que se conservan en los fondos del Tribunal de Comercio relativos a las denuncias del colegio por vulneración o incumplimiento de sus ordenanzas son bastante numerosos, y sería prolijo enumerarlos. De ahí que tal vez resulte más ilustrativo aludir a las opiniones que al respecto sostenía la Junta de Comercio. No debe olvidarse que dicha institución estuvo controlada durante sus primeras etapas por comerciantes de tejidos de seda. Y fue precisamente entonces cuando dió mayores muestras de rechazo al control ejercido por el arte mayor. Al abordar la orientación que presidió sus actuaciones, en el capítulo segundo, ya aportamos algunos datos al respecto. No vale la pena repetirlos aquí, pero cabe recordar que en la década de 1.760 la Junta se mostró partidaria de imitar los tejidos de seda extranjeros, que eran los que mayor aceptación gozaban entre el público, atacando de "ignorantes" e ineficientes a los mayores del colegio por no permitirlo. Pero las críticas no se detenían ahí, ya que se dirigían también en contra de las ordenanzas, a las que se calificaba de anticuadas y perjudiciales, al impedir que los tejidos se elaborasen en función de la demanda del mercado. De ahí que, por ejemplo, en la representación realizada el 20 de mayo de 1.766 se afirmase:

"...por lo qual es preciso que S.M. expida una Real Cédula concediendo a todos los fabricantes poder labrar toda especie de texidos de seda con oro o plata, o sin ellas, imitando o mejorando las que trahen estran-

geros, sin estar obligados a observar y guardar las ordenanzas del colegio, dejándolas en su fuerza y valor para aquellos que voluntariamente quieran permanecer en su deplorable equivocación, que a buen seguro que les durará poco, por que con la experiencia conocerán lo que ahora, por su desgracia, no alcanzan..." (95).

El argumento no podía ser más claro, ya que se solicitaba una completa libertad en la elaboración de los tejidos, lo que, de hecho, no se consiguió hasta la Real Cédula de 21 de septiembre de 1.789, es decir, 23 años más tarde. Frente a estas críticas, el colegio reaccionaba tratando de acentuar sus reglamentaciones. Ya hemos señalado que en 1.772 veía como única solución a la competencia de los tejidos extranjeros el hecho de que no se permitiese su importación si no se ajustaban a las ordenanzas. En estas condiciones, la sedería valenciana difícilmente podía adquirir un cierto desarrollo y conquistar nuevas cotas de mercado. Pero, además, todo parece indicar que cuando en 1.789 se consiguió la tan ansiada libertad, las voces se alzaron entonces en contra de ella, atribuyéndole todos los males. Ya indicamos en el capítulo segundo que esta fue la reacción de la Junta de Comercio, al menos según se desprende de ciertas noticias localizadas. Pero el sentir era mucho más general. Así, en el informe que el administrador de rentas generales de Valencia emitía a mediados del año 1.790 sobre las causas del bajo precio de la seda, se señalaba:

"...La opinión de los sujetos de quien me he informado es que todos estos males hirán de aumento y los agravará hasta lo sumo la libertad absoluta que haora gozan los fabricantes de hacer las manufacturas sin cuenta, marca ni ley (Real Decreto de 21 de Septiembre de 1.789 y Orden de la Junta General de Comercio de 22 de Diciembre de dicho año). La sola noticia de que puede por este medio ser engañado el público le retraerá (falto de inteligencia para conocer los fraudes) de comprar manufacturas del país, como ya se experimenta, sin que esto sirva, ni puede servir, de escarmiento a los fabricantes ..." (95).

Es decir, se atribuía a la libertad de fabricación el agravamiento de todos los males, sin comprender que éstos podrían ser evitados adoptando otras medidas más adecuadas que no impidiesen que los tejidos se aproximasen a los gustos del mercado. De ahí que, a pesar de que la Real Cédula de 1.789 continuaba vigente, el colegio del arte mayor de la seda de Valencia siguiese haciendo gala de una inoperante y perjudicial reglamentación. Así, por ejemplo, una orden de 27 de septiembre de 1.796 se hacía eco de las quejas del fabricante Pedro Sevilla y Siurana en razón de "...los perjuicios y vejaciones que expuso le habían causado en su fábrica de tejidos de libertad los mayores de ese colegio del arte maior de la seda, con las visitas y reconocimientos de que se quejaba...", por lo que se recordó la vigencia de la medida de 1.789 (95). Y en el año 1.797 se encontraba entre los "privilegios" que se le concedieron a la fábrica que pretendía establecer Claudio Bodoy el siguiente:

"...Que tanto la fábrica como quantos géneros se construian en ella y sedas se tuerzan, y lo propio todos sus individuos, estén exentos de las ordenanzas que tienen los colegios del arte maior de la seda y de torcedores de Valencia, los quales por ningún pretexto ni motivo se han de poder mezclar ni tomar conocimiento en los asuntos de la fábrica..." (96).

Al no ajustarse a las exigencias de la demanda, la sedería valenciana iba perdiendo progresivamente cuotas de mercado, aunque también algunas decisiones políticas pudieron coadyuvar a que se produjese dicho fenómeno. En principio, parece que el desarrollo de la sedería valenciana tuvo lugar al amparo de las medidas proteccionistas que se adoptaron en el primer tercio del siglo XVIII (prohibición de importar tejidos de seda asiáticos; en 1.718; obligación de consumir los fabricados en España en 1.726; etc.). En los informes y representaciones de la Junta se alude constantemente a ellas. Así, por ejemplo, en el emitido en 1.769 se afirmaba: "...En el brevísimo tiempo que estuvieron prohibidos los terciopelos de Génova se aumentaron solo en esta capital más de 500 telares de dicho género,

y si hubiese durado la prohibición ya tal vez no tendríamos bastantes sedas en España para fabricarlos..." (97). No obstante, como se sabe, las medidas proteccionistas nunca fueron totalmente coherentes, y pronto los tejidos de seda extranjeros volvieron a competir con los nacionales. Pero, además, los escasos mercados exteriores hacia los que éstos se dirigían se fueron también reduciendo paulatinamente. Durante la primera mitad del siglo XVIII parece que las remesas que se realizaban hacia Portugal eran muy importantes. Sin embargo, la creación de la Compañía de Zarza la Mayor en 1.746, que después se convertiría en la de Extremadura, dió el primer golpe de gracia a las relaciones comerciales de los sederos valencianos con dicho país. Estos chocaron con el privilegio exclusivo sobre el mercado portugués que se le otorgó a dicha sociedad (98), y los que trataron de vulnerarlo, como la compañía de Pedro Verges o Blas Emperador, vieron sus tejidos embargados. La repercusión que tuvo aquella medida sobre los fabricantes valencianos fue enorme. Hasta el punto de que a mediados de 1.748 se produjo un acuerdo de actuación conjunta entre los colegios del arte mayor, torcedores y tintoreros con el fin de solicitar al rey que se derogase dicha disposición : "...Lo que hemos executado por motivo de allarnos con la noticia de que Su Magestad se ha servido expedir cierta orden prohibiendo la introducción de dichas ropas y texidos de seda en el referido Reyno de Portugal indistintamente a toda persona que no sea el común de la Compañía de Extremadura..." (99). Los privilegios y monopolios concedidos por el estado mercantilista pudieron causar, pues, un enorme daño a la iniciativa privada, interrumpiendo unas relaciones comerciales que hasta entonces parecieron haber sido bastante intensas. De todas formas, cabe señalar también que poco después, en 1.749, en Portugal se emitió una pragmática que limitaba la importación de géneros de seda (100). Lo cierto es que, por unas u otras circunstancias, en la segunda mitad del siglo XVIII ya no se dirigió nunca, que sepamos, tejidos de seda valencianos hacia el mercado portugués. Esta pérdida la señalaba posteriormente la Junta de Comercio en una representación que realizaba en 1.774, en la que indicaba que todos los países trataban de

fomentar su producción nacional y dificultar las importaciones de géneros elaborados "...con conocido perjuicio de las nuestras (fábricas), que les faltan ya con estos motivos los consumos que tenían en el Norte y Portugal. De modo que solo teniendolo en las Américas podrán subsistir..." (101). La alusión a los mercados del "Norte" quizás indique que en algún tiempo las sederías valencianas se remitieron hacia el resto de los países europeos. No obstante, lo cierto es que, perdida la salida hacia Portugal, en la segunda mitad del siglo XVIII el destino casi exclusivo era el mercado colonial.

El consumo que se realizaba en el interior de España era bastante escaso. La razón principal procedía de la preferencia de que gozaban los tejidos extranjeros entre los consumidores, ya que, al no estar sujetos a las reglamentaciones gremiales, eran mucho más baratos y se adaptaban con mayor facilidad a las exigencias de la demanda. Así lo denunciaban constantemente los diversos organismos valencianos, como el colegio del arte mayor o la Junta de Comercio, quienes, además, estaban constantemente alerta sobre cualquier mínima modificación que se produjese en el único mercado que les quedaba, es decir, el colonial. Así, por ejemplo, cuando en 1.774 se impuso en el Perú un nuevo derecho aduanero del 9 % sobre el valor de los géneros que se importasen en los navios de registro, la Junta de Comercio de Valencia protestó inmediatamente alegando:

"...la maior parte de nuestras manufacturas de seda tienen directamente su consumo en los citados reinos del Peru. Por que se halla oy mui limitado el que podían disfrutar en lo interior de estos Reinos por la libertad que en ellos gozan las estrangeras, aunque sean falsas y contra las leyes, y se ven las fábricas en la precisión de buscar su subsistencia por medio de los comerciantes que cargan y hazen sus empleos en Cádiz para las Américas. De modo que si les falta este único recurso que les ha quedado, con razón se teme llegue con brevedad el fatal instante de su última ruiña..." (102)

Sin embargo, incluso hasta dicho reducto estaban comenzando a

llegar las dificultades. En la representación anterior, la Junta alegaba también que, debido a los elevados precios que últimamente había experimentado la seda y el resto de las materias primas, los cargadores gaditanos estaban comenzando a preferir los géneros extranjeros "...por razón de su maior varatía y demás circunstancias que arriba quedan insinuadas ...". Pero, además de la competencia extranjera, en el mercado colonial se estaba sufriendo otra que pudo ser decisiva: la de los tejidos asiáticos. Ya en 1.772, el arte mayor de la seda solicitaba que "...en la Nueva España se cele también con toda vigilancia para que no se admitan tejidos de dominios estraños, particularmente de la China por los nvios de Philipinas..." (103). No obstante, esta última corriente comercial se hizo mucho más intensa cuando a mediados de la década de 1.780 se creó la Compañía de Filipinas (104). Su actividad coincidió con un creciente rechazo de los tejidos de seda valencianos en el mercado colonial. La responsabilidad de este fenómeno no debe atribuírsele exclusivamente a aquella. La sedería valenciana contenía en sí misma las suficientes deficiencias (motivadas en parte por las de la hilatura y el torcido) como para que sus géneros fueran cada vez menos atractivos. Pero la competencia de las mercancías asiáticas pudo constituir la puntilla final. Así, en el informe que en 1.790 realizaba el administrador de rentas generales de Valencia sobre las causas del descenso de los precios de la seda, se colocaban como las dos primeras motivaciones las siguientes:

"...De haver decaido en ambas Américas el crédito de esta fábrica, faltando por consecuencia en aquellas regiones el consumo de las manufacturas que aqui se hacen en tanto grado que algunos fabricantes y comerciantes han hecho debolver los efectos de estas fábricas que tenían en Nueva España, para donde años ha piden mui pocos, y lo mismo sucede para la Mar del Sur. El descrédito lo han ocasionado los malos tintes, los azeites, unguentos y aderezos que los fabricantes han tenido casi precisión de poner a las sedas del pais, por ser (a causa del mal hilado y torcido) sumamente difíciles de fabricar sin estos auxilios; y como las manufacturas estrangeras

carecen de semejantes defectos, se venden y consumen con preferencia...

De que es inmenso el consumo que en lugar de nuestras sederías se hace de los efectos de China, así de seda como de algodón, los cuales prefieren las gentes a nuestros tejidos de seda, sea por la novedad o por el provecho que de su uso experimenten..." (105).

Es decir, en el creciente rechazo de las sederías valencianas se combinaba su mala calidad y la competencia de los géneros extranjeros y asiáticos. Sin embargo, el arte mayor, los comerciantes-fabricantes y la Junta de Comercio consideraban que los susodichos defectos de elaboración eran simplemente accidentales, ya que con el tiempo se podrían corregir, y, en cambio, cargaban las tintas sobre los perniciosos efectos de la competencia ejercida por la Compañía de Filipinas. La Junta ya elaboró una representación en contra de ella a mediados de noviembre de 1.790, pero fue al año siguiente cuando la protesta adquirió un carácter general. Así, el 11 de enero de 1.791 elaboró un memorial el arte mayor de la seda en el que consideraba que, entre las causas de la decadencia de la sedería, la actividad de la compañía "...es una de las principalísimas, y que, por lo que nos ha dictado la experiencia, es ella sola bastante para acabarnos de arruinar...", por lo que se solicitaba que se le prohibiese importar a España y América tejidos de seda asiáticos. El 25 de enero de 1.791 realizaban una petición similar, "...llenos de toda angustia...", 61 casas de comerciantes-fabricantes. Y el 28 de mayo de 1.791 lo hacía la Junta de Comercio (106). Lo que parece indudable es el absoluto retraimiento de la demanda del mercado colonial para la sedería valenciana. Así, entre las alegaciones realizadas por los comerciantes-fabricantes se encontraba la siguiente:

"...quando anciosos esperábamos buenas ventas en Cádiz para Lima por los navios que cargaron por los últimos de Diciembre, vimos con el mayor dolor por los escritos de nuestros comisionados quedar existentes nuestros tejidos, y que en su lugar se habían embarcado para aquel destino muchísimas piezas de tejidos asiáticos, tanto de damascos como de otras clases..."

Las mismas afirmaciones realizaban otros comerciantes que fueron interrogados por el Consulado para adjuntar sus testimonios a la representación que realizó la Junta. Así, por ejemplo, Félix Pastor testificaba que las remesas de tejidos que había realizado al mercado colonial no se habían logrado vender, por lo que ordenó a los corresponsales que los devolvieran "...respecto de no poder sacar los principales ni aún con un quince por ciento de pérdidas...". Por su parte, Vicente Carra alegaba que disponía de géneros en América desde 1.786, pero que "...por la ninguna salida, cree estarán podridos...". Igualmente exponía que, a pesar de las dificultades, había continuado dando trabajo a los artesanos, lo que determinaba que "...se encuentra con la maior parte de sus caudales en existencias de tegidos, y que esto es lo general que pasa en el día con todos los comerciantes del ramo de fábrica de tegidos...". En fin, testimonios similares aportaban los diez testigos restantes que fueron interrogados. Por tanto, todo parece indicar que, antes de que el enfrentamiento bélico contra Inglaterra cortase los intercambios con el mercado colonial, la sedería valenciana ya encontraba una débil demanda en esta zona. Naturalmente, los fabricantes relacionaban este fenómeno con la actividad de la Compañía de Filipinas. Así, se adjuntaba en las representaciones aludidas un testimonio por el que constaba que los telares parados se fueron incrementando progresivamente desde los 288 existentes en 1.786 hasta los 1.086 que se encontraron en diciembre de 1.790 (en los otros años no se indicaba el mes en que tuvo lugar la visita). Igualmente, se afirmaba que en las últimas expediciones que se realizaron hacia América se cargaron en Cádiz de 10.000 a 12.000 piezas de damasco y 60.000 piezas de otros géneros asiáticos, rechazándose los valencianos. La preferencia que el mercado sentía por aquellos se atribuía al efecto de la novedad o la moda. Así, la Junta afirmaba: "...Lo nuevo, lo raro y que se trae de lejanas tierras, arrastra mucho la boluntad de los consumidores. Más daño hace a las manufacturas de el país un personage que llega a hacer vanidad de que el vestido que lleba puesto se ha fabricado en Nanquín o el Mogol que el que haría el más declarado enemigo de la nación. Por que siguen otros su ejemplo, corre la voz, y

el entusiasmo infunde cierto desprecio de aquellas...". Realmente, parece que estos hechos no se alejaban mucho de la realidad, puesto que, junto a los tejidos de seda, la Compañía de Filipinas realizaba también grandes importaciones de muselinas y tejidos de algodón hacia los mercados colonial y nacional, y éstos se estaban afianzando en los gustos de los consumidores. Así, uno de los interrogantes que se realizaron en la sumaria información de testigos realizada ante el Consulado era del tenor siguiente:

"...Que si a más de los tejidos de seda puros o mezclados con otras materias diversas que hasta ahora se han introducido del Asia, comprenden que una de las principales causas de la decadencia de nuestras fábricas es el desordenado consumo de las muselinas y demás ropas de algodón, en blanco o pintadas, de que usan las mugeres para vestidos...".

A esta pregunta contestaron los doce testigos afirmativamente, constatando la sustitución que generalmente se estaba realizando de los tejidos de seda por los de algodón o muselinas, y no solo para vestidos, sino también para "...cortinages y otros ministerios en que se consumían los géneros de las fábricas del Reyno...", como afirmaba Félix Pastor. Por tanto, las nuevas fibras estaban arrinconando el uso de los tradicionales géneros de seda. Este fenómeno fue constantemente repetido por la Junta de Comercio en sus informes y representaciones de fines del siglo XVIII. Así, en el que realizaba a mediados del año 1.800 se señalaba: "...Y si fuese posible sujetar a razón los caprichos del lujo y renunciar la preferencia que se concede a los tejidos de algodón y otros con que se reemplazan los de nuestras fábricas de sedas y lanas, se consumirían en lo interior la maior parte de nuestros artefactos, y adquiriría la nación inmensas riquezas..." (107). Parece, pues, que no se comprendía que se estaba luchando en contra de las tendencias que se afianzarían definitivamente entre los consumidores del futuro.

Ciertamente, parece indudable que si la sedería valenciana

se hubiese adaptado a las exigencias de la demanda y hubiese eliminado sus deficiencias, tal vez hubiera logrado sobrevivir, como ocurrió, por ejemplo, en Lyon. Aquí es donde cabe situar la cuota de responsabilidad que correspondería a la burguesía. ¿Por qué no transformó y modernizó la organización de la producción?. La respuesta es, desde luego, enormemente compleja. En principio, las condiciones para que aquel paso se diera parecían objetivamente presentes. Como vimos, existía un importante sector de la burguesía comercial cuyos negocios estaban especializados exclusivamente en la elaboración y comercialización del tejido. Además, la mayor parte de sus miembros eran de origen autóctono, procedían normalmente de las filas artesanales y disponían de abundante capital. Era lógico pensar, por tanto, que este sector estuviera muy interesado en el desarrollo de la sedería. No obstante, la primera objeción que viene a la mente es que tal vez la vigencia de las reglamentaciones gremiales lo impidieron. Ya dijimos que su forma de organización de la producción era la dispersa, pero que, a diferencia del "verlagssystem", se desarrollaba en el marco de las reglamentaciones gremiales, por lo que, siguiendo la argumentación de A. González Enciso, difícilmente podía "...dar lugar a una posterior evolución de signo capitalista..." (108). Entonces, ¿por qué no se enfrentaron abiertamente a ellas?. Ciertamente, así lo hicieron, al menos desde el marco de la Junta de Comercio, en la década de 1.760. Pero cuando definitivamente se otorgó la tan ansiada libertad parecieron reaccionar y defender de nuevo la reglamentación. Tal vez la mayor parte de ellos estuviesen imbuidos de la misma mentalidad artesanal. No debe olvidarse que algunos grandes comerciantes permanecieron aún en las filas del arte mayor cuando ya estaban sólidamente enriquecidos (como Morera, Tamarit, Camps, Oliag, Iranzo, etc.). Pero también cabe preguntarse si es que no tenían demasiado interés en que cambiasen excesivamente las cosas. La seda era una materia prima de un valor elevado, por lo que, para mantener su comercio, se necesitaban invertir "...gruesos caudales ...", como acostumbraban a afirmar los fabricantes. Pero si, además, se hubiese tenido que realizar una inversión adicional en la creación de un establecimiento concentrado, tal vez los

estímulos para efectuar el tráfico hubiesen sido menores. Efectivamente, utilizando el sistema disperso, los comerciantes sabían que en el momento en el que apareciese cualquier mínima dificultad podían abandonar temporalmente la producción sin excesivos costes. Parece que así lo hacían anualmente cuando se les agotaba la materia prima que habían adquirido o no existía una excesiva demanda del mercado colonial, como denunciaban los artesanos con ocasión de la creación de la Compañía de Nuestra Señora de los Desamparados. E, igualmente, el abandono definitivo de la actividad también era muy fácil y barato. De hecho, la Junta de Comercio solía amenazar con esta desbandada general cuando periódicamente renacía la polémica sobre la posibilidad de permitir la exportación de la materia prima, alegando que los precios elevados que de esta forma se provocarían desestimularían a los comerciantes. Lo cierto es que, en estas condiciones, el negocio de la sedería era bastante seguro, y más limitando el tráfico, como vimos, al contacto con Cádiz. Ya señalamos que resultaba significativo que las quiebras que protagonizaron los comerciantes sederos a lo largo del siglo fuesen tan escasas, contrastando con la frecuencia con la que se daban entre los que mantenían un tráfico más diversificado. P. Cayez señala también un fenómeno similar en el caso de Lyon, a la vez que indica que el mantenimiento del sistema disperso dió lugar a que fuese el comportamiento mercantil (la práctica especulativa) y no el industrial (las inversiones a largo plazo) el que impregnase la mentalidad económica de la ciudad (109). Por tanto, parece que la responsabilidad de la burguesía mercantil en el fracaso de la sedería es evidente. Ahora bien, tampoco debe olvidarse que los lastres a superar eran muy importantes y numerosos: anualmente se sufría una enorme tensión a la hora de adquirir la materia prima; los defectos del hilado y torcido repercutían en una deficiente calidad de los tejidos; las estrictas reglamentaciones gremiales impedían que la manufactura se adaptase a las exigencias de la demanda; los mercados de destino se iban reduciendo progresivamente; etc. En estas condiciones, se comprende perfectamente que los comerciantes prefiriesen mantener un sistema que conllevaba un elevado grado de flexibi-

lidad. A finales del siglo XVIII comenzaron a resolverse parcialmente algunos de aquellos problemas. La importación de la materia prima desde el exterior permitía, a la vez, completar la producción y eliminar los defectos de la hilatura y torcido (al venir ya semielaborada). A su vez, la libertad de fabricación también fue, finalmente, otorgada. Pero entonces era demasiado tarde, puesto que ya se habían perdido la práctica totalidad de los mercados.

Resumiendo, contando con el decisivo apoyo del poder, el arte mayor de la seda de Valencia hizo efectivo a principios del siglo XVIII su control sobre el conjunto del País Valenciano, como las ordenanzas le permitían. De esta forma, tal vez logró abortar el surgimiento de una industria rural que podría haberse especializado en la elaboración de tejidos más baratos y de inferior calidad. Pero, a su vez, el gremio tampoco logró convertirse en el motor del desarrollo de la sedería. Los repetidos intentos que se realizaron para formar una gran compañía que podría haber actuado al estilo de la Real Fábrica de Paños alcoyana parecieron contar con cierta indiferencia por su parte, al menos en principio, surgiendo por iniciativa de varios grupos de artesanos aislados y levantando la desconfianza de la burguesía comercial. En lugar de asumir dicho papel, el colegio se aferró al cumplimiento estricto de sus reglamentaciones, lo que impedía que las manufacturas se adaptasen a las exigencias de la demanda. De esta forma, era lógico que se fuesen perdiendo progresivamente mercados. El portugués, que es el único internacional sobre el que hemos logrado documentar la existencia de contactos, desapareció a mediados de siglo. El nacional raras veces se logró conquistar completamente, por la competencia de las sederías extranjeras. Y en el colonial se sufrió un fenómeno similar, al que se añadió en la década de 1.780 la incidencia de la actividad desplegada por la Compañía de Filipinas. A este cúmulo de deficiencias se añadían las descritas anteriormente en lo relativo a la materia prima, y los conocidos problemas de la hilatura y el torcido. En estas condiciones, la burguesía sedera difícilmente podía sentirse tentada a transformar la organización de la

producción. Además, se encontraba demasiado cómoda manteniendo un sistema que era extremadamente flexible, le permitía unas ganancias bastante seguras y podía abandonar cuando deseaba. Cuando a finales del siglo XVIII comenzaron a solucionarse algunos de los lastres tradicionales, era ya demasiado tarde. Y, por otra parte, se estaba imponiendo en el mercado una nueva fibra que contaba con grandes posibilidades de futuro: el algodón.

B) Las tentativas de fomentar el sector algodonero.

La importancia que las fábricas de tejidos de algodón tuvieron en los inicios de la revolución industrial, de la que constituyeron su sector líder, justifica el presente intento de observar su situación en Valencia. Debido, quizás, a la relevancia del sector sedero, la atención de los historiadores que han tratado el tema de la industrialización valenciana hacia este otro campo de actividad ha sido inexistente. Podría pensarse de esta forma que no hubo ningún intento para fomentar estas industrias en Valencia, aunque tal vez ha sido la ausencia de documentación el factor determinante. El análisis de la parte de los fondos de la Junta de Comercio y el tribunal del Consulado que han aparecido en el Archivo Municipal de Valencia nos ha permitido, sin embargo, reunir la suficiente información sobre este aspecto como para abordar el tema. Desde luego, el éxito del sector algodonero en Valencia no fue de gran envergadura, puesto que parece que el deseo de la Junta de fomentar su cultivo en el País Valenciano no dió grandes frutos, mientras que de las cuatro industrias que se crearon tan solo una consiguió llegar a finales de siglo. Sin embargo, estos hechos nos permiten observar, por una parte, la toma de conciencia de la Junta (y por tanto de las capas dirigentes de la burguesía valenciana) sobre la importancia que tenía el desarrollo tanto del cultivo como de la industria del algodón, justificándolo con un ideario económico mercantilista; y por otra, el proceso por el que trataron de surgir estas fábricas,

su forma de capitalización y los apoyos y resistencias que conocieron.

En el primer aspecto, resulta interesante señalar la precocidad con la que la Junta intentó fomentar el cultivo del algodón. Efectivamente, al cabo de poco más de dos años de su creación y estando controlada por los comerciantes sederos, la Junta de Comercio de Valencia nos sorprende dirigiendo una representación al rey en la que se le pedía que ayudase a fomentar el cultivo del algodón en Valencia. Quizás el hecho esté justificado por la actividad que querían imprimir a la institución sus primeros componentes, realizando todo tipo de informes y representaciones; o por su misma mentalidad ilustrada, manifestada en la promoción de todo tipo de experiencias que facilitasen el desarrollo económico. Lo cierto es que el intento fue bastante serio. En la representación, fechada el 8 de diciembre de 1.764, la Junta, tras exponer que un ventajoso comercio debía asentarse en una rica y abundante agricultura, señalaba:

"...Uno de los medios que esta Junta ha pensado para aumentar la (agricultura) del Reino de Valencia es el fomento de la cosecha de el algodón. El cultivo de esta planta, que en algún tiempo fue casi peculiar de España, se ve oy tan abandonado que solo para obgeto de la curiosidad se conserva en algunos jardanes, sin embargo de ser tan preciso su consumo, y tan considerables las sumas que por este ramo de comercio se extrahen..." (110).

A pesar del cierto matiz fisiocrático que se observaba en el inicio (el comercio descansa en una abundante agricultura), era, sin embargo, el ideario mercantilista de evitar la exportación de caudales el que realmente impulsaba a la Junta. Continuaba señalando que algunos vocales de la misma ya habían realizado algunas experiencias, plantando algodón en sus posesiones para "...hacer ver por experiencia a los labradores quan útil y ventajoso les puede ser este fruto...". Además, teniendo en cuenta que la operación de separar y limpiar el algodón de su simiente absorbía una gran cantidad de mano de obra, lo

que podía dificultar su difusión, había promovido la construcción de dos máquinas: una, imitada de las que se usaban en el Levante, para separar la simiente; y otra, de nueva invención, "...para atovar el algodón y disponerle a fin de facilitar el ingreso en la máquina que sirve para limpiarle...". Eran, por tanto, los miembros de la Junta los que directamente fomentaban y financiaban la experiencia. Sin embargo, para lograr un éxito mayor, se solicitaba a la monarquía que el algodón que se cultivase en Valencia fuese franco de todos los derechos por un período de diez años. Ante la falta de respuesta, al año siguiente la Junta volvía a dirigir una nueva representación al rey. Se señalaba que, gracias a su iniciativa, "... en este año se han cogido ya algunas porciones considerables ..." de algodón, de las que enviaban muestras para que fuesen comparadas con otras de Malta y apreciaran que el de Valencia le superaba "...en suavidad y finura...". No obstante, ahora reducían sus peticiones de apoyo, solicitando que la franquicia de derechos se limitase al del ocho por ciento. En esta ocasión, la demanda tuvo mayor éxito, ya que, tras el informe que dió el visitador de fábricas, en el que manifestaba que "...el algodón de Valencia es de superior calidad y su hilado mejor, más igual y más limpio que el de Malta...", el 20 de julio de 1.766 se expedía una Real Cédula en la que se concedía al algodón que se cultivase en Valencia la franquicia del ocho por ciento durante cuatro años, tras los que solo se exigiría la mitad de dicho derecho en el siguiente cuatrienio. De esta forma, la Junta había conseguido parte de sus objetivos, e inició en el mismo año una serie de contactos con Nápoles para obtener una mayor información sobre dicho cultivo. Sin embargo, sus esfuerzos no debieron de conducir a resultados muy brillantes, puesto que no vuelven a surgir referencias importantes a esta cosecha en la Valencia de la segunda mitad del XVIII, aparte de que el fomento que la monarquía realizó al algodón de las colonias americanas a partir de 1.772 pudo hacer desistir a los valencianos.

De todas formas, el aspecto más interesante de este tema es el que se refiere a las fábricas de tejidos de algodón

creadas en Valencia. Carecemos de noticias sobre las tentativas que P. Molas señala en las décadas de 1.740 y 1.750, centradas en Alicante, Elche o Caudete (111). Sin embargo, los cuatro intentos localizados en la segunda mitad del siglo en Valencia nos permiten estudiar algunos aspectos interesantes del proceso industrializador, que pueden centrarse en: los orígenes sociales de los promotores; las dimensiones iniciales de las fábricas; y el grado de autofinanciación.

Uno de los problemas que ha enfrentado a los historiadores de la industrialización se refiere al origen de los capitales que fueron invertidos en la industria. A nivel internacional, P. Bairoch es el principal defensor del origen agrícola de aquellos (112), basándose en algunos datos aportados por P. Mantoux, y llegando incluso a negar cualquier posible influencia del capital comercial (113). Sin embargo, F. Crouzet, en un estudio sistemático de los orígenes de los capitales que financiaron la industrialización, señala el papel secundario que tuvieron los capitales agrícolas, puntualizando que, en todo caso, el movimiento fue inverso, es decir, desde la industria hacia la inversión en la gran propiedad (114). Por el contrario, concluye que la mayor parte de los capitales procedieron de las capas artesanales y de los comerciantes-fabricantes en las industrias que tenían conexión con el comercio que realizaban. Y si bien los grandes comerciantes dedicados al tráfico colonial pocas veces invirtieron directamente en la manufactura, tuvieron una influencia indirecta en ella, estimulando su crecimiento, engrandeciendo sus mercados y enriqueciendo al país (115). Esta tesis es la que parece afianzarse también cada vez más en Cataluña, aunque aquí C. Martínez Shaw ha señalado los estrechos lazos que los rectores de las principales manufacturas de indianas de Barcelona tuvieron con el comercio colonial (116). Al respecto, es suficientemente clarificadora la siguiente afirmación de P. Vilar: "...El papel del capital comercial está claro. No he encontrado ni un solo negociante que no intentase en algún momento de su carrera la inversión industrial. A un nivel modesto, casi "liliputiense": algunos miles, algunos centenares de libras. Pero el negociante se can-

sa pronto si le decepcionan las ganancias. De la misma manera que al hacerse negociante el tendera pasa su tienda a su "administrador", si abandona la industria, el comerciante pasará la industria a su director técnico. Obrero-"fabricante"-patrono: tal es la carrera del más famoso industrial del fin de siglo: Erasmo de Gónima..." (117). El proceso ha sido analizado perfectamente por R. Grau y M. López, quienes señalan que en un principio las empresas se creaban con una dimensión mínima y recurrían al crédito en la adquisición de materias primas, con lo que el capital inicial requerido era mínimo. Pero se necesitaba el apoyo del capital comercial precisamente para obtener la solvencia que requerían los créditos. En una etapa posterior, las empresas se iban ampliando por medio de la reinversión de los beneficios, y los técnicos, que solían estar asociados en remuneración de su trabajo, se iban independizando y creando nuevas empresas, o bien concentraban en sus manos todo el poder de gestión, quedando marginados el resto de los socios capitalistas (118)

El proceso descrito es perfectamente apreciable también en Valencia, donde las cuatro empresas que se han localizado surgieron con un decisivo apoyo del capital comercial. Pero de un sector del comercio muy definido, puesto que su actividad se dirigía fundamentalmente a la importación y posterior redistribución, por mayor o menor, de tejidos extranjeros. Así, la primera fábrica que se estableció en Valencia, en 1.769, estaba financiada por unos mercaderes de vara franceses residentes en esta ciudad, la sociedad de Hourcades, Monich y cia., quienes, poco antes de realizar una suspensión de pagos en 1.773 (119), traspasaron su inversión a uno de los comerciantes mayoristas franceses más importantes en la importación de tejidos, Antonio Galvien. Por su parte, la segunda fábrica localizada, establecida hacia 1.779, estaba financiada por otro mercader de vara, Joseph Antiga (120). En la tercera, surgida a mediados de la década de 1.780, el socio principal era Juan Faure, que se calificaba como "tratante" (121). Por último, la fábrica que en 1.792 intentó establecer, con apoyo de la Junta General de Comercio, el suizo Juan Bovet tenía como so-

cio capitalista a otro comerciante mayorista de origen francés especializado en la importación de tejidos, Pablo Lanuse (122). Por tanto, es un elemento común en los cuatro casos el hecho de que el socio capitalista que apoya la fábrica sea un comerciante, mayorista o minorista, relacionado con la importación de tejidos.

Otro elemento común a las cuatro empresas es la escasa dimensión que se les intentaba dar en sus inicios, reduciéndolas a simples establecimientos de estampados de indianas. En esto se diferencian ligeramente de las primeras establecidas en Cataluña, pues aunque Buenaventura Gassó señalaba que solo se dedicaban al estampado de tejidos importados, R. Grau y M. López afirman, por el contrario, que ya reunían también el tisaje, y hasta indicios de hilatura (123). De todas formas, en ambos casos parece que se seguía lo que M. Levy-Leboyer califica como el "modelo francés" de industrialización. Es decir, se comenzaba por las operaciones secundarias o de acabado para ir absorbiendo posteriormente el resto de los procesos productivos más próximos a las materias primas, en contraposición al "modelo inglés", en donde el camino seguido fue inverso (124). No obstante, lo más importante es que la reducida dimensión inicial de las fábricas encontradas implicaba que la inversión de capital necesaria fuese muy escasa. En el caso de la financiada por la sociedad de Hourcades, Monich y cia., podemos aproximarnos a su entidad gracias al traspaso que éstos hicieron a Antonio Galvien en 1.771 (125). En este contrato se afirmaba que la compañía había alquilado una casa y un huerto en la calle de la Corona por término de nueve años y precio anual de 70 Libras, con la condición de que las obras que se realizasen para el acondicionamiento de la fábrica se descontarían de los alquileres. Estas obras se habían realizado ya, y, atendiendo a que la compañía no deseaba continuar el proceso, le traspasaban a Galvien el tiempo que quedaba del arriendo y le entregaban los moldes, calderas y "...todas las demás ahinas concernientes a dicha fábrica..." por el precio de 550 Libras. Por tanto, la inversión realizada se reducía al mínimo, lo que se lograba evitando la compra del edificio que albergaba

a la empresa y limitando las operaciones a realizar al simple estampado de tejidos. Un fenómeno similar ocurría con la fábrica financiada por Joseph Antiga, ya que en 1.783 vendió todos los instrumentos y herramientas de aquella a los hermanos Gautier por un precio de 700 Libras (126). Y éstos eran los socios "industriales" del establecimiento en que Juan Faure actuaba como capitalista. Pero es en la empresa que en 1.792 pretendía establecer el suizo Juan Bovet donde la inversión inicial la encontramos en mayor medida detallada, gracias a las negociaciones realizadas con la Junta de Comercio para conseguir su apoyo económico. Según un informe que presentó Bovet en 1.791 (127), el capital que necesitaba se reducía a 18.640 reales de vellón (unas 1.242 Libras), que justificaba de la siguiente forma:

CUADRO nº 10

Presupuesto presentado en 1.791 por Juan Bovet a la Junta de Comercio para establecer una fábrica de estampados de indias (cantidades en reales de vellón).

	<u>Rs.Vn.</u>	<u>%</u>
1 caldera grande de 9 arrobas.....	1.800	
3 calderas pequeñas con un peso de 2 arrobas.....	400	
Arreglo y gasto para las calderas y hornillos....	1.000	
1 mesa de imprimir.....	300	
Paños para dicha mesa, pieles, mesitas.....	150	
1 mesa para batir, batidores y tablas sobre el rio	400	
1 mesa para lustrar, montados y otros para doblar y poner las piezas.....	250	
1 cuba grande, 2 instrumentos y perchas para ex- tender las piezas.....	300	
Madera de peral y aparejos de grabador.....	120	
Varios vasos de tierra para poner colores.....	50	
Cepillos y pinceles para el impresor.....	50	
Herramientas y otros utensilios.....	300	
Total inversión en capital fijo y herramientas	5.120	27,46

	<u>Rs. Vn.</u>	<u>%</u>
6 meses de alquiler de la casa y el huerto.....	1.000	
Gastos de reparaciones en la casa.....	600	
Disponer el huerto, hacer canales y regaderas....	<u>1.000</u>	
Total inversión en el inmueble	2.600	13,94
20 piezas de tela de lienzo con 440 varas.....	6.600	
Varias drogas y leñas para colores.....	<u>1.200</u>	
Total inversión en tejidos y materias primas	7.800	41,84
Salarios de un grabador y 1 impresor por 2 meses a 12 reales vellón.....	1.200	
Salario de 2 jornaleros por 2 meses a 5 rs. vn.	600	
Salario de 3 niños por 2 meses a 1,5 rs. vn.....	<u>270</u>	
Total inversión en salarios	2.070	11,10
Otros gastos.....	<u>1.050</u>	5,63
TOTAL	18.640	

Como puede apreciarse, la inversión más elevada era la requerida para adquirir los tejidos que se debían estampar y las materias primas necesarias para ello, que absorbían más del 40 % del total, mientras que lo que se puede considerar como capital fijo (calderas, herramientas, etc.) solo representaba algo más de la cuarta parte. Por su parte, el gasto en la contratación de la mano de obra era muy reducido, suponiendo solo la décima parte del total, y aún la mayoría de él se empleaba en la remuneración de los dos obreros especializados, mientras que el coste de los cinco restantes era reducido mediante la utilización del trabajo infantil. Por último, como en los anteriores casos, el coste del inmueble que albergaría la fábrica se intentaba evitar mediante el recurso al arrendamiento, y éste, junto con los gastos de su acondicionamiento, solo suponía cerca del 14 % del total. Pero, además, concluía Bovet señalando que solo se requerían 20 piezas de lienzo y el abono de los salarios de dos meses porque creía que a partir de entonces ya existirían beneficios suficientes como para seguir la fábrica.

ca por si misma. Por tanto, la autofinanciación se convertía en un elemento esencial para la continuación de la empresa.

Creo que estos datos reflejan bien a las claras la escasa entidad del capital que se necesitaba para poner en marcha una empresa de este tipo. Además, el coste no había ascendido mucho en veinte años si comparamos los dos casos extremos, puesto que si en 1.791 eliminamos el valor del tejido, las materias primas y los salarios, la inversión se reducía a unas 584 Libras, es decir, una cantidad no muy superior a la que se valoraba la anterior fábrica en 1.770.

Pero si la inversión requerida era tan escasa, cabe preguntarse entonces qué papel jugaba el capital comercial asociado. Esta cuestión solo puede responderse mediante el análisis de las actas de compañía que los socios establecieron, ya que se han localizado tres de ellas: la realizada el 1 de agosto de 1.769 entre la sociedad de Hourcades, Monich y cia. y Juan Francisco Astoyn, con una duración de nueve años (128); la pactada entre Juan Faure y los hermanos Gautier el 23 de agosto de 1.786 por dos años (129); y la formada por Pablo Lanuse y Juan Bovet el 9 de mayo de 1.792, con una duración prevista de seis años (130). En el primer caso, el papel de capital comercial queda perfectamente registrado en los capítulos 2º, 3º y 4º. En el capítulo 2º se establecía que la sociedad de Hourcades, Monich y cia. debía suministrar a Astoyn todo cuanto necesitase para la creación de la fábrica, tanto en los materiales necesarios para la construcción de los moldes, como en los lienzos, tintes, etc. que se requerían para realizar los estampados. Pero como todo esto debía ser de cuenta de la empresa, aquella sociedad iría recuperando la inversión a medida que se incrementasen los beneficios de la fábrica, es decir, recuperaría la mitad de lo que hubiese aportado en los primeros cuatro años de actividad, y la otra mitad en el último quinquenio. Pero, además de esta función capitalista, la sociedad también se encargaría de la posterior redistribución y venta de los géneros estampados, "...ya sea en esta ciudad o fuera de ella, en cualesquier partes del Reyno, eo dominios de Espa-

ña, como fuera de ellos...". Pero de los beneficios que se obtuviesen con esta actividad se detraería una tercera parte que se le entregaría a Astoyn, quedando para Hourcades y Monich las otras dos terceras partes restantes, "...porque en esta (sociedad) la expresada compañía... ponen los fondos para su subsistencia, y el expresado Astoyn su abilidad e industria...", como se expresaba en el capítulo tercero. En el segundo caso, solo se especificaba la intervención del comerciante como socio capitalista. Así, en el capítulo primero se disponía que Juan Faure entregaría a los Gautier "...todo el dinero que sea necesario para la fábrica de dichos pañuelos y indianas...". No obstante, los beneficios que se consiguiesen se distribuirían por mitad (cap. 32). Un fenómeno similar ocurría en la compañía de 1.792, ya que en su capítulo 62 se establecía que los fondos necesarios para hacer funcionar la fábrica los facilitaría Lanuse, debiendo éste también presentarse como fiador de Bovet para obtener el préstamo de 18.000 reales de vellón que la Junta de Comercio de Valencia le había concedido sin interés por un período de seis años (cap. 72), dinero que serviría para realizar las primeras inversiones de infraestructura que se necesitasen. Sin embargo, quizás debido a la existencia de esta ayuda de la Junta, que disminuía la inversión a realizar por Lanuse, su participación en los beneficios era menor que en las anteriores compañías, ya que solo recibiría la tercera parte de las ganancias, mientras que Bovet se quedaba con las dos terceras partes restantes "...por considerarse la industria de éste equivalente a los auxilios de fondos y créditos a que está obligado Lanuse..." (cap. 122). Por tanto, el papel desempeñado por el capital comercial en los tres casos era principalmente el de socio capitalista. Pero, además de aportar fondos, también prestaba su red comercial ya establecida para dar salida a los productos que se elaborasen, y lo mismo hacía con su solvencia y capacidad de crédito, asegurando los préstamos y operaciones "al fiado" que se realizasen. Es evidente que sin este apoyo difícilmente hubiesen podido subsistir estas empresas, puesto que los otros socios (elementos técnicos en la materia) solo aportaban su "industria", y al tratarse generalmente de extranjeros inmigrantes

carecían de las otras cualidades que sí poseía el capital mercantil.

Cabe preguntarse también por el grado de participación que los comerciantes tenían en la gestión de la empresa, con el fin de averiguar el nivel de autonomía de que disponían los técnicos. La compañía de 1.769 resulta poco explícita en este aspecto. Parece deducirse que Astoyn tenía total autonomía en el manejo de la industria, siendo la relación de los otros socios como de meros proveedores de materias primas y receptores de productos acabados (cap. 5^o), aparte de participar en el ajuste anual de cuentas (cap. 9^o). Lo mismo ocurría en la sociedad de 1.786, en donde los Gautier se encargaban completamente de la gestión de la empresa (caps. 2^o y 4^o). Finalmente, la participación de Lanuse en la compañía de 1.792 parecía algo más intensa. Así, en el capítulo 15^o se disponía que aunque éste no tenía ninguna obligación de asistir a la fábrica, tampoco debería excusarse en colaborar cuando fuese oportuno. Además, estaba encargado de la tenencia de los libros y de la custodia de los fondos (cap. 6^o y 16^o). Parece, pues, que los socios capitalistas estaban en cierta medida desligados de la gestión directa de la empresa. Si bien en el último caso su intervención era algo más directa, en general, la dirección técnica solía estar escasamente supervisada. Por tanto, cabe señalar que, al igual que ocurría en Cataluña, tendía a imponerse la gestión concentrada en manos del artesano o técnico asociado, lo que facilitaba que el comerciante fuese perdiendo interés progresivamente y aquellos se convirtiesen en los iniciadores de la nueva "burguesía industrial" (131).

Tras este análisis de las condiciones de asociación, debemos atender finalmente a la trayectoria que tuvieron estas fábricas y a los posibles apoyos y resistencias que encontraron. En el caso de la de 1.779 poseemos muy pocas referencias. Simplemente sabemos que en dicho año el comerciante Joseph Antiga realizó un pedimiento en el Consulado en el que exponía que "...tuvo compañía con Joseph Erans, pintor vecino de esta ciudad, para establecer una fábrica de pañuelos, lienzo pintados,

indianas, calancares y otros géneros...". Pero al poco tiempo surgieron disensiones entre los socios y, para evitar pleitos, nombraron como árbitro a Eugenio de Santiago Palomares, quien habia ya pronunciado su parecer, el cual pedía Antiga que se cumpliese (132). Parece que éste último fue quien se quedó con todos los instrumentos y herramientas, y en 1.783 los vendió a los hermanos Gautier. Al disponer de escasos fondos, los Gautier formaron en 1.786 una compañía con el tratante Juan Faure. Pero aún así no lograron llevar adelante su proyecto, ya que a finales del mismo año presentaron una suspensión de pagos ante el Consulado (133). Realmente, a principios del siglo XIX la única fábrica de indianas existente en Valencia era la de los Astoyn.

La evolución de la fábrica de los Astoyn es la que mejor se encuentra documentada, tanto en sus inicios como en su posterior situación, ya consolidada, en la década de 1.790, cuando entró en conflicto con los privilegios que pretendía conseguir el suizo Juan Bovet.

Juan Luis Astoyn era un fabricante de origen francés que, proveniente de Marsella, se trasladó a Barcelona en 1.760, donde "...plantificó a sus expensas fábrica de dichas indianas y lienzos pintados, con general aplauso de aquellos naturales ...", como él mismo exponía en un memorial de 1.772 (134). Fue, por tanto, uno de los numerosos técnicos extranjeros que inmigraron a España en la segunda mitad del siglo XVIII buscando el apoyo que la monarquía solía dispensarles. Sin embargo, quizás debido al fracaso de su primer establecimiento, o tal vez buscando zonas donde existiese una menor competencia, abandonó pronto Barcelona, trasladándose a Castellón. Pero aquí tampoco encontró las condiciones idóneas para trabajar "...respecto al poco tráfico del comercio.." que existía en dicha ciudad. De ahí que en 1.769 se volviese a trasladar, y, en esta ocasión, el lugar elegido fue Valencia. Aquí se instaló fuera del portal de San Vicente, consiguiendo que el intendente le permitiese poder sacar de la ciudad los lienzos en blanco para introducirlos de nuevo ya pintados sin pagar los

derechos de puertas, hasta que consiguiese un lugar adecuado para establecer la fábrica en el interior de la ciudad.

Los problemas y vicisitudes planteadas para conseguir el local nos son perfectamente conocidas, gracias al pleito que se planteó con el propietario del inmueble que se pretendía arrendar (135). Lo inició la compañía de Hourcades, Monich y cia., quienes el 4 de agosto de 1.769 se dirigían al intendente exponiendo:

"...Que con motivo de haver venido a este pais Juan Francisco Astoyn, de nación francés, sujeto de particular abilidad para fabricar con la estampa y dibuxo varias especies de calancares, a imitación de China, como pañuelos de esta y otras clases, e indianas de igual naturaleza, y de colores permanentes, se han combenido los suplicantes por medio de contrata con el referido Astoyn de fomentar y establecer en esta dicha ciudad, para la comodidad y surtimiento del público, una nueva fábrica de los sobredichos respectivos géneros..."

Apelaban posteriormente al sentido mercantilista del intendente, señalando que pretendían evitar la necesidad de surtirse de los paises extranjeros, y concluían pidiendo que pusiera a la nueva fábrica bajo su protección; concretando que una muestra de ésta podría ser que ordenase al propietario de una casa que habian encontrado vacía, en la calle de la Corona, que no pusiera ninguna excusa para cedérsela en arrendamiento. El intendente solicitó el parecer de la Junta de Comercio, la cual se mostró favorable al proyecto afirmando:

"...resolvió unánimemente manifestar a V.S. que la fábrica que se expresa en el mismo es sumamente útil y beneficiosa al público, y digna de que V.S. la proteja con todo género de auxilios para su establecimiento y permanencia, pues a este propio efecto contribuirá la Junta con todos los que penden de sus facultades..."

Contando, pues, con el respaldo del intendente y de la Junta,

se consiguió con mayor facilidad arrendar una casa que, según señalaba su propietario, era muy adecuada para la empresa por "...la extensión y despojo dilatado del huerto, comodidad de la acequia de Robella, que pasa por delante de la puerta y entra con facilidad a regarle...". Es decir, se había elegido un lugar inmediato a una acequia debido a las necesidades de agua para las operaciones del pintado. Conseguido el local y realizadas las obras de acondicionamiento, la fábrica funcionó bien una temporada, como señalaba el propio Astoyn. Pero pronto quedó paralizada debido, quizás, a las dificultades financieras de Hourcades y Monich, lo que les obligó a traspasar su inversión a Antonio Galvien en 1.771. Sin embargo, éste debió de llegar a algún tipo de acuerdo con Astoyn, puesto que en 1.772 iniciaba unas obras de mejora de la fábrica en las que encontraría una fuerte oposición por parte del gremio de peraires.

A pesar de que el agrio tono de esta oposición pudo estar determinado por el enfrentamiento que se planteó entre los dos contendientes, creo que este pleito nos refleja claramente los argumentos que, desde una mentalidad gremialista, se sostenían en contra de las nuevas fábricas. De ahí que permita suplir en parte la información que nos proporcionaría el conflicto surgido con el principal gremio interesado, el de tintoreros. Aunque el propio Astoyn señalaba en la década de 1.790 que al principio tuvo la oposición de éstos, hasta que el intendente le amparó en su derecho de poder continuar fabricando con libertad, este expediente no se ha logrado localizar. El conflicto con los peraires se inició cuando Astoyn pretendió evitar los perjuicios que le ocasionaba el hecho de que el lavadero de lanas, el escaldador y el tinte de los peraires estuviesen situados en la parte anterior de su empresa, con lo que el agua llegaba muy sucia a ella. Para evitarlo, había proyectado, aprovechando un recodo que realizaba la acequia, realizar un canal que recogía el agua antes de que pasase por las instalaciones señaladas y la devolvía a la acequia en un tramo posterior. El gremio de peraires se opuso virulentamente a estas obras, de lo que es buena muestra el siguiente párrafo:



"...a Astoyn no le es preciso tomar el agua por donde lo intenta para lavar los lienzos pintados, tiene a la puerta de su casa la asequia, y en el dia usa de ella. Puede ser lo quiera para que no se vea que en su fábrica se gastan los lienzos mareados y podrecidos. La cacareada fábrica más sirve de perjuicio que de beneficio; se reduce a lienzos pintados, nada hace de consideración, y pensar que dicha intitulada fábrica ha de competir con la antiquisima del gremio, tan precisa y utilisima, es cosa redícula..." (136)

Salta a la vista, pues, el desprecio que se traslucía hacia el nuevo establecimiento, al que se contraponía la utilidad del "antiquisimo" gremio, aunque éste padecía una fuerte decadencia en estas fechas. Ante estas alegaciones, el intendente ordenó que el asesor realizase un informe. Tras recordarse en él que ya anteriormente se habia señalado la utilidad de la nueva fábrica y exponer que "...no parecen robustos ni aún atendibles los motivos en que el gremio funda su resistencia ...", se le concedió el permiso a Astoyn para realizar la obra. Pero el gremio volvió a recurrir alegando que el canal disminuiría las disponibilidades de agua que necesitaban sus instalaciones, y concluía reiterando su desprecio por la nueva empresa:

"...Ahora no sería bueno que por una fábrica de ninguna monta, que por más que se diga jamás será fábrica, pereciese la distinguida y antiquisima del gremio... Sería una cosa lastimosa, tal vez jamás ohida, que por una fábrica en apariencia pereciese una fábrica tan precisa y necesaria. Pues lo cierto es que esto sin remedio ha de suceder..."

Sin embargo, la oposición del gremio no tuvo ningún efecto, y a mediados de 1.773 ya se habian concluido las obras.

Por tanto, la empresa contó en sus inicios con el apoyo del intendente y la Junta de Comercio, a pesar de la oposición que presentaron las organizaciones gremiales al ser un proyecto que escapaba a sus reglamentaciones. Pero este apoyo institucional

parece que desapareció pronto. Así, una orden de la Junta General de Comercio de mediados de junio de 1.775 pedía información a la de Valencia sobre el estado de la fábrica de los Astoyn con el fin de otorgarle algunas franquicias que aquellos habían solicitado. Este informe no se ha localizado, pero no debió de ser muy favorable, puesto que otra orden de la General de principios del año 1.780 denegaba la concesión de cualquier privilegio a aquella empresa en función de que no se reconocía la cualidad de fabricante que pretendía tener Astoyn (137). Realmente, parece que ésta atravesó en la década de 1.780 por ciertas dificultades. Tal vez estas estuviesen originadas por el abandono de la sociedad por parte del socio capitalista. Lo cierto es que en 1.788 se realizó un contrato privado de compañía entre Juan Luis y Joseph Astoyn en el que Antonio Galvien no era citado para nada (138). Por medio de aquel, Juan Luis ponía como fondos "...las ahinas de mi fábrica, deudas activas, géneros existentes y dinero, que después de deducidas o rebajadas las deudas pasivas resultan a mi favor la cantidad de 534 Libras 8 sueldos 5 dineros, según consta por inventario...". Por su parte, Joseph introducía "...en ahinas y géneros propios míos...", 253 Libras 14 sueldos y 6 dineros. Es decir, el capital líquido disponible ascendía únicamente a 788 Libras. A pesar, pues, del tiempo transcurrido, la empresa no había logrado superar unos niveles realmente modestos. No obstante, ello no quiere decir que la actividad que desarrollaba no fuese importante. Así podemos comprobarlo gracias al expediente que la Junta de Comercio de Valencia formó a principios de la década de 1.790 con motivo de los privilegios que solicitó el suizo Juan Bovet para crear otra fábrica de estampados de indianas en Valencia, lo que originó la oposición de los Astoyn (139).

A mediados del año 1.791 la Junta General de Comercio recomendó a la de Valencia que tratase de ayudar al suizo Juan Bovet para que estableciese una fábrica de estampados en esta ciudad. Aquel solicitaba un préstamo de 18.640 reales de vellón. Pero, además, incluía otra petición que fue la que provocó la oposición de los Astoyn, al requerir:

"...un privilegio exclusivo por seis años para la impresión de chupas y chalecos sobre seda, moselina, mahon, lienzo, gaza, etc., y también pañuelos sobre seda iguales a las muestras que ha presentado (todo lo cual forma un ramo enteramente distinto de la fabricación de pañuelos e indianas), a fin de que durante dichos seis años nadie pueda establecer otra fábrica semejante a la suya, imprimir ni vender dentro de esta ciudad, ni a diez leguas al contorno, otros iguales géneros... y también para que nadie pueda dentro de dicho tiempo imitar sus máquinas, prensas, utensilios y demás cosas que tenga en la fábrica de su invención..."

Justificaba su pretensión diciendo que el estampado de chupas y chalecos no se había hecho hasta entonces en Valencia. Y, en lo que se refiere a los pañuelos de seda, señalaba que, aunque si se hacían en la ciudad sus estampados, él los había perfeccionado, pues los que los trabajaban hasta entonces aplicaban sus colores en seco "...y no pueden sufrir ninguna friega, sol, aire, ni agua, pues se desvanecen y consumen...". Pero lo más importante es que, para poder informar definitivamente a la General, la Junta de Comercio de Valencia tuvo que visitar la fábrica de los Astoyn, y así se expresaba sobre ella en el informe que dirigía el 11 de noviembre de 1.791:

"...cuyo fabricante está establecido por más de veinte años, progresando su fábrica mucho más de lo que se observaba en años pasados, habiéndola aumentado en más de quareinta operarios de los que en los principios estaban empleados en ella, haciéndose desde las primeras maniobras de texer, blanquear, estampar los dibujos correspondientes con bastante inteligencia, lo que dimana de la disposición y manejo de un hijo del referido Astoyn, que, a expensas de su padre, permaneció algunos tiempos en las fábricas de Barcelona, y recibió los más útiles conocimientos para su fábrica, estando igualmente avilitado en el dibujo y gavado, de modo que se observa el adelantarse de cada día más esta fábrica..."

A pesar de este patente progreso, la Junta concluía su informe señalando que "...las muestras que como suyas ha manifestado

Don Juan Bovet las reconoce esta Junta por superiores a las de la fábrica actual de Astoyn...", por lo que era favorable a atender las pretensiones de aquel. De ahí que una orden de finales del año 1.791 emitida por la Junta General de Comercio concediera los privilegios solicitados por Bovet y facultara a la de Valencia a prestarle 18.000 reales de vellón sin interés para un período de seis años.

De todas formas, la parte del informe anterior referido al estado de la fábrica de los Astoyn no merece desperdicio en su análisis, y éste puede ser completado por las informaciones que ellos mismos proporcionaron en sus alegaciones en contra del privilegio concedido a Bovet. El aspecto más interesante a destacar es el que indicaba que en la empresa se realizaban todas las operaciones desde el tejido. De forma similar se expresaban los Astoyn, señalando que efectuaban "...todas las maniobras de preparar el algodón, texer las indianas, blanquear, gravar los dibuxos, preparar los colores finos y permanentes y estamparlos...". Por tanto, la fábrica, que en sus principios solo realizaba la operación del estampado, había ido ampliando su gama de actividades poco a poco. La auténtica envergadura de la empresa nos la proporcionan los propios Astoyn al señalar nos la ocupación de los obreros que se tenía contratados, que era la siguiente:

- De 8 a 10 mujeres para encañar y urdir el algodón, percibiendo un salario de 2 a 3 reales de vellón diarios.
- 9 tejedores de algodón para indianas.
- De 6 a 7 hombres para la blanquería
- 2 hombres para grabar los dibujos.
- 9 estampadores
- 18 muchachos de 8 a 12 años para ayudar a los estampadores, percibiendo un salario de 1 a 2 reales de vellón diarios.
- 1 hombre y 3 muchachos de 12 a 14 años de los que no se especifica la ocupación.

La fábrica daba trabajo, pues, a un total de 56 a 59 personas. Y aunque las operaciones más importantes seguían siendo el blanqueado y estampado de los tejidos, debía de disponer de diversos telares de tejer algodón. Sin ningún tipo de apoyo

oficial, salvo en su primera etapa, la empresa había ido adquiriendo progresivamente una cierta relevancia. Y sus perspectivas de futuro parecían excelentes, pues la propia Junta señalaba "...que se observa el adelantarse cada día más esta fábrica...". No era ajeno a este progreso el interés que se reflejaba en sus propios empresarios por no perder el ritmo de los avances técnicos, estando para ello en contacto con los principales centros fabriles del momento. La referencia que la Junta realizaba a la estancia en Barcelona de uno de sus miembros queda ampliada y adquiere su auténtico sentido en la representación de los Astoyn, en la que se señalaban "...los viajes que el hijo ha hecho a las (fábricas) de Cataluña y Francia a expensas de su anciano padre, con el solo fin de adquirir nuevos conocimientos para su mayor progreso...". En fin, según decían ellos mismos, su fábrica "...es la única en su línea que se ha conocido hasta ahora en todo el Reyno de Valencia...", y sus productos tenían "...la aceptación del público, que continuamente concurre a su fábrica a comprarlos, estimándolos para sus usos en tanto como los de las fábricas de Barcelona..."

La oposición de los Astoyn a los privilegios pretendidos por Bovet no alcanzó total éxito, puesto que aquellos fueron confirmados. Sin embargo, tuvo el efecto de equiparar su fábrica a los privilegios fiscales que se habían concedido a las de indianas de Barcelona. Así, una Real Orden de 23 de noviembre de 1.792 disponía que "...a la fábrica de Don Juan Francisco Bovet y a las que tienen establecidas en la misma ciudad de Valencia Juan Luis y Josef Astoin... se las declare comprendidas en las franquicias que disfrutaban las de Cataluña...". En la misma orden se informaba que estas franquicias consistían en la exención de todos los derechos reales y municipales en las operaciones siguientes:

- La importación de algodón en bruto desde América.
- La importación de otras materias primas, ingredientes, máquinas y utensilios destinados a dichas fábricas.
- La importación de algodones hilados desde cualquier otra provincia de España.
- La exportación de todos los tejidos y manufacturas reali-

zadas con algodones de América.

- En caso de que el algodón no fuese de las colonias americanas, la exportación de los tejidos, tanto a otros lugares del Reino como al extranjero, solo abonaría un 2,5 % de su valor estimado.

A pesar de los apoyos conseguidos por Bovet, su empresa no logró realmente ponerse en marcha. Desde luego, ello no se debió a la falta de fondos. Según diversos testimonios, sabemos que aproximadamente durante un año Lanuse le entregó 105.000 reales de vellón en dinero efectivo (aparte de los 18.000 reales prestados por la Junta), y adquirió tejidos para estampar por valor de 75.000 reales. En total, pues, la inversión realizada superaba las 13.000 Libras (140). No obstante, a partir de principios del año 1.793 se iniciaron las disensiones entre los dos socios. Lanuse acusaba a Bovet de no poseer los conocimientos técnicos de que tanto había alardeado, puesto que hasta entonces no había estampado nada. Ante ello, el intendente ordenó que los miembros de la Junta de Comercio acudiesen a la fábrica a comprobarlo. Según el testimonio que presentaron, Bovet se negó a realizar cualquier tipo de prueba, a pesar de que un trabajador de origen catalán de la empresa estampó rápidamente delante de ellos un pedazo de indiana. Por tanto, informaron que las acusaciones de Lanuse eran bastante fundadas. Pero, además, se presentó una dificultad añadida por el cariz que tomaron los motines antifranceses realizados en Valencia poco después. A pesar de que Bovet no era de dicha nacionalidad, la multitud tomó como pretexto para destruir las instalaciones sus creencias religiosas. Así lo expresaba, al menos, Joseph Lapayese en la Junta celebrada el 22 de abril de 1.793, cuando, al presentar el estado deplorable en que había quedado la fábrica, daba noticia de "...haber sido éste conducido, con motivo del bullicio ocurrido en esta ciudad, en la ciudadela, no en calidad de francés, por ser suizo, sino por ser protestante...". A partir de entonces, el problema se centró en la disolución de la sociedad que habían tenido Lanuse y Bovet, lo que era la condición indispensable para que la Junta recuperase los 18.000 reales de vellón que había prestado.

Con dicha finalidad se realizaron diversas pruebas para comprobar si Bovet sabía estampar las indianas con la perfección que había hecho creer. Estas fueron muy dilatadas, y sus resultados contradictorios, por lo que el pleito se alargó enormemente, y en el año 1.800 aún no se había resuelto (141).

La fábrica de los Astoyn también se vió afectada por los motines antifranceses de 1.793. El propio Juan Luis fue expulsado poco después de Valencia, y la empresa tuvo que continuarla su hijo Joseph. Entonces se encontraba en una situación bastante desastrosa, puesto que éste último se vió obligado a realizar a finales de dicho año un convenio con los acreedores en el que constaba que las deudas superaban al activo en unas 500 Libras. Aquellos le concedieron una espera de cuatro años, a partir de los cuales debía de satisfacer la totalidad de los créditos en el siguiente cuatrienio (142). En estas condiciones, Joseph Astoyn pudo remontar las dificultades y convertir el establecimiento en un negocio rentable. No obstante, al regresar su padre en 1.796 se inició un conflicto entre ambos que nos proporciona sustanciosas noticias. Con este motivo, se realizaron dos balances de los bienes de la empresa a principios de 1.796 y en las mismas fechas de 1.797 (143), cuyos resultados se han confeccionado en el cuadro nº // . En ambos casos, la situación era muy similar. La inversión realizada en lo que puede considerarse como capital fijo era bastante escasa, al suponer únicamente en torno al 20 % del activo. La razón derivaba de que el edificio que albergaba a la empresa continuaba siendo alquilado, abonando por su utilización 145 Libras anuales. No obstante, en el año 1.790 se habían adquirido entre 9 y 10 hane-gadas de tierra en Nazaret que servían para blanquería, y cuyo valor se estimaba en 600 Libras. Además, se construyeron diversas barracas para trabajar que se valoraban en 350 Libras. Pero, al tener el edificio principal alquilado, el núcleo esencial del capital fijo lo constituían las máquinas y herramientas utilizadas. La mayor parte de ellas estaban formadas por los instrumentos de teñir e imprimir los tejidos, como calderas, tinas, moldes, calandras, etc. Sin embargo, cabe resaltar que

se disponía también de 30 telares para tejer algodón, que se valoraban en 360 Libras. Por tanto, se nos confirma el hecho de que, habiéndose iniciado mediante el estampado, la fábrica amplió sus operaciones hasta el tejido. Esta circunstancia nos la revela también el análisis de lo que podría considerarse como capital circulante. En él el capítulo más importante estaba constituido por los tejidos y pañuelos existentes. Pero, además, se disponía de elevadas partidas de algodón en bruto o de dinero que se iba a invertir en su adquisición. Realmente, otras informaciones nos indican que la empresa solía trabajar con los tejidos que en ella misma se elaboraban. Efectivamente, Juan Luis Astoyn no se contentó con los datos de los balances, sino que exigió que se le permitiese examinar directamente los libros de cuentas. A partir de su análisis, elaboró un resumen sobre la actividad de la fábrica en el año 1.796, aunque sus datos fueron rebatidos parcialmente por Joseph Astoyn, quien presentó otro resumen (144). Utilizando ambas informaciones, podemos afirmar que la empresa había tenido un volumen de negocio anual que rondaría las 50.000 Libras. Y lo más importante es que alrededor del 70 % de esta cantidad procedía de la propia elaboración y venta de tejidos. Efectivamente, en dicho año se habían transformado 685 arrobas de algodón. Este dato era aceptado por los dos contendientes. Pero Juan Luis Astoyn afirmaba que, al necesitarse 26 libras de algodón para obtener una tela, se habrían fabricado 948 telas, que componían 52.613,46 varas. Estas se venderían a 15 sueldos cada una, produciendo 39.460 Libras 2 sueldos, lo que representaba el 69,34 % de las 56.906 Libras en que cifraba el movimiento anual de la fábrica. Por su parte, Joseph Astoyn alegaba que para obtener una tela se necesitaban 28 libras de algodón, con lo que las fabricadas habrían sido solo 880 telas, que componían 48.840 varas. Y éstas se vendieron a 14 sueldos, lo que suponía un valor de 34.188 Libras, que representaba el 67,96 % de las 50.306 Libras que habían entrado en dicho año en la fábrica. Por tanto, podemos afirmar que alrededor del 70 % del negocio anual procedía de la propia elaboración de tejidos. El resto lo componían fundamentalmente algunas piezas adquiridas a la Compañía de

CUADRO nº 11

Distribución de los bienes de la fábrica de indianas de Juan Luis y Joseph Astoyn según los balances de 1.796 y 1.797 (datos en libras, sueldos y dineros)

	<u>1.796</u>	<u>% act.</u>	<u>1.797</u>	<u>% act.</u>
Máquinas y herramientas	1.397-00-00		1.624-00-00	
Barracas del huerto	350-00-00		350-00-00	
Blanquería de Nazaret	600-00-00		600-00-00	
Total capital fijo	<u>2.347-00-00</u>	20,02	<u>2.574-00-00</u>	17,64
Materias tintóreas	786-00-00	6,70	650-10-00	4,45
Tejidos y pañuelos exist.	5.091-04-04	43,44	8.697-13-09	59,60
Algodón bruto existente	400-00-00	3,41	1.788-00-00	12,25
Dinero compra algodón	2.000-00-00	17,06	-	-
Dinero efectivo	150-00-00	1,28	222-04-08	1,52
Deben trabajadores	100-00-00	0,85	-	-
Otros	844-00-00	7,20	658-00-00	4,50
ACTIVO	<u>11.718-04-04</u>		<u>14.590-08-05</u>	
PASIVO	<u>8.434-10-00</u>		<u>10.810-17-07</u>	
LIQUIDO	<u>3.283-14-04</u>		<u>3.779-10-10</u>	

Filipinas y las existencias del balance de 1.796. A pesar, pues, de los niveles modestos que nos transmitían los resultados de los balances, la fábrica de los Astoyn desarrollaba una actividad de cierta relevancia. De hecho, según los testimonios aducidos por una y otra parte, solía dar trabajo a unas 80 personas. Pero, además, la comparación de los balances de 1.796 y 1.797 nos permite deducir los beneficios que se habrían obtenido en el transcurso de aquel año. Realmente, el líquido que constaba originalmente en el balance de 1.796 ascendía a 3,334 Libras, 14 sueldos y 4 dineros. Es decir, bien en nuestro cálculo o bien en el que allí se realizaba existía un error de 51 Libras. Esta cifra es despreciable, pero para los fines ahora perseguidos debemos atender a lo que constaba en la escritura original. Por su parte, el capital líquido reflejado en 1.797 era exacto, ascendiendo a 3.779 Libras, 10 sueldos y 10 dineros. Por tanto, el beneficio habría sido de 444 Libras, 16 sueldos y 6 dineros, lo que, sobre aquella cantidad, representaba un rédito del 13,31 %. No obstante, cabe indicar que aquí no se comprendían las sumas que los dos socios habían extraído a cuenta de sus beneficios, según les facultaba la contrata de compañía que realizaron en 1.796. Así, Juan Luis Astoyn sacó 100 Libras para atender a sus gastos personales, y Joseph Astoyn extrajo 859 Libras, 1 sueldo, de las que gastó 735 Libras en joyas y el resto en zapatos y vestidos. Es decir, estas partidas deberían también ser consideradas como ganancias, ya que los gastos de comida (1.000 Libras) y el alquiler de la casa (145 Libras) formaban otro capítulo independiente que sí se deducía del resultado de la empresa. Por tanto, los beneficios reales habrían ascendido a 1.403 Libras, lo que representaba el 42,08 % del capital líquido resultante en el balance de 1.796. Sobre su evolución posterior no conocemos mayores datos. Únicamente podemos añadir que en el reparto del subsidio de 1.800 la fábrica de los Astoyn fue encuadrada en la categoría número 28ª, lo que suponía que disponía de un nivel económico aún modesto. Pero en la relación de comerciantes y fabricantes de 1.805 continuaba apareciendo como la única fábrica de indianas existente en la ciudad de Valencia.

Concluyendo, se puede afirmar que los cuatro intentos localizados de creación de fábricas de tejidos de algodón en Valencia parecían estar dirigidos por un mecanismo similar al desarrollado en Cataluña, estando ejemplificado bastante fielmente por la empresa que aún continuaba vigente a principios del siglo XIX. En sus inicios, se reducían a las operaciones más simples, como el estampado de tejidos importados, con lo que la inversión que se requería era muy escasa. Sin embargo, tanto ésta como la red de la posterior redistribución del producto acabado y la solvencia para realizar operaciones a crédito, eran aportadas por el capital comercial ligado al tráfico de importación de tejidos. Los técnicos solo contribuían con su pericia y destreza, y eran remunerados mediante su participación en los beneficios que se obtuviesen. Con los fondos así conseguidos, éstos se iban poco a poco independizando de la rémora en que se convertía el capital comercial, que solo veía la empresa como uno más de sus múltiples negocios. De esta forma, los técnicos se convertían en una auténtica "burguesía industrial", e iban ampliando la fábrica con otras operaciones complementarias tendentes a absorber todo el proceso productivo, ampliación que se financiaba mediante la reinversión de las ganancias conseguidas. Quizás este mecanismo no se desarrolló en muchos más casos en Valencia por la enorme importancia que aquí tenía la industria de la seda. Ya vimos que la mitad de los comerciantes que aparecían en la relación de 1.805 se dedicaban casi exclusivamente a la sedería. Y, además, ésta solía encontrarse entre las diversas negociaciones que realizaba el resto de la burguesía mercantil. Pero los comerciantes sederos no contemplaban el sector algodonero como una industria sustitutiva en la que invertir sus capitales tras la progresiva decadencia de la sedería. Ni siquiera apreciaban la posible faceta complementaria de ésta que se podía conseguir mediante la mezcla de ambas fibras, abaratando la producción y acercándola a los gustos del mercado. Todo lo contrario, sobre todo a finales del siglo veían en el algodón una grave amenaza que estaba reduciendo la demanda de sus tejidos. Baste recordar los planteamientos que se realizaron en las representaciones en contra de la competencia de la

Compañía de Filipinas, y otros informes de la Junta de Comercio de principios del siglo XIX. Realmente, los tejidos de algodón estaban conquistando progresivamente unas mayores parcelas de mercado debido a su mayor comodidad y, sobre todo, a su menor precio. Estas cualidades eran las que los convertían en un artículo de "consumo de masas", como acertadamente señalaba el suizo Bovet en la década de 1.790:

"...siendo los pañuelos e indianas de un consumo dilatado y de necesidad indispensable para la desensia de toda clase de gentes, y particularmente para el pobre que es la parte más numerosa, como lo dirán las tiendas de esta ciudad, pues apenas hay labrador o labradora o gente de la plebe que no haga un consumo incesante en este Reyno de dicho género..." (145).

Pero esta visión de futuro no era compartida por la burguesía sedera valenciana, la cual, a su vez, sentía una fuerte desconfianza por todo nuevo sector industrial que se tratase de implantar en Valencia, por la competencia que en la contratación de mano de obra ofrecería a la sedería. Recordemos, por ejemplo, que los proyectos que trató de fomentar la Junta de Comercio en la segunda mitad del siglo XVIII siempre se ubicaron fuera de la ciudad, alegando dicho motivo, que en el caso de la fábrica de bayetas de Lagarriga se expresaba de esta forma: "...devia de situarse fuera de esta ciudad capital, porque qualquiera otra que la de la seda que ocupe las manos de sus havitadores sería no menos perjudicial a su comercio que a su agricultura..." (146). Parece que esta concepción estrecha y eliminatoria continuó vigente entre la burguesía sedera a lo largo del siglo XIX. Así, en una evocación que Vicente Blaso Ibáñez realizaba de aquella en su novela "Arroz y tartana", ponía en boca de Don Manuel Fora, un rico industrial sedero de la década de 1.880, las siguientes palabras: "... ¿Donde están los tejidos de pura seda que un puñal no podía atravesar?... Se acabó el buen gusto. Hoy se tiene horror a lo que es rico y vistoso; los señores visten como los criados ..." (147). Es evidente que con esta mentalidad la burguesía sedera valenciana difícilmente podía dirigir parte de sus re-

cursos a fomentar la industria del algodón, o, en todo caso, reconvertir sus manufacturas hacia este ramo textil cuando se acentuó la crisis de la sedería, como, según parece, se realizó en Manresa, el principal centro sedero catalán (148).

NOTAS AL CAP. V

- (1) MARTINEZ SANTOS, V. La sedería de Valencia. 1.750-1.865. Algunos problemas. Tesis doctoral. Con menor lujo de noticias fue publicada con el título Cara y cruz de la sedería valenciana (siglos XVIII-XIX). Valencia, 1.981. Sobre los problemas de la hilatura ver los respectivos capítulos quinto.
- (2) A partir de noticias procedentes del arte mayor de la seda de Valencia, V. Martínez Santos aporta unos datos según los cuales el País Valenciano produciría en torno a las dos terceras partes de la seda total obtenida en España en 1.738. MARTINEZ SANTOS, V. Cara y cruz... Pag. 57.
- (3) MARTINEZ SANTOS V. Ibid. Pag. 94. Sobre las cantidades señaladas, ver pags. 59 y 93. En su tesis doctoral presentaba una caracterización de las diversas etapas algo distinta, al afirmar: "...todo parece indicar que la producción de seda en el Reino de Valencia mantuvo, durante el siglo XVIII, una marcada tendencia a la expansión, como la morera, alcanzando entre la mitad de la década de los ochenta y la mitad de la década de los noventa su punto culminante, para iniciar desde entonces un lento y continuado descenso...". MARTINEZ SANTOS, V. La sedería de Valencia... Pag. 107.
- (4) MARTINEZ SANTOS, V. Cara y cruz... Pag. 92. OLIVARES, P. El cultivo y la industria de la seda en Murcia en el siglo XVIII. Murcia, 1.976. Pags. 91-117.
- (5) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 87₁. Libro 12 coprador de ordenes. Fol. 44r.

- (6) ANDRES ROBRES, F. y FRANCH BENAVENT, R. "La producción sedera valenciana en la segunda mitad del siglo XVIII a partir del estudio de los ejemplos de Alcira y Alberique". Estudis-10. Valencia, 1.983. Pags. 165-182.
- (7) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 24₁.
- (8) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 48₁.
- (9) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 91₁. Libro 22. Libro copiadador de cartas de 1.798 a 1.811. Fols. 51v-53r.
- (10) El informe de 1.779 ya citado en nota 7. Los datos de la renta del ocho por ciento en A.G.S. Secretaría de Hacienda. Leg. 1.729.
- (11) Los datos de 1.764, 1.765 y 1.767 proceden de A.G.S. Secretaría de Hacienda. Leg. 578 y 1.345. Los de 1.768 a 1.771 de A.M.V. Documentación Lonja. Cajas 87₁ y 24₁.
- (12) CAVANILLES, A.J. Observaciones sobre la historia natural, geografía, agricultura, población y frutos del Reyno de Valencia. Zaragoza, 1.958. Vol. I. Pag. 191. Según señalaba Cavanilles, la información se la proporcionó Joaquín Manuel Fos, quien afirmaba que la cosecha se elevaba a dos millones de libras, a lo que Cavanilles apostilló: "...suma sin duda exagerada, no habiendo jamás pasado de millón y medio...". Salvo este dato, la coincidencia de los restantes, sobre todo los relativos al consumo de las fábricas y lo expedido al resto de España, con los derivados del informe de la Junta en 1.779 sobre la situación de la sedería en la década antecedente es exacta, lo que demuestra que se debió de sacar de allí la información. Sobre este último ver A.M.V. Documentación Lonja. Caja 24₁. Transcrito en Apéndice documental
- (13) ANDRES ROBRES, F. Y FRANCH BENAVENT, R. Op. cit. Según se deduce de la distribución de la cosecha que presentaba el manifiesto de 1.767 (A.G.S. Secretaría de Hacienda. Leg. 578), la producción obtenida en las diversas gobernaciones del País Valenciano era la siguiente:

Gobernaciones	Libras de seda		
	Fina	Aldúcar	Total
Valencia	187.084,83	4.083,33	191.168,16
Alcira	170.427,16	2.570	172.997,16
San Felipe-Montesa-Cofre.	151.837,91	9.364,66	161.202,57
Denia	69.265,75	5.591,33	74.857,08
Orihuela	57.830,83	7.919,33	65.750,16
Castellón	49.358,75	3.099,33	52.458,08
Peñíscola	15.413,41	1.731	17.144,41
Morella	10.844	758	11.602
Alcoy	9.295,75	498,41	9.794,16
Alicante	1.730,33	103,83	1.834,16
Jijona	1.163,66	27,66	1.191,32
TOTAL	724.252,38	35.746,88	759.999,26

La Ribera era, pues, la segunda zona productora en importancia, tras la gobernación de Valencia, y en dicho año las cosechas de Alcira y Alberique representaban cerca del 20 % de lo obtenido en ella.

- (14) ANDRES ROBRES, F. y FRANCH BENAVENT, R. Op. cit. Ver gráficos 1 y 2. Pags. 169 y 179.
- (15) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 91₁. Libro 2^o. Fols. 51v-53r.
- (16) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 43₁.
- (17) La competencia que el arroz pudo ejercer a la seda parece que no debe atribuirse a una distinta evolución de sus precios, puesto que, en este aspecto, ambos productos marcaron en el siglo XVIII una tendencia bastante similar. Así lo indica J.M. Palop: "...En líneas generales, el alza sedera es vigorosa, en la línea de la del arroz o el aceite y muy por encima del resto de los productos conocidos...". PALOP RAMOS, J.M. Fluctuaciones de precios y abastecimiento en la Valencia del siglo XVIII. Valencia, 1.977. Pag. 113. Quizás fuese decisivo, no obstante, el carácter oscilante e inseguro de la cosecha sedera, frente a las menores fluctuaciones que presentaba el arroz.
- (18) MARTINEZ SANTOS, V. Cara y cruz... Pags. 48-62
- (19) A.G.S. Consejo Supremo de Hacienda. Libro 249. Fol. 3v.

- (20) A.G.S. Consejo Supremo de Hacienda. Libro 249. Fol. 6r. Su inventario en A.C.C.Ch.V. Protocolos de José Sanahuja. Sig. 151. Año 1.744. Fols. 83v-114r y 140v-144r.
- (21) A.R.V. Protocolos de Tomás Cebolla. Sig. 540. Año 1.745. Fols. 71v-75v. Las cantidades exactas extraídas por la compañía de Juan Nogueras eran 109.947 libras castellanas de seda fina y 11.263 de aldúcar por los puertos de Valencia, Gandia y por via terrestre; y 36.925,75 libras castellanas de seda fina y 2.890 de aldúcar por el puerto de Alicante. Sobre la continuación de la operación a finales de 1.746 ver A.C.C.Ch.V. Protocolos de José Sanahuja. Sig. 151. Año 1.746. Fols. 125r-126v.
- (22) A.G.S. Secretaría de Hacienda. Leg. 1.343.
- (23) Las libras castellanas de seda contenían 16 onzas, y las valencianas 12. Teniendo en cuenta que los permisos de Marraci y Herce estaban estipuladas en aquellas, sus cantidades en libras valencianas ascenderían a 806.666 libras. Al no disponer de mayor información sobre los de Drovillet y Danzelot, se han considerado sus cantidades como libras valencianas.
- (24) MARTINEZ SANTOS, V. Cara y cruz... Pag. 45.
- (25) A.G.S. Dirección General de Rentas. Leg. 4.911.
- (26) A.G.S. Secretaría de Hacienda. Leg. 1.343. Ver apéndice documental
- (27) MARTINEZ SANTOS, V. Cara y cruz... Pags. 116-122. El expediente principal del pleito se encuentra en A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.767. Exp. nº 13,
- (28) A.G.S. Secretaría de Hacienda. Leg. 1.345.
- (29) FRANCH BENAVENT, R. y ANDRES ROBRES, F. "Aproximación al estudio de los canales de comercialización de la seda valenciana. El caso de la baronía de Alberique. (1.749-1.804)". Saitabi. Nº XXXIII. Valencia, 1.983. Ver cuadro IV. Pag. 133.
- (30) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 24₂.
- (31) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 5₁.
- (32) Transcrito en PALOP RAMOS, J.M. Op. cit. Pags. 188-193.
- (33) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 49₁.

- (34) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 431.
 (35) A.G.S. Secretaría de Hacienda. Leg. 1.349.
 (36) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 431.
 (37) PALOP RAMOS, J.M. Op. cit. En la pag. 113 presenta la siguiente evolución de las medias cíclicas de la seda fina:

<u>Períodos</u>	<u>Indice</u>
1.726-41	100
1.742-57	111,6
1.758-70	131,2
1.771-84	164

Sobre los precios nominales de la seda, ver pags. 261-262 y 270.

- (38) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 241. Ver apéndice documental. Sobre las noticias que proporcionaba Cavanilles ver CAVANILLES, A.J. Op. cit. Pag. 191.
 (39) MARTINEZ SANTOS, V. Cara y cruz... Pag. 56. Sobre el número de telares en funcionamiento en 1.778 ver pag. 96.
 (40) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Vinet. Sig. 143. Año 1.778. Fols. 374v-377r. Lapayese afirmaba que en principio le entregó a Reboull 456.651 reales de vellón (unas 30.443 Libras) procedentes de sus fondos propios. Por su parte, al separarse de aquel, los capitales invertidos pertenecían a Juan Bautista Condou, comerciantes de Madrid, ascendiendo los gastados a 97.932 Libras hasta la fecha de la escritura (20 de noviembre de 1.778), en que "...falta muy poco para concluir perfectamente dicho establecimiento conforme al plano propuesto..."
 (41) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 431.
 (42) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 431.
 (43) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 212.
 (44) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 431.
 (45) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 431.
 (46) LLUCH, E. La via valenciana. Valencia, 1.976. Pag. 106.
 (47) MOLAS, P. "La influencia de la sederia valenciana a Catalunya al segle XVIII". Actas del I Congreso de Historia del País Valenciano. Valencia, 1.976. Vol.III. Pags. 537-546.
 FRANCH BENAVENT, R. y ANDRES ROBRES, F. Op. cit. Pag. 133.

- (48) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 24₁.
- (49) Sobre este aspecto, pueden verse algunas referencias en FRANCH BENAVENT, R. y ANDRES ROBRES, F. Op. cit. Pags. 135-139
- (50) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 21₂.
- (51) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 78₁. Aunque la información se extiende desde 1.777 a 1.789, solo en el primer año se anotaron los beneficiarios de los permisos, lo que ha permitido controlarlos. En los restantes se indicaba únicamente el número del permiso, lo que hace imposible contrastar los datos con los derivados de la fuente citada en la nota anterior. Por su parte, las cantidades recaudadas anualmente tampoco resultan totalmente significativas, por el retraso en el abono de los derechos que se sufría normalmente.
- (52) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 80₂.
- (53) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 43₁.
- (54) A.G.S. Secretaría de Hacienda. Leg. 1.729, para los años 1.770 y 1.771. Para 1.789-1.793 ver A.M.V. Documentación lonja. Caja 80 . En este sentido, pueden ser significativos también los datos globales de la seda vendida en el contraste de Valencia que se han localizado en algunos años aislados. Solo en cuatro de ellos (1.796, 1.800, 1.802 y 1.805) existían resúmenes iniciales que han obviado un laborioso cálculo. Aunque coinciden con épocas críticas (sobre todo 1.800 y 1.805), sus datos son los siguientes: 1.796= 488.876 libras; 1.800= 410.058 libras; 1.802= 407.165; 1.805= 391.250 libras. Hay que señalar, no obstante, que no toda la seda vendida en el contraste se consumía en las fábricas de Valencia, ya que algunas partidas se expedían posteriormente al resto de España. Ver A.M.V. Documentación Lonja. Cajas 5₁, 21₂, 37₁ y 64₂.
- (55) FRANCH BENAVENT, R. y ANDRES ROBRES, F. Op. cit. Pag. 131.
- (56) Para 1.767 ver A.G.S. Secretaría de Hacienda. Leg. 578. Para 1.768 ver A.M.V. Documentación Lonja. Caja 87₁ . Libro 29. Fol. 44r.
- (57) PALOP RAMOS, J.M. Op. cit. Pag. 113.

- (58) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 18₁. Las visitas efectuadas por el colegio del arte mayor de la seda hasta 1.780 se encuentran en A.A.M.S.V. Armario II. Legajo nº 58. Sobre la interpretación que da V. Martínez Santos a la evolución de los telares ver MARTINEZ SANTOS, V. Cara y cruz... Pags. 95-103.
- (59) MARTINEZ SANTOS, V. Ibid. Pags. 101-103.
- (60) Así, en 1.780 la compañía de la viuda de Tomás Emperador requería ante el Consulado una información de testigos que justificase que la seda que se entregaba a los torcedores solían éstos devolverla ya semielaborada habitualmente al cabo de 3 ó 4 meses, aunque en ocasiones se extendía el período hasta 6 meses. A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.780. Exp. nº 27. Por su parte, en el informe que emitía la Junta de Comercio en 1.801 sobre el estado de la sedería en el año antecedente se señalaba como habitual el plazo de dos meses: "...porque ¿cómo habian de abastecerse las fábricas en aquel tiempo necesario a las preparaciones de la seda de la nueva cosecha hasta ponerla en estado de poder texerla?. Era indispensable una cesación absoluta de dos meses cada año para atender a aquellas preparaciones..." A.M.V. Documentación Lonja. Caja 43₁.
- (61) MARTINEZ SANTOS, V. Cara y cruz... Pag. 102.
- (62) PALOP RAMOS, J.M. Op. cit. Pag. 263. Así, el "moll" se mantuvo en 102,04; el aldúcar I descendió de 144,92 a 120,77; el aldúcar II bajó del 145,83 a 120,37; y la seda fina pasó de 141,55 a 128,99.
- (63) MARTINEZ SANTOS, V. Cara y cruz... Pag. 102.
- (64) PALOP RAMOS, J.M. Op. cit. Pag. 263
- (65) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 43₁.
- (66) MARTINEZ SANTOS, V. Cara y cruz... Pag. 91.
- (67) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 43₁.
- (68) MARTINEZ SANTOS, V. Cara y cruz... Pag. 92. Los datos proceden de A.G.S. Dirección General de Rentas. Leg. 1.156-1.160. Estos han sido elaborados personalmente, y sus resultados totales no presentan grandes diferencias, como se verá posteriormente, pero si la distribución por calida-

des de la seda. Hay que señalar, igualmente, que en las 93.209 libras que constaban introducidas directamente en la aduana de Valencia entre el 20 de septiembre de 1.784 y el 31 de enero de 1.785, según la certificación del contador de rentas generales que aportaba la Junta, se comprendían realmente 12.570 libras que se importaron a través de la aduana de Denia, según consta en otro estadillo (ver A.G.S. Dirección General De Rentas. Leg. 1.158). Por su parte, en la certificación de la Junta aludida anteriormente se afirmaba que las que afluyeron a Valencia desde las aduanas de Denia, Alicante y Barcelona eran 59.511 libras. No obstante, sumando éstas a las 93.209 anteriores se obtenía un total de 152.720 libras, es decir, superior en 9.000 libras al de 143.720 que señalaba la Junta. Pero como después se añadía que quedaban 56.280 libras por importar para cubrir las 200.000 libras permitidas, se ha decidido respetar dicha cifra.

- (69) A.G.S. Dirección General de Rentas. Leg. 1.161. El estadillo estaba fechado el 26 de enero de 1.789, pero parece que en él se cometió un error, puesto que, a pesar de lo que se indicaba en el encabezamiento, en él constaba que hasta el 20 de diciembre de 1.787 se introdujeron 35.780 libras. Esta última fecha debería ser efectivamente el 20 de diciembre de 1.788, lo que se ajustaría a lo que se indicaba en el encabezamiento. Si no fuera así, cabría deducir que durante todo el año 1.788 solo se importarían 4.872 libras, contrastando con la situación que se presentaba posteriormente.
- (70) A.G.S. Dirección General de Rentas. Legs. 1.161 a 1.173.
- (71) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 72₂.
- (72) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 64₂. El total ascendía a 488.876 libras, que se distribuían de la siguiente forma: hilandera= 166.373 libras; hilandero= 36.503 libras; tramas= 99.401 libras; torcida= 25.352 libras; aldúcar= 20.743 libras; extranjera= 140.504 libras.
- (73) A.G.S. Dirección General de Rentas. Leg. 1.163.
- (74) MARTINEZ SANTOS, V. Cara y cruz... Pag. 67
- (75) MARTINEZ SANTOS, V. Ibid. Pag. 40

- (76) Copia incluida en A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.772. Exp. nº 58. Fols. 12r-28r.
- (77) MARTINEZ SANTOS, V. Cara y cruz... Pag. 99-100.
- (78) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.772. Exp. nº 58
- (79) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.767. Exp. nº 58. Año 1.772. Exp. nº 5 y 58.
- (80) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.772. Exp. nº 10.
- (81) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.773. Exp. nº 99. Año 1.776. Exp. nº 34.
- (82) DEYON, P. Amiens capitale provinciale. Etude sur la société urbaine au XVIIe. siècle. Paris, 1.967. Pags. 212-215.
- (83) CAYEZ, P. "Une proto-industrialisation décalée: la ruralisation de la soierie Lyonnaise dans la première moitié du XIXe. siècle". Revue du Nord. Aux origines de la révolution industrielle. nº 248. Enero-marzo de 1.981. Pags. 95-103.
- (84) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.772. Exp. nº 17.
- (85) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.772. Exp. nº 57.
- (86) El análisis de la protoindustrialización ha dado ya lugar a una abundante bibliografía. No obstante, la sistematización teórica más importante realizada es la de KRIEDTE, P., MEDICK, H. y SCHLUMBOHM, J. Industrialization before industrialization. Cambridge, 1.981. Su aplicación práctica al conjunto de la Edad Moderna ha tratado de realizarla KRIEDTE, P. Feudalismo tardío y capital mercantil. Barcelona 1.982. En estos trabajos podrá encontrarse una abundante y actualizada bibliografía sobre los estudios realizados al respecto, que sería prolijo referir aquí.
- (87) ARACIL, R. y GARCIA BONAFE, M. Industrialització al País Valencià. El cas d'Alcoi. Valencia, 1.974. Pags. 111-138.
- (88) El intento de 1.745 en A.C.C.Ch.V. Protocolos de Pedro Rodrigo. Sig. 145. Año 1.745. Fols. 83r-88r. Las noticias de la disolución de la "Compañía de San Antonio" en A.C.C.Ch.V. Protocolos de Pedro Tomás Febrer. Sig. 374. Año 1.753. Fols. 85r-87v. El proyecto de la Junta de Comercio de 1.765 en A.M.V. Documentación Lonja. Caja 37, . Sobre la Compañía de Nuestra Señora de los Desamparados ver MARTINEZ SANTOS, V. Cara y cruz... Pags. 105-111.
- (89) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 48 .

- (90) MARTINEZ SANTOS, V. Cara y cruz... Pag. 107.
- (91) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.772. Exp. nº 55. Fols. 11r-15r.
- (92) DOMINGUEZ ORTIZ, A. Orto y ocaso de Sevilla. Sevilla, 1.981. Pags. 49-53. Concretamente, afirma: "...los mercaderes, dueños de la producción, la regulaban atendiendo exclusivamente a sus propios intereses; cuando se anunciaba la salida de una flota, hacían encargos a toda prisa; luego, los telares quedaban parados, y los operarios tenían que buscarse la vida... La etapa siguiente consistió en que los mercaderes, muchos de ellos extranjeros, resolvieron que las sederías de otros países (Francia en particular) les tenían más a cuenta...; y la elección no era dudosa; dejó de hacer encargos a los telares nacionales y se limitó a elegir en los muestrarios extranjeros...". No obstante, en Valencia la situación era algo distinta. Hay que tener en cuenta que la mitad de los comerciantes existentes a finales de siglo estaban especializados en el tráfico de tejidos de seda, siendo casi todos de origen autóctono, y teniendo muchos de ellos un indudable origen artesanal. Pero sobre estas cuestiones se insistirá en mayor medida posteriormente.
- (93) DOMINGUEZ ORTIZ, A. Ibid. Pag. 49.
- (94) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 24₁.
- (95) A.G.S. Dirección General de Rentas. Leg. 1.163.
- (96) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.794. Exp. nº 80. Fols. 61r-62r para la orden de 27 de septiembre de 1.796. Sobre los privilegios concedidos a Bodoy ver fols. 80v-81v.
- (97) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 5₁.
- (98) RODRIGUEZ GONZALEZ, M.C. "La real compañía de comercio y fábricas de Extremadura". Cuadernos de investigación histórica. nº 6. Madrid, 1.982. Pags. 39-72.
- (99) A.R.V. Protocolos de Joaquin Llombart. Sig. 6.407. Año 1.748. Fols. 213v-216r.
- (100) RODRIGUEZ GONZALEZ, M.C. Op. cit. Pag. 50. También lo señala LA FORCE, J.C. "La política económica de los reyes de España y el desarrollo de la industria textil. 1.750-1.800". Hispania. nº 102. Madrid, 1.966. Pags. 275-277.
- (101) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 9₁.

- (102) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 9₁.
- (103) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.772. Exp. nº 17. Fols. 1r-2r.
- (104) Sobre su creación y organización ver DIAZ TRECHUELO, L. La Real Compañía de Filipinas. Sevilla, 1.965
- (105) A.G.S. Dirección General de Rentas. Leg. 1.163.
- (106) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 18₁.
- (107) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 43₁.
- (108) GONZALEZ ENCISO, A. "La industria dispersa lanera en Castilla en el siglo XVIII". Cuadernos de investigación histórica. Madrid, 1.978. Pag. 276.
- (109) CAYEZ, P. Op. cit. Pags. 102-103.
- (110) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 24₂.
- (111) MOLAS, P. "València i la Junta de Comerç". Estudis-3. Valencia, 1.974. Pag. 83
- (112) BAIROCH, P. "La agricultura y la revolución industrial. 1.700-1.914". Historia económica de Europa. Vol. III. La revolución industrial. Barcelona, 1.979. La conclusión de este artículo es muy significativa al respecto: "...la agricultura no solo aportó los recursos alimenticios y los trabajadores imprescindibles para la gran aventura que fue la revolución industrial, no solo hizo posible y aún impulsó la revolución demográfica y generó el nacimiento de las modernas industria^s textiles y del hierro, sino que también suministró, en las primeras etapas, una gran parte del capital y los empresarios que animaron a los sectores clave de tal revolución...". Ver pag. 508.
- (113) BAIROCH, P. "Commerce international et g nese de la revolution industrielle anglaise". Annales. Marzo-abril de 1.973. Pags. 541-571. Este artículo está dirigido, fundamentalmente, a negar cualquier posible influencia de la expansión comercial en el origen de la industrialización, llegando a concluir que aquella no fue un motivo suficiente, ni siquiera necesario, para la revolución industrial.
- (114) CROUZET, F. "La formation du capital en Grande-Bretagne pendant la revolution industrielle". Deuxieme conference internationale d'histoire economique. Vol. II. Aix-en Provence, 1.962. Pags. 602-605. Al igual que Bairoch,

pero defendiendo la tesis contraria, publicó posteriormente un artículo en el que señalaba que el crecimiento de la productividad agrícola fue una condición necesaria, pero no suficiente, para la industrialización. CROUZET, F. "Agriculture et revolution industrielle. Quelques reflexions". Cahiers d'histoire. 1.967. Pags. 67-86

- (115) CROUZET, F. "La formation...". Pags. 590-602.
- (116) MARTINEZ SHAW, C. "Los orígenes de la industria algodonera catalana y el comercio colonial". Agricultura, comercio colonial y crecimiento económico en la España contemporánea. Barcelona, 1.974. Pag. 259.
- (117) VILAR, P. "La Cataluña industrial: reflexiones acerca de un arranque y de un destino". La industrialización europea. Estadios y tipos. Barcelona, 1.981. Pag. 186. Sin embargo, más recientemente J. Maluquer afirma que el ascenso industrial catalán del siglo XVIII ha sido magnificado de forma poco crítica, ya que la fábrica es un hecho del siglo XIX, no del XVIII. Señala que la fase en que la industria catalana se revolucionó fue entre 1.820 y 1.850, y este crecimiento absorbió gran cantidad de recursos de la agricultura, no solo en mano de obra, sino también en capital. Pero esta conclusión la defiende de forma hipotética, ya que no aporta datos suficientes para asumirla, lo que se evidencia claramente al señalar con respecto a los capitales que "...la procedència agrària dels quals es perfectament possible encara que difícil de comprovar...". MALUQUER, J. "Les relacions entre agricultura i indústria en el desenvolupament capitalista català del vuit-cents. Algunes hipòtesis". I Col.loqui d'història agrària. Valencia, 1.983. Pags. 199-212. La cita textual realizada corresponde a la pag. 208.
- (118) GRAU, R. y LOPEZ, M. "Empresari i capitalista a la manufactura catalana del segle XVIII. Introducció a l'estudi de les fàbriques d'indianes". Recerques-4. Orígens del capitalisme. Barcelona, 1.974. Pags. 19-57. P. Molas también señala una evolución similar, indicando que el desarrollo de las fábricas de indianas conoció tres etapas: a) predominio exclusivo del capital comercial (1.738-60);

b) Intervención de artesanos textiles independientes que conocían el proceso técnico (1.760-80); c) Valoración del fabricante (1.780-1.800). MOLAS, P. Los gremios barceloneses en el siglo XVIII. Madrid, 1.970. Pags. 519-538.

- (119) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.773. Exp. nº 10.
- (120) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.779. Exp. nº 21.
- (121) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.788. Exp. nº 142.
- (122) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Vinet. Sig. 143. Año 1.792. Fols. 95v-98r.
- (123) GRAU, R. y LOPEZ, M. Op. cit. Pags. 23-27
- (124) LEVY-LEBOYER, M. "Les processus d'industrialisation: les cas de l'Angleterre et de la France". Revue historique. Paris, 1.968. Pags. 281-298.
- (125) A.R.V. Protocolos de Joseph Fabra. Sig. 5.616. Año 1.771. Fols. 202v-205v.
- (126) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.788. Exp. nº 142. Ver expediente 3º. Fols. 119r-122r.
- (127) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 18₁.
- (128) A.R.V. Protocolos de Vicente Francisco Madalenes. Sig. 6.584. Año 1.769. Fols. 175r-177r.
- (129) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.788. Exp. nº 142. Ver expediente 2º. Fols. 1r-4r.
- (130) A.C.C.Ch.V. Protocolos de Tomás Vinet. Sig. 143. Año 1.792. Fols. 95v-98r.
- (131) GRAU, R. y LOPEZ, M. Op. cit. Pags. 42-47.
- (132) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.779. Exp. nº 21.
- (133) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.788. Exp. nº 142.
- (134) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.772. Exp. nº 31.
- (135) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.769. Exp. nº 31
- (136) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.772. Exp. nº 31
- (137) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 87₁. Fols. 97r y 144v. Se señalaba explícitamente que Astoyñ "...se suponía fabricante de indianas en esa ciudad...",
- (138) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.796. Exp. nº 27. Fols. 53r-53v.
- (139) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 18₁.

- (140) Estos extremos, y las noticias posteriores, proceden del pleito que a partir de 1.793 mantuvieron Bovet y Lanuse en el Consulado. A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.793. Exp. nº 131.
- (141) Además del expediente señalado en la nota anterior, un resumen del proceso se encuentra en la apelación que Bovet hizo a la Junta General de Comercio el 28 de julio de 1.800. A.G.S. Consejo Supremo de Hacienda. Leg. 361. Exp. nº 2.
- (142) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.796. Exp. nº 27. Fols. 17r-30r.
- (143) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.796. Exp. nº 27. Fols. 31r-32r y 85r-88r.
- (144) A.M.V. Tribunal de Comercio. Año 1.796. Exp. nº 27. Fol. 115r.
- (145) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 18₁.
- (146) A.M.V. Documentación Lonja. Caja 43₁.
- (147) Citado en SEBASTIA, E. València en les novel·les de Blasco Ibàñez. Proletariat i burgesia. Valencia, 1.966. Pag. 36.
- (148) LLUCH, E. Op. cit. Pag. 98.

CONCLUSIONES

A pesar de las deficiencias de sus instalaciones portuarias, la ciudad de Valencia conoció un notable desarrollo comercial en el siglo XVIII. El tráfico marítimo de importación quintuplicó su valor fiscal entre la segunda mitad de la década de 1.720 y el quinquenio 1.788-92. Pero, además, se mostró extremadamente sensible a las condiciones de la coyuntura internacional a partir del momento en que se inició su tendencia ascendente, es decir, desde finales de la década de 1.730. Desde entonces, todos los conflictos bélicos repercutieron inmediatamente en su evolución, marcando fuertes crisis, que adquirieron un carácter dramático y prácticamente paralizador a finales de siglo. Solamente los dos rasgos señalados (el crecimiento y la correspondencia con la coyuntura internacional) podrían ser ya suficientes como para desechar las hipótesis que señalaban como un hecho prácticamente incuestionable la escasa importancia del tráfico realizado por el puerto de Valencia. Sin embargo, hemos tenido ocasión de situar el fenómeno en su auténtico contexto. Los pequeños núcleos portuarios ubicados en sus inmediaciones, que eran los que tenían que haberse beneficiado más directamente de la teórica inactividad valenciana, conocieron también un notable incremento de su tráfico, ciertamente, pero su entidad era bastante escasa. Englobando el valor del conjunto del comercio de importación realizado por el litoral valenciano comprendido entre Vinaroz y Villajoyosa, dichos puertos meno-

res solo acaparaban entre el 30 y el 40 % del total a mediados de la década de 1.720, y entre el 20 y el 30 % en la segunda mitad del siglo XVIII. Valencia aparecía, pues, como la auténtica ciudad dominante en esta zona. No obstante, algo más al sur se encontraba el puerto de Alicante, sobre el que se venía insistiendo constantemente hasta ahora que era el núcleo portuario de mayor actividad en el conjunto del País Valenciano dieciochesco. Desgraciadamente, noticias exactas sobre el valor fiscal de sus importaciones solo se han logrado localizar durante un espacio temporal muy corto. Pero su comparación con las obtenidas en los mismos años en Valencia ha sido realmente sorprendente, ya que nos indican que las dos ciudades mantenían un tráfico de una envergadura bastante similar. O, en todo caso, era el de Valencia el que parecía alcanzar un valor ligeramente superior. Este hecho fue el que nos impulsó a elevar la entidad de las ciudades portuarias que debían adoptarse como referencia para efectuar la comparación. De esta forma, comprobamos que el valor fiscal de las importaciones valencianas evolucionó durante la segunda mitad del siglo XVIII de una forma bastante similar a la descrita en Barcelona, al menos hasta 1.789, y que a partir de la década de 1.740 experimentó una tendencia prácticamente idéntica a la marcada por Marsella, uno de los puertos internacionales más destacados del Mediterráneo. La importancia del crecimiento comercial valenciano durante el siglo XVIII parece, pues, indudable. De hecho, fue el sector de las aduanas el que arrastró al alza a la renta del ocho por ciento, que se encontraba lastrada por la enorme estabilidad que describieron los derechos de puertas. Pero, además, el examen de aquellas nos permitió comprobar que Valencia también disponía de un importantísimo comercio terrestre, cuyo crecimiento debió de ser similar, o tal vez superior, al marítimo. Por tanto, la expansión tuvo un carácter general.

La estructura del comercio realizado por Valencia solo se ha logrado constatar a través de noticias muy aisladas. Su tráfico marítimo de exportación se basaba en la expedición de licores, productos agrícolas y materias primas. En este aspecto era en el que adquirirían su auténtico sentido los pequeños puer-

tos ubicados en sus alrededores, ya que generalmente se encontraban especializados en la comercialización de los artículos que producía la agricultura de las áreas en que se encontraban situados. Es decir, los del norte remitían fundamentalmente vino, los del centro aguardiente y arroz, y los del sur pasas y almendras. Como núcleo de mayor importancia, Valencia solía participar en la facturación de casi todos estos productos, aunque se encontraba en cierta medida especializada en la expedición de aguardiente, al que se le unían en menor grado las pasas, arroz y vino. Junto a ellos, la lana en bruto constituía la materia prima más importante expedida por vía marítima. Pero era el tráfico terrestre el que se utilizaba para comercializar uno de los productos más destacados de la economía valenciana de la época: la seda, tanto en bruto como elaborada. Por su parte, la importación parecía estar centrada principalmente en la recepción de géneros textiles elaborados. Los datos disponibles al respecto son muy escasos. Pero, al menos en 1.798 y 1.799, aquellos constituían la mitad del valor de las importaciones, superando con creces al siguiente capítulo en importancia, es decir, los comestibles, la especiería y los licores. La importación de productos textiles estaba controlada prácticamente por los comerciantes franceses. Y un fenómeno muy interesante a destacar es que los tejidos no se dirigían solamente a abastecer el potente mercado que representaba la ciudad de Valencia. Contaban, además, con una nutrida demanda interna constituida por las áreas rurales, sobre todo en las comarcas litorales y centrales del País Valenciano.

El desarrollo comercial valenciano tenía que dar lugar, lógicamente, al surgimiento de una importante burguesía mercantil. En este aspecto también chocábamos con las hipótesis tradicionales que defendían su inexistencia o su escasa entidad. Ciertamente, así ocurría en el primer tercio del siglo XVIII. Entonces los comerciantes mayoristas existentes eran muy escasos, disponían de un poder económico modesto y, sobre todo, solían ser frecuentemente de origen extranjero. No obstante, a medida que se producía el crecimiento económico, se

iba incrementando su entidad numérica y su calidad. En este aspecto, resulta significativa la propia evolución terminológica que pareció experimentarse en la denominación que utilizaban para calificarse a si mismos. A fines del primer tercio del siglo tendieron a abandonar la palabra "mercader" por la extensión e imprecisión que este término había adquirido, englobando a los propios tenderos. En su lugar, adoptaron el más pomposo y extranjerizante de "negociante". Pero su éxito no fue muy dilatado, y a finales de la década de 1.750 ya se impuso definitivamente el de "comerciante", aunque a principios del siglo XIX su sentido se había desvirtuado de nuevo. Estas tentativas de marcar las distancias que les separaban de los minoristas nos indican indirectamente la entidad económica que estaban alcanzando los comerciantes que desarrollaban el tráfico al por mayor. Estos solían estar asentados principalmente en la misma ciudad de Valencia, al menos según se deduce del reparto del subsidio que se exigió en el año 1.800, ya que los residentes en ella tuvieron que abonar el 85 % de la contribución que se impuso al área comprendida en la jurisdicción de sus cuerpos de comercio. Pero más importante resulta constatar que los más enriquecidos solían tener un origen autóctono. Así, las dos terceras partes de los principales contribuyentes en el subsidio de 1.800 eran españoles, destacando entre ellos los que se encontraban especializados en el tráfico de tejidos de seda. A esta actividad es a la que cabe atribuir el surgimiento de una potente burguesía de carácter nacional. En el año 1.805 la mitad de los comerciantes mayoristas existentes en Valencia se dedicaban casi exclusivamente a ella, siendo la práctica totalidad de origen español, y, más concretamente, valenciano. Pero entre los restantes que mantenían un tráfico de carácter más diversificado, los españoles representaban también en torno a la mitad. Es decir, en total, suponían el 71 % de los existentes en 1.805. Los extranjeros se concentraban prácticamente en el último sector señalado, destacando principalmente los franceses. De ahí que la expulsión que se realizó de éstos en el año 1.793 tuviera tan escasa repercusión sobre el comercio mayorista valenciano, ya que, además, las casas comerciales más potentes no se vieron afectadas, al estar arraigadas mucho

tiempo ya en Valencia.

Como reflejo del crecimiento comercial, y del surgimiento de una importante burguesía, tuvo lugar la creación de los Cuerpos de Comercio a principios de la década de 1.760. Estos estuvieron promovidos por los comerciantes de tejidos de seda, muchos de los cuales tenían aún entonces un marcado carácter artesanal. Fue este hecho el que se encontró seguramente en la raíz de la fuerte oposición que conocieron. Los comerciantes extranjeros y los de Alicante debían de sentirse muy incómodos ante una institución controlada por personas que desarrollaban principalmente un tráfico terrestre y que, en cambio, se nutría con los fondos obtenidos de un impuesto que gravaba las importaciones marítimas, efectuadas mayoritariamente por aquellos. Por su parte, la Audiencia aprovechó esta circunstancia para continuar los tradicionales conflictos de competencias que ya había mantenido anteriormente con el Intendente, como subdelegado de la Junta General de Comercio. El resultado de estos enfrentamientos fue muy diverso, como se sabe. Pero lo más importante a señalar es que pronto los comerciantes extranjeros, al menos los ya nacionalizados, comenzaron a integrarse en la institución. Paralelamente, el exclusivo control sedero sobre los cargos directivos de ésta fue cediendo progresivamente, sobre todo en lo que se refiere al Consulado, para ya ser mayoritariamente mayoritarios entre los cargos del organismo a partir de la década de 1.780 los comerciantes que mantenían un tráfico diversificado. Las personas que los desempeñaron fueron bastante numerosas, no siendo tan frecuentes las reelecciones como se creía. Donde se producía con mayor intensidad este fenómeno era entre los caballeros hacendados, lo que, según la Junta, se debía a la repugnancia que la nobleza tenía por participar. Quizás para contrarrestar este desprecio, los Cuerpos de Comercio trataron en todo momento de prestigiar la actividad de sus miembros. Y, en este sentido, pudo ser un síntoma revelador la oposición que se presentó a finales de siglo a los deseos de integración en su matrícula de los comerciantes minoristas. Tal vez el fracaso de esta pretensión se encontrase en buena medida en la base de los intentos que realizaron a prin-

cipios del siglo XIX algunos de los comerciantes más ennoblecidos para desvincularse de la matrícula. De esta forma, los Cuerpos de Comercio valencianos asumían un papel auténticamente conservador de las estructuras sociales existentes en el Antiguo Régimen. Pero algunos indicios inducen a pensar que lo mismo ocurrió en el ámbito económico. En este aspecto, la evolución que se presenta resulta totalmente paradójica. En la década de 1.760 la Junta atacó virulentamente las reglamentaciones gremiales y defendió la libertad de fabricación de los tejidos. En cambio, cuando ésta se consiguió finalmente, la orientación pareció cambiar radicalmente. Al menos en algunas representaciones localizadas, se defendieron las medidas más restrictivas y se elogió el papel de los organismos gremiales, solicitando incluso el restablecimiento del gremio de torcedores. Estas cuestiones creo que merecen un estudio más detenido, y más teniendo en cuenta que a fines de siglo los cargos directivos de los Cuerpos de Comercio presentaban un cierto equilibrio entre los comerciantes sederos y los que realizaban un tráfico diversificado. En realidad, parece que se estaban recogiendo unas ideas que flotaban en el ambiente de la época, al menos según señalaba en su informe de 1.790 el administrador de las rentas generales de Valencia. Pero de esta forma, y en principio, no es ilícito calificar como auténticamente conservadora la orientación socioeconómica que los Cuerpos de Comercio asumieron a finales del siglo XVIII y principios del XIX. En lo que se refiere a sus actividades, adquirieron un carácter realmente "ilustrado", defendiendo y promoviendo todo tipo de proyectos que revirtiesen en favor del desarrollo económico del país. No obstante, el balance tampoco fue excesivamente brillante, ya que casi todas las iniciativas acabaron en un rotundo fracaso, como podrían ejemplificar perfectamente las dos que adquirieron una mayor importancia: la mejora de la hilatura y torcido de la seda, y la construcción del puerto de Valencia.

Pero el estudio de la actividad comercial valenciana dieciochesca no podía acabar ahí si se deseaba obtener una panorámica totalmente completa. Había que continuar mediante el

análisis de otros aspectos que podían tener a los propios comerciantes como elemento de base. De esta forma se abría un campo con interrogantes realmente sugestivos, como averiguar las formas de asociación que se utilizaban, los mecanismos de acumulación de capital, las tasas de beneficios, etc. Para todo ello constituían los protocolos notariales la fuente fundamental.

En lo que respecta a los tipos de asociación, comprobamos que los comerciantes solían recurrir a ella de forma minoritaria, prefiriendo realizar sus negociaciones individualmente. Pero, además, cuando lo hacían no trataban fundamentalmente de aunar sus capitales y esfuerzos. Mas bien, las compañías solían servir como plataforma de promoción de los familiares o factores asociados, proviniendo la mayor parte del capital de uno o, a lo sumo, dos comerciantes. Cuando se trataba de organizar la actividad principal, el tipo de asociación preferido era la compañía general o colectiva. El personalismo que de esta forma se asumía era una de las características básicas de dichas compañías, junto con la gestión colectiva y la responsabilidad ilimitada. Lo mismo ocurría con las sociedades comanditarias, a las que se recurría con mucha menor frecuencia y con el fin de realizar negocios complementarios, aunque en ellas ya existía la gestión delegada y la limitación de la responsabilidad para el socio comanditario. Pero eran las sociedades de carácter monográfico las que parecían comenzar a erosionar el personalismo. Y, sobre todo, fueron las compañías por acciones las que lo desarraigaron completamente, aproximándose notablemente a la práctica existente en las actuales sociedades capitalistas, aunque sin incluir aún la limitación de la responsabilidad.

Pero era en si mismo el estudio del capital comercial lo que presentaba mayor interés, ya que, además, esta problemática se había relacionado frecuentemente con el fracaso de la industrialización valenciana. A través del análisis global de una muestra bastante nutrida de inventarios post mortem, comprobamos que en la Valencia del siglo XVIII existió una importantísima

acumulación de capital comercial, equiparable, a nivel absoluto, a la experimentada en otros centros mercantiles españoles, como Sevilla o Bilbao, y bastante similar, a nivel relativo, a la conocida en el propio núcleo gaditano. De esta forma, quedaban desmentidas las hipótesis tradicionales que aludían a su debilidad o inexistencia. Para conocer los mecanismos utilizados, tuvimos que acudir al análisis individual de diversas dinastías, lo que, a su vez, nos permitió estudiar lo que se ha venido en llamar "funcionalidad del capital", es decir, los tipos de actividad, mercados de aprovisionamiento o destino, márgenes de beneficio, etc. En el caso de la burguesía sedera constatamos que frecuentemente se solía partir desde unos orígenes sociales muy modestos y normalmente artesanales, siendo bastante numerosas, por tanto, las espectaculares promociones económicas. Las relaciones matrimoniales, por su parte, solían tener lugar principalmente en los mismos medios sociales y profesionales. Manteniendo un sistema de producción disperso, a pesar de su extracción artesanal, el mercado principal de destino solía ser Cádiz, arriesgándose en menor medida a conectar directamente con el mundo colonial. En estas condiciones, los beneficios conseguidos eran bastante seguros, cifrándose habitualmente entre el 10 y el 15% en la segunda mitad del siglo XVIII para el tráfico gaditano. De hecho, las quiebras o suspensiones de pagos fueron muy escasas entre ellos, apareciendo con mayor frecuencia entre los que mantenían un comercio diversificado. En este sector era donde se encontraban la mayor parte de los extranjeros asentados en Valencia, que son los que nos han proporcionado la mayor parte de nuestra información al respecto. Su promoción económica no se ha logrado documentar con precisión, aunque parece que se basaba en una progresiva complejidad de los negocios que realizaban, comenzando primero por la importación y ampliando después sus actividades hasta la exportación. Por su parte, las conexiones matrimoniales dentro del mismo grupo familiar y nacional parecían mucho más intensas. Su tráfico alcanzaba una irradiación de carácter internacional, lo que comportaba mayores riesgos. Pero también los beneficios eran bastante suculentos. De todas formas, en uno y otro sector comercial estos últimos parecieron tener a

lo largo del siglo una tendencia ligeramente descendente, aunque lo que resulta bastante seguro es que en la segunda mitad de la centuria se cifraron normalmente entre el 10 y el 15 %. Igualmente, en ambos sectores comerciales los bienes muebles eran los que constituían el núcleo fundamental de las fortunas, representando los créditos un enorme lastre que daba lugar a una gran inmovilización de capital y podía provocar en cualquier momento una falta de liquidez inmediata. Esta inseguridad, junto con los afanes de ascenso social, supondría uno de los factores determinantes de las inversiones inmobiliarias que se realizaban. Tendiendo a ser más importantes cuanto mayor era el grado de riqueza, en muchas ocasiones se formaban inmediatamente vínculos o mayorazgos. Y éstos constituían el paso obligado para conseguir la definitiva promoción social, y, a corto o largo plazo, el abandono del comercio. No obstante, este era un proceso bastante "normal" entre la burguesía del Antiguo Régimen. De ahí que no creo que constituya uno de los factores fundamentales que explicarían el fracaso de la industrialización, como también se ha repetido constantemente.

Realmente, el principal sector industrial valenciano dieciochesco, la sedería, ya contenía dentro de sí las suficientes deficiencias que impedían su definitiva modernización. En principio, la producción agrícola de seda parece que era más escasa de lo que se ha venido señalando, y que en la segunda mitad del siglo mantuvo una tendencia ligeramente descendente. Pero, además, su adquisición por parte de los manufactureros estaba en gran medida dificultada por una enorme competencia. Esta no la ejercían los comerciantes exportadores, puesto que ya vimos que durante la práctica totalidad de la centuria la extracción legal hacia el exterior estuvo virtualmente prohibida. Sobre todo desde finales de la década de 1.760, cuando las presiones de la Junta de Comercio consiguieron hacerla efectiva. Eran los restantes centros productores españoles los que, al menos legalmente, absorbían una gran cantidad de materia prima, que podría cifrarse entre la tercera parte y la mitad de la cosecha. De ahí que los manufactureros valencianos conocieran una gran tensión anual a la hora de adquirirla, hasta el punto

de aparecer un cierto ciclo estacional en la propia sedería. Pero, además, las deficiencias del hilado y torcido determinaban que aquella fuese de muy mala calidad. Por su parte, el arte mayor impuso sus estrictas reglamentaciones al conjunto del País Valenciano, lo que pudo impedir el surgimiento de una industria rural especializada en la elaboración de tejidos de inferior calidad y más baratos. Igualmente, el gremio tampoco fue capaz de organizar y comercializar la producción de sus miembros, lo que constituía otra vía para conseguir la industrialización. En su lugar, se caracterizó más bien por la aplicación estricta de sus ordenanzas, impidiendo que los artículos se adaptasen a las exigencias de la demanda. La burguesía sedera tampoco se opuso decididamente a aquellas, al menos en su momento crucial. Parecía encontrarse demasiado cómoda manteniendo un sistema de organización de la producción extremadamente flexible. O, tal vez, no sintió los estímulos suficientes, ante el cúmulo de dificultades, como para revolucionar la producción. En estas condiciones, la sedería valenciana iba perdiendo progresivamente mercados, hasta quedarse prácticamente sin salida a principios de la década de 1.790. Además, los tejidos de algodón se iban afianzando entre la demanda. Pero la burguesía sedera no veía en ellos un sector alternativo o complementario hacia el que dirigir sus capitales (salvo durante el anecdótico episodio de la década de 1.760, motivado seguramente por la actividad que se quería imprimir a la Junta y orientado hacia su cultivo, no a su manufactura). Más bien los contemplaba como un grave competidor, sobre todo a finales de siglo. Se comprende, pues, que ni uno ni otro sector llegasen a cuajar definitivamente en Valencia, a pesar de que la expansión comercial hubiera propiciado una fuerte acumulación de capital que teóricamente lo permitía.

APENDICE NUMERICO

Apéndice numérico-1

Evolución del derecho consular sobre las importaciones en Valencia y el total de sus puertos anejos entre 1.764 y 1.807 (en reales de vellón)

<u>Año</u>	<u>15%</u>	<u>8%</u>	<u>Total Valencia</u>	<u>Total Consular</u>
1764	52.508-15	11.825-23	64.334-04	81.090-27
1765	59.456-28	12.939-21	72.396-15	93.367-05
1766	74.647-23	29.722-17	104.370-06	126.493-02
1767	65.689-04	34.845-27	100.534-31	123.595-28
1768	55.772-25	40.971-30	96.744-21	120.476-14
1769	60.166-11	38.317-00	98.483-11	123.014-25
1770	50.992-23	24.572-06	75.564-29	95.574-17
1771	55.348-08	35.659-13	91.007-21	113.265-19
1772	65.427-00	36.471-19	101.898-19	128.837-00
1773	69.636-08	40.772-04	110.408-12	138.485-23
1774	61.930-15	40.452-04	102.382-19	129.621-14
1775	79.481-00	44.155-23	123.636-23	148.826-24
1776	86.588-06	47.990-30	134.579-02	162.501-04
1777	74.950-04	38.846-11	113.796-15	141.300-01
1778	76.927-14	40.201-01	117.128-15	143.437-14
1779	74.587-00	31.142-06	105.729-06	133.558-30
1780	62.820-11	17.111-22	79.931-33	100.761-07
1781	44.466-26	17.251-21	61.718-13	85.387-30
1782	46.964-32	39.621-00	86.585-32	111.530-02
1783	76.230-28	35.501-04	111.731-32	141.592-10
1784	99.937-18	59.379-04	159.352-22	203.763-17
1785	123.518-05	60.796-08	184.314-13	243.334-30
1786	107.019-00	57.584-20	164.603-20	219.840-26
1787	116.425-19	71.910-04	188.335-23	240.153-04
1788	129.844-05	68.400-20	198.244-25	254.075-07
1789	106.820-19	63.161-12	169.998-31	230.707-30
1790	126.214-10	68.704-23	194.918-33	254.078-11
1791	141.226-20	79.969-22	221.196-08	288.393-14
1792	119.822-23	72.534-12	192.356-01	258.481-12

<u>Año</u>	<u>15%</u>	<u>8%</u>	<u>Total Valencia</u>	<u>Total Consular</u>
1793	?	89.315-20	?	171.873-06
1794	?	168.088-04	?	238.223-22
1795	?	185.751-18	?	268.935-04
1796	?	142.507-32	?	257.470-31
1797	-	54.210-31	-	-
1798	-	-	-	-
1799	-	-	-	-
1800	1.421-08	28.352-16	29.773-24	48.114-00
1801	8.773-22	24.331-25	33.105-13	48.541-17
1802	59.122-07	80.733-33	139.856-06	164.970-03
1803	40.101-01	85.954-25	126.055-26	154.911-07
1804	32.389-23	80.621-24	113.011-13	143.618-00
1805	24.674-10	25.417-30	50.092-06	60.226-15
1806	21.760-07	24.346-00	46.106-07	54.420-19
1807	21.400-16	16.941-11	38.341-27	47.411-33

Fuente: A.M.V. Documentación Lonja. Caja 86, .

Apéndice numérico - 2

276

Evolución del derecho consular en los puertos anejos a Valencia de 1764 a 1.792 (en reales vellón)

Años	Vinaroz	Beni-carló	Castellón Burriana	Sagunto	Cullera	Gandia	Denia Javea	Calpe Moraira	Villa- joyosa	Altea	TOTAL
1764	4.309-30	-	194-02	1095-32	2.218-08	6.526-28	1.676-19	187-23	142-19	404-32	16.756-23
1765	5.644-06	-	1.052-30	2674-13	2.613-23	6.223-25	2.387-25	-	374-04	-	20.970-24
1766	5.311-30	-	783-17	2833-28	1.957-29	7.531-17	738-15	-	1.072-28	1.893-02	22.122-30
1767	5.637-00	-	985-08	2593-19	2.342-08	7.968-27	1.111-27	50-32	1.752-10	619-02	23.060-31
1768	6.521-17	-	1.590-25	3188-23	1.915-21	6.007-02	1.537-12	61-00	2.121-04	788-25	23.731-27
1769	6.443-10	-	956-17	1478-25	2.517-19	6.292-19	3.881-15	142-30	2.300-00	518-15	24.531-14
1770	5.581-04	-	925-32	963-17	2.164-21	5.575-08	2.187-00	161-19	1.848-02	602-21	20.009-22
1771	9.620-17	-	790-15	867-23	2.148-10	5.547-19	1.793-32	72-25	1.251-21	165-06	22.257-32
1772	9.257-04	-	1.403-32	1143-10	2.883-21	7.575-32	2.277-00	108-06	1.619-12	670-00	26.938-15
1773	7.706-04	-	1.606-17	684-10	2.173-21	6.553-02	6.316-10	68-00	2.216-00	753-15	28.077-11
1774	7.207-08	-	2.242-08	1638-08	2.664-19	4.417-23	6.290-17	67-12	1.930-04	780-32	27.238-29
1775	8.944-12	-	1.653-30	707-00	2.402-10	6.347-06	3.501-10	47-08	1.096-25	490-02	25.190-01
1776	10.155-32	-	1.279-25	530-08	2.283-27	7.443-06	3.979-04	34-15	1.712-00	503-21	27.922-02
1777	5.125-27	-	1.188-10	1332-30	3.849-21	9.767-06	3.091-00	34-30	2.914-04	200-21	27.503-20
1778	6.528-05	-	1.502-26	1506-23	3.111-08	6.630-07	4.185-02	12-00	2.639-30	229-00	26.344-33
1779	5.573-19	309-13	1.200-31	1220-02	2.909-21	9.264-29	5.141-19	28-23	1.925-19	255-18	27.829-24
1780	3.537-00	914-01	860-07	871-31	1.492-20	8.044-02	2.664-01	15-26	2.159-23	270-00	20.829-09
1781	3.403-19	1.004-22	609-02	709-30	3.829-23	7.512-16	4.723-12	4-17	1.688-11	184-01	23.669-17
1782	3.806-12	577-26	1.275-18	778-02	4.495-26	8.645-32	4.264-24	28-25	921-28	149-15	24.944-04
1783	7.333-01	497-00	471-18	1671-12	3.974-11	8.833-26	5.654-13	41-18	1.217-25	165-24	29.860-12
1784	4.787-26	871-28	1.225-27	1823-11	7.547-29	10.732-19	16.233-23	31-24	1.027-12	129-00	44.410-29

370

<u>Años</u>	<u>Vinaroz</u>	<u>Beni-carló</u>	<u>Castellón Burriana</u>	<u>Sagunto</u>	<u>Cullera</u>	<u>Gandia</u>	<u>Denia Javea</u>	<u>Calpe Moraira</u>	<u>Villa- joyosa</u>	<u>Altea</u>	<u>TOTAL</u>
1785	11.029-29	388-01	2.490-26	3.876-30	9.923-13	7.581-27	21.976-25	6-00	1.478-01	269-01	59.020-17
1786	14.927-19	977-31	2.203-21	4.792-24	13.347-31	9.579-18	6.944-31	27-12	2.172-12	263-11	55.237-06
1787	15.289-14	2.422-20	1.653-01	5.342-29	12.341-06	8.892-14	4.214-31	91-13	1.412-24	156-33	51.817-15
1788	19-062-30	2.469-20	1.665-15	4.727-31	10.526-28	7.412-11	6.413-00	20-32	3.019-18	512-01	55.830-16
1789	17.730-27	1.057-10	1.928-32	6.854-06	12.300-12	8.666-08	8.547-27	101-20	1.448-31	1.622-30	60.708-33
1790	17.194-27	3.150-06	1.788-05	9.309-17	11.084-05	9.252-30	4.614-09	150-00	1.844-28	770-21	59.159-12
1791	22.641-19	2.523-26	1.743-17	11.317-10	8.013-24	8.259-29	8.867-13	43-30	2.929-15	856-23	67.196-26
1792	22.828-21	3.179-14	1.173-17	10.656-02	6.344-04	8.290-20	7.410-07	49-26	4.295-01	1.358-01	66.125-11

Fuente: A.M.V. Documentación Lonja. Caja 86, .

Apendice numérico-3

Porcentajes que, sobre el total, suponía el derecho consular de Valencia y sus puertos anejos entre 1.764 y 1.792

Años	Vinar.	Benic.	Cast. Burr.	Sagun.	Cullera	Gandia	Denia Javea	Calpe Moraira	Villaj.	Altea	Total Otros Puertos	Valencia
1.764	25,71	-	1,15	6,53	13,23	38,94	10,00	1,11	0,84	2,41	20,65	79,33
1.765	26,91	-	5,01	12,75	12,46	29,67	11,38	-	1,78	-	22,45	77,53
1.766	24,00	-	3,53	12,80	8,84	34,04	3,33	-	4,84	8,55	17,48	82,51
1.767	24,44	-	4,27	11,24	10,15	34,55	4,81	0,21	7,59	2,68	18,65	81,34
1.768	27,47	-	6,70	13,43	8,06	25,31	6,47	0,25	8,93	3,32	19,69	80,30
1.769	26,26	-	3,89	6,02	10,26	25,64	15,82	0,57	9,37	2,11	19,94	80,05
1.770	27,89	-	4,62	4,81	10,81	27,86	10,93	0,80	9,23	3,00	20,93	79,06
1.771	43,22	-	3,54	3,89	9,65	24,92	8,05	0,32	5,62	0,74	19,65	80,34
1.772	34,36	-	5,20	4,24	10,70	28,12	8,45	0,40	6,01	2,48	20,90	79,09
1.773	27,44	-	5,71	2,43	7,73	23,33	22,49	0,24	7,89	2,68	20,27	79,72
1.774	26,45	-	8,23	6,01	9,78	16,21	23,09	0,24	7,08	2,86	21,01	78,98
1.775	35,50	-	6,56	2,80	9,53	25,19	13,89	0,18	4,35	1,94	16,92	83,07
1.776	36,36	-	4,58	1,89	8,17	26,65	14,25	0,12	6,13	1,80	17,18	82,81
1.777	18,63	-	4,31	4,84	13,99	35,51	11,23	0,12	10,59	0,72	19,46	80,53
1.778	24,77	-	5,70	5,71	11,80	25,16	15,88	0,04	10,01	0,86	18,36	81,63
1.779	20,02	1,11	4,31	4,38	10,45	33,28	18,47	0,10	6,91	0,91	20,83	79,16
1.780	16,98	4,38	4,12	4,18	7,16	38,61	12,78	0,07	10,36	1,29	20,67	79,32
1.781	14,37	4,24	2,57	2,99	16,17	31,73	19,95	0,01	7,13	0,77	27,71	72,28
1.782	15,25	2,31	5,11	3,11	18,02	34,65	17,09	0,11	3,69	0,59	22,36	77,63
1.783	24,55	1,66	1,57	5,59	13,30	29,58	18,93	0,13	4,07	0,55	21,08	78,91
1.784	10,77	1,96	2,75	4,10	16,99	24,16	36,55	0,06	2,31	0,29	21,79	78,20

<u>Años</u>	<u>Vinar.</u>	<u>Benic.</u>	<u>Cast. Burr.</u>	<u>Sagun.</u>	<u>Cullera</u>	<u>Gandia</u>	<u>Denia Javea</u>	<u>Calpe Moraira</u>	<u>Villaj.</u>	<u>Altea</u>	<u>Total Otros Puertos</u>	<u>Valencia</u>
1.785	18,68	0,65	4,21	6,56	16,81	12,84	37,23	0,01	2,50	0,45	24,25	75,74
1.786	27,02	1,76	3,98	8,67	24,16	17,34	12,57	0,04	3,93	0,47	25,12	74,87
1.787	29,50	4,67	3,19	10,30	23,81	17,16	8,13	0,17	2,72	0,30	21,57	78,42
1.788	34,14	4,42	2,98	8,46	18,85	13,27	11,48	0,03	5,40	0,91	21,97	78,02
1.789	29,20	2,48	3,17	11,29	20,26	14,27	14,07	0,16	2,38	2,67	26,31	73,68
1.790	29,06	5,32	3,02	15,73	18,73	15,63	7,79	0,25	3,11	1,30	23,28	76,71
1.791	33,69	3,75	2,59	16,84	11,92	12,29	13,19	0,06	4,35	1,27	23,30	76,69
1.792	34,52	4,80	2,59	16,11	9,59	12,53	11,20	0,07	6,49	2,05	25,58	74,41

Fuente: A.M.V. Documentación Lonja, Caja 86, .

Apéndice numérico - 4

Indice de la evolución del derecho consular sobre las importaciones en Valencia y el total de sus puertos anejos entre 1.764 y 1.807

Indice 100= Media de 1.765-1.769

<u>Años</u>	<u>15%</u>	<u>8%</u>	<u>Total Valencia</u>	<u>Total Otros</u>	<u>Total Consular</u>
1764	83.15	37.70	68.07	73.22	69.07
1765	94.15	41.26	76.60	91.64	79.53
1766	118.21	94.78	110.43	96.67	107.75
1767	104.02	111.11	106.37	100.77	105.28
1768	88.32	130.65	102.36	103.70	102.62
1769	95.28	122.18	104.20	107.20	104.79
1770	80.75	78.35	79.95	87.44	81.41
1771	87.65	113.71	96.29	97.26	96.48
1772	103.61	116.30	107.82	117.72	109.75
1773	110.27	130.01	116.82	122.69	117.97
1774	98.07	128.99	108.33	119.03	110.42
1775	125.86	140.80	130.82	110.08	126.78
1776	137.12	153.03	142.40	122.02	138.42
1777	118.69	123.87	120.41	120.19	120.36
1778	121.82	128.19	123.93	115.12	122.22
1779	118.11	99.30	111.87	121.61	113.77
1780	99.48	54.56	84.57	91.02	85.83
1781	70.41	55.01	65.30	103.43	72.73
1782	74.37	126.34	91.61	109.00	95.00
1783	120.72	113.20	118.22	130.49	120.61
1784	158.32	189.35	168.61	194.07	173.57
1785	195.60	193.87	195.03	257.92	207.28
1786	169.47	183.62	174.17	241.39	187,27
1787	184.37	229.31	199.28	226.44	204.57
1788	205.62	218.12	209.77	243.98	216.43
1789	169.16	201.41	179.88	265.29	196.53
1790	199.87	219.09	206.25	258.53	216.44
1791	223.64	255.01	234.05	293.65	245.67
1792	189.75	231.30	203.53	288.97	220.19

<u>Años</u>	<u>15%</u>	<u>8%</u>	<u>Total Valencia</u>	<u>Total Otros</u>	<u>Total Consular</u>
1793		284.81			146.41
1794	-	536.01	-	-	202.93
1795	-	592.34	-	-	229.09
1796	-	454.44	-	-	219.33
1797	-	172.87	-	-	-
1798	-	-	-	-	-
1799	-	-	-	-	-
1800	2.25	90.41	31.50	79.54	40.98
1801	13.89	77.58	35.02	67.45	41.35
1802	93.62	257.44	147.98	109.74	140.53
1803	63.50	274.09	133.38	126.09	131.96
1804	51.29	257.09	119.58	133.75	122.34
1805	39.07	81.05	53.00	44.28	51.30
1806	34.45	77.63	48.78	36.33	46.35
1807	33.88	54.02	40.57	39.63	40.38

Fuente: A.M.V. Documentación Lonja. Caja 86, .

Apéndice numérico-5

Indice de la evolución del derecho consular en algunos de los puertos anejos a Valencia entre 1764 y 1.792.

Indice 100= Media de 1.765-1.769

Años	Vinaroz	Castellón		Cullera	Gandia	Denia	
		Burriana	Sagunto			Javea	Javea
1764	72.89	-	42.88	97.76	95.91	86.80	
1765	95.47	98.02	104.73	115.17	91.45	123.62	
1766	89.84	72.95	110.95	86.25	116.68	38.22	
1767	95.36	91.78	101.55	103.22	117.10	57.54	
1768	110.31	148.15	124.86	84.40	88.28	79.60	
1769	108.99	89.07	57.88	110.93	92.47	201.00	
1770	94.41	86.19	37.71	95.38	81.93	113.26	
1771	162.74	73.61	33.95	94.67	81.52	-	
1772	156.60	130.73	44.76	127.07	111.32	117.93	
1773	130.36	149.64	26.78	95.77	96.30	327.11	
1774	121.92	208.90	64.15	117.41	64.91	325.77	
1775	151.30	154.02	27.69	105.87	93.28	181.32	
1776	171.79	119.17	20.75	100.62	109.38	206.08	
1777	86.69	110.69	52.16	169.64	143.54	160.08	
1778	110.43	139.95	58.98	137.12	97.43	216.74	
1779	94.27	111.81	47.78	128.21	136.15	266.26	
1780	59.83	80.13	34.11	65.76	118.22	137.97	
1781	57.56	56.74	27.76	168.76	110.40	244.61	
1782	64.38	118.80	30.47	198.12	127.05	220.84	
1783	124.05	43.88	65.44	175.15	129.81	292.83	
1784	-	114.14	71.40	332.64	157.72	840.73	
1785	186.57	232.01	151.80	437.36	111.41	1.138.18	
1786	252.52	205.27	187.68	588.28	140.78	359.64	
1787	258.64	154.02	209.22	543.94	130.68	218.25	
1788	322.47	155.14	185.14	463.94	108.93	332.14	
1789	299.93	179.64	268.44	542.13	127.36	442.66	
1790	290.87	166.60	364.60	488.54	135.97	238.96	
1791	383.01	162.41	443.24	353.18	121.38	459.23	
1792	386.18	159.61	417.35	279.61	121.83	383.77	

Apendice numérico - 6

Evolución comparativa de los índices del derecho del 15 por ciento de Valencia con el del Consulado sobre la misma renta y el valor de las importaciones del puerto de Marsella. Años 1.718-1.807

Indice 100= Media de 1.765-1.769

<u>Años</u>	<u>15%</u>	<u>15%</u> <u>Consulado</u>	<u>Marsella</u>
1.718	29,01	-	-
1.719	27,18	-	-
1.720	23,02	-	-
1.721	15,22	-	-
1.722	25,76	-	-
1.723	23,24	-	-
1.724	37,33	-	-
1.725	33,67	-	-
1.726	41,01	-	6,20
1.727	36,54	-	11,81
1.728	43,70	-	9,90
1.729	30,54	-	10,74
1.730	40,12	-	8,11
1.731	32,06	-	9,07
1.732	30,61	-	11,34
1.733	36,40	-	12,77
1.734	28,00	-	-
1.735	26,50	-	14,32
1.736	31,34	-	16,71
1.737	34,37	-	22,32
1.738	35,94	-	19,81
1.739	35,84	-	40,95
1.740	40,06	-	58,97
1.741	51,50	-	62,44
1.742	32,38	-	59,69
1.743	45,03	-	76,64

<u>Años</u>	<u>15%</u>	<u>Consulado</u>	<u>Marsella</u>
1.744	26,64	-	38,80
1.745	28,00	-	42,38
1.746	35,89	-	40,35
1.747	33,94	-	41,66
1.748	39,11	-	45,12
1.749	54,49	-	92,40
1.750	52,73	-	91,21
1.751	71,30	-	80,58
1.752	64,60	-	86,79
1.753	84,76	-	81,66
1.754	89,93	-	89,30
1.755	65,27	-	93,72
1.756	47,38	-	60,53
1.757	44,20	-	63,03
1.758	48,14	-	43,69
1.759	43,26	-	44,29
1.760	59,44	-	53,72
1.761	55,30	-	56,23
1.762	55,10	-	70,67
1.763	75,59	-	165,47
1.764	78,28	83,15	98,13
1.765	94,13	94,15	94,67
1.766	118,23	118,21	99,92
1.767	104,51	104,02	104,34
1.768	91,29	88,32	106,37
1.769	91,81	95,28	94,67
1.770	78,73	80,75	105,42
1.771	90,14	87,65	121,65
1.772	100,82	103,61	106,49
1.773	109,83	110,27	135,86
1.774	94,51	98,07	98,49
1.775	121,25	125,86	101,12
1.776	130,15	137,12	124,28
1.777	111,32	118,69	107,56
1.778	120,09	121,82	79,63
1.779	108,07	118,11	65,42

<u>Años</u>	<u>15%</u>	<u>Consulado</u>	<u>Marsella</u>
1.780	89,42	99,48	77,72
1.781	56,39	70,41	-
1.782	69,80	74,37	-
1.783	-	120,72	-
1.784	-	158,32	-
1.785	-	195,60	-
1.786	-	169,47	-
1.787	-	184,37	-
1.788	-	205,62	-
1.789	-	169,16	-
1.790	-	199,87	-
1.791	-	223,64	-
1.792	-	189,75	-
1.793	-	-	-
1.794	-	-	-
1.795	-	-	-
1.796	-	-	-
1.797	-	-	-
1.798	-	-	-
1.799	-	-	-
1.800	-	2,25	-
1.801	-	13,89	-
1.802	-	93,62	-
1.803	-	63,50	-
1.804	-	51,29	-
1.805	-	39,07	-
1.806	-	34,45	-
1.807	-	33,88	-

Fuente: A.M.V. Documentación Lonja. Caja 86₂. Para el 15 % desde 1.718 a 1.782, datos en J.M. Palop. Para Marsella, datos en Carriere.

Apendice numérico-7

Comparación de la evolución de los índices del derecho consular de Valencia con el del "periatge" de Barcelona entre 1.764 y 1.807

Indice 100= Media de 1.765-1.769

Años			Total	
	15%	8%	Valencia	Barcelona
1.764	83,15	37,70	68,07	-
1.765	94,15	41,26	76,60	91,93
1.766	118,21	94,78	110,43	92,57
1.767	104,02	111,11	106,37	95,58
1.768	88,32	130,65	102,36	109,50
1.769	95,28	122,18	104,20	110,39
1.770	80,75	78,35	79,95	118,98
1.771	87,65	113,71	96,29	122,66
1.772	103,61	116,30	107,82	143,72
1.773	110,27	130,01	116,82	120,50
1.774	98,07	128,99	108,33	143,17
1.775	125,86	140,80	130,82	186,32
1.776	137,12	153,03	142,40	143,34
1.777	118,69	123,87	120,41	128,28
1.778	121,82	128,19	123,93	154,80
1.779	118,11	99,30	111,87	146,69
1.780	99,48	54,56	84,57	92,11
1.781	70,41	55,01	65,30	70,75
1.782	74,37	126,34	91,61	126,89
1.783	120,72	113,20	118,22	137,45
1.784	158,32	189,35	168,61	211,60
1.785	195,60	193,87	195,03	237,09
1.786	169,47	183,62	174,17	228,89
1.787	184,37	229,31	199,28	199,95
1.788	205,62	218,12	209,77	225,96
1.789	169,16	201,41	179,88	239,40
1.790	199,87	219,09	206,25	331,71
1.791	223,64	255,01	234,05	387,18
1.792	189,75	231,30	203,53	385,60

Años	15%	8%	Total	
			Valencia	Barcelona
1.793	-	284,81	-	321,64
1.794	-	536,01	-	459,09
1.795	-	592,34	-	464,85
1.796	-	454,44	-	559,45
1.797	-	172,87	-	229,38
1.798	-	-	-	181,35
1.799	-	-	-	100,76
1.800	2,25	90,41	31,50	54,98
1.801	13,89	77,58	35,02	158,14
1.802	93,62	257,44	147,98	430,30
1.803	63,50	274,09	133,38	313,89
1.804	51,29	257,09	119,58	314,49
1.805	39,07	81,05	53,00	-
1.806	34,45	77,63	48,78	-
1.807	33,88	54,02	40,57	-

Fuente: A.M.V. Documentación Lonja. Caja 86 . Para el periatge de Barcelona, datos en P. Vilar.

Apendice numérico- 8

756

Evolución de los diversos conceptos de la renta del ocho por ciento. Años discontinuos de 1.743 a 1.789 (en libras y reales de plata). Nota: Se han eliminado los dineros en los parciales para dar cabida al cuadro

Fuente: A.G.S. Secretaria de Hacienda. Legs. 1.724 a 1.736.

Años	Total Puertas	Total Aduanas	Seda Adminis.	Alcab.Vino	Menuden. Grao	Menuden. Admini.	Parte Fraud.	Ajust. Contr.	Almone. Caball.	Venta inmuebl.	Velas sebo	Madera rio	Otros	TOTAL
1743	83993-7	35885-2		5330-3	1992-1	1800-5	227-6	2990-3	2000-0	5074-1	600	1182-2	15720-6	156797-7-29
1744	78314-6	28409-2	-	5136-7	1395-2	2551-4	83-0	2882-7	2040-0	5664-2	600	834-1	16496-5	144409-0-15
1745	81540-3	26401-2	-	5065-6	1354-3	1609-4	142-2	2910-7	2040-0	4950-3	600	1493-0	16379-2	144487-6-06
1746	84762-3	30187-0	-	5499-2	1442-4	1494-6	318-1	2988-7	2040-0	3676-1	600	1445-0	16379-2	150833-6-16
1747	92799-0	30871-2	-	5882-5	1250-0	1551-1	92-1	3010-5	2040-0	3903-6	600	1289-5	16328-5	159619-1-14
1748	98564-1	36556-0	-	5548-3	890-1	1820-1	150-7	3032-0	2040-0	3476-4	600	1751-1	16820-6	171250-4-04
1755	78665-1	47061-4	22093-5	5756-0	4105-6	1701-1	166-6	2587-0	2851-3	6413-6	600	2344-4	-	174346-6-25
1756	73910-1	40646-5	24780-5	5466-3	3504-0	1434-3	123-1	2609-4	2635-7	4834-2	600	3670-1	-	164215-5-27
1757	75990-0	41966-4	25285-4	6500-0	3005-6	1216-7	49-6	2610-1	2716-2	5385-5	600	2708-7	-	168035-6-00
1758	68310-1	43412-7	13531-2	5234-5	2683-4	1009-5	30-5	2488-7	1906-1	7691-6	600	2185-1	-	149715-0-19
1759	78539-6	41885-2	12804-4	5089-7	3789-3	964-7	39-1	2562-1	1683-4	4769-3	600	2653-6	-	155382-2-29
1765	81294-2	57453-0	14876-2	5298-5	1732-7	2376-4	124-0	2381-0	1828-1	9145-5	600	2823-3	-	179934-1-22
1768	83161-1	70940-7	9729-2	5500-0	3152-3	1857-7	73-6	2743-0	1865-4	11083-3	600	4124-0	-	194831-6-10
1769	81801-7	66619-6	11786-4	5500-0	2714-7	1960-6	63-6	2766-0	2090-4	8303-6	600	2691-3	-	186899-5-00
1770	84242-1	57706-1	15883-1	5500-0	1852-4	1862-2	36-4	2659-3	2462-1	7865-4	600	453-6	-	181123-7-19
1771	70179-4	60763-0	10654-4	6218-0	4062-6	1844-1	246-0	3009-3	2250-7	16320-0	600	3033-0	-	179181-5-31
1772	76119-7	64880-0	12294-0	6047-2	2226-2	1458-7	167-7	2958-3	2200-1	19463-3	600	1312-5	-	189729-0-31
1782	81983-4	75301-5	11922-1	5512-0	1250-3	3441-0	311-2	3126-7	2604-0	12046-3	600	2166-3	-	200265-7-07
1786	90254-4	97460-2	20912-2	7638-0	961-5	2170-1	23-4	3570-5	1837-3	14617-2	600	3956-0	151-6	244153-7-00
1787	93803-4	120876-5	13707-7	7638-0	1604-3	2331-2	151-0	3059-4	2101-7	15950-4	600	3178-7	235-7	265239-7-09
1789	89815-0	103447-4	14196-0	5092-0	1348-3	2552-3	43-3	3033-0	2138-4	13880-6	600	-	142-0	236289-2-12

Apendice numérico - 9

Evolución de los derechos de entrada por las cuatro puertas de la ciudad de Valencia correspondientes a la renta del ocho por ciento. Años discontinuos de 1.743 a 1.789 (en libras, reales de plata y dineros).

Años	Puerta de San Vicente	Puerta de Serranos	Puerta de Quart	Puerta de Real	Total Puertas
1.743	32.876-5-0	32.724-6-17	12.386-2-00	6.006-2-0	83.993-7-17
1.744	27.954-0-0	32.410-1-00	12.325-3-00	5.625-2-0	78.314-6-00
1.745	28.426-7-0	34.990-6-00	12.543-0-19	5.543-6-0	81.540-3-19
1.746	31.627-7-0	34.453-4-00	12.283-4-00	6.397-4-3	84.762-3-03
1.747	38.071-1-0	36.444-4-00	12.337-0-00	5.946-3-0	92.799-0-00
1.748	43.850-5-0	36.024-6-00	12.270-1-00	6.418-5-0	98.564-1-00
1.755	27.190-5-0	31.193-3-00	13.533-6-00	6.747-3-0	78.665-1-00
1.756	23.945-5-0	30.434-2-00	14.138-5-00	5.392-1-0	73.910-1-00
1.757	25.365-2-0	30.163-6-00	14.313-4-00	6.147-4-0	75.990-0-00
1.758	21.414-5-0	29.726-4-00	11.607-6-00	5.561-2-0	68.310-1-00
1.759	30.613-3-0	27.425-3-00	13.491-6-00	7.009-2-0	78.539-6-00
1.765	28.975-1-0	30.911-5-00	14.965-6-00	6.441-6-0	81.294-2-00
1.768	35.308-4-0	23.516-3-00	17.893-5-00	6.442-5-0	83.161-1-00
1.769	32.791-0-0	25.230-7-00	17.705-6-00	6.074-2-0	81.801-7-00
1.770	30.656-5-0	28.508-2-00	18.425-1-00	6.652-1-0	84.242-1-00
1.771	29.099-6-0	20.521-5-00	13.767-3-00	6.790-6-0	70.179-4-00
1.772	27.870-7-0	24.392-0-00	16.602-7-00	7.254-1-0	76.119-7-00
1.782	29.803-7-0	27.380-4-00	16.595-7-00	8.203-2-0	81.983-4-00
1.786	29.753-3-0	32.245-4-00	21.022-1-00	7.233-4-0	90.254-4-00
1.787	32.636-3-0	32.165-7-00	21.268-7-00	7.732-3-0	93.803-4-00
1.789	29.138-2-0	34.147-1-00	18.948-5-00	7.581-0-0	89.815-0-00

Fuente: A.G.S. Secretaria de Hacienda. Legs. 1.724 a 1.736.

Apendice numérico-10

Evolución de los derechos de las Aduanas de mar y tierra de Valencia correspondientes a la renta del ocho por ciento. Años discontinuos de 1.743 a 1.789 (en libras, reales de plata y dineros).

Años	Aduana Tierra	Aduana Mar	TOTAL
1.743	-	-	35.885-2-02
1.744	-	-	28.409-2-17
1.745	-	-	26.401-2-19
1.746	-	-	30.187-0-19
1.747	-	-	30.871-2-16
1.748	-	-	36.556-0-02
1.755	27.060-1-27	20.001-3-03	47.061-4-30
1.756	22.488-4-13	18.158-0-20	40.646-5-11
1.757	-	-	41.966-4-07
1.758	24.471-7-08	18.940-7-31	43.412-7-07
1.759	24.861-7-07	17.023-3-20	41.885-2-27
1.765	25.464-0-23	31.988-7-25	57.453-0-16
1.768	40.467-5-08	30.473-2-09	70.940-7-17
1.769	36.573-6-15	30.046-0-03	66.619-6-18
1.770	33.875-4-28	23.920-4-28	57.706-1-24
1.771	34.143-5-19	26.619-2-16	60.763-0-03
1.772	34.608-2-20	30.271-5-12	64.880-0-00
1.782	53.721-0-10	21.580-5-03	75.301-5-13
1.786	60.793-4-18	36.666-5-18	97.460-2-04
1.787	74.796-1-25	46.080-3-08	120.876-5-01
1.789	62.865-6-14	40.581-5-29	103.447-4-11

Fuente: A.G.S. Secretaria de Hacienda. Legs. 1.724 a 1.736.

Apéndice numérico - //

Indice de la evolución de los derechos de entrada por las cuatro puertas de la ciudad de Valencia correspondientes a la renta del ocho por ciento. Años discontinuos de 1.743 a 1.789

Indice 100= 1.772

<u>Años</u>	<u>Puerta de San Vicente</u>	<u>Puerta de Serranos</u>	<u>Puerta de Quart</u>	<u>Puerta de Real</u>	<u>Total Puertas</u>
1.743	117,96	134,15	74,60	82,79	110,34
1.744	100,30	132,87	74,23	77,54	102,88
1.745	102,12	143,44	75,55	76,41	107,12
1.746	113,48	141,24	73,98	88,18	111,35
1.747	136,60	149,40	74,31	81,96	121,91
1.748	157,33	147,68	73,90	88,47	129,48
1.755	97,56	127,88	81,51	93,01	103,34
1.756	85,91	124,77	85,15	74,33	97,09
1.757	91,01	123,65	86,21	84,73	99,83
1.758	76,83	121,86	69,91	76,66	89,74
1.759	109,84	112,43	81,26	96,62	103,17
1.765	103,96	126,72	90,13	88,79	106,79
1.768	126,68	96,40	107,77	88,80	109,25
1.769	117,65	103,43	106,64	83,73	107,46
1.770	109,99	116,87	110,98	91,70	110,67
1.771	104,40	84,13	82,92	93,60	92,19
1.772	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1.782	106,93	112,24	99,95	113,08	107,70
1.786	106,75	132,19	126,62	99,71	118,56
1.787	117,10	131,86	128,10	106,58	123,23
1.789	104,54	139,99	114,13	104,50	117,99

Fuentes: A.G.S. Secretaria de Hacienda. Legs. 1.724 a 1.736.

958 Apendice numérico- 12

Indice de la evolución de los diversos conceptos de la renta del ocho por ciento. Años discontinuos de 1.743 a 1.789

Indice 100= 1.772

Fuente: A.G.S. Secretaria de Hacienda. Legs. 1.724 a 1.736.

Años	Total Puertas	Total Aduanas	Seda Administ.	Alcabal. Vino	Menude. Grao	Menudenc. Administ.	Parte Fraude	Ajust. Contr.	Almone. Caball.	Venta inmuebl.	Velas sebo	Madera rio	Total
1.743	110,34	55,30	-	88,14	89,48	123,45	135,92	101,08	90,90	26,06	100	90,09	82,64
1.744	102,88	43,78	-	84,93	62,66	174,96	49,70	97,43	92,72	29,10	100	63,56	76,11
1.745	107,12	40,69	-	83,76	60,82	110,55	85,02	98,37	92,72	25,43	100	113,79	76,15
1.746	111,35	46,52	-	90,93	64,77	102,46	190,41	101,01	92,72	18,88	100	110,13	79,49
1.747	121,91	47,58	-	97,27	56,15	106,37	55,08	101,75	92,72	20,05	100	98,24	84,00
1.748	129,48	56,34	-	91,74	39,98	124,82	89,82	102,50	92,72	17,85	100	133,46	90,26
1.755	103,34	72,53	179,70	95,18	184,41	116,66	99,40	87,45	129,59	32,94	100	178,65	91,89
1.756	97,09	62,64	201,56	90,39	157,41	98,35	73,65	88,20	119,77	24,83	100	279,72	86,55
1.757	99,83	64,68	205,66	107,49	134,99	83,40	29,34	88,23	123,45	27,66	100	206,40	88,56
1.758	89,74	66,91	110,06	86,55	120,53	69,20	17,96	84,11	86,63	39,51	100	214,55	78,90
1.759	103,17	64,55	104,14	84,15	170,21	66,11	23,35	86,61	76,50	24,50	100	202,21	81,89
1.765	106,79	88,55	121,00	87,61	77,80	162,96	74,25	80,49	83,09	46,98	100	215,16	94,83
1.768	109,25	109,34	79,13	90,95	141,59	127,36	43,71	92,73	84,77	56,94	100	314,32	102,68
1.769	107,46	102,68	95,86	90,95	121,92	134,43	37,72	93,50	95,00	42,66	100	205,10	98,50
1.770	110,67	88,94	129,19	90,95	83,19	127,70	21,55	89,89	111,90	40,41	100	34,52	95,46
1.771	92,19	93,65	86,66	102,82	182,47	126,47	147,30	101,72	102,27	83,85	100	231,17	94,44
1.772	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100	100,00	100,00
1.782	107,70	116,06	96,97	91,15	56,15	236,00	186,22	105,67	118,36	61,89	100	165,09	105,55
1.786	118,56	150,21	170,09	126,31	43,17	148,83	13,77	120,68	83,50	75,10	100	301,52	128,68
1.787	123,23	186,30	111,49	126,31	72,05	159,87	90,41	103,41	95,50	81,95	100	242,22	139,79
1.789	117,99	159,44	115,47	84,20	60,55	175,03	25,74	102,53	97,18	71,31	100	-	124,54

Apéndice numérico - 13

Evolución de los ingresos y gastos de la Junta de Comercio de Valencia entre 1.762 y 1.807 según aparecen en los libros mayores de cargo y descargo π^1 (en reales y maravedís de vellón)

<u>Años</u>	<u>Saldo anterior</u>	<u>Ingresos</u>	<u>Total cargo</u>	<u>Gastos</u>	<u>Saldo</u>
1.762	-	30.940-17	30.940-17	24.703-25	6.236-26
1.763	6.236-26	79.705-33	85.942-25	46.752-32	39.189-27
1.764	39.189-27	81.812-11	121.002-04	86.859-10	34.142-28
1.765	34.142-28	93.216-20	127.359-14	40.988-25	86.370-20
1.766	86.370-23	126.493-17	212.864-06	50.482-17	162.381-23
1.767	162.381-23	123.588-30	285.970-19	109.295-02	176.675-17
1.768	176.675-17	120.485-25	297.181-08	82.513-15	214.647-27
1.769	214.647-27	120.088-05	334.735-32	99.322-25	235.413-07
1.770	235.413-07	95.571-17	330.984-24	100.180-10	230.804-14
1.771	230.804-14	113.266-28	344.071-08	329.978-06	14.093-02
1.772	14.093-02	128.868-28	142.961-30	127.800-00	15.161-30
1.773	15.161-30	158.875-14	174.037-10	154.812-23	19.224-21
1.774	19.224-21	143.081-17	162.306-04	146.894-13	15.411-25
1.775	15.411-25	230.240-28	245.652-19	159.902-19	85.750-00
1.776	85.750-00	279.360-30	365.110-30	170.341-09	194.769-21
1.777	194.769-21	618.125-25	812.895-12	333.935-06	478.960-06
1.778	478.960-06	372.404-01	851.364-07	285.823-02	565.541-07
1.779	565.541-07	279.176-05	844.717-12	404.509-00	440.208-12

<u>Años</u>	<u>Saldo anterior</u>	<u>Ingresos</u>	<u>Total cargo</u>	<u>Gastos</u>	<u>Saldo</u>
1.780	440.208-12	170.299-11	610.507-23	503.782-06	106.725-17
1.781	106.725-17	166.284-06	273.009-23	211.983-08	61.026-15
1.782	61.026-15	239.097-11	300.123-26	231.232-26	68.891-00
1.783	68.891-00	274.192-31	343.083-31	219.310-27	123.773-04
1.784	123.773-04	352.749-17	476.522-21	224.978-21	251.544-00
1.785	251.544-00	337.547-33	589.091-33	209.228-05	379.863-28
1.786	379.863-28	280.239-04	660.102-32	177.171-17	482.931-15
1.787	482.931-15	295.813-12	778.744-27	178.852-19	599.892-08
1.788	599.892-08	304.726-10	904.618-18	181.659-04	722.959-14
1.789	722.959-14	283.497-10	1.006.456-24	192.401-30	814.054-28
1.790	814.054-28	304.865-02	1.118.919-30	245.709-06	873.210-24
1.791	873.210-24	392.285-31	1.265.496-21	222.840-31	1.042.655-24
1.792	1.042.655-24	742.656-24	1.785.312-14	1.479.877-04	305.435-10
1.793	305.435-10	1.915.323-09	2.220.758-19	2.264.977-31	-44.219-12
1.794	-	3.478.143-17	3.478.143-17	3.162.316-22	315.826-29
1.795	315.826-29	2.395.711-33	2.711.538-28	1.831.099-31	880.438-31
1.796	880.438-31	7.281.904-06	8.162.343-03	4.098.397-02	4.063.946-01
1.797	4.063.946-01	2.520.152-10	6.584.098-11	2.403.885-25	4.180.212-20

<u>Años</u>	<u>Saldo anterior</u>	<u>Ingresos</u>	<u>Total cargo</u>	<u>Gastos</u>	<u>Saldo</u>
1.798	4.180.212-20	143.422-18	4.323.635-04	4.148.918-01	174.717-03
1.799	174.717-03	205.676-20	380.393-23	379.966-31	426-26
1.800	426-26	149.788-21	150.215-13	123.469-01	26.746-12
1.801	26.746-12	147.354-32	174.101-10	160.650-33	13.450-11
1.802	13.450-11	517.821-00	531.271-11	341.561-13	189.709-32
1.803	189.709-32	359.179-17	548.889-15	515.187-31	33.701-18
1.804	33.701-18	166.785-15	200.486-33	195.593-09	4.893-24
1.805	4.893-24	72.075-01	76.968-25	71.565-22	5.403-03
1.806	5.403-03	75.604-29	81.007-32	60.462-28	20.545-28
1.807	20.545-28	49.670-03	70.215-31	56.796-00	13.419-31

Fuente: A.M.V. Documentación Lonja. Cajas 86₂ y 86₃.

⌘¹Hasta 1.777 inclusive, las cantidades estaban expresadas en moneda valenciana, es decir, en libras, sueldos y dineros, y se han convertido en reales de vellón a razón de 1 libra= 15 reales.

962

Apéndice numérico - 14

Composición de los ingresos de la Junta de Comercio de Valencia entre 1.763 y 1.807 (en reales y maravedís de vellón)

<u>Años</u>	<u>derecho consular Ad.Valenc.</u>	<u>derecho consular Alicante</u>	<u>desgaste material navegación</u>	<u>derechos sobre la seda</u>	<u>Producto experimentos</u>	<u>Otros ingresos obras puerto</u>	<u>Otros</u>	<u>TOTAL</u>
1.763	79.705-33	-	-	-	-	-	-	79.705-33
1.764	81.090-27	-	-	-	-	-	-	81.090-27
1.765	93.367-05	-	-	-	-	-	-	93.367-05
1.766	126.493-02	-	-	-	-	-	-	126.493-02
1.767	123.595-28	-	-	-	-	-	-	123.595-28
1.768	120.476-14	-	-	-	-	-	-	120.476-14
1.769	123.014-25	-	-	-	-	-	-	123.014-25
1.770	95.574-17	-	-	-	-	-	-	95.574-17
1.771	113.265-19	-	-	-	-	-	-	113.265-19
1.772	128.837-00	-	-	-	-	-	-	128.837-00
1.773	138.485-23	20.389-19	-	-	-	-	-	158.876-08
1.774	129.621-14	13.371-02	-	-	-	-	-	142.992-16
1.775	148.826-24	81.412-17	-	-	-	-	-	230.239-07
1.776	162.501-04	116.859-08	-	-	-	-	-	279.360-12
1.777	141.300-01	446.827-03	-	-	30.000-00	-	-	618.127-04
1.778	143.473-14	125.739-13	8.826-03	19.650-15	72.836-18	-	-	370.525-29
1.779	133.558-30	107.581-25	8.571-18	-	-	-	29.464-03	279.176-08

<u>Años</u>	<u>derecho consular Ad.Valenc.</u>	<u>derecho consular Alicante</u>	<u>desgaste material navegación</u>	<u>derechos sobre la seda</u>	<u>Producto experimentos</u>	<u>Otros ingresos obras puerto</u>	<u>Otros</u>	<u>TOTAL</u>
1.780	100.761-08	66.022-33	9.946-20	-	2.567-22	-	-	170.298-15
1.781	85.387-30	57.396-11	1.764-14	13.656-17	-	-	8.079-02	166.284-06
1.782	111.530-02	73.286-20	15.374-06	12.271-07	21.967-22	-	4.667-22	239.097-11
1.783	141.592-10	110.968-21	-	20.381-02	937-10	-	313.22	274.192-31
1.784	203.763-17	137.317-11	9.035-10	-	2.635-10	-	-	352.751-14
1.785	243.334-30	55.433-27	1.649-15	10.552-13	15.283-12	-	11.294-04	337.547-33
1.786	219.840-26	44.794-18	-	8.876-03	1.129-14	-	5.599-00	280.239-27
1.787	240.153-04	30.000-00	-	12.581-03	1.130-18	-	11.948-16	295.813-07
1.788	254.075-07	30.000-00	4.850-12	14.905-32	1.164-28	-	-	304.996-11
1.789	230.707-30	30.000-00	-	13.708-10	3.306-28	-	5.827-10	283.550-10
1.790	254.078-11	30.000-00	7.228-18	12.805-13	752-32	-	-	304.865-06
1.791	288.393-14	30.000-00	2.764-12	-	-	-	71.187-26	392.345-18
1.792	258.481-12	30.000-00	-	-	1.129-14	451.764-24	-	741.375-16
1.793	477.135-15	-	-	628.625-16	-	632.470-20	177.090-26	1.915.322-09
1.794	617.866-31	18.821-32	-	438.116-30	-	2.403.338-26	-	3.478.144-17
1.795	675.874-32	-	-	523.295-29	376-16	1.196.524-24	-	2.396.071-33
1.796	770.424-33	-	-	545.272-06	-	5.941.028-28	25.178-07	7.281.904-06
1.797	463.553-01	-	-	446.968-04	-	1.350.256-14	259.373-26	2.520.151-11

<u>Años</u>	<u>derecho consular Ad.Valenc.</u>	<u>derecho consular Alicante</u>	<u>desgaste material navegación</u>	<u>derechos sobre la seda</u>	<u>Producto experimentos</u>	<u>Otros ingresos obras puerto</u>	<u>Otros</u>	<u>TOTAL</u>
1.798	15.738-10	-	-	9.409-00	14.243-20	-	104.031-23	143.422-19
1.799	81.977-03	-	-	-	300-00	-	123.399-19	205.676-22
1.800	143.929-19	-	-	-	5.446-18	-	412-17	149.788-20
1.801	145.625-18	-	-	-	1.729-14	-	-	147.354-32
1.802	494.910-10	-	-	-	22.888-08	-	22-16	517.821-00
1.803	347.340-11	-	896-00	-	10.344-06	-	600-00	359.180-17
1.804	143.618-00	-	10.194-28	-	4.717-02	-	8.255-11	166.785-07
1.805	60.226-15	-	8.882-12	-	2.876-08	-	-	71.985-01
1.806	54.420-19	-	16.999-12	-	-	-	4.184-04	75.604-01
1.807	47.411-33	-	-	-	2.258-28	-	-	49.670-27

Fuente: A.M.V. Documentación Lonja. Caja 86, .

Apéndice numérico-15

Composición de los gastos de la Junta de Comercio de Valencia entre 1.762 y 1.804 con exclusión de los destinados a la construcción de las obras del puerto (en reales y maravedís de vellón).

Años	Salarios	mantenim. Lonja	Secretaria impresion.	Regalos Corte	Agente en Madrid	Pensiones	Experiment. gratificac.	Inversiones	Otros	TOTAL
1.762	12.000-00	5.533-25	-	4.500-00	-	-	-	-	2.670-00	24.703-25
1.763	10.410-00	19.029-15	1.757-16	-	-	-	3.384-25	6.000-00	6.171-10	46.752-32
1.764	14.430-00	-	1.230-06	11.328-00	2.389-26	-	806-00	54.000-00	2.675-13	86.859-11
1.765	14.130-00	3.474-15	1.000-17	5.747-32	4.592-30	-	75-00	10.839-04	1.128-30	40.988-26
1.766	14.880-00	4.659-23	7.727-22	5.994-08	1.825-00	-	15.165-21	-	234-11	50.482-17
1.767	17.787-06	13.372-19	4.360-22	-	9.202-23	-	12.101-04	36.600-00	15.870-30	109.295-02
1.768	24.567-17	324-25	788-21	7.008-23	3.361-06	-	921-13	18.300-00	27.241-10	82.513-13
1.769	22.680-00	2.562-15	1.673-22	17.638-30	11.657-08	-	35.276-02	-	7.834-17	99.322-26
1.770	19.680-00	2.381-23	1.466-21	-	31.200-00	-	29.177-21	-	16.274-13	100.180-10
1.771	281.403-21	1.003-30	973-08	7.244-23	2.996-23	-	11.349-27	22.734-00	2.272-15	329.978-20
1.772	74.100-30	866-08	1.113-04	8.018-02	4.032-08	-	19.588-19	-	20.080-31	127.800-00
1.773	106.273-02	360-00	3.117-09	12.978-15	3.418-10	-	27.613-19	-	1.051-23	154.812-10
1.774	109.068-17	4.053-17	2.898-19	7.375-30	-	-	13.459-06	-	10.040-19	146.896-06
1.775	102.152-27	4.377-32	2.732-32	7.038-04	4.414-27	1.746-04	9.721-11	-	27.721-17	159.905-18
1.776	101.625-29	660-00	2.980-06	7.774-08	3.984-12	6.984-12	42.028-19	-	5.508-25	171.546-09
1.777	104.661-12	953-08	26.052-23	7.886-23	-	6.984-12	138.592-21	24.117-04	25.890-27	335.138-28
1.778	126.073-11	14.219-28	11.391-03	9.140-32	18.543-20	18.445-02	64.804-16	2.495-14	22.309-10	286.423-00

<u>Años</u>	<u>Salarios</u>	<u>mantenim. Lonja</u>	<u>Secretaría impresión.</u>	<u>Regalos Corte</u>	<u>Agente en Madrid</u>	<u>Pensiones</u>	<u>Experiment. gratificac.</u>	<u>Inversión</u>	<u>Otros</u>	<u>TOTAL</u>
1.779	141.884-05	20.190-24	2.611-14	9.587-28	32.058-28	23.411-30	90.829-33	67.668-16	15.066-00	403.309-08
1.780	142.225-32	3.349-18	4.974-30	10.621-16	15.000-00	23.111-26	201.770-32	60.235-10	42.210-00	503.499-28
1.781	139.247-03	1.870-02	1.312-24	10.366-18	-	21.936-26	29.100-01	-	8.150-00	211.983-06
1.782	151.565-25	9.857-02	446-23	11.125-13	-	28.231-26	22.041-03	-	7.965-00	231.232-24
1.783	150.716-30	361-14	5.814-13	11.190-08	-	27.011-26	1.688-00	673-04	23.192-00	220.647-27
1.784	149.355-19	7.484-14	1.795-32	11.509-30	6.276-15	25.711-26	9.760-19	-	12.300-20	224.195-05
1.785	139.997-05	7.774-06	2.053-31	10.877-14	-	28.011-26	-	-	20.513-01	209.227-15
1.786	124.534-00	7.250-20	1.309-06	10.656-09	-	27.011-27	4.724-10	-	1.683-14	177.169-17
1.787	119.904-33	2.019-30	1.307-26	10.525-14	5.407-18	28.011-26	2.051-18	-	9.623-10	178.852-05
1.788	122.865-30	1.373-26	1.951-17	11.351-02	3.525-30	28.967-06	4.927-18	-	6.696-07	181.659-00
1.789	127.080-08	11.674-26	2.964-07	-	-	24.411-26	6.848-20	6.368-30	13.053-01	192.401-16
1.790	128.442-25	17.643-02	2.729-29	-	3.452-03	23.645-04	31.788-32	-	38.007-09	245.709-02
1.791	126.016-13	2.449-22	4.016-22	-	-	21.911-26	47.964-22	9.858-02	10.624-21	222.841-26
1.792	127.266-10	1.253-26	1.542-24	-	3.290-20	19.245-02	28.012-00	-	2.842-06	183.452-20
1.793	118.376-05	2.069-02	3.492-06	-	3.172-14	20.271-26	11.629-02	4.780-02	20.095-10	183.885-33
1.794	111.851-08	3.650-06	1.868-28	-	8.500-00	21.833-26	420-08	-	51.034-18	199.158-26
1.795	116.582-31	1.827-26	4.520-14	-	35.595-00	21.473-20	-	66.657-18	29.932-27	276.590-00
1.796	141.241-01	3.605-32	640-00	-	7.912-10	24.403-31	3.261-06	-	15.178-20	196.242-32

<u>Años</u>	<u>Salarios</u>	<u>mantenim. Lonja</u>	<u>Secretaría impresion.</u>	<u>Regalos Corte</u>	<u>Agente en Madrid</u>	<u>Pensiones</u>	<u>Experiment. gratificac.</u>	<u>Inversión</u>	<u>Otros</u>	<u>TOTAL</u>
1.797	129.639-31	5.613-32	343-00	-	13.368-00	21.801-00	82.654-17	79.649-10	29.225-01	362.294-23
1.798	92.902-24	518-18	7.203-21	-	12.609-23	8.848-00	21.367-18	-	25.555-30	169.006-07
1.799	169.157-28	1.121-16	1.923-22	-	-	37.420-20	105.251-21	-	68.091-26	382.966-31
1.800	89.015-03	1.965-04	2.976-14	-	7.920-00	18.592-02	212-00	-	2.788-12	123.469-04
1.801	133.927-19	361-14	2.086-06	-	-	22.676-02	-	-	1.597-26	160.648-33
1.802	149.065-23	4.427-16	1.506-08	-	-	27.172-02	3.894-16	-	155.496-20	341.562-17
1.803	124.485-20	1.089-28	1.593-20	-	116-11	20.805-30	-	40.000-00	63.779-23	251.870-30
1.804	131.753-25	570-16	3.296-13	-	1.849-11	20.805-30	-	-	4.202-30	162.478-23

Fuente: A.M.V. Documentación Lonja. Caja 86, .

Apéndice numérico -/6

Gastos de la Junta de Comercio de Valencia destinados a la construcción del puerto entre 1.792 y 1.804 (en reales y maravedís de vellón)

<u>Años</u>	<u>Gastos obras</u>	<u>devolución préstamos</u>	<u>ahono intereses</u>	<u>perjuicios reducción vales reales</u>	<u>caudal ocupado</u>	<u>TOTAL</u>
1.792	1.296.424-14	-	-	-	-	1.296.424-14
1.793	1.890.894-15	181.643-29	8.553-14	-	-	2.081.091-24
1.794	2.687.167-14	180.000-00	95.990-15	-	-	2.963.157-29
1.795	710.632-08	596.182-02	247.605-21	-	-	1.554.419-31
1.796	2.994.891-12	427.500-00	169.996-06	309.766-20	-	3.902.154-04
1.797	1.294.395-17	178.972-03	409.349-05	158.874-12	-	2.041.591-03
1.798	-	418.194-26	398.272-04	-	3.163.444-32	3.979.911-28
1.803	-	-	-	-	-	263.317-01
1.804	-	-	-	-	-	33.114-20

Fuente: A.M.V. Documentación Lonja. Caja 86₃.

Apéndice numérico-17

Porcentajes que, sobre el valor total, suponía cada una de las partidas que componían los ingresos de la Junta de Comercio de Valencia entre 1.763 y 1.807

<u>Años</u>	<u>derecho consular Ad.Valenc.</u>	<u>derecho consular Alicante</u>	<u>desgaste material navegación</u>	<u>derechos sobre la seda</u>	<u>Producto experimentos</u>	<u>Otros ingresos obras puerto</u>	<u>Otros</u>
1.763	100	-	-	-	-	-	-
1.764	100	-	-	-	-	-	-
1.765	100	-	-	-	-	-	-
1.766	100	-	-	-	-	-	-
1.767	100	-	-	-	-	-	-
1.768	100	-	-	-	-	-	-
1.769	100	-	-	-	-	-	-
1.770	100	-	-	-	-	-	-
1.771	100	-	-	-	-	-	-
1.772	100	-	-	-	-	-	-
1.773	87,16	12,83	-	-	-	-	-
1.774	90,64	9,35	-	-	-	-	-
1.775	64,63	35,35	-	-	-	-	-
1.776	58,16	41,83	-	-	-	-	-
1.777	22,85	72,28	-	-	4,85	-	-
1.778	38,72	33,93	2,38	5,30	19,65	-	-
1.779	47,84	38,53	3,07	-	-	-	10,55

<u>Años</u>	<u>derecho consular Ad.Valenc.</u>	<u>derecho consular Alicante</u>	<u>desgaste material navegación</u>	<u>derechos sobre la seda</u>	<u>Producto experimentos</u>	<u>Otros ingresos obras puerto</u>	<u>Otros</u>
1.780	59,16	38,76	0,55	-	1,50	-	-
1.781	51,35	34,51	1,06	8,21	-	-	4,85
1.782	46,64	30,65	6,43	5,13	9,18	-	1,95
1.783	51,63	40,47	-	7,43	0,34	-	0,11
1.784	57,76	38,92	2,56	-	0,74	-	-
1.785	72,08	16,42	0,48	3,12	4,52	-	3,34
1.786	78,44	15,98	-	3,16	0,40	-	1,99
1.787	81,18	10,14	-	4,25	0,38	-	4,03
1.788	83,30	9,83	1,59	4,88	0,38	-	-
1.789	81,36	10,58	-	4,83	1,16	-	2,05
1.790	83,34	9,84	2,37	4,20	0,24	-	-
1.791	73,50	7,64	0,70	-	-	-	18,14
1.792	34,86	4,04	-	-	0,15	60,93	-
1.793	24,91	-	-	32,82	-	33,02	9,24
1.794	17,76	0,54	-	12,59	-	69,09	-
1.795	28,20	-	-	21,83	0,01	49,93	-
1.796	10,57	-	-	7,48	-	81,58	0,34
1.797	18,39	-	-	17,73	-	53,57	10,29

<u>Años</u>	<u>derecho consular Ad.Valenc.</u>	<u>derecho consular Alicante</u>	<u>desgaste material navegación</u>	<u>derechos sobre la seda</u>	<u>Producto experimentos</u>	<u>Otros ingresos obras puerto</u>	<u>Otros</u>
1.798	10,97	-	-	6,56	9,93	-	72,53
1.799	39,85	-	-	-	0,14	-	59,99
1.800	96,08	-	-	-	3,63	-	0,27
1.801	98,82	-	-	-	1,17	-	-
1.802	95,57	-	-	-	4,42	-	0,004
1.803	96,70	-	0,24	-	2,87	-	0,16
1.804	86,10	-	6,11	-	2,82	-	4,94
1.805	83,66	-	12,33	-	3,98	-	-
1.806	71,98	-	22,48	-	-	-	5,53
1.807	95,45	-	-	-	4,54	-	-

Fuente: A.M.V. Documentación Lonja. Caja 86, .

Apéndice numérico-18

Porcentajes que, sobre el total, suponía cada una de las partidas que componían los gastos de la Junta de Comercio de Valencia entre 1.762 y 1.804, con exclusión de los destinados a las obras del puerto

<u>Años</u>	<u>Salarios</u>	<u>mantenim. Lonja</u>	<u>Secretaría impresion.</u>	<u>Regalos Corte</u>	<u>Agente en Madrid</u>	<u>Pensiones</u>	<u>Experim. gratific.</u>	<u>Inversión</u>	<u>Otros</u>
1.762	48,57	22,39	-	18,21	-	-	-	-	10,80
1.763	22,26	40,70	3,75	-	-	-	7,23	12,83	13,19
1.764	16,61	-	1,41	13,04	2,75	-	0,92	62,16	3,07
1.765	34,47	8,47	2,43	14,02	11,20	-	0,18	26,44	2,75
1.766	29,47	9,22	15,30	11,87	3,61	-	30,03	-	0,46
1.767	16,27	12,23	3,98	-	8,41	-	11,07	33,48	14,52
1.768	29,77	0,39	0,95	8,49	4,07	-	1,11	22,17	33,01
1.769	22,83	2,57	1,68	17,75	11,73	-	35,51	-	7,88
1.770	19,64	2,37	1,46	-	31,14	-	29,12	-	16,24
1.771	85,27	0,30	0,29	2,19	0,90	-	3,43	6,88	0,68
1.772	57,98	0,67	0,87	6,27	3,15	-	15,32	-	15,71
1.773	68,64	0,23	2,01	8,38	2,20	-	17,83	-	0,67
1.774	74,24	2,75	1,97	5,02	-	-	9,16	-	6,83
1.775	63,88	2,73	1,70	4,40	2,76	1,09	6,07	-	17,33
1.776	59,24	0,38	1,73	4,53	2,32	4,07	24,49	-	3,21
1.777	31,22	0,28	7,77	2,35	-	2,08	41,35	7,19	7,72
1.778	44,01	4,96	3,97	2,84	6,47	6,43	22,62	0,87	7,78

<u>Años</u>	<u>Salarios</u>	<u>mantenim. Lonja</u>	<u>Secretaría impresion.</u>	<u>Regalos Corte</u>	<u>Agente en Madrid</u>	<u>Pensiones</u>	<u>Experim. gratific.</u>	<u>Inversión</u>	<u>Otros</u>
1.779	35,17	5,00	0,64	2,37	7,94	5,80	22,52	16,77	3,73
1.780	28,24	0,66	0,98	2,10	2,97	4,59	40,07	11,96	8,38
1.781	65,68	0,88	0,61	4,89	-	10,34	13,72	-	3,84
1.782	65,54	4,26	0,19	4,81	-	12,20	9,53	-	3,44
1.783	68,30	0,16	2,63	5,07	-	12,24	0,76	0,30	10,51
1.784	66,61	3,33	0,80	5,13	2,79	11,46	4,35	-	5,48
1.785	66,91	3,71	0,98	5,19	-	13,38	-	-	9,80
1.786	70,29	4,09	0,73	6,01	-	15,24	2,66	-	0,94
1.787	67,04	1,12	0,73	5,88	3,02	15,66	1,14	-	5,38
1.788	67,63	0,75	1,07	6,24	1,94	15,94	2,71	-	3,68
1.789	66,04	6,06	1,54	-	-	12,68	3,55	3,30	6,78
1.790	52,27	7,18	1,11	-	1,14	9,62	19,93	-	15,46
1.791	56,54	1,09	1,80	-	-	9,83	21,52	4,42	4,76
1.792	69,37	0,68	0,84	-	1,79	10,49	15,26	-	1,54
1.793	64,37	1,12	1,89	-	1,72	11,02	6,32	2,59	10,92
1.794	56,16	1,83	0,93	-	4,26	10,96	0,21	-	25,62
1.795	42,14	0,66	1,63	-	12,86	7,76	-	24,09	10,82
1.796	71,97	1,83	0,32	-	4,03	12,43	1,66	-	7,73

776

<u>Años</u>	<u>Salarios</u>	<u>mantenim. Lonja</u>	<u>Secretaría impresion.</u>	<u>Regalos Corte</u>	<u>Agente en Madrid</u>	<u>Pensiones</u>	<u>Experim. gratific.</u>	<u>Inversión</u>	<u>Otros</u>
1.797	35,78	1,54	0,09	-	3,68	6,01	22,81	21,98	8,06
1.798	54,96	0,30	4,26	-	7,46	5,23	12,64	-	15,12
1.799	44,17	0,29	0,50	-	-	9,77	27,48	-	17,77
1.800	72,09	1,59	2,41	-	6,41	15,05	0,17	-	2,25
1.801	83,36	0,22	1,29	-	-	14,11	-	-	0,99
1.802	43,64	1,29	0,44	-	-	7,95	1,14	-	45,52
1.803	49,42	0,43	0,63	-	0,04	8,26	-	15,88	25,32
1.804	81,08	0,35	2,02	-	1,13	12,80	-	-	2,58

Fuente: A.M.V. Documentación Lonja. Caja 86, .

Apéndice numérico-19

Relaciones de parentesco, aportaciones de capital y distribución de los beneficios en los contratos de formación de compañía de comercio al por mayor (tanto generales como comanditarias) localizados. Ordenación cronológica.

<u>Año</u>	<u>Socios</u>	<u>Parentesco o relación con el 1º</u>	<u>% aport. fondos</u>	<u>% partic. benef.</u>	<u>Capital total</u>
1.715	Juan B. Causa	-	66,66	60	8.790 L.
	Juan Causa	Primo	33,33	40	
1.738	Pedro Verges	-	92	66,6	54.308 L.
	Pedro Verges Sal.	Sobrino	8	33,3	
1.738	Juan B. Causa	-	49	31,25	53.000 L.
	Juan Causa	Primo	49	37,50	
	Antonio Causa	Hijo	2	12,50	
	Juan B. Batifora	Sobrino-factor	0	18,75	
1.745	Pedro Verges	-	89	0	56.000 L.
	Bonifacio Verges	Hijo	0	40	
	Pedro Verges Sal.	Sobrino-yerno	11	40	
	Marcial Guiraudeta	Factor	0	10	
	Juan Lostau	Factor	0	10	
1.747	Ignacio Torralba	-	0	46,62	2.000 L.
	Joseph Badia	?	50	26,64	
	Joseph Torralba	?	25	13,32	
	Nicolas Candéal	?	25	13,32	
1.749	Juan Causa	-	57	42,85	45.500 L.
	Antonio Causa	Sobrino	28,5	21,42	
	Jaime Causa	Hijo	14,5	10,71	
	Juan B. Batifora	Sobrino-factor	0	21,42	
	Juan B. Balarino	Sobrino-factor	0	3,57	

<u>Año</u>	<u>Socios</u>	<u>Parentesco o relación con el 1º</u>	<u>% aport. fondos</u>	<u>% partic. benef.</u>	<u>Capital total</u>
1.752	Juan Causa	-	67,5	30	38.500 L.
	Jaime Causa	Hijo	19,5	30	
	Juan B. Batifora	Sobrino-factor	12,9	30	
	Bernardo Ferraro	Sobrino-factor	0	10	
1.755	Bartolomé Lasso	-	100	50	3.000 L.
	Andrés Robi	?	0	50	
1.757	Agustin Emperador	-	100	80	17.597 L.
	Miguel Villarroya	Factor	0	20	
1.758	Luis Dabadia	-	100	66,6	?
	Luis Dabadia	?	0	16,6	
	Francisco Lostau	?	0	16,6	
1.759	Jaime Causa	-	44,25	36,1	34.000 L.
	Juan B. Batifora	Primo	41,25	44,2	
	Bernardo Ferraro	Primo	14,50	19,6	
1.760	Juan B. Batifora	-	80	71,5	25.000 L.
	Bernardo Ferraro	Primo	20	28,5	
1.764	Vicente Noguera	-	20	12,5	40.000 L.
	Agustin Emperador	?	20	12,5	
	Vicente Morera	?	20	12,5	
	Vicente Tamarit	?	20	12,5	
	A. Martin y Gil	?	20	33,3	
	Salarios factores	-	-	16,6	
1.764	Juan B. Orellana	-	89	45	11.200 L.
	F. Pazos Miranda	?	11	27,5	
	Francisco Lorente	?	0	27,5	
1.764	Isabel M. Pastor	-	41	50	25.526 L.
	Juan B. Causa	Hijo	59	50	

<u>Año</u>	<u>Socios</u>	<u>Parentesco o relación con el 12</u>	<u>% aport. fondos</u>	<u>% partic. benef.</u>	<u>Capital total</u>
1.766	Juan B. Boneli	-	54,5	50	11.000 L.
	Guillermo White	?	45,5	50	
1.766	Esteban Requier	-	88,5	66,6	174.929 L.
	Juan B. Labadia	Yerno-factor	11,5	33,3	
1.767	Agustin Villa	-	47,5	37,5	10.500 L.
	Juan B. Villa	Hijo	42,5	37,5	
	Sebastián Canto	Factor	9,5	25	
1.768	Bernardo Ferraro	-	76,5	64,5	30.000 L.
	Vicente Causa	Primo	23,5	35,5	
1.769	Mariano Buada	-	20	37,5	10.700 L.
	Antonio Barril	?	26,66	37,5	
	Josep Serrat	?	26,66	12,5	
	Bernardo Bimborro	?	26,66	12,5	
1.770	Juan B. Chornet	-	?	37,5	?
	Vicente Chornet	Hermano	?	37,5	
	Francisco Tarin	Factor	?	25	
1.770	Agustin Villa	-	52	37,5	10.000 L.
	Juan B. Villa	Hijo	48	37,5	
	Sebastian Canto	Factor	0	25	
1.773	Cia. Moore	-	?	33,3	?
	Antonio Brusola	?	?	33,3	
	Manuel Roig	?	?	16,5	
	Vicente Roig	?	?	16,5	
1.774	Agustin Villa	-	52	37,5	10.000 L.
	Juan B. Villa	Hijo	48	37,5	
	Sebastian Canto	Factor	0	25	
1.777	Manuela Causa	-	100	75	41.894 L.
	J. Gil Marques	Factor	0	25	

<u>Año</u>	<u>Socios</u>	<u>Parentesco o relación con el 1º</u>	<u>% aport. fondos</u>	<u>% partic. benef.</u>	<u>Capital total</u>
1.778	Agustin Emperador	-	50	30	26.771 L.
	Pedro Gourgues	cuñado	50	30	
	Juan Siau	factor	0	20	
	Tomás Alcacer	factor	0	20	
1.778	Juan B. Batifora	-	100	66,6	72.060 L.
	Joseph Batifora	Hijo	0	33,3	
1.779	Josepha M. Soler	-	100	66,6	?
	Joseph Peribañez	Factor	0	13,3	
	Tadeo Casas	Factor	0	13,3	
	Mariano Martínez	Factor	0	6,6	
1.780	Pedro V. Giner	-	47,8	50	8.360 L.
	Manuela Ximeno	?	22,4	22	
	Esperanza Giner	?	14,8	14	
	Josefa Giner	?	14,8	14	
1.781	Mariano Albelda	-	?	?	?
	Joseph Gascó	?	?	?	
	Vicente Oliag	?	?	?	
	Joseph Barifora	?	?	?	
1.784	Manuel Velazquez	-	50	40	20.000 L.
	Felipe López Pert.	?	50	40	
	Joaquin López Gen.	?	0	20	
1.784	Diego Valence	-	100	75	120.059 L.
	Pedro Faurie	Factor	0	12,5	
	Juan B. Dubosch	Factor	0	12,5	
1.784	J. Gil Marques	-	60	58,3	15.125 L.
	J. Gil Arias	Hijo	40	41,6	
1.785	Vague-Boneli	-	33,3	33,3	6.000 L.
	Antonio Llopis	?	33,3	33,3	
	Onofre Larcada	?	33,3	33,3	

<u>Años</u>	<u>Socios</u>	<u>Parentesco o relación con el 1º</u>	<u>% aport. fondos</u>	<u>% partic. benef.</u>	<u>Capital total</u>
	Juan B. Orellana	-	100	85	
1.785	Juan B. Orellana	Hijo	0	5	
	Ignacio Oréllana	Hijo	0	5	?
	Salvador Lorente	Factor	0	5	
1.786	Juan Beyret	-	?	50	
	Antonio Laborde	?	?	50	?
1.786	Josepha M. Soler	-	91,2	66,6	
	Joseph Peribañez	Factor	6,1	24,7	53.586 L
	Mariano Martínez	Factor	2,6	8,2	(en liqui dación)
1.786	Guillermo White	-	50	50	
	Joseph White	Primo	50	50	20.000 L
1.786	M. Inés Longas	-	43	33,3	
	Estanislao Canet	Hijo	28,5	41,6	100.000 L
	Mariano Canet	Hijo	28,5	25	
1.787	Mariano Espinosa	-	100	87,5	
	Mariano Espinosa	Hijo	0	12,5	?
1.787	Antonio P. Arias	-	37,5	33,3	
	Juan Orchell	Cuñado	37,5	33,3	4.006 L
	Antonio Caruana	?	25	33,3	
1.788	Manuela Causa	-	?	87,5	
	Tomás Emperador	Hijo	?	12,5	?
1.790	Joseph Batifora	-	100	56,25	
	Mariano Batifora	Hijo	0	31,25	81.402 L
	Joseph Batifora	Hijo	0	12,50	
1.793	Tomás Travado	-	0	50	
	Fernando Galán	Factor	100	50	28.000 L

<u>Año</u>	<u>Socios</u>	<u>Parentesco o relación con el 1º</u>	<u>% aport. fondos</u>	<u>% partic. benef.</u>	<u>Capital total</u>
1.794	Manuela Causa Tomás Emperador	- Hijo	66,6 33,3	50 50	37.650 L
1.796	Juan B. Orellana Ignacio Orellana Juan B. Orellana	- Hijo Hijo	91,7 8,2 0	44 44 12	66.325 L
1.797	Melchor Ferrer Nicasio Bueno	- Factor	100 0	66,6 33,3	?
1.798	Josepha Masot Josef Roda	- Cuñado-factor	90 10	75 25	55.311 L.
1.802	Juan Fernández Ceb. Agustin Ubeda	- Factor	58,7 41,2	50 50	94.185 L.
1.804	Josepha Masot Josef Roda	- Cuñado-factor	76,8 23,1	? ?	65.030 L.
1.804	Juan Picazo Alonso Atienza	- Cuñado	? ?	50 50	?
1.805	Josef Camps Josef Camps Pasqual Camps	- Hijo Hijo	100 0 0	50 25 25	100.000 L.
1.810	Josepha Masot Josef Roda	- Cuñado-factor	? ?	? ?	?

Fuente: Protocolos.

Apéndice numérico-20

Distribución de los componentes de los efectos domésticos en los inventarios localizados (ordenación cronológica). Valor en Libras, sueldos y dineros.

	muebles- menaje-ropas	Joyas y objetos de plata y oro	Total
Bernardo Danzelot	1.830-16-04	694-17-00	2.525-13-04
Cristobal A. Alapont	1.056-01-00	898-12-04	1.954-13-04
Pedro Lostau	7.576-07-00	1.267-13-11	8.844-00-11
Juan F. Audibert	359-15-00	-	359-15-00
Juan B. Causa	?	?	1.172-00-00
Pedro Verges	4.746-04-00	4.430-17-10	9.177-01-10
Jayme Faure	1.326-11-11	-	1.326-11-11
Vicente Canet	2.205-02-06	1.752-17-06	3.958-00-00
Pedro Morera menor	515-15-00	535-11-00	1.051-06-00
Juan B. Batifora	637-05-00	960-13-06	1.597-18-06
Ignacio Torralba	?	?	1.772-02-09
Juan Causa	-	197-13-02	197-13-02
Vicente de Pueyo	?	?	2.800-00-00
Pedro Layus	3.661-15-04	6.195-02-09	9.856-18-08
Pedro J. Noguera	1.465-01-00	1.723-10-00	3.188-11-00
Jayme Causa	1.858-08-00	1.178-18-09	3.037-06-09
Joseph Vague	?	?	4.812-12-11
Joseph Escoto	1.714-18-06	501-14-09	2.216-13-03
Blas Emperador	-	-	-
Bernardo Lasala	3.120-02-07	5.544-01-08	8.664-04-03
Antonio Bremond	1.521-13-10	472-17-11	1.994-11-09
Juan B. Benavent	571-14-00	280-06-00	852-00-00
Antonio Causa	2.540-03-00	1.885-10-00	4.425-13-00
Francisco Ferrer	1.086-04-00	1.255-07-06	2.341-11-06
Joseph Camps mayor	863-03-10	765-18-00	1.629-01-10
Esteban Requier	2.050-00-00	750-00-00	2.800-00-00
Cristobal Tarazona	662-00-00	396-11-06	1.058-11-06
Vicente Morera	1.523-10-06	704-14-04	2.228-04-10
Vicente Oliag mayor	192-05-00	-	192-05-00
Tomás Ferrer Aulet	1.375-12-00	420-07-08	1.795-19-08
Joseph Baylach	222-10-00	-	222-10-00

	<u>muebles- menaje-ropas</u>	<u>Joyas y objetos de plata y oro</u>	<u>Total</u>
Tomás Emperador	1.602-18-06	1.936-05-01	3.539-03-07
Joseph Camps Serra	1.341-15-00	834-00-06	2.175-15-06
Antonio Barril	922-09-00	199-10-00	1.121-19-00
Juan B. Orellana	2.956-06-05	3.430-14-00	6.387-00-05
Juan Milanete	61-10-00	-	61-10-00
Vicente Bladó	?	?	3.490-11-09
Honorato Dalliot	2.923-04-03	1.324-15-08	4.247-19-11
Joseph Batifora	2.517-06-10	1.591-04-07	4.108-11-05
Pedro Verges Sal.	850-07-00	684-00-00	1.534-07-00
Joseph Gil Marques	?	?	1.336-03-02
Manuel Larreynaga	958-05-03	1.232-15-05	2.191-00-08
Joseph San Julian	951-01-08	361-02-02	1.312-03-10
Pedro Courreges	1.668-05-00	533-06-07	2.201-11-07
Rafael Torres Jujol	2.848-03-03	790-19-00	3.639-02-03
Juan A. Llano	3.171-09-06	2.804-02-09	5.975-12-03
Juan Duclos	?	?	3.586-02-09
Carlos Garelli	1.435-06-00	879-07-11	2.314-13-11
Joseph Garelli	1.061-14-00	373-16-08	1.435-10-08
Juan A. Galvien	?	?	3.536-02-10
Ramón Iranzo	?	?	3.500-00-00
Roque Canet	1.393-02-01	800-02-02	2.193-04-03
Bernardo Lasala	3.092-03-06	2.573-01-03	5.665-04-09
Antonio P. Arias	?	?	2.657-12-08
Juan Fernández C.	?	?	2.723-02-09
Josef Pastor	?	?	?

Fuente: Protocolos.

Apéndice numérico-21

Composición de las mercancías existentes poseídas por los comerciantes localizados. Ordenación cronológica. (Datos en Libras. Se han eliminado los sueldos y dineros)

	<u>Stocks</u>	<u>Tejidos seda</u>	<u>Seda bruto</u>	<u>Otros tejidos</u>	<u>Alimen.</u>	<u>Metales</u>	<u>Licores</u>	<u>tintes</u>	<u>Otras materias primas</u>	<u>Otros</u>
Bernardo Danzelot	35.389	-	1.418	5.530	25.466	760	-	-	-	2.213
C.A.Alapont	1.702	588	889	224	-	-	-	-	-	-
J. F. Audibert	3.549	-	-	3.549	-	-	-	-	-	-
Jaime Faure	12.968	-	-	12.743	105	119	-	-	-	-
Vicente Canet	40.572	13.912	19.896	-	-	-	-	6.763	-	-
Ignacio Torralba	579	-	579	-	-	-	-	-	-	-
Juan Causa	6.231	1.712	4.519	-	-	-	-	-	-	-
Pedro Layus	3.888	1.756	2.101	-	-	-	-	30	-	-
Pedro J, Noguera	981	286	523	-	121	-	49	-	-	-
Joseph Escoto	18.740	4.898	13.486	-	-	-	-	355	-	-
Bernardo Lasala	20.384	7.140	12.399	482	138	-	-	223	-	-
Antonio Bremond	1.295	-	-	830	-	-	-	-	-	465
Francisco Ferrer	7.533	4.044	1.235	897	1.011	-	-	37	-	307
J. Camps mayor	10.003	3.539	6.463	-	-	-	-	-	-	-
Esteban Requier	32.220	14.064	9.724	825	5.974	-	-	1.470	-	162
Cristobal Tarazona	11.349	-	5.003	-	6.310	-	36	-	-	-
Vicente Morera	3.314	1.918	1.395	-	-	-	-	-	-	-
Tomás Emperador	3.118	1.324	1.772	-	-	-	-	22	-	-

	<u>Stocks</u>	<u>Tejidos seda</u>	<u>seda bruto</u>	<u>Otros tejidos</u>	<u>Aliment.</u>	<u>Metales</u>	<u>Licores</u>	<u>Tintes</u>	<u>Otras materias prámas</u>	<u>Otros</u>
J. Camps Serra	12.867	8.465	3.246	-	-	-	-	1.156	-	-
Antonio Barril	3.261	-	-	2.350	-	-	-	-	29	881
Juan B. Orellana	29.162	26.765	2.396	-	-	-	-	-	-	-
Honorato Dalliot	3.697	184	54	-	2.567	336	503	-	-	51
Joseph Batifora	31.464	543	-	300	7.076	100	-	954	21.704	785
J. Gil Marques	3.479	2.005	1.473	-	-	-	-	-	-	-
J. San Julian	5.839	?	?	?	?	?	?	?	?	?
Pedro Courreges	486	-	-	211	-	-	-	-	-	274
Juan A. Llano	5.066	-	-	-	5.066	-	-	-	-	-
Ramón Iranzo	5.000	5.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Roque Canet	31.840	25.903	5.485	118	-	-	-	333	-	-
B. Lasala menor	9.464	-	-	-	-	-	9.464	-	-	-
A.P. Arias	9.295	5.177	191	-	-	-	3.873	-	-	53

Fuente: Protocolos.

Apéndice numérico - 22

Porcentajes que las diversas partidas representaban sobre el valor total de las mercancías existentes poseídas por los comerciantes localizados. Ordenación cronológica

	<u>Tejidos seda</u>	<u>Seda bruto</u>	<u>Otros tejidos</u>	<u>Alimen.</u>	<u>Metales</u>	<u>Licores</u>	<u>Tintes</u>	<u>Otras materias primas</u>	<u>Otros</u>
Bernardo Danzelot	-	4,00	15,62	71,96	2,14	-	-	-	6,25
Cristobal A. Alapont	34,54	52,23	13,16	-	-	-	-	-	-
Juan F. Audibert	-	-	100,00	-	-	-	-	-	-
Jaime Faure	-	-	98,26	0,80	0,91	-	-	-	-
Vicente Canet	34,28	49,03	-	-	-	-	16,66	-	-
Ignacio Torralba	-	100,00	-	-	-	-	-	-	-
Juan Causa	27,47	72,52	-	-	-	-	-	-	-
Pedro Layus	45,16	54,03	-	-	-	-	0,77	-	-
Pedro J. Noguera	29,15	53,31	-	12,33	-	4,99	-	-	-
Joseph Escoto	26,13	71,76	-	-	-	-	1,89	-	-
Bernardo Lasala	35,02	60,82	2,36	0,67	-	-	1,09	-	-
Antonio Bremond	-	-	64,09	-	-	-	-	-	35,90
Francisco Ferrer	53,68	16,39	11,90	13,42	-	-	0,49	-	4,07
J. Camps mayor	35,37	64,61	-	-	-	-	-	-	-
Esteban Requier	43,64	30,18	2,56	18,54	-	-	4,56	-	0,50
Cristobal Tarazona	-	44,08	-	55,59	-	0,31	-	-	-
Vicente Morera	57,87	42,09	-	-	-	-	-	-	-
Tomás Emperador	42,46	56,83	-	-	-	-	0,70	-	-

	<u>Tejidos seda</u>	<u>Seda bruto</u>	<u>Otros tejidos</u>	<u>Alimen.</u>	<u>Metales</u>	<u>Licores</u>	<u>Tintes</u>	<u>Otras materias primas</u>	<u>Otros</u>
J. Camps Serra	65,78	25,22	-	-	-	-	8,98	-	-
Antonio Barril	-	-	72,06	-	-	-	-	0,88	27,00
Juan B. Orellana	91,78	8,21	-	-	-	-	-	-	-
Honorato Dalliot	4,97	1,46	-	69,43	9,08	13,60	-	-	1,37
Joseph Batifora	1,72	-	0,95	22,48	0,31	-	3,03	68,98	2,49
J. Gil Marques	57,63	42,33	-	-	-	-	-	-	-
J. San Julian	?	?	?	?	?	?	?	?	?
Pedro Courreges	-	-	43,41	-	-	-	-	-	56,37
Juan A. Llano	-	-	-	100,00	-	-	-	-	-
Ramón Iranzo	100,00	-	-	-	-	-	-	-	-
Roque Canet	81,35	17,22	0,37	-	-	-	1,04	-	-
B. Lasala menor	-	-	-	-	-	100,00	-	-	-
Antonio P. Arias	55,69	2,05	-	-	-	41,66	-	-	0,57

Fuente: Protocolos.

	<u>Facturado</u>	<u>Tejidos seda</u>	<u>Seda bruto</u>	<u>Barrilla sosa</u>	<u>Lana</u>	<u>Cáñamo</u>	<u>Alimen.</u>	<u>Licores</u>	<u>Tintes</u>	<u>Otros</u>
Antonio Barril	487	-	-	-	-	-	-	-	-	487
Juan B. Orellana	11.059	11.059	-	-	-	-	-	-	-	-
Honorato Dalliot	11.564	-	828	5.722	-	-	-	4.720	-	293
Joseph Batifora	29.682	29.538	-	-	144	-	-	-	-	-
J. Gil Marques	15.968	15.968	-	-	-	-	-	-	-	-
J. San Julian	19.087	-	-	-	-	-	18.760	-	-	327
R. Torres Jujol	2.029	-	-	-	-	-	2.029	-	-	-
Juan A. Llano	4.917	-	-	-	-	4.917	-	-	-	-
Carlos Garelli	2.882	2.882	-	-	-	-	-	-	-	-
Ramón Iranzo	2.500	2.500	-	-	-	-	-	-	-	-
Roque Canet	16.440	16.440	-	-	-	-	-	-	-	-
B. Lasala menor	5.783	3.789	-	-	-	-	-	-	-	1.994
Antonio P. Arias	140	140	-	-	-	-	-	-	-	-

Fuente: Protocolos.

	<u>Tejidos seda</u>	<u>Seda bruto</u>	<u>Barrilla sosa</u>	<u>Lana</u>	<u>Cáñamo</u>	<u>Alimen.</u>	<u>Licores</u>	<u>Tintes</u>	<u>Otros</u>
A. Barril	-	-	-	-	-	-	-	-	100,00
J.B. Orellana	100,00	-	-	-	-	-	-	-	-
H. Dalliot	-	7,16	49,48	-	-	-	40,81	-	2,53
J. Batifora	99,51	-	-	0,48	-	-	-	-	-
J. Gil Marques	100,00	-	-	-	-	-	-	-	-
J. San Julian	-	-	-	-	-	98,28	-	-	1,71
R. Torres Jujol	-	-	-	-	-	100,00	-	-	-
J.A. Llano	-	-	-	-	100,00	-	-	-	-
C. Garelli	100,00	-	-	-	-	-	-	-	-
R. Iranzo	100,00	-	-	-	-	-	-	-	-
R. Canet	100,00	-	-	-	-	-	-	-	-
B. Lasala	65,51	-	-	-	-	-	-	-	34,48
A.P. Arias	100,00	-	-	-	-	-	-	-	-

Fuente: Protocolos.

Apéndice numérico - 25

Destino de las mercancías facturadas por los comerciantes localizados. Ordenación cronológica.
(datos en Libras. Se han eliminado los sueldos y dineros).

	Factur.	Améric.	Cádiz	Resto			Pais		Lyon	Londres	Amst.	Otros
				Andal.	Badaj.	Madrid	Murcia	Catal.	Valenc.			
B. Danzelot	6.421	421	373	-	-	-	-	-	4.160	-	-	1.466
C.A. Alapont	2.534	-	2.534	-	-	-	-	-	-	-	-	-
P. Lostau	257	-	-	-	103	-	-	-	-	-	-	153
J.F. Audibert	4.745	-	-	-	-	-	-	4.745	-	-	-	-
P. Morera	26.192	26.192	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
J. Causa	2.900	-	2.900	-	-	-	-	-	-	-	-	-
P. Layus	18.990	2.229	13.216	-	-	1.329	2.151	-	-	-	-	-
P.J. Noguera	17.123	11.221	5.901	-	-	-	-	-	-	-	-	-
J. Escoto	15.085	-	15.085	-	-	-	-	-	-	-	-	-
B. Lasala	11.996	1.773	7.896	-	-	-	-	2.326	-	-	-	-
J.B. Benavent	6.735	120	4.846	1.769	-	-	-	-	-	-	-	-
J. Camps mayor	6.629	-	6.629	-	-	-	-	-	-	-	-	-
E. Requier	158.727	-	7.421	-	288	-	-	-	15.857	118.639	16.521	-
V. Morera	35.889	20.884	12.080	225	-	2.700	-	-	-	-	-	-
T. Emperador	9.015	2.044	6.970	-	-	-	-	-	-	-	-	-
J. Camps Serra	3.807	-	2.626	-	-	1.181	-	-	-	-	-	-

266

	<u>Factur.</u>	<u>Améric.</u>	<u>Cádiz</u>	<u>Resto</u> <u>Andal.</u>	<u>Badaj.</u>	<u>Madrid</u>	<u>Murcia</u>	<u>Catal.</u>	<u>Pais</u> <u>Valen.</u>	<u>Lyon</u> <u>Marse.</u>	<u>Londres</u>	<u>Amste.</u>	<u>Otros</u>
A. Barril	487	-	-	-	-	-	-	-	157	330	-	-	-
J.B. Orellana	11.059	2.125	8.934	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
H. Dalliot	11.564	-	5.013	-	-	-	-	-	-	2.078	4.472	-	-
J. Batifora	29.682	-	29.538	-	-	-	-	-	-	-	-	144	-
J. Gil Marques	15.968	802	15.165	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
J. San Julian	19.087	-	18.760	-	-	-	-	-	327	-	-	-	-
R. Torres Jujol	2.029	-	-	-	-	-	-	2.029	-	-	-	-	-
J.A. Llano	4.917	-	-	-	-	-	-	-	4.917	-	-	-	-
C. Garelli	2.882	-	2.882	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
R. Iranzo	2.500	-	-	-	-	2.500	-	-	-	-	-	-	-
R. Canet	16.440	4.260	12.179	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
B. Lasala	5.783	1.994	3.789	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
A.P. Arias	140	-	140	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Fuente: Protocolos.

Apéndice numérico - 26

Porcentajes que lo remitido a cada zona representaba sobre el valor total de las mercancías facturadas por los comerciantes localizados. Ordenación cronológica.

	<u>Améric.</u>	<u>Cádiz</u>	<u>Resto Andal.</u>	<u>Badaj.</u>	<u>Madrid</u>	<u>Murcia</u>	<u>Catal.</u>	<u>Pais Valenc.</u>	<u>Lyon Marse.</u>	<u>Londres</u>	<u>Amst.</u>	<u>Otros</u>
B. Danzelot	6,55	5,80	-	-	-	-	-	-	64,78	-	-	22,83
G.A. Alapont	-	100,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
P. Lostau	-	-	-	40,07	-	-	-	-	-	-	-	59,53
J.F. Audibert	-	-	-	-	-	-	-	100,00	-	-	-	-
P. Morera	100,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
J. Causa	-	100,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
P. Layus	11,73	69,59	-	-	7,33	11,32	-	-	-	-	-	-
P.J. Noguera	65,53	34,46	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
J. Escoto	-	100,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
B. Lasala	14,77	65,82	-	-	-	-	-	19,38	-	-	-	-
J.B. Benavent	1,78	71,95	26,26	-	-	-	-	-	-	-	-	-
J. Camps mayor	-	100,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
E. Requier	-	4,67	-	0,18	-	-	-	-	9,99	74,74	10,40	-
V. Morera	58,19	33,65	0,62	-	7,52	-	-	-	-	-	-	-
T. Emperador	22,67	77,31	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
J. Camps Serra	-	68,97	-	-	31,02	-	-	-	-	-	-	-

	<u>Améric.</u>	<u>Cádiz</u>	<u>Resto Andal.</u>	<u>Badaj.</u>	<u>Madrid</u>	<u>Murcia</u>	<u>Catal.</u>	<u>Pais Valenc.</u>	<u>Lyon Marse.</u>	<u>Londres</u>	<u>Amst.</u>	<u>Otros</u>
A. Barril	-	-	-	-	-	-	-	32,23	67,76	-	-	-
J.B. Orellana	19,21	80,78	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
H. Dalliot	-	43,35	-	-	-	-	-	-	17,96	38,67	-	-
J. Batifora	-	99,51	-	-	-	-	-	-	-	-	0,48	-
J. Gil Marques	5,02	94,97	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
J. San Julian	-	98,28	-	-	-	-	-	1,71	-	-	-	-
R. Torres Jujol	-	-	-	-	-	-	100,00	-	-	-	-	-
J.A. Llano	-	-	-	-	-	-	-	100,00	-	-	-	-
C. Garelli	-	100,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
R. Iranzo	-	-	-	-	100,00	-	-	-	-	-	-	-
R. Canet	25,91	74,08	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
B. Lasala	34,48	65,51	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
A.P. Arias	-	100,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Fuente: Protocolos.

Apéndice numérico -27

Composición de los créditos poseidos por los comerciantes localizados. Ordenación cronológica.
(Datos en Libras. Se han eliminado los sueldos y dineros)

	<u>Crédit.</u>	<u>Part.</u> <u>cias.</u>	<u>Riesgo</u> <u>Y</u> <u>arrien.</u>	<u>Andalu.</u>	<u>Améric.</u>	<u>Madrid</u>	<u>Casti</u>	<u>Catal.</u>	<u>Pais</u>			<u>Otros</u> <u>int. y</u> <u>nacion.</u>
								<u>Valen.</u>	<u>Franc.</u>	<u>Inglat.</u>	<u>Holan.</u>	
B. Danzelot	24.323	1.393	5.600	148	-	-	-	9.782	2.742	-	-	4.656
C. & Alapont	10.144	-	-	3.918	-	3.373	-	2.548	-	-	-	304
P. Lostau	13.480	8.900	-	807	-	40	-	1.506	49	-	-	2.175
J. F. Audibert	14.942	-	-	-	-	-	-	10.243	4.699	-	-	-
J.B. Causa	37.059	36.409	-	-	-	-	-	650	-	-	-	-
P. Verges	56.719	50.000	-	-	-	-	-	6.719	-	-	-	-
J. Faure	27.129	6.706	-	-	-	-	-	20.292	1.130	-	1	-
V. Canet	22.971	250	-	1.007	-	2.795	-	18.918	-	-	-	-
P. Morera	601	-	-	-	-	-	-	601	-	-	-	-
J.B. Batifora	15.220	15.220	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
I. Torralba	2.111	996	-	-	-	-	92	1.022	-	-	-	-
J. Causa	39.303	35.627	-	-	-	-	-	3.680	-	-	-	-
V. Pueyo	40.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	40.000
P. Layus	11.670	-	-	103	-	-	712	6.289	-	-	-	4.564
P. J. Noguera	14.391	2.400	-	5.290	-	918	-	5.782	-	-	-	-
J. Causa	22.265	18.200	-	-	-	-	-	4.065	-	-	-	-
J. Vague	10.470	10.470	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
J. Escoto	44.824	-	-	30.663	1.480	-	-	12.680	-	-	-	-

	<u>Crédit.</u>	<u>Part.</u>	<u>Riesgo</u> <u>y</u> <u>arrien.</u>	<u>Andalu.</u>	<u>Améric.</u>	<u>Madrid</u>	<u>Casti.</u>	<u>Catal.</u>	<u>Pais</u> <u>Valen.</u>	<u>Franc.</u>	<u>Inglat.</u>	<u>Holan.</u>	<u>Otros</u> <u>int. y</u> <u>nacion.</u>
J. Gil Marques	13.942	-	-	7.153	-	-	-	-	5.683	-	-	-	1.105
M. Larrinaga	37.803	25.803	7.914	-	-	-	-	-	4.084	-	-	-	-
J. San Julian	53.981	12.519	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	41.461
P. Courreges	20.480	-	-	1.900	-	-	-	-	17.481	106	3	-	988
R. Torres Jujol	40.249	24.385	-	714	-	3	-	1.402	10.552	-	-	-	3.192
J.A. Llano	62.372	31.788	14.994	-	-	502	-	-	5.516	-	-	-	-
J. Duclos	283.405	-	5.000	8.007	31.730	11.344	4.663	2.257	157.188	15.895	-	-	47.318
C. Garelli	1.141	-	-	-	-	-	-	-	1.141	-	-	-	-
J. Garelli	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
J.A. Galvien	116.643	113.802	-	-	-	-	-	-	1.383	-	-	-	1.457
R. Iranzo	6.537	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6.537
R. Canet	26.494	-	-	12.202	3.360	958	1.283	-	4.168	-	-	-	4.521
B. Lasala	24.624	-	-	549	-	-	-	578	11.378	691	-	-	11.426
A.P. Arias	36.815	-	-	8.794	4.210	1.387	3.047	12	3.631	-	-	-	15.730
J. Fernandez	49.169	46.976	-	-	-	-	-	-	2.193	-	-	-	-
J. Pastor	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Apéndice numérico - 28

Distribución geográfica de las extensiones de tierras poseídas por los comerciantes localizados. Ordenación cronológica. (datos en hanegadas).

JUAN BAUTISTA CAUSA (1.749).

	<u>huerta</u>	<u>secano</u>	<u>marjal</u>	<u>otras</u>	<u>total</u>
Manises	-	-	-	548,50	548,50
Albuixech	-	-	-	232,00	232,00
Masamagrell	-	-	-	81,50	81,50
Huerta Valencia	71,00	-	-	-	71,00
Meliana	18,00	-	-	-	18,00
El Puig	-	-	-	15,00	15,00
Albalat Sorells	-	-	-	10,50	10,50
L`Horta	89,00	-	-	887,50	976,50
Bétera	-	-	-	17,50	17,50
TOTAL	89,00	-	-	905,00	994,00

PEDRO VERGES (1.751)

	<u>Huerta</u>	<u>secano</u>	<u>marjal</u>	<u>otras</u>	<u>total</u>
Quart	102	473	-	-	575
Alcacer	-	108	-	-	108
Huerta Valencia	107	-	-	-	107
Aldaya	56,5	-	-	-	56,5
Ruzafa	30	-	-	-	30
Mislata	26	-	-	-	26
Benimaclet	18	-	-	-	18
Meliana	12	-	-	-	12
TOTAL	351,5	581	-	-	932,5

JUAN CAUSA (1.756)

	<u>huerta</u>	<u>secano</u>	<u>marjal</u>	<u>otras</u>	<u>total</u>
Huerta Valencia	102,50	-	-	-	102,50
Alboraya	90	-	-	-	90
Puzol	55	-	-	-	55
Foyos	-	18	-	-	18
Vinalesa	13,5	-	-	-	13,5
Manises	11	-	-	-	11
Benimámet	6	-	-	-	6
Puebla Farnals	3	-	-	-	3
TOTAL	<u>281</u>	<u>18</u>	-	-	<u>299</u>

VICENTE CANET (1.754)

	<u>huerta</u>	<u>secano</u>	<u>marjal</u>	<u>otras</u>	<u>total</u>
Sedavi	30	-	-	-	30

VICENTE PUEYO (1.756)

	<u>huerta</u>	<u>secano</u>	<u>marjal</u>	<u>otras</u>	<u>total</u>
Quart	-	60	-	-	60
L`Horta		<u>60</u>			<u>60</u>
Ribarroja	2.400	-	-	-	2.400
Chiva	564	58	-	-	622
TOTAL	<u>2.964</u>	<u>118</u>	-	-	<u>3.082</u>

PEDRO LAYUS (1.758)

	<u>huerta</u>	<u>secano</u>	<u>marjal</u>	<u>otras</u>	<u>total</u>
Huerta Valencia	94	-	-	-	94
Alaquas	-	77	-	-	77
Masanasa	55	-	-	-	55
Quart	15	-	-	-	15

1000

	<u>huerta</u>	<u>secano</u>	<u>marjal</u>	<u>otras</u>	<u>total</u>
Moncada	13	-	-	-	13
Ruzafa	11	-	-	-	11
Aldaya	10,5	-	-	-	10,5
Campanar	6	-	-	-	6
Chirivella	3	-	-	-	3
TOTAL	207,5	77	-	-	284,5

PEDRO JUAN NOGUERA (1.758)

	<u>huerta</u>	<u>secano</u>	<u>marjal</u>	<u>otras</u>	<u>total</u>
Manises	60,44	462	-	-	522,44
Torrente	137,50	225	-	-	362,50
Quart	16	224,50	-	-	240,50
Alaquas	37	188,50	-	7	232,50
Chirivella	48	10	-	-	58
Picasent	-	48	-	-	48
Paterna	8	-	-	-	8
L`Horta	306,94	1.158	-	7	1.471,94
Ribarroja	6	180	68	12	266
Villamarchante	36,82	48	111,65	-	196,47
Chiva	23,50	100,50	-	-	124
TOTAL	373,26	1.486,50	179,65	19	2.058,41

JAIME CAUSA (1.760)

	<u>huerta</u>	<u>secano</u>	<u>marjal</u>	<u>otras</u>	<u>total</u>
Alboraya	90	-	-	-	90
Huerta Valencia	15	-	-	-	15
Campanar	9	-	-	-	9
Albuixech	-	8	-	-	8
L`Horta	114	8	-	-	122
Betera	27,5	36	-	-	63,5
TOTAL	141,5	44	-	-	185,5



BERNARDO LASALA (mayor) (1.762)

	<u>huerta</u>	<u>secano</u>	<u>marjal</u>	<u>otras</u>	<u>total</u>
Huerta Valencia	133	-	-	-	133
Meliana	34,5	33	-	-	67,5
Masalfasar	-	48	-	-	48
Señera	14	3	30,38	-	47,38
Limites Albufera	-	-	41	-	41
Foyos	25	-	-	-	25
Ruzafa	23	-	-	-	23
Mirambell	18	-	-	-	18
Museros	9	-	-	-	9
Bonrepos	9	-	-	-	9
Burjasot	-	-	-	7	7
L'Horta	265,5	84	71,38	7	427,88
Benifayo	-	22	-	-	22
Villanueva Cast.	-	10	-	-	10
Sollana	-	-	-	6	6
Segorbe	4	-	-	-	4
	<u>269,5</u>	<u>116</u>	<u>71,38</u>	<u>13</u>	<u>469,88</u>

JOSEPH ESCOTO (1.762)

	<u>huerta</u>	<u>secano</u>	<u>marjal</u>	<u>otras</u>	<u>total</u>
Ruzafa	12	-	-	-	12

BLAS EMPERADOR (1.762)

	<u>huerta</u>	<u>secano</u>	<u>marjal</u>	<u>otras</u>	<u>total</u>
Limites Albufera	-	-	189,5	-	189,5
Chirivella	6,5	-	-	-	6,5
Alfajar	-	-	3	-	3
L'Horta	6,5	-	192,5	-	199
Benaguacil	58	2	20	-	80
Puebla Ballbona	19	-	-	-	19

	<u>huerta</u>	<u>secano</u>	<u>marjal</u>	<u>otras</u>	<u>total</u>
Sueca	-	-	20	-	20
Sollana	4,5	-	-	-	4,5
Sagunto	-	22	-	-	22
Benifayo	6,64	-	-	-	6,64
TOTAL	94,64	24	232,5	-	351,14

ANTONIO CAUSA (1.763)

	<u>huerta</u>	<u>secano</u>	<u>marjal</u>	<u>otras</u>	<u>total</u>
Huerta Valencia	81,5	-	-	-	81,5
Puzol	-	90	-	15	105
Albalat Sorells	22,5	-	-	51,5	74
Manises	-	-	-	37,07	37,07
Puebla Farnals	-	-	-	13	13
Meliana	-	-	-	12	12
Maguella	-	-	-	7	7
TOTAL	104	90	-	135,57	329,57

ESTEBAN REQUIER (1.766)

	<u>huerta</u>	<u>secano</u>	<u>marjal</u>	<u>otras</u>	<u>total</u>
Vinalesa	-	-	-	24	24

CRISTOBAL TARAZONA (1.769)

	<u>huerta</u>	<u>secano</u>	<u>marjal</u>	<u>otras</u>	<u>total</u>
Huerta Valencia			52,50	-	52,50

VICENTE MORERA (1.770)

	<u>huerta</u>	<u>secano</u>	<u>marjal</u>	<u>otras</u>	<u>total</u>
Alcira	-	-	-	7	7

TOMAS FERRER Y AULET (1.772)

	<u>huerta</u>	<u>secano</u>	<u>marjal</u>	<u>otras</u>	<u>total</u>
Moncada	12	60	-	-	72
Alfara	<u>7,5</u>	<u>12</u>	-	-	<u>19,5</u>
TOTAL	19,5	72	-	-	91,5

TOMAS EMPERADOR (1.777)

	<u>huerta</u>	<u>secano</u>	<u>marjal</u>	<u>otras</u>	<u>total</u>
Límites Albufera	-	-	151	-	151
Puebla Farnals	55,5	-	-	-	55,5
El Puig	29	-	-	-	29
Huerta Valencia	16	-	-	-	16
Foyos	-	15	-	-	15
Vinalesa	13,25	-	-	-	13,25
Masamagrell	7,5	-	-	-	7,5
Rafelbuñol	6,5	-	-	-	6,5
Campanar	<u>6</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>6</u>
TOTAL	133,75	15	151	-	299,75

JOSEPH BAYLACH (1.777)

	<u>huerta</u>	<u>secano</u>	<u>marjal</u>	<u>otras</u>	<u>total</u>
Moncada	-	<u>46,19</u>	-	-	<u>46,19</u>
L'Horta	-	46,19	-	-	46,19
Betera	<u>24</u>	<u>72</u>	-	-	<u>96</u>
TOTAL	24	118,19	-	-	142,19

JUAN BAUTISTA ORELLANA (1.781)

	<u>huerta</u>	<u>secano</u>	<u>marjal</u>	<u>otras</u>	<u>total</u>
Huerta Valencia	172,59	-	-	-	172,59
Ruzafa	107,12	-	-	-	107,12

	<u>huerta</u>	<u>secano</u>	<u>marjal</u>	<u>otras</u>	<u>total</u>
Albalat Sorells	98	-	-	-	98
Alboraya	71	-	-	-	71
Paterna	76,57	-	-	-	76,57
Albuixech	14	30	-	-	44
Masalfasar	43,5	-	-	-	43,5
Vinalesa	43,5	-	-	-	43,5
Carpesa	29,89	-	-	-	29,89
Campanar	20	-	-	-	20
Tabernes Blanques	20	-	-	-	20
Puzol	-	18	-	-	18
Alfafar	-	-	16	-	16
Foyos	16	-	-	-	16
Benimámet	12	-	-	-	12
Catarroja	-	12	-	-	12
Mahuela	-	-	-	9	9
Puebla Farnals	-	9	-	-	9
Borbotó	8	-	-	-	8
Burjasot	7,30	-	-	-	7,30
Masamagrell	7,25	-	-	-	7,25
Bonrepós	6	-	-	-	6
Paiporta	6	-	-	-	6
Masanasa	-	-	2	-	2
L`Horta	<u>758,72</u>	<u>69</u>	<u>18</u>	<u>9</u>	<u>854,72</u>
Náquera	-	18	-	-	18
TOTAL	<u>758,72</u>	<u>87</u>	<u>18</u>	<u>9</u>	<u>872,72</u>

VICENTE BLADO (1.783)

	<u>huerta</u>	<u>secano</u>	<u>marjal</u>	<u>otras</u>	<u>total</u>
El Puig	60,5	1.195,25	▼	-	1.255,75
Alaquas	-	216	-	-	216
Torrente	29,5	114	-	-	143,5
Quart	-	108	-	-	108
Rafelbuñol	61,5	23	-	-	84,5
Puebla Farnals	50	-	-	-	50

	<u>huerta</u>	<u>secano</u>	<u>marjal</u>	<u>otras</u>	<u>total</u>
Masamagrell	7,75	37,5	-	-	45,25
Carpesa	42	-	-	-	42
Huerta Valencia	10	-	-	-	10
Borbotó	7	-	-	-	7
Puzol	-	6	-	-	6
TOTAL	268,25	1.699,75	-	-	1.968

HONORATO DALLIOT (1.783)

	<u>huerta</u>	<u>secano</u>	<u>marjal</u>	<u>otras</u>	<u>total</u>
Quart	-	29	-	-	29
L`Horta	-	29	-	-	29
Sagunto	-	56	-	-	56
TOTAL	-	85	-	-	85

JOSEPH BATIFORA (1.784)

	<u>huerta</u>	<u>secano</u>	<u>marjal</u>	<u>otras</u>	<u>total</u>
Chirivella	120	-	-	-	120

JUAN ANGEL DE LLANO (1.785)

	<u>huerta</u>	<u>secano</u>	<u>marjal</u>	<u>otras</u>	<u>total</u>
Godella	4,5	-	-	27	31,5
Borbotó	6,69	-	-	-	6,69
L`Horta	11,19	-	-	27	38,19
Alquería Condessa	180,68	-	-	-	180,68
Real de Gandia	-	67	-	-	67
Beniarjó	25,90	-	-	9,01	34,91
Rafelcofer	34,01	-	-	-	34,01
Turis	139,72	199,5	-	112	451,22

	<u>huerta</u>	<u>secano</u>	<u>marjal</u>	<u>otras</u>	<u>total</u>
Montroi	20,87	42	-	18	80,87
TOTAL	412,37	308,5	-	166,01	886,88

MANUEL LARRINAGA (1.785)

	<u>huerta</u>	<u>secano</u>	<u>marjal</u>	<u>otras</u>	<u>total</u>
Torrente	18	-	-	-	18
Picasent	-	18	-	-	18
L`Horta	18	18	-	-	36
Sollana	11,05	7	153,5	46	217,55
Sagunto	-	-	-	73,57	73,57
Cheste	2,88	-	-	-	2,88
TOTAL	31,93	25	153,5	119,57	330

JOSEF GARELLI (1.789)

	<u>huerta</u>	<u>secano</u>	<u>marjal</u>	<u>otras</u>	<u>total</u>
Segorbe	43,5	-	-	-	43,5

JUAN ANTONIO GALVIEN (1.790)

	<u>huerta</u>	<u>secano</u>	<u>marjal</u>	<u>otras</u>	<u>total</u>
Alcira	11,69	-	-	-	11,69

ROQUE CANET (1.792)

	<u>huerta</u>	<u>secano</u>	<u>marjal</u>	<u>otras</u>	<u>total</u>
Montartal	20,75	-	-	-	20,75
Masanasa	-	-	20,47	-	20,47
Ruzafa	14	-	-	-	14
L`Horta	34,75	-	20,47	-	55,22

	<u>huerta</u>	<u>secano</u>	<u>marjal</u>	<u>otras</u>	<u>total</u>
Guadasuar	52,15	-	-	-	52,15
Alcudia	4,88	-	-	-	4,88
TOTAL	91,78	-	20,47	-	112,25

BERNARDO LASSALA (menor) (1.794)

	<u>huerta</u>	<u>secano</u>	<u>marjal</u>	<u>otras</u>	<u>total</u>
Silla	-	-	-	81	81
Ruzafa	66,25	-	-	-	66,25
Masanasa	36	-	-	-	36
TOTAL	102,25	-	-	81	183,25

FELIX PASTOR (1.802)

	<u>huerta</u>	<u>secano</u>	<u>marjal</u>	<u>otras</u>	<u>total</u>
Límites Albufera	48	-	943,06	-	991,06
Quart	171,12	288,78	-	-	459,90
Huerta Valencia	358,50	-	-	-	358,50
Ruzafa	317,94	-	-	-	317,94
Manises	36	158	-	-	194
Alcacer	3	101	-	66	170
Foyos	104	-	-	9	113
Paterna	105	-	-	-	105
Alfafar	25,10	-	77,61	-	102,71
Picasent	-	53	-	15	68
Aldaya	2	26	-	9	37
Paiporta	22,5	12	-	-	34,5
Albalat Sorells	30,60	-	-	-	30,60
Alboraya	30	-	-	-	30
Moncada	-	28	-	-	28
Alacuas	9	18	-	-	27
Meliana	26	-	-	-	26
Silla	-	-	-	21	21
Masanasa	7	-	13,14	-	20,14

	<u>huerta</u>	<u>secano</u>	<u>marjal</u>	<u>otras</u>	<u>total</u>
Torrente	-	-	-	18	18
Catarroja	-	13,5	-	-	13,5
Chirivella	4	-	-	-	4
L`Horta	1.299,76	698,28	1.033,81	138	3.169,85
Ribarroja	-	152	-	28,5	180,5
Cullera	51,25	-	34,97	7,62	93,84
Chiva	-	75	-	8	83
Játiva	23	-	-	-	23
TOTAL	1.374,01	925,28	1.068,78	182,12	3.550,19

JUAN FERNANDEZ DE CEBALLOS (1.805)

	<u>huerta</u>	<u>secano</u>	<u>marjal</u>	<u>otras</u>	<u>total</u>
Museros	127,07	51	-	5,25	183,32
Ruzafa	182,25	-	-	-	182,25
Huerta Valencia	155	-	-	-	155
Torrente	9,60	122	-	-	131,60
Almácer	92,07	-	-	-	92,07
Foyos	75,08	-	-	12	87,08
Burjasot	24,5	-	-	37	61,5
Moncada	40,44	20	-	-	60,44
Patraix	60	-	-	-	60
Vinalesa	49,65	6	-	-	55,65
Bonrepos	32	-	-	-	32
Quart	-	24	-	-	24
Benifaraig	18,20	-	-	-	18,20
Alboraya	15	-	-	-	15
Albalat Sorells	10,25	-	-	-	10,25
Borbotó	10,23	-	-	-	10,23
Picasent	-	9	-	-	9
Casas Barcena	7,5	-	-	-	7,5
L`Horta	908,84	232	-	54,25	1.195,09
Almusafes	36	43	-	7	86
Sollana	-	27	-	-	27

	<u>huerta</u>	<u>secano</u>	<u>marjal</u>	<u>otras</u>	<u>total</u>
Chiva	-	51	-	-	51
Carcagente	<u>27,34</u>	<u>-</u>	-	<u>7,53</u>	<u>34,87</u>
TOTAL	972,18	353	-	68,78	1.393,96

Fuente: Protocolos

Apéndice numérico- 29

Aduanas de origen de la seda en bruto expedida anualmente desde el País Valenciano al resto de los centros productores españoles entre 1.768 y 1.777 (datos en libras-peso)

<u>Años</u>	<u>Valencia</u>	<u>%</u>	<u>Alcira</u>	<u>%</u>	<u>Játiva</u>	<u>%</u>	<u>Gandia</u>	<u>%</u>	<u>TOTAL</u>
1.768	324.752,25	79,08	68.310,16	16,63	11.086,33	2,69	6.513,08	1,58	410.661,82
1.769	406.380,33	83,97	65.922	13,62	10.326,58	2,13	1.273,58	0,26	483.902,49
1.770	466.065,08	84,50	60.157,25	10,90	22.518,25	3,72	4.791,16	0,86	553.531,74
1.771	226.881,33	76,68	51.485	17,40	15.616,33	5,27	1.868	0,63	295.850,66
1.772	259.187	80,83	43.067	13,43	14.408,50	4,49	3.988	1,24	320.650,50
1.773	220.438	61,40	114.949	32,02	17.885,58	4,98	5.716	1,59	358.988,58
1.774	146.031,41	50,95	110.127,16	38,44	27.218,08	9,49	3.143	1,09	286.569,65
1.775	233.828	62,50	109.092	29,16	17.644,66	4,71	13.502,91	3,60	374.067,57
1.776	170.866,08	55,87	104.266,08	34,09	13.660	4,46	16.982,75	5,55	305.774,91
1.777	276.275,83	60,94	127.461	28,11	33.025,41	7,28	16.547	3,65	453.309,24

Fuente: A.M.V. Documentación Lonja. Caja 24,.

Apéndice numérico-30

Distribución por calidades de la seda expedida a Cataluña
entre 1.768 y 1.777 (datos en libras-peso)

Fuente: A.M.V. Documentación Lonja. Caja 24. Para los 4 cuadro

Años	Rama	%	Torcida	%	Aldúcar	%	Total
1.768	122.712,50	98,98	-	-	1.252,50	1,01	123.965
1.769	159.936,08	94,97	-	-	8.459,16	5,02	168.395,24
1.770	136.652,25	93,08	-	-	10.156,66	6,91	146.808,91
1.771	82.784,41	95,72	506	0,58	3.190	3,68	86.480,41
1.772	104.355,50	98,46	26	0,02	1.603	1,51	105.984,50
1.773	102.960,49	96,41	197	0,18	3.627,16	3,39	106.784,65
1.774	83.590,41	95,39	-	-	4.033,50	4,60	87.623,91
1.775	120.256	96,71	-	-	4.083,50	3,28	124.339,50
1.776	118.907,16	97,98	-	-	2.449,75	2,01	121.356,91
1.777	140.041,91	97,21	-	-	4.019,08	2,78	144.060,99

Apéndice numérico-31

Distribución por calidades de la seda expedida a Andalucía
entre 1.768 y 1.777 (datos en libras-peso)

Años	Rama	%	Torcida	%	Aldúcar	%	Total
1.768	120.175,33	83,97	13.599	9,50	9.341	6,52	143.115,33
1.769	157.078,66	84,69	9.508	5,12	18.881	10,18	185.467,66
1.770	242.542,91	91,12	9.719	3,65	13.910,50	5,22	266.172,41
1.771	91.311,25	85,64	10.161	9,53	5.141	4,82	106.613,25
1.772	104.793,75	83,86	13.197	10,56	6.969,33	5,57	124.960,08
1.773	125.617,50	84,29	15.066	10,11	8.332	5,59	149.015,50
1.774	100.307,16	85,45	9.160	7,80	7.919,66	6,74	117.386,82
1.775	89.606,32	86,41	5.465	5,27	8.626,49	8,31	103.697,81
1.776	90.117,08	91,48	3.840	3,89	4.552,41	4,62	98.509,49
1.777	157.007,23	83,30	6.840	3,62	24.629,90	13,06	188.477,13

Apéndice numérico-32

Distribución por calidades de la seda expedida a Castilla
entre 1.768 y 1.777 (datos en libras-peso)

Años	Rama	%	Torcida	%	Aldúcar	%	Total
1.768	29.793	20,81	108.531,58	75,82	4.801,90	3,35	143.126,48
1.769	24.694,75	18,99	104.021	80,01	1.283,49	0,98	129.999,24
1.770	39.653,41	28,63	95.537,50	68,99	3.273,99	2,36	138.464,90
1.771	24.314,91	23,66	77.378,08	75,30	1.064	1,03	102.756,99
1.772	17.152,08	19,12	71.580,25	79,79	973,49	1,08	89.705,82
1.773	16.627,25	16,21	85.309	83,18	617,50	0,60	102.553,75
1.774	5.284,08	6,51	73.703	90,92	2.074,82	2,55	81.061,90
1.775	25.962,65	18,13	114.633,99	80,07	2.559,24	1,78	143.155,88
1.776	13.069,16	15,43	70.471	83,23	1.124,41	1,32	84.664,57
1.777	23.632,73	20,59	87.573	76,31	3.553,66	3,09	114.759,39

Apéndice numérico-33

Distribución por calidades de la seda expedida a Aragón entre
1.768 y 1.777 (datos en libras-peso)

Años	Rama	%	Torcida	%	Aldúcar	%	Total
1.768	454,91	100,0	-	-	-	-	454,91
1.769	40	100,0	-	-	-	-	40
1.770	2.085,50	100,0	-	-	-	-	2.085,50
1.771	-	-	-	-	-	-	-
1.772	-	-	-	-	-	-	-
1.773	189,16	29,8	445,66	70,20	-	-	634,82
1.774	322,08	64,4	178,08	35,60	-	-	500,16
1.775	1.867,82	65,0	162	5,60	845,25	29,39	2.875,07
1.776	824	66,2	420	33,76	-	-	1.244
1.777	5.971,81	99,4	-	-	36,25	0,60	6.008,06

APENDICE DOCUMENTAL

Apéndice documental- I

Relación de comerciantes al por mayor existentes en la ciudad de Valencia y su particular contribución en el año 1.805.

Ordenación alfabética.

Fecha: 15 de marzo de 1.805

Fuente: A.M.V. Documentación Lonja. Caja 52,

Comerciantes por mayor de extracción, introducción y banca.

Rafael Albelda
Raimundo Alibert
Josef Balladares
Banco Nacional de San Carlos
Josef Batifora
Josef Antonio Batifora y Gutierrez
Francisco Berard
Pedro Bergeire
Pedro Beyeya
Vicente Bordalonga Gaston y Condou
Diego Bordehore
Pedro Pablo Casabone
Lorenzo Casalet
Angel Plácido de Casas
Srs. Cases Mateu e hijo
Manuel Cebrian e hijo
Manuel Clara y Cayetano Garcia
Pedro Croyselles
Salvador Chiarry
Vicente Daliot
Josef Antonio de Echeveste
Srs. Emperador Lavillete y compañía
Manuel Escudero

Pedro Faurie
Bernardo Ferraro sobrino
Melchor Ferrer
Joaquin Frasnado
Fernando Galán
Juan Antonio de Hoyos
Don Jorge y Hilliguer
Luis Laborda
Josef Lamarque
Josef Anselmo Laulhe
León López de Briñas
Jayme Manent Vidal y compañía
Jaime Matarredona
Srs. Milanete y Lanusse
Gaspar Morera
Domingo Murga
Josef Naudin
Pedro Oliver
Evaristo Ortiz
Pedro Antonio Palacios
Ignacio Pastor
Francisco Pastor y Ferrandiz
Srs. Pellisier y Dupuy
Francisco Peyrolón y compañía
Josef Prat y compañía
Srs. Price Tupper y compañía
Real Compañía de Filipinas
Real Compañía de seguros al cargo de los Srs. Agustín Villa
e hijo
Juan Ricord y Casanova
Srs. San Julian y Lanusse
Francisco Seirulo
Francisco Tisné
Srs. Torres y Baylach

Josef Torres y Machí
Srs. Vague y Llano
Pedro Verges hijo y Beigbeder
Agustín Villa e hijo
Viuda de Alibert e hijo
Viuda de Lassala e hijos
Miguel Ximenez del Rio

Comerciantes por mayor de tejidos de seda.

Vicente Abella
Francisco Domingo Ansaldo
Belenguer y Alamá
Tomás Beltrán
Manuel Benlloch
Bordenove Andreu y compañía
Alexos Camporrey y hermano
Josef Camps y Serra
Mariano Canet y Garcia
Fernando Caro
Vicente Carra e hijo
Josef Carsi y Ferrandiz
Ignacio Cases
Colegio del arte mayor de la seda
Tomás Dominguez mayor
Tomás Dominguez menor
Mateo Dominguez
Vicente Durá
Roque Vicente Escoto y Moreo
José Escrig
Cipriano Esquer
Mariano Espinosa e hijo
Jayme Fernandez
Pasqual Ferrandiz y Salvador

Joaquin Fos
Manuel Fuster
Francisco Garcia
Domingo Hueso
Carlos Iranzo e hijo
Ramón Iranzo e hijo
Josef Lapayesse e hijos
Vicente Maciá
Marqués de San Joaquin y Pastor
Baltasar Merele
Srs. Miguel y Gay
Gaspar Miramon Tamarit e hijo
Gregorio Monsó
Lorenzo Muñoz
Francisco Mustieles
Oliag hermanos
Luis Oller
Juan Bautista Orellana e hijos
Luis Orellana y compañía
Francisco Pasqual e hijo
Josef Pastor e hijos
Lorenzo Pavía
Josef Peribañez
Manuel Raga
Real Casa Fábrica de los Cinco Gremios Mayores
Salvador Sala
Manuel Sayro
Pedro Sevilla y Siurana
Salvador Soler y hermano
Tomás Soriano
Tamarit e hijos
Vicente Tamarit y Genovés
Francisco Tena y Pomar e hijo
Tomás Valls y sobrino

Francisco Vidal y Rosell
Viuda de Canet e hijos
Viuda de Ruix y Roda
Viuda de Vivanco y Ortiz.

Apéndice documental-2

Representación de la Junta de Comercio de Valencia denunciando la existencia de un cuerpo de comercio clandestino que habian formado los comerciantes franceses asentados en Valencia.

Fecha: 2 de junio de 1.772.

Fuente: A.M.V. Documentación Lonja. Caja 49₁.

La Real Junta Particular de Gobierno del comercio de esta ciudad y Reino, a los reales pies de V.M. con el más sumiso reverente respeto, dize: Que sabiendo que sin real permiso, ni autoridad de tribunal alguno, y en contravención a las leyes se havia formado en esta ciudad un cuerpo de matrícula de la nación francesa, y que este celebrava juntas y asambleas en casa y precedidas del vice-cónsul de esta nación, sin asistencia de juez alguno de V.M., haciendo acuerdos, nombrando diputados y poniendo pechos y tributos a sus individuos para subenir a los gastos que les ocurran, con cuios fondos las causas particulares las hacen comunes, embarazando la administración de justicia, el buen orden y gobierno del comercio, todo en notable confusión y perjuicio de esta profesión; ha creído propio y conseqüente de su obligación ponerlo en elareal inteligencia de V.M.

Para egecutarlo con la formalidad que por todas sus circunstancias exige la gravedad delasumpto, pidió se recibiese ante el corregidor de esta ciudad información sumaria de testigos que acreditasen el suceso, y varios extremos que, en sentir de esta Junta, le constituyen en clase de un monstruoso atentado contra las soberanas regalías de V.M., y haviendose efectuado original acompaña a esta humilde representación de vuestra fiel Junta.

Aunque en esta ciudad residen mucho número de extranjeros de otras naciones, se abstienen todos de celebrar congresos y formar cuerpo; y el que han formado los franceses, no son los

transeuntes; le forman, señor, los establecidos con casa abierta avezindados y arraygados en el Reino, y casados con españolas, de 10, 15, 20, 30 y más años a esta parte, agregándoseles otros naturales de estos dominios, hijos de padres franceses, sin embargo de que a unos y otros, si les asisten las qualidades que previene la Real Ordenanza, les admite esta Junta en la matrícula y cuerpo de comercio establecido por Vuestra Magestad, cuia gracia no aprecian por gozar promiscuamente de las de naturales y extrangeros, como hasta aora han gozado.

En la expresada información hay testigo, señor, que declara que se celebran las juntas de orden del embajador y del cónsul general de su soberano, y para los fines que conviene a la Corona de Francia.

El perjuicio y mal influxo que produce este cuerpo clandestino e ilegal a la causa pública no puede ocultarse a la sabia penetración de V.M., como tampoco el agravio que se haze a Vuestra Soberana Real Potestad; y no pudiendo esta Junta ocurrir al remedio de este daño, lo hace presente a V.M. esperando se digne tomar aquellas providencias que su alta comprensión juzgue propias a su justicia, para que al mismo tiempo que vuestros vasallos se eximan de los perjuicios que les ocasiona este cuerpo de nación extrangera, tengan el consuelo de ver sin infracción alguna las soberanas regalías de V.M. C. R.C.P. prospere el cielo muchos y felices años, como desea y ha menester esta monarquia. Valencia, 2 de Junio de 1.772.

Apéndice documental-3

Representación de la Junta de Comercio de Valencia rebatiendo las acusaciones que la Audiencia vertió en contra de ella con ocasión de un conflicto de competencias.

Fecha: 3 de agosto de 1.771

Fuente: A.M.V. Documentación Lonja. Caja 49, .

La Junta Particular de Comercio y Agricultura de la ciudad de Valencia, enterada del informe que con fecha de 11 del pasado remitió al Real Consejo la Audiencia de este Reino en punto al conocimiento de la causa que pendía en el tribunal del Juez de Apelaciones y Alzadas del Consulado entre Joseph Vaquer y Pedro Bordalongue, comerciantes, sobre venta de un cargo de trigo, se ve en la dolorosa precisión de exponer con la maior veneración y respeto quan sensibles le son las expresiones que con el caracter del primer tribunal del Reino vierte en dicho informe, extraviándose del asunto principal de la disputa a que devía ceñirse.

Resentida la Audiencia que la Junta, en la representación que hizo sobre este asunto con fecha de 8 de febrero del corriente, se explicase que llevada del odio y desafecto con que mira al Consulado procurava embarazarle el uso de su jurisdicción y aún abatirle, expresa: Que se la trataría con culpables libertades y proposiciones desahogadas y descompuestas y contrarias a la realidad.

Que la Audiencia no ha mirado con tedio el establecimiento del Consulado, ni es capaz de manifestar odio a su juzgado, ni hazer esfuerzo para oprimirle y abatirle; y en prueba de esta aserción, aunque no pocas vezes ha visto un notorio desorden de la jurisdicción consular y mezclarse en materias fuera de la raya que le señaló la Real Cédula de la Erección y de la que le tenían puesta las leyes del Reino, no ha tomado empeño

en contenerle sino quando ha acudido parte interesada implorando justamente su protección en los casos de excesos y falta de jurisdicción.

Que a quien se hace intolerable el Consulado es al público, que abiertamente dize estar fundado de individuos nada pèritos en el arte de comerciar, pues, a excepción de muy pocos, ninguno de los demás tiene práctica en las materias de comercio de mar, ni tampoco de sus contratos, porque los principios de su educación han sido de longistas de especiería, villu-teros, o fabricantes de ropa de seda, torcedores, pasamaneros, escrivanos, procuradores, y de otras semejantes profesiones.

Que ninguna ventaja ha experimentado el común desde el tiempo de su creación, y solo reconoce sostenido el impuesto del derecho de dos dineros en libra, o quatro maravedís vellón, en peso de 15 reales también vellón sobre las mercaderías que vienen por mar, que unos años con otros asciende muy cerca de 20.000 pesos, aviendo extendido su recobro no solo en los géneros extrangeros, sino también en todos los frutos y especies comerciabiles producidos del pais que por mar se conducen de puerto a puerto, quedando el público notoriamente gravado por el incremento que ha tomado el valor de las mercaderías de más preciso consumo, a que ha contribuido en parte la exacción de semejante derecho, que no hay noticia se invierta en los obgetos de su destino, si que se aplica principalmente a los gages de los empleados, y otros gastos inútiles.

Estas expresiones, que son tanto más ofensivas de los individuos de la Junta y Consulado quanto son proferidas por el tribunal superior del Reyno, sobre desnudas de sinceridad y verdad, hacen formar el concepto más incontestable del odio y desafecto con que la Audiencia mira el establecimiento del Consulado, y de que se quejó la Junta en la citada representación.

El Consulado jamás se ha mezclado en asuntos que no sean propios de su jurisdicción, y con dificultad podrá señalarse exemplar contrario, y sin duda por esto la Audiencia se contenta con soltar la proposición por lo general, confesando en ella, si fuese cierta, la falta de cumplimiento en su obligación de defender la jurisdicción real ordinaria y no permitir su usur-

pación, sin que haya necesidad de queja o recurso de parte, porque viéndolo no pocas veces, como lo asegura, deviera reclamar los autos en observancia y cumplimiento de las leyes del Reino, que tienen juradas sus individuos.

El hecho de haver reclamado muchas veces los autos, haverse formado competencias, y declaradose contra la Audiencia sirve de bastante fundamento para creer que, haviéndolo intentado quando no le correspondía, no andaría omisa en dar igual paso de pedir los autos quando se estimase con derecho y justicia para ello.

No se duda que algunos particulares, por no haver logrado los fines que se prometían y otros por faltarles quizás los emolumentos que se percibían por las causas en que conoze el Consulado, abrán explicado poca satisfacción de la conducta de éste; Pero qué tribunal de España, y aún de Europa, no tiene sobre si las ablillas de estos mal contentos. En realidad, no se alcanza que a esto pueda darse nombre de público, ni que haya motivo para caracterizar al Consulado de intolerable a aquel.

La Audiencia siempre se ha explicado con desagrado y desprecio del Consulado, juez de alzadas y de la Junta, y, cree ésta, llenó sus medidas en la representación o informe de 5 de marzo de 1.770, hasta soltar la proposición que siendo las causas sobre que conocen de mercaderes podrían los jueces y asesores prometerse aumentos con las liberalidades de éstos; expresión que, a la verdad, admiró a las gentes a vista de la integridad y limpieza de los cónsules y asesores, que en este punto no ceden ventajas a ningún individuo de la Audiencia; y para que el pueblo viese lo que representava la Audiencia, apenas ha avido conversación en que no se haya visto y leído dicho informe, que debía ser secreto y mui sigiloso, y lo mismo sucede en el que acaba de hazer, que ya corre en manos de unos y otros, y esto indica con evidencia el fin menos justo que domina en los que lo disponen.

Uno de los porteros de la Audiencia tiene privilegio para imprimir anualmente la Guia de Forasteros de esta ciudad. En ella nota hasta los tribunales más inferiores, la administración del Hospital, individuos de la ciudad y cabildo eclesiástico,

Universidad y otros muchos cuerpos, y omite en todos estos años al Consulado y juez de alzadas, aviéndoles notado en los primeros que tomó principio la impresión, explicándose el portero que lo ha separado por haversele mandado la Audiencia.

No está persuadida la Junta que este modo de pensar pueda hacer descahezer el honor de sus individuos y los del Consulado, que le tienen asegurado en principios más sólidos, pero no deja de manifestar esto el tedio y desprecio con que la Audiencia mira al Consulado, pues emplea sus oficios en cosas de tan corta entidad. Siendo lo más reparable en el asunto que la puerta de la Guia de Forasteros dize= Contiene los tribunales de esta ciudad= y suprimiendo, o no notando, al del Consulado es querer dezir que no le reconoce por tribunal.

La Audiencia manifiesta su poca noción en punto de comercio. Arguye de falta de práctica de comercio de mar y sus contratos a los más de los individuos porque los principios de su educación avian sido de longistas de especiería, fabricantes de seda, torcedores, escrivanos y procuradores, y en que se equivoca y confunde las especies.

En la matrícula general de comerciantes es cierto que hay dos escrivanos y un procurador, que por comerciantes tenían livertad de entrar en ella. En la Junta particular y en los tribunales del Consulado y juez de alzadas no hay ninguno de esta clase, ni de muchas de las otras que nota la Audiencia, aunque no sería extraño a vista de estar en su principio y en que fue preciso hechar mano de sugetos de caudales y de alguna inteligencia.

Los principios de educación con que quiere capitular a los individuos de los tres cuerpos de poco instruidos en el comercio marítimo y sus contratos son, a inteligencia de la Junta, los más a propósito para el comercio, como que en ellos se van havituando para entrar en el de por mayor, que con dificultad puede conseguirse por otro medio.

Sin más seguridad que la especie que haya podido darle qualquier desafecto al Consulado, dize la Audiencia que el derecho que éste exige sobre las mercaderías asciende unos años con otros a cerca de 20.000 pesos, en que se equivoca abiertamente. La certificación que acompaña, señalada con el número 12, des-

cubre que, regulado este derecho por todos los años, corresponde en cada uno a 6.736 libras, 19 sueldos, 2 dineros, lo que hace ver quanto le abulta la Audiencia para hazerle gravoso, omitiendo que, a exemplo de V.M., no percive derechos en los trigos.

Estos dos dineros les exige y cobra el Consulado de lo mismo que se le concedió por el Real Privilegio, a que se ciñe literalmente, sin el menor exceso; y no cree la Junta que estos dos dineros sobre cada peso, o libra de a 15 reales y 2 maravedís vellón, sea capaz de alterar las cosas en los términos que lo propone la Audiencia.

Lo más doloroso para la Junta es el modo de explicarse de la Audiencia sobre la aplicación del producto de estos dos dineros. Confiesa no tiene noticia se imbierta en los objetos de su destino, y añade se aplica principalmente a los gages de los empleados y otros gastos inútiles. No hay cosa más fácil que soltar estas expresiones generales sin coartarlas a caso particular alguno.

La Audiencia no tiene fundamento para explicarse en los términos que lo haze. Al parecer, no sabe el destino que tiene dicho producto. Este se dió para el mantenimiento del Consulado, sueldos de los empleados, y no gages como dize la Audiencia, y gastos que le ocurriesen.

En los 8 años primeros no se dió sueldo ni gratificación alguna a los individuos de la Junta y Consulado, y únicamente se dió a buena cuenta alguna cantidad a los asesores y dependientes.

Por orden de 8 de enero del corriente año se señalaron los sueldos y se mandó que de los devengados y los que se devengaren se pagase por aora unicamente la mitad; y no alcanzando el producto de los 2 dineros, resolvió esta Junta que los pagos fuesen unicamente de una quarta parte, según la certificación que va señalada con el número 29.

La aplicación y destino de este producto es reglado a las reales órdenes, y anualmente da esta Junta particular cuentas formales de su producto a V.M., quien las manda examinar con la mayor escrupulosidad, y de donde hubiera podido la Audiencia tomar las noticias oportunas y enterarse a fondo para saber si se aplica principalmente a los gages de los empleados y gastos

inútiles, y las ventajas que deven la ciudad y Reino al Consulado y a esta Junta, que con el maior cuidado solicita todos los aumentos posibles en comercio y agricultura.

En punto a lo principal del asunto de la competencia....

Apéndice documental- 4

Real Orden por la que se resuelven diversos conflictos de competencias exitentes entre la Audiencia y el Consulado en favor de este último, amonestándose severamente a aquella.

Fecha: 21 de abril de 1.780.

Fuente: A.M.V. Documentación Lonja. Caja 76, .

El Rey tiene presente que por su Real Resolución, comunicada en 7 de octubre de 1.764 al Gobernador de su Consejo y al Regente de la Audiencia de Valencia, manifestó su real desagrado por los efugios de que se valió ésta para no pasar al Consulado todas las causas de que debia conocer según las ordenanzas que acababa de expedirle Su Magestad, y mandó que se las pasase sin reserva alguna, dispusiese se hiciera lo mismo por los juzgados subalternos de la Audiencia, y cuidase ésta de no abrigar su resistencia y de que se escusasen nuevas competencias entre ambas jurisdicciones. Sabe el Rey, no obstante, que la Audiencia entra en ellas con gran facilidad, que sostiene la oposición de sus subalternos, y que éstos y aquella parece se han empeñado en deprimir la jurisdicción del Consulado y en disputársela en casi todos los asuntos pertenecientes y privativos de sus ordenanzas y por otras Reales Resoluciones que confirman su jurisdicción en ellos, especialmente por el Real Decreto de 13 de Junio de 1.770, en que expresamente se previene que donde hubiere Consulados, o se establecieren de nuevo, deberán entender las causas de mercader a mercader por asuntos de trato o comercio, o por hecho de mercaderías, los jueces señalados en sus ultimas ordenanzas o cédulas de erección con referencia y con arreglo a las leyes 1 y 2 del título 13, libro 3 de la Recopilación.

A pesar de unas disposiciones tan claras, está en Valencia embarazado el curso de la justicia con sumo perjuicio público

y particular en las causas de quiebra de D. Juan Laporta, de D. Vicente Rey, y de D. Pedro Bordelongue, y en la espera de acreedores de Hourcades y Monich; pues siendo todos del comercio de Valencia, y los asuntos que se ventilan en ellas entre mercaderes y por hecho de mercaderías, de unas se han introducido a conocer los Alcaldes Mayores, sin querer ceder al Consulado, y de otras que conoce éste, pretenden privarle aquellos, que además se han metido a juzgar de habérias gruesas y ordinarias de navios mercantes, de letras de cambio entre mercaderes, y de la demanda puesta por D. Bartholomé Pont contra D. Juan Baptista Loustau sobre el pago de 4.000 y más pesos, procedidos, según declaración del propio Loustau, del giro y negocios que habia tenido antes de separarse del comercio, en los cuales supuso hubo pérdidas que resultarían del ajuste final de sus cuentas; y últimamente ha abrazado una instancia del mismo D. Juan Loustau para eludir el pago que le demandó en el Consulado D. Juan Hubaud de Lineau, del comercio de Marsella, por resultados de una remesa de lanas que de cuenta de ambos conducía una tartana apresada por un corsario mahonés, en cuya competencia el Alcalde Mayor, D. Antonio Sobrecasas, ha usado de fundamentos contrarios a los que ha propuesto en otras anteriores de la misma naturaleza, pero en todas sobre principios errados y ajenos de un juez letrado. El corregidor de Valencia ha intentado también inhibir al Intendente del conocimiento de seis causas en que procedía como Subdelegado de la Junta General de Comercio y Moneda contra el colegio de corredores de aquella ciudad, sobre el indebido manejo de sus individuos y malversación de los efectos entregados a su confianza, o sobre otros puntos de sus ordenanzas, según las cuales en todo lo respectivo a su oficio están sujetos a la citada Junta y a su Subdelegado, que embió a la Junta las referidas causas para huir en este caso de una competencia inútil.

El Consulado de Valencia, su Junta Particular de Comercio y el Intendente han representado al Rey repetidamente sobre las que quedan expresadas. La Junta General de Comercio, que mandó Su Magestad expusiese su dictamen acerca de ellas, le ha estendido en una dilatada consulta de 5 de junio del año pasado. Aunque en ésta halló la soberana comprensión del Rey todas

las noticias necesarias para cortarlas de una vez, quiso su real justificación que se volviese a examinar este asunto por ministros de su mayor satisfacción, que, después de haberle meditado con la mayor detención, han calificado la jurisdicción del Consulado de Valencia en todas las mencionadas causas; y Su Magestad, conformándose con el parecer de estos ministros, manda que esa Audiencia pase luego al Consulado las que tenga en sus oficios; disponga que hagan lo mismo los Alcaldes Mayores de esa ciudad con las que penden ante ellos; y prevenga la Audiencia al corregidor, y a los otros jueces ordinarios, sus subalternos de esa ciudad y su Reyno, que pasen igualmente al Consulado qualesquiera otras causas de la propia naturaleza en que, además de las expresadas, se hayan suscitado y estén pendientes competencias semejantes a las que ahora declara Su Magestad en favor de la jurisdicción del Consulado, con especial encargo de que la Audiencia cuide de que se eviten otras en adelante, en la inteligencia de que Su Magestad hace responsables a los que las causen de los perjuicios que resulten de ellas...

Apéndice documental-5

Informe de la Junta de Comercio de Valencia en el que se da noticia de las tentativas que se estaban realizando para confeccionar un código de comercio valenciano.

Fecha: 14 de septiembre de 1.801

Fuente: A.M.V. Documentación Lonja. Caja 244.

La Junta particular de Comercio y Agricultura de esta ciudad y Reyno ha visto la Orden que ese supremo tribunal la comunicó por medio de su secretario D. Manuel Giménez Breton en 4 del actual, relativa a haver desestimado la solicitud de D. Mariano Ginart y Valterra de que se le prorrogase por otros cuatro años en la plaza de caballero hacendado que obtiene en esta Junta, fundada en que se hallava encargado en la parte más principal y delicada de las ordenanzas consulares de mar y tierra de que en el día estaba tratando la propia, sobre cuió particular informase de los antecedentes o motivos especiales que la hayan movido a disponer la formación de ellas, con expresión del plan que adoptó para verificarlas y de qual es el estado en que se hallan; en cuió obediencia dize: Que desde el año 1.762, en que mereció que V.M. estableciera estos tribunales de comercio, tuvo en consideración la Junta de formar unas ordenanzas de mar, de que carecía, para el mejor régimen y gobierno de los mismos, respeto a tener que valerse de las de Vilvao y San Sebastián, como en el día.

Con dicho objeto, trató sobre ello y comisionó en el mismo año a dos de sus vocales para que las formaran, conferenciando con los demás sobre el particular, en medio de lo qual, y de haverlo verificado varias veces, no resultó el efecto a sus ideas por entonces; y, al cabo de muchos años, amanecieron unas que se supusieron formadas por uno de los dos referidos

comisionados ya difunto, y en 29 octubre 1.789 bolvió a suscitarse la especie; y determinó la misma el que sería mui conveniente leherlas meditando detenidamente sobre sus capítulos, y que para ello se podían celebrar algunas juntas extraordinarias en la posada del entonces Intendente D. Miguel Joseph Azanza, a fin de añadir o quitar lo que juzgase más oportuno, señalando para ello los miércoles y jueves de cada semana, desde las siete hasta las nueve de la noche; y teniendo en consideración ser asunto de la maior importancia el que hiva a tratarse, acordó convidar para ello a algunos otros comerciantes a más de los que componían la particular, y que fueran de la maior práctica y suficiencia.

Efectivamente, se empezaron las referidas juntas el 4 de noviembre del propio, adicionando los capítulos que se estimaron convenientes, tratando largamente sobre los que cada noche se lehían, y reunidos los dictámenes, formando una clara idea de cada uno, deliverava comisionar proporciónadamente a uno o dos de los asistentes para su reforma, precedida la conuinación de cada uno con los de las ordenanzas ya expresadas de Vilvao y San Sebastián, y sucesivamente se continuó en iguales términos.

Verificaron algunos comisionados sus encargos en varias épocas, hasta el 7 de febrero 93 que duraron dichas asambleas, que vistos se aprobaron por la misma, y otros lo retardaron (seguramente por sus muchas ocupaciones) en medio de los recuerdos que se les hacian por esta particular, sin que por haver concluido de sus empleos dejasen de seguir en dichos encargos, de cuias resultas manifestó uno de los mismos en 5 de febrero 98 no haver podido concluir el referido encargo por sus muchas tareas y falta de salud, acompañando al mismo tiempo lo que en el particular tenía trabajado; y para que no quedase sin el requisito correspondiente de su terminación, nombró la Junta a otros dos comerciantes que lo verificaron, en cuias consecuencia lo mandó pasar a examen a uno de sus vocales actuales en 11 de octubre 99, para que acompañado de otros de su satisfacción y de la mejor ilustración expusiese su dictamen, que se espera.

Son tres los encargos que faltan a cumplirse, en cuios caso, examinados todos de nuevo, presentar a V.M. las referidas or-

denanzas para su aprobación, que fue el objeto de la Junta.

Uno de los expresados encargos era el tratado correspondiente a la jurisdicción del Consulado, y modo de litigar en su tribunal, que estaba cometido al cavallero hacendado D. Vicente Noguera y D. Joaquin Boyl, asesor de estos cuerpos, y, por haver pasado ambos a mejor vida, se nombró en su lugar en 29 de enero 98 a D. Mariano Ginart y Valterra, con el asesor de los mismos D. Fermin Nevot, que hasta aora no está enteramente evacuado.

De quanto queda expuesto resultan los motibos especiales que movieron a la Junta a disponer la formación de dichas ordenanzas, el plan que adoptó para verificarlas, y el estado en que se hallan. Que es quanto puede decir la Junta en cumplimiento a vuestros soberanos deseos. Valencia, 14 de setiembre de 1.801.

Apéndice documental-6

Relación de las personas que ejercieron las funciones directivas de los cuerpos de comercio de Valencia entre 1.762 y 1.813. Ordenación alfabética, con especificación del tipo de tráfico desarrollado y la duración que tuvieron en sus cargos.

Fuente: A.M.V. Documentación Lonja. Caja 86₁.

Comerciantes que ocuparon principalmente cargos directivos no burocráticos.

ALAMA, Ramón (Sedero)

Cónsul 2º de 1.808 a 1.811. Duración: 4 años.

ALBELDA, Mariano (Sedero)

Vocal 6º de 1.762 a 1.768. Duración: 6 años y 7 meses.

Vocal 7º de 1.774 a 1.778. " 4 " 2 "

ALBELDA, Rafael (Diversificado)

Cónsul 2º de 1.796 a 1.800. Duración: 4 años y 1 mes.

Conjuez apelaciones 1º de 1.804 a 1.808. Duración: 4 años.

ALLENDE, Santos (?)

Vocal 7º de 1.791 a 1.796. Duración: 5 años y 2 meses.

Vocal 6º de 1.798 a 1.801. Duración: 4 años

Conjuez apelaciones 1º de 1.794 a 1.804 (interino hasta 1.800)

Duración: 10 años y 7 meses.

ANTOYNE, Lorenzo (Diversificado? en Alicante)

Cónsul 2º de 1.778 a 1.786. Duración: 8 años y 9 meses.

BATIFORA, Josef (Diversificado)

Vocal 2º de 1.780 a 1.783. Duración: 3 años y 2 meses.

Cónsul 3º de 1.783 a 1.787. Duración: 4 años.

Conjuez apelaciones 2º de 1.794 a 1.798. Duración: 4 años.

Vocal 2º de 1.799 a 1.803. Duración: 3 años y 10 meses.

BELENGUER, Vicente (Sedero)

Vocal 5º de 1.794 a 1.798. Duración: 4 años.

BLADO, Vicente (Sedero)

Cónsul 3º de 1.762 a 1.765. Duración: 3 años y 7 meses.

Vocal 7º de 1.766 a 1.769. Duración: 4 años.

BODOY, Claudio (Sedero)

Vocal 3º de 1.793 a 1.795 (se estableció en Madrid). Duración: 2 años y 8 meses.

CAMPORREY, Alexos (Sedero)

Vocal 7º de 1.804 a 1.807. Duración: 4 años.

Secretario desde 1.810.

CAMPS Y SERRA, Joseph (Sedero)

Vocal 6º de 1.781 a 1.785. Duración: 4 años y 2 meses.

CAMPS Y DONDERIS, Pasqual (Sedero).

Vocal 7º de 1.812 a 1.813. Duración: 1 año y 7 meses.

CAMPS Y DONDERIS, Josef (Sedero)

Vocal 7^o de 1.808 a 1.811. Duración: 4 años.

CANDEL, Mariane (Sedero)

Vocal perpétuo desde 1.809

CANET, Roque (Sedero)

Vocal 7^o de 1.770 a 1.773. Duración: 4 años.

CANET Y LONGAS, Mariano (Sedero)

Cónsul 1^o de 1.810 a 1.813. Duración: 3 años y 6 meses

CARRA, Vicente (Sedero)

Vocal 4^o de 1.802 a 1.803 (Falleció). Duración: 1 año

CARRA, Vicente, menor (Sedero)

Vocal 3^o de 1.805 a 1.809. Duración: 4 años y 9 meses

CASAS, Pedro Miguel (Diversificado)

Cónsul 2^o de 1.768 a 1.771. Duración: 4 años

Juez apelaciones de 1.775 a 1.779. Duración: 4 años y 2 meses.

Vocal 1^o de 1.779 a 1.783. Duración: 3 años y 9 meses.

Conjuez apelaciones 2^o de 1.784 a 1.787. Duración: 2 años y 10 meses.

Conjuez apelaciones 2^o de 1.791 a 1.793. Duración: 2 años y 7 meses.

CASAS, Angel Plácido (Diversificado)

Vocal 5^o de 1.789 a 1.793. Duración: 4 años y 2 meses.

Cónsul 3^o de 1.801 a 1.804. Duración: 3 años y 11 meses.

CAUSA, Juan Bautista (Diversificado)

Vocal 2º de 1.776 a 1.779. Duración: 3 años y 3 meses.

Juez apelaciones de 1.783 a 1.784 (se extinguió la plaza).

Duración: 1 año y 2 meses.

Conjuez apelaciones 1º de 1.784 a 1.789. Duración: 4 años y 7 meses.

CAUSA, Vicente (Diversificado)

Vocal 5º de 1.781 a 1.785. Duración: 4 años y 2 meses.

Cónsul 1º de 1.785 a 1.789. Duración: 4 años y 7 meses.

CRESPO, Francisco Joaquin (Sedero).

Vocal 5º de 1.785 a 1.789. Duración: 4 años y 7 meses.

CUBELLS, Ramón (Diversificado)

Vocal 6º de 1.806 a 1.809. Duración: 4 años.

ECHEVESTE, Josef Antonio (Diversificado)

Cónsul 3º de 1.809 a 1.813. Duración: 3 años y 6 meses.

EMPERADOR, Agustín (Sedero)

Cónsul 1º de 1.762 a 1.768. Duración: 6 años y 7 meses.

Vocal 4º de 1.769 a 1.772. Duración: 4 años.

EMPERADOR, Tomás (Sedero)

Vocal 1º de 1.762 a 1.768. Duración: 6 años y 7 meses.

Cónsul 1º de 1.769 a 1.772. Duración: 4 años.

ESCOTO, Roque (Sedero)

Vocal 7º de 1.762 a 1.765. Duración: 3 años y 7 meses.

Cónsul 3º de 1.770 a 1.773. Duración: 4 años.

Conjuez apelaciones 1ª de 1.789 a 1.792. Duración: 3 años y 11 meses.

ESCUADERO, Manuel (Diversificado)

Vocal 3ª de 1.789 a 1.792. Duración: 3 años y 11 meses.

Cónsul 1ª de 1.794 a 1.798. Duración: 3 años y 11 meses.

Conjuez apelaciones 1ª de 1.808 a 1.809 (falleció). Duración: 1 año y 1 mes.

ESPINOSA, Mariano (Sedero)

Vocal 4ª de 1.794 a 1.798. Duración: 3 años y 11 meses.

FAURE, Alexandro (Diversificado)

Cónsul 2 en 1.804. Duración: 6 meses.

FERRER, Tomás (Sedero)

Vocal 3ª de 1.762 a 1.767. Duración: 5 años y 7 meses.

FERRER, Melchor (Diversificado)

Vocal 6ª de 1.794 a 1.798. Duración: 4 años.

Cónsul 1ª de 1.798 a 1.801. Duración: 3 años y 11 meses.

Conjuez apelaciones 2ª en 1.806 (interino). Duración: 3 meses.

Conjuez apelaciones 2ª de 1.807 a 1.811. Duración: 4 años.

Vocal 4ª de 1.809 a 1.815 (interino hasta 1.810). Duración: 5 años y 9 meses.

FOS, Joaquin Manuel (Sedero)

Vocal 6ª de 1.769 a 1.776. Duración: 8 años.

Vocal 7ª de 1.778 a 1.789 (falleció). Duración: 11 años y 5 meses.

FRASNEDO, Joaquin (Diversificado)

Vocal 4ª de 1.798 a 1.801. Duración: 4 años

GALABERT, Pedro (Diversificado)

Vocal 2º en 1.797. Duración: 8 meses.

GALAN, Fernando (Diversificado)

Cónsul 3º de 1.805 a 1.809. Duración: 4 años y 10 meses.

Tesorero desde 1.806.

GARCIA, Cayetano (Diversificado)

Vocal 4º de 1.803 a 1.805. Duración: 2 años y 7 meses.

Cónsul 1º de 1.806 a 1.809. Duración: 3 años y 11 meses.

GASCO Y MORA, Joseph (Sedero?)

Cónsul 2º de 1.762 a 1.767. Duración: 5 años y 7 meses.

Vocal 5º de 1.768 a 1.771. Duración: 4 años

Vocal 5º de 1.777 a 1.780. Duración: 4 años

Cónsul 2º de 1.790 a 1.795. Duración: 5 años y 1 mes.

GRAFION, Vicente (Sedero)

Cónsul 3º de 1.766 a 1.769. Duración: 4 años

Vocal 1º en 1.770 (quebró). Duración: 4 meses.

HEDO, Pedro (?)

Vocal 2º de 1.772 a 1.776. Duración: 4 años y 8 meses

Vocal 4º de 1.781 a 1.785. Duración: 4 años y 2 meses.

HOYOS, Juan Antonio (Diversificado)

Vocal 1º de 1.796 a 1.800. Duración: 4 años y 1 mes.

LAPAYESE, José (Sedero)

Vocal 8^a (vitalicio) de 1.779 a 1.805. Duración: 24 años y 1 mes.

Vocal 7^a de 1.800 a 1.803. Duración: 3 años y 10 meses.

LASALA, Bernardo (Diversificado)

Cónsul 1^o en 1.778 (renunció). Duración: 7 meses.

Vocal 2^a de 1.803 a 1.807. Duración: 3 años y 11 meses.

Conjuez apelaciones 2^a de 1.806 a 1.807. Duración: 7 meses

Conjuez apelaciones 1^a de 1.809 a 1.813. Duración: 4 años y 5 meses.

LLANO, Josef Inocencio (Diversificado)

Cónsul 1^o de 1.802 a 1.805. Duración: 3 años y 11 meses.

Vocal 2^a de 1.807 a 1.812. Duración: 5 años y 10 meses.

Conjuez apelaciones 2^a de 1.811 a 1.812 (falleció). Duración: 1 año y 10 meses.

IRANZO, Carlos (Sedero)

Vocal 1^a de 1.786 a 1.791. Duración: 4 años y 7 meses.

IRANZO, Ramón (Sedero)

Vocal 6^a de 1.810 a 1.814. Duración: 4 años y 7 meses.

LUDEÑA, Juan Bautista (Diversificado)

Vocal 4^a de 1.773 a 1.776. Duración: 4 años.

MODREGO, Joseph (Sedero)

Vocal 3^a de 1.779 a 1.784. Duración: 4 años y 11 meses.

Vocal 1^a de 1.791 a 1.795. Duración: 4 años y 7 meses.

MORERA, Pedro (Sedero)

Vocal 4º de 1.762 a 1.768. Duración: 6 años y 7 meses.

MORERA, Vicente (Sedero)

Vocal 2º de 1.762 a 1.770. Duración: 8 años y 7 meses.

Juez apelaciones de 1.771 a 1.775. Duración: 4 años y 2 meses.

Vocal 6º de 1.777 a 1.780. Duración: 4 años.

MORERA, Gaspar (Diversificado)

Vocal 7º de 1.796 a 1.800. Duración: 4 años y 1 mes

Cónsul 2º de 1.800 a 1.803. Duración: 3 años y 9 meses.

OLIAG, Vicente (Sedero)

Cónsul 3º de 1.779 a 1.783. Duración: 3 años y 9 meses.

Conjuez apelaciones 2º de 1.787 a 1.791. Duración: 4 años

Vocal 1º de 1.800 a 1.803. Duración: 3 años y 10 meses.

Conjuez apelaciones 2º de 1.803 a 1.805 (falleció). Duración:
2 años y 9 meses.

Vocal 9º (vitalicio) de 1.796 a 1.805. Duración: 9 años y
2 meses.

Tesorero de 1.783 a 1.805. Duración: 22 años y 7 meses.

OLLER, Luis (Sedero)

Vocal 6º de 1.802 a 1.805. Duración: 4 años.

ORELLANA, Juan Bautista (Sedero)

Vocal 2º en 1.771. Duración: 10 meses.

Cónsul 3º de 1.774 a 1.779. Duración: 5 años y 4 meses.

ORELLANA, Ignacio (Sedero)

Vocal 5º de 1.810 a 1.815. Duración: 5 años y 2 meses.

ORIOI, Luis (Sedero)

Juez apelaciones de 1.762 a 1.770. Duración: 8 años y 7 meses.

ORIOI, Mariano (Sedero)

Vocal 2º de 1.783 a 1.789. Duración: 5 años y 6 meses.

PALOMARES, Eugenio (Sedero)

Vocal 3º de 1.772 a 1.779. Duración: 7 años y 4 meses

Vocal 6º de 1.789 a 1.793. Duración: 4 años y 2 meses.

PASTOR, Félix (Sedero)

Cónsul 2º en 1.804. Duración: 3 meses.

PASTOR Y FERRANDIZ, Francisco (Diversificado)

Vocal 6º de 1.785 a 1.789. Duración: 4 años y 7 meses.

Cónsul 3º de 1.791 a 1.796. Duración: 5 años y 7 meses.

Vocal 3º de 1.797 a 1.800. Duración: 4 años.

PEREZ DEL ROSAL, Pablo (Director fábrica gorros musulmanes)

Vocal 9º (Vitalicio) de 1.803 a 1.809. Duración: 6 años y 6 meses.

PERIBAÑEZ, Josef (Sedero)

Vocal 5º de 1.806 a 1.809. Duración: 4 años.

PEYROLON, Pedro (Diversificado)

Cónsul 1º de 1.778 a 1.785. Duración: 6 años y 6 meses.

Vocal 4º de 1.785 a 1.789. Duración: 4 años y 7 meses.

PEYROLON, Francisco (Diversificado)

Vocal 2º de 1.793 a 1.797. Duración: 5 años y 9 meses.

Conjuez apelaciones 2º de 1.799 a 1.803. Duración: 4 años y 1 mes.

Vocal 9º de 1.811 a 1.812 (pasó a plaza de cónsul). Duración: 1 año

Cónsul 2º de 1.812 a 1.813. Duración: 1 año y 7 meses.

TAMARIT Y LLEBERIA, Vicente (Sedero)

Vocal 1º de 1.771 a 1.779. Duración: 8 años y 4 meses.

Juez apelaciones de 1.779 a 1.783. Duración: 3 años y 9 meses.

Tesorero de 1.762 a 1.766. Duración: 3 años y 8 meses.

TAMARIT Y GENOVES, Vicente (Sedero)

Cónsul 1º de 1.789 a 1.793. Duración: 4 años y 2 meses.

TAMARIT Y GENOVES, Juan Bautista (Sedero)

Cónsul 3º de 1.797 a 1.800. Duración: 3 años y 11 meses.

TAMARIT, Mariano (Sedero)

Vocal 5º de 1.802 a 1.805. Duración: 4 años.

TARANCO, Pedro (Sedero)

Vocal 5º de 1.772 a 1.776. Duración: 4 años y 8 meses.

TARAZONA, Lorenzo (Diversificado)

Vocal 3º de 1.784 a 1.789. Duración: 4 años y 4 meses.

Conjuez apelaciones 1º de 1.793 a 1.794 (falleció). Duración: 1 año y 3 meses.

TORRALVA, Ignacio (Sedero)

Vocal 5º de 1.762 a 1.767. Duración: 5 años.

TORRE, Manuel Francisco (Diversificado)

Vocal 4º de 1.789 a 1.793 (falleció). Duración: 3 años y 9 meses.

TORRES Y MACHI, Josef (Diversificado)

Cónsul 2º de 1.804 a 1.807. Duración: 3 años y 2 meses.

Vocal 3º de 1.809 a 1.813. Duración: 3 años y 10 meses.

TRAVADO, Tomás (Diversificado)

Vocal 3º de 1.768 a 1.771. Duración: 4 años

Cónsul 2º de 1.772 a 1.777. Duración: 6 años.

VAGUE, Tomás (Diversificado)

Cónsul 1º de 1.773 a 1.777. Duración: 5 años

Vocal 4º de 1.777 a 1.780. Duración: 4 años

Cónsul 3º de 1.787 a 1.791. Duración: 4 años y 1 mes.

VERGES Y VERGES, Pedro (Diversificado)

Vocal 1º de 1.783 a 1.786. Duración: 3 años y 6 meses.

Cónsul 2º de 1.786 a 1.790. Duración: 3 años y 5 meses.

Conjuez apelaciones 2º de 1.798 a 1.799. Duración: 1 año y 8 meses.

VERGES, Luis (Diversificado)

Vocal 3º de 1.801 a 1.804. Duración: 4 años.

VIÑES, Vicente (Sedero)

Vocal 2º de 1.789 a 1.792. Duración: 3 años y 11 meses.

Vocal 5º de 1.798 a 1.801. Duración: 4 años

Vocal 4º de 1.806 a 1.808 (falleció). Duración: 2 años.

VIVANCO, José (Sedero)

Vocal 7º de 1.789 a 1.791. Duración: 1 año y 8 meses.

Comerciantes que desempeñaron exclusivamente cargos burocráticos.

BALLESTER, Tomás (?)

Secretario de 1.798 a 1.810. Duración: 12 años y 1 mes

FABREGAT, Vicente (?)

Secretario de 1.762 a 1.781. Duración: 19 años y 4 meses

FERNANDEZ, Jaime, mayor (sedero)

Tesorero de 1.766 a 1.783. Duración: 16 años y 10 meses.

FERNANDEZ, Jaime, menor (Sedero)

Secretario de 1.781 a 1.794. Duración: 12 años y 8 meses.

Contador de 1.793 a 1.818. Duración: 25 años y 6 meses.

NAVARRO HERRANDO, Francisco (?)

Contador de 1.764 a 1.793. Duración: 29 años y 3 meses

OLIAG, Francisco (Sedero)

Tesorero de 1.805 a 1.806. Duración: 7 meses.

Personas que ocuparon las plazas de caballero hacendado.

ADELL, Salvador

Caballero hacendado 1º de 1.771 a 1.785. Duración: 14 años y 2 meses.

BARON DE BENIFAYO

Caballero hacendado 1º de 1.803 a 1.807. Duración: 3 años y 9 meses.

BARON DE FRIGNESTANI

Caballero hacendado de 1.807 a 1.816. Duración: 9 años y 2 meses.

CASASUS Y NAVIA, Josef

Caballero hacendado 1º de 1.786 a 1.789. Duración: 3 años y 1 mes.

Caballero hacendado 1º de 1.796 a 1.798. Duración: 2 años

CASTILLO, Francisco Xavier

Caballero hacendado 2º de 1.806 a 1.809. Duración: 3 años y 11 meses.

CEBRIAN Y BORDES, Pedro

Caballero hacendado 1º de 1.789 a 1.790 (falleció). Duración: 9 meses.

GUINART Y BALLTERRA, Mariano

Caballero hacendado 2º de 1.798 a 1.801. Duración: 3 años y 11 meses.

GUINART Y TORAN, Mariano

Caballero hacendado 2º de 1.802 a 1.805. Duración: 3 años y 11 meses

LEON, Vicente

Caballero hacendado 1º de 1.791 a 1.796. Duración: 4 años y 9 meses.

MARQUES DE JURA REAL

Caballero hacendado 1º de 1.762 a 1.770. Duración: 8 años y 7 meses

NOGUERA Y RAMON, Vicente

Caballero hacendado 2º de 1.762 a 1.779. Duración: 17 años y 7 meses

Caballero hacendado 2º (vitalicio) de 1.784 a 1.797. Duración: 13 años y 7 meses.

PALAVECINO, Antonio

Caballero hacendado 1º de 1.798 a 1.803. Duración: 4 años y 4 meses

ROCA Y ESCRIVA, Francisco

Caballero hacendado 1º de 1.785 a 1.786 (falleció). Duración: 1 año

VALLTERRA, Pedro

Caballero hacendado 2º de 1.780 a 1.784. Duración: 4 años
y 2 meses.

Apéndice documental-7

Informe de la Junta de Comercio de Valencia en el que expresa la escasa intervención que la nobleza valenciana tenía en la actividad económica, especialmente en lo referente al comercio

Fecha: 6 de julio de 1.779.

Fuente: A.M.V. Documentación Lonja. Caja 24₁.

La Junta particular de Comercio y Agricultura de esta ciudad de Valencia A.L.R.P. de V.M., con el más reverente respeto, dice: Que con fecha de 19 de febrero de este año se la comunicó una orden de vuestra Junta General de Comercio y Moneda en que se la manda formar una lista de todos los títulos y cavalleros hazendados que residen en esta ciudad, indicando al mismo tiempo quienes se consideran más instruidos e inclinados a la agricultura y comercio.

Siendo dos las partes que incluye la referida orden, para satisfacer la primera ha formado con el maior cuidado y reflexió la lista que acompaña; en ella ha colocado unicamente aquellos títulos y cavalleros que en su juicio podrán servir el empleo de cavalleros hazendados de esta Junta que en el dia sirven D. Salvador Adell y Fabregat, barón de Chova y Bellota, y D. Vicente Noguera y Ramón, regidor en la clase de nobles de esta ciudad, y deben vacar este año; porque como el fin de pedir vuestra Junta General de Comercio la referida lista parece se encamina a tener una puntual noticia de los sugetos habiles que puedan llenar estas dos plazas, no ha incluido en ella todos los que forman el crecido numeroso cuerpo de nobleza de esta ciudad, omitiendo los que tienen empleos incompatibles con los de vocales de la Junta; los que no tienen la edad que determina el derecho para reputarse por mayores; y a otros finalmente o porque la suya es muy avanzada o padezen accidentes ha-

bituales que les inhabilitan para estos y otros empleos de gobierno y manejo.

En quanto a la segunda, si ha de hablar con el candor y pureza que acostumbra, se halla enteramente embarazada; porque en orden al comercio no reconoce en toda la nobleza ni uno solo que en el concepto de las gentes, ni por lo que puede juzgarse a lo exterior, esté dedicado a esta honrosa profesión; y, por lo que mira a la agricultura, son tan pocos los que manifiestan inclinación a ella que no se atreve a numerarles; se contentará con solo manifestar que esto no nace de indolencia o falta de aplicación en los nobles, pues les ay de talentos adelantados y que sobresalen en otros exercisios; dimana, en el concepto de la Junta, de la naturaleza de los bienes que forman sus ricos y opulentos mayorazgos; son éstos de tal calidad que no necesitan de que sus dueños propietarios les manegen y cuiden por si mismos; por esto les tienen regularmente concedidos en arriendo a los labradores de profesión, quienes los componen y cuidan con sus sudores y trabajos, y corresponden a sus señalados plazos los precios estipulados en los respectivos convenios; y de ai nace el que los nobles descuiden de adquirir las instrucciones y luces pertenecientes al noble exercicio de la agricultura, de que se hallarán dotados otros a quienes la necesidad, o el natural deseo de adelantar sus patrimonios, les habrá puesto en esta indispensable situación.

Esto es quanto la Junta, anciosa del acierto, puede hacer presente para el cumplimiento de dicha orden. Dios prospere felizmente la real persona de V.M. para el bien universal de la monarquia. Valencia, 6 de julio de 1.779.

Apéndice documental-8

Informe de la Junta de Comercio de Valencia en contra de que se permitiese a los comerciantes al por menor que se integrasen en la matrícula de los Cuerpos de Comercio.

Fecha: 11 de agosto de 1.800.

Fuente: A.M.V. Documentación Lonja. Caja 41,.

La Junta particular de Comercio y Agricultura de la presente ciudad recibió a debido tiempo la orden de V.M. de 10 de setiembre del año pasado 1.799 para que informasse sobre los extremos contenidos en la representación de D. Jayme Hueso de 28 junio del mismo, que también recibió original, y enterada de todo, como de los oficios que la acompañaron que debuelve, deve manifestar: Que el artículo 32 del capítulo 12 de sus ordenanzas no le prestava arbitrio para disimular a D. Jayme Hueso el que siendo comerciante matriculado abriese tienda por menor de texidos de seda en su propia casa, y que la sirviese personalmente. Que consecuente a la referida contravención, se le mandó cerrar la tienda, previniéndole que de lo contrario se procedería a lo que correspondiesse según el tenor de las mismas ordenanzas, que en nada puede ni deve alterar sin expresa orden de V.M. ; y esta providencia tan justa es la que reclama el referido Hueso en su representación, atribuyendo a la Junta el que no tomó en el asunto el temperamento más prudente, e increpándola de que obró en ello sin motivo ni razón alguna.

Pide en la misma que esta Junta remita a V.M. el informe que evacuó en 25 noviembre de 1.790, consecuente a la solicitud de los cónsules del gremio de merceros mercaderes de lienzo de Barcelona para poder ser admitidos en la matrícula de aquel comercio sin necesidad de cerrar sus tiendas, y, haviéndolo

estimado assi V.M., lo hace de una copia del referido informe que acompaña.

Esta Junta, y todas las de su especie, deven considerarse como una persona moral, que aunque no varía en su esencia, varían los sugetos que las componen, y éstos a las veces discordan en el concepto, ya sea con arreglo a las circunstancias de los tiempos, ya sea a impulsos del acierto, que todo se hace verosimil.

En el año 1.790 creyeron los individuos que componían esta Junta convendría la incorporación de los mercaderes de lienzo de Barcelona a la matrícula de comercio de la misma, y los del dia no dudan que, sobre las contradicciones que enveve, este proyecto es perjudicial a los mismos incorporados, fundándose en las reflexiones siguientes.

Concretándose principalmente a las circunstancias de esta ciudad, el cuerpo de mercaderes de vara ha permanecido de antiguo en forma de gremio; y hoy, por reciente Real Orden de V.M., queda reducido a una matrícula cuyos individuos vienen obligados a cumplir las obligaciones prescritas en ella, por lo qual parece impropcedente que unos mismos sugetos estén tenidos a dos distintos gobiernos, a dos ordenanzas, y a las recíprocas obligaciones de cada una, quando son tan diversas e incompatibles.

En el informe referido, parece se propusieron exaltar al gremio de merceros o mercaderes de lienzo por menor, apoyando la noble profesión de este exercicio; pero se notan al mismo tiempo algunas especies que no dejan de degradarle. Supongamos que un tendero de por menor llegasse a ser vocal de la Junta, a que le avilita el informe; ¿y por este hecho havia de abandonar su tienda con grave perjuicio de sus intereses?. Si exerciendo por si el mecanismo de una tienda se le considera con obción a los empleos, ¿por qué ^{se} le ha de privar su manejo por solo la duración del empleo suponiendo indecoroso su exercicio?. Ciertamente, son dos extremos difíciles de convinar, y no se alcanza qué espíritu governó para persuadirse que la incorporación a la matrícula de dichos mercaderes de vara pueda ser estímulo para el fomento del comercio activo, quando su principal instituto es alimentar el comercio pasivo con la introducción de

géneros extranjeros de que se surten sus tiendas para la venta por menor, las cuales jamás pueden extender el comercio activo con la extracción de frutos o géneros a menos que sus dueños no se dediquen a otros ramos de comercio, en que de todos modos pueden especular y no les es prohibido, aunque se ejerciten en la venta por menor y no sean matriculados.

La Junta, interpretando con prudencia el referido artículo 3º del capítulo 1º de sus ordenanzas, jamás ha prohibido a los comerciantes matriculados el interesarse en tiendas de por menor, siempre que éstas se manejen por factores o dependientes. Lo que choca con las ordenanzas y repugna al cuerpo de comercio es el que el matriculado sirva personalmente el mecanismo de la tienda, de cuya especie no hay uno siquiera en la ciudad, fuera de D. Jayme Hueso, por haver prevenido V.M. que nada se inove en el particular hasta la final resolución de este negocio. Por otra parte, es bastante reparable que el referido Hueso suponga con equivocación que el abrir tienda en su misma casa no ha tenido otro objeto que el dar salida a sus propios tejidos y redimir la mendiguez de algunos operarios entregados a la ociosidad por falta de trabajo. El mismo Hueso antes de matricularse, y ahun sus padres, se ocuparon muchos años en igual destino; pero ni entonces ni ahora se ha sugetado ha consumir los efectos de su fábrica. Era muy fácil acreditar que apenas una 3ª parte de los tejidos de que se alla surtida su tienda es de fábrica propia, y que las dos terceras partes, quando menos, son compradas de los fabricantes poco acaudalados, y a precios limitados.

Deve recelarse justamente (según el concepto que tiene este comercio por mayor) que quasi todos, o al menos su principales individuos, que son los más útiles por sus conocimientos y circunstancias, se retraeran de entrar, y ahun de continuar, en la matrícula del comercio por el hecho solo de admitirse en ella los mercaderes de vara, entendidos como tales los que mantienen tiendas en sus propias casas y se ejercitan personalmente en ellas, y no los que las mantienen con sus fondos en cabeza de un factor sin mezclarse en semejante ejercicio, lo qual ni en esta plaza ni en otra de comercio se ha llevado a mal o juz-

gado indecoroso, al paso de que es el medio para que un comerciante por mayor, sin degradar su caracter, consiga para si y para el público todas las ventajas e intereses que alega D. Jayme Hueso confundiendo las cosas y queriendo virtualmente atribuir tales beneficios al acto de abrir tienda en su casa y nombre, y presentarse al vareo en el mostrador.

Finalmente, concluye esta Junta con hacer presente a V.M. que en todo se ha sugetado a vuestras soberanas disposiciones; que conoce la necesidad de subsistir como hasta aqui vigente y sin alteración el artículo 3º del capítulo 1º de sus ordenanzas; que su novación podía acarrear, especialmente en esta ciudad, mucho desorden por las razones explicadas; y que con todo no tiene otro interés la Junta que el bien público y el cumplimiento de su instituto. Sin embargo, V.M. resolverá lo que estime, y será lo más justo, en el todo del asunto, o en el particular de D. Jayme Hueso, pues solo anela poner en ejecución vuestras soberanas disposiciones.

Dios guarde a V.M. los muchos años que ha menester para el bien de sus basallos y felicidad del comercio. Valencia, 11 de agosto de 1.800.

Apéndice documental-9

Informe del fiscal de la Junta General de Comercio y Moneda rebatiendo las alegaciones sostenidas por la Junta de Comercio de Valencia en contra de la incorporación de los comerciantes al por menor en su matrícula y mostrándose partidario de la modificación de las ordenanzas en este aspecto.

Fecha: 2 de septiembre de 1.801.

Fuente: A.G.S. Consejo Supremo de Hacienda. Leg. 361. Exp. 20.

El fiscal ha buuelto a reconocer este expediente con el informe de la Junta particular de Comercio de Valencia sobre la solicitud de D. Manuel Hurtado.

Esta se reduce a pedir sea admitido en la matrícula de comercio del Consulado de Valencia, no obstante la repulsa que sufrió de parte de aquella Junta particular de Comercio en el año de 94. Alega para ello el fomento que ha dado a las fábricas de texidos de seda; el considerable caudal que tiene en giro; la buena reputación de que goza; el exemplo de D. Jayme Hueso, que sin embargo de ser matriculado tiene tienda abierta con conocimiento de esta superioridad; y, en fin, las razones expuestas por aquella Junta particular de Comercio en el informe que hizo en el año 90, apoyando la solicitud de los mercaderes de lienzo de Barcelona que querían ser admitidos a la matrícula.

En el que ha hecho aquel Cuerpo de Comercio en este expediente favorece la pretensión de Hurtado; y dice que no hay otro inconveniente que tener tienda abierta, lo qual se opone a la ordenanza. Pero que en atención a señ texidos de su fábrica los que vende; a que se exercita en el giro de letras; y a que siempre se ^{le} ha reconocido con el dictado de comerciante de aquella ciudad; a que está incorporado en el colegio del arte maior de la seda, donde ha servido el empleo de mayoral 1º;

contribuyen todas estas circunstancias a entender comprendido al interesado en el espíritu de la ordenanza que permite a los fabricantes de seda y lana ser admitidos en la matrícula.

Así Hurtado como la Junta particular citan el exemplar de D. Jayme Hueso, el uno para apoyarse en él y la otra para asegurar que no concurren en Hueso los requisitos que en Hurtado. Esta circunstancia, y la semejanza de una y otra pretensión, hacen necesario en el concepto del fiscal que la discusión de uno y otro asunto se haga al mismo tiempo.

D. Jayme Hueso acudió a la Junta manifestando que la urgencia de los tiempos y la ninguna salida de los tejidos de seda le habían obligado a abrir una tienda donde vendía los que hacía fabricar de su cuenta. Que noticiosa de ello aquella Junta particular de Comercio, le había pasado oficio para que la cerrara en atención a ser un comerciante matriculado, o que de lo contrario procedería a lo que correspondiese con arreglo a las ordenanzas consulares. Hueso se quejó de esta oposición, alegando en su favor la utilidad de fomentar las fábricas de tejidos; las razones que aquella misma Junta había dado en el año 90, cuando apoyó la instancia de los mercaderes de Barcelona que querían ser admitidos a la matrícula de comercio; el capítulo 8º de las ordenanzas consulares de Valencia, que favorece en esta parte a los fabricantes; el exemplar de los nuevos consulados, donde se admiten éstos a la matrícula aunque tengan tiendas abiertas; y la contradicción que envuelve el que un mercader de vara pueda ser admitido a la nobleza y no pueda serlo a la matrícula.

Bajo la prevención de que no se hiciese novedad alguna en cuanto a Hueso, se pidió informe sobre su recurso a la Junta particular, con copia del que había dado en el año 90; y contextó manifestando que su procedimiento se fundaba en el capítulo 3º de sus ordenanzas, que prohíbe sean matriculados en aquel comercio los que tengan tienda abierta; que esta disposición se apoyaba en la incompatibilidad que media entre el mecanismo de dirigir por sí mismo una tienda y varear en ella, y el decoro y atenciones de un comerciante matriculado; que a pesar de lo que aparentaba Hueso, apenas una tercera parte del surtido de su tienda sería de fábrica propia, siendo lo más

comprado por él a fabricantes pobres; que aquella Junta, como un cuerpo moral compuesto de individuos que se suceden con frecuencia, podía variar de dictámen según las circunstancias de los tiempos y opiniones de los sugetos; y que por lo mismo no era de extrañar que fuese ahora de diverso dictámen que en el año de 90; en fin, que juzgaba necesario que subsistiese sin alteración lo dispuesto en el citado capítulo 3º.

Sin embargo de lo que la misma Junta asegura en el expediente de Hurtado de hallarse éste en diferente posición que Hueso, se ve claramente que el caso es enteramente igual, sin más diferencia que querer el uno matricularse y el otro estarlo ya. Los dos son mercaderes con tienda abierta; los dos venden en ella textiles de fábrica propia; los dos, en fin, luchan con la disposición de la ordenanza que prohíbe tener tienda abierta a los matriculados.

La Junta la interpreta favorablemente acia Hurtado, y la aplica en toda su severidad a Hueso. ¿Y por qué? ¿Será acaso por lo que dice de este último acerca de no ser todos los textiles que vende de fábrica propia? Pero ella misma confiesa ser de fabricantes pobres a quienes los compra Hueso, lo qual viene a ser lo mismo. Más aún, quando no lo fuera, la cuestión no ha de examinarse por un abuso que puede cortarse o reprimirse; y suponiendo el caso de que no venda más que textiles propios y eche de su tienda los agenos, su situación se hará enteramente igual con la de Hurtado, y la indulgencia que quepa a éste deve caberle a él también.

Pero el asunto no ha de tratarse con relación a las circunstancias personales de uno y otro interesado, sino con relación a los principios generales; y éstos seguramente no están por el dictámen que la Junta particular ha manifestado en el expediente de Hueso.

La disposición de la ordenanza no puede tener otro fundamento que suponer a los mercaderes inhabiles para cumplir con las atenciones que están anexas a un matriculado. El fiscal no hace mención del espíritu que tal vez presidió a esta disposición de establecer una distinción entre el mercader y el comerciante que fuese ventajosa a esta última profesión y poco decorosa a la primera. El comercio de por mayor, cuyo origen y cuya vida

están afianzados en el de por menor, no devió jamás afectar acia él un desprecio tan visible. Pero como esta contradicción es tan repugnante, la ilustración de la Junta escusa la precisión de amplificarla, quando a sus zelosas observaciones y a la constancia con que ya ha años sigue los verdaderos principios de la buena economia se debe la útil reforma de las disposiciones de otros tiempos que lastimosamente se resintieron de las prevenciones que por desgracia tenían demasiado influxo.

Para destruir la suposición indicada de la inaptitud de los mercaderes, bastará preguntar quales son las operaciones que exerce un matriculado que no pueda exercerlas un mercader. Este puede girar letras, hacer acopios, fomentar las fábricas, embiar surtidos, especular en grande lo mismo que aquel y sin que la circunstancia de tener tienda abierta pueda impedirlo; porque estas operaciones no suponen otra cosa que caudal suficiente e inteligencia, requisitos comunes a las dos profesiones.

Asi lo reconoció la misma Junta particular en su informe citado del año de 90, donde, hablando de la oposición de la de Barcelona a la solicitud de los mercaderes, dijo que era sensible que la matrícula de aquella ciudad no disfrutase de las luces, talentos y demás apreciables prendas de que podrían hallarse adornados algunos de los individuos del gremio de mercaderes de lienzos y mercería por solo la circunstancia de tener tienda abierta; y que un accidente de tan poco momento hubiese de ser obstáculo a ventajas tan conocidas.

En apoyo de esta opinión, citó la Junta el exemplar de los individuos de los Cinco Gremios Mayores de Madrid, criados todos en el comercio de por menor y que han tenido o tienen tienda abierta a su nombre; el de los nuevos consulados; y la circunstancia de no ser impedimento a la nobleza; y añadió "que era necesario fomentar esta clase de comerciantes industriosos aunque tubiesen tiendas públicas a su nombre, porque si sus empresas en el por menor se cotejasen con las de los otros ya matriculados y conocidos con el dictado de comerciantes de por mayor, se hallaría tal vez no ser éstas tan útiles al estado como aquellas".

A unas aserciones tan seguras deducidas de hechos constantes y claros, ¿qué opone la Junta en el informe posterior?. Despre-

cio por el mecanismo de varear, como si todo mercader estuviera vareando por si mismo o como si esta operación fuese menos decente que la de calcular y contar que hace un comerciante. Incompatibilidad entre la profesión de mercader y los empleos a que los matriculados tienen opción en los cuerpos consulares, como si la vara de medir fuera una vara mágica que entorpeciera las luces, la inteligencia y la probidad que pueden realizarse en un mercader. En fin, la dificultad que aparece en que éste se halle sugeto a dos matrículas, una la de su profesión, a que ha quedado reducido el gremio de los mercaderes de Valencia, y otra la de comercio, como si una simple lista que supone la supresión de todas las formalidades gremiales pudiese ser incompatible con la de los matriculados. Los mayores primeros del colegio del arte mayor de la seda de aquella ciudad, que gozan la prehemencia de ser vocales de la Junta particular, se hallan en el caso de estar en dos listas diferentes; se hallan también en él los fabricantes de seda y lana que en virtud del capítulo 8º de la ordenanza sean admitidos a la matrícula; y ni a unos ni a otros les sirve esta circunstancia de obstáculo bastante para dejar de llenar estos dos conceptos.

Sin duda las contradicciones de los cuerpos morales son menos reparables que las de los individuos; más no por eso es preciso suponer que las últimas opiniones sean las más atendibles, mayormente quando se oponen a los principios y a las consecuencias deducidas de hechos constantes; y son tan concluyentes las razones alegadas por aquella Junta en su informe del año de 90 y en el que ultimamente ha dado en razón de la solicitud de Hurtado, que no dejan cabida alguna a la resistencia que opone a la de Hueso.

La consecuencia de las consideraciones expuestas hasta aqui sería, al parecer, el dar cabida para entrar en la matrícula a todo mercader que se hallare con los requisitos de la ordenanza de qualquiera clase que fuere. Pero como la experiencia recomienda cada vez más la oportunidad de que las inovaciones de esta clase se simplifiquen y hagan aceptables por un orden gradual, el asunto dice también transcendencia a la matrícula de Barcelona, y conviene sobre todo aumentar estímulos para el comercio que fomente nuestra fabricación; entiende el fiscal

que por ahora podria ser conveniente limitar la excepción a solos aquellos mercaderes cuyas tiendas estén surtidas de tegidos nacionales, como sucede en las de los dos interesados.

Asi, el fiscal es de dictámen que la Junta se sirva consultar a S.M. la modificación del capítulo 3º de las ordenanzas consulares de Valencia, declarándose que ni a D. Jayme Hueso ni a D. Manuel Hurtado ni a qualquiera otro sugeto debe servir de obstáculo para estar en la matrícula de comercio, o ser admitido a ella, la circunstancia de tener tienda abierta surtida de tegidos del Reyno, con tal que tengan los demás requisitos prescriptos en la ordenanza. O resolberá el tribunal lo que más sea de su agrado. Madrid, dos de septiembre de 1.801.

Apéndice documental- 10

Representación de la Junta de Comercio de Valencia exponiendo la decadencia que sufría la sedería y alegando que el remedio principal consistiría en la aplicación de nuevo de las medidas de control de la semielaboración de la seda existentes anteriormente, encontrándose entre ellas el restablecimiento del gremio de torcedores.

Fecha: 28 de marzo de 1.811.

Fuente: A.M.V. Documentación Lonja. Caja 461.

La Junta particular de Comercio y Agricultura de vuestra ciudad y Reyno de Valencia, A.L.R.P. de V.M. con el más profundo respeto, expone: Que siendo la base de su instituto y creación promover la industria y fomento de las artes, agricultura y comercio, incurriría en un capital descuido si en época que reunida toda la Nación para reparar los males que padece no concurriera a tan alto designio trasladando a sus sabios y benéficos oídos la decadencia de la fábrica de seda de este Reyno, insinuando la causa y los medios de corregirse; daño que alcanza a los tres ramos, comercio, agricultura y artes, y de tanta gravedad como que de esta industria pende nada menos que la opulencia del Reyno, o su ruina.

La fábrica, pues, de texidos de seda, que por una serie de años y aún siglos ha mantenido en esta ciudad todo el crédito y opinión que le ha grangeado el mayor aprecio, no solo en las provincias de España, sino abriendo el basto comercio de las Américas, sosteniendo un inmenso número de familias, enriqueziendo al cosechero, al hacendado y al comerciante, prodigando sus caudales entre las provincias y puertos por donde circula con ventaja del Real Erario, es la que de algunos años

a esta parte corre con acelerados pasos a su ruina por una libertad mal entendida o maliciosamente solicitada para destruir las artes y comercio nacional.

Nadie puede dudar que toda industria merece el aprecio público en quanto se aventaja en la perfección, y que ésta deriva de la bondad de las primeras materias y de la pericia del artista; y, por consecuencia, que resultará aquella con tanta más perfección quanta sea la pericia de la persona que hila la seda, y torcedor que la tuerze.

Tampoco es menos sabido que no basta la pericia del artífice si no se procura evitar el fraude y vicio a que naturalmente es inclinada la malicia del hombre con leyes o preceptos penales que les contenga, y visitas o reconocimientos que zelen su cumplimiento. Estas, con el establecimiento de varias corporaciones, la experiencia de muchos años, y constantes desvelos así de los fabricantes como de los soberanos y su Real Junta General de Comercio, han sido promulgadas y recopiladas por medio de particulares códigos que componían sus ordenanzas gremiales, autorizadas con real aprobación, prefixándose en ellas el tiempo que se necesitaba para la instrucción de la persona que quería dedicarse al arte o gremio, con riguroso aprendizaje y práctica de oficial, hasta obtener el magisterio, al paso que se prescribían como preceptos técnicos los que debían guardarse para la perfección, y las visitas de los talleres para celar todo fraude.

Por estas reglas se gobernaron, hasta que algunos particulares, que aspiraban a abrigar el fraude impunemente por su interés, solicitaron la libertad y derogación de las ordenanzas gremiales, y particularmente la total extinción del colegio de torcedores, consiguiendo el que pudiesen dedicarse a dicho arte quantos quisiesen por Real Cédula de 29 enero 1.793.

De aquí, pues, resultó el que los torcedores, desentendiéndose de quanto sabiamente previenen sus ordenanzas de 9 mayo 1.732 para la perfección y bondad del torcido, y asegurados de no incurrir en las penas contenidas en ellas, se dedicasen a elaborar el torcido con advitrio, fraude y adulteración, negándose a la admisión de aprendices porque a poco tiempo de ser

instruidos podrían trabajar por si, respeto de no existir la ley que les preceptaba estar en casa del maestro enseñante determinados años con los quales se compensaba éste del tiempo que ocupó en enseñarles.

De este malicioso y privado interés ha resultado que en la actualidad está reducido el número de tornos de pelo a la quarta parte de los que iban corrientes quando formaban corporación con sugesión a la ordenanza gremial; y el que, por la misma razón de ser pocos, exigen doble precio de las manufacturas, faltando a la fábrica de texidos de seda la porción de torcido que necesita.

Por dicho motivo, les ha sido preciso a los fabricantes el valerse de los pelos torcidos en Piamonte y Lombardia, a costa de pagarles treinta reales vellón más por libra, hasta dos años a esta parte; pero desde esta época carecen de dicho recurso por la incomunicación con aquellas plazas, sin poder elaborar los renglones de más consumo; y, al paso que experimentan dicho perjuicio, miran con sentimiento el que, siendo el capullo de la seda de este Reyno de tan buena y aún mejor calidad que el extranjero, más aventajado, y la cosecha tan copiosa, que las tres cuartas partes de su producción dexan de torcerse por falta de operarios, carezca esta fábrica de la porción que necesita y de seda fina y bien hilada.

Este segundo defecto nace de que los cosecheros se valen para la hilaza de manos impéritas, y, llevados de su codicia, incluyen el capullo aldúcar con el de seda fina, se hila con desigualdad, con azeyte y pésimos ingredientes que adulterando la seda la dan más peso en perjuicio del comprador y del fabricante. Daño que se experimenta desde que dexan de observar el auto de buen gobierno del Intendente que fue de este exército D. Sebastián Gómez de Latorre de 12 marzo 1.771, aprobado por Real Orden de 30 marzo 1.772 y 24 abril 1.777, cuyo reglamento, que las justicias de los lugares zelaban su obsevancia, no les permitía el valerse para la hilaza de persona que no estubiese examinada, ni el fraudulento advitrio de la mezcla de seda basta con la fina. Asi mismo, les estrechaba al cumplimiento de su deber la veación al tiempo de vender la seda en el con-

traste lonja por péritos practicada hasta pocos años hace, reconociendo ser de tanta utilidad que en repetidas ocasiones el colegio arte mayor de la seda ha solicitado se continuase dicha veación.

De las viciosas operaciones manifestadas como a verdaderos cimientos de la fábrica resulta que el fabricante o villutero carece de sedas aptas y de la porción de torcido que se necesita para el crecido número de telares de esta fábrica; a más, les priva de la utilidad que les produciría su jornal o trabajo si estubiese la seda dispuesta con las circunstancias debidas, pues en la actualidad ocupan la mitad de su jornal en limpiarla y prepararla para poder texer, operación que, aunque precisa, ocasiona detrimento al hilo de la seda tintada.

Tardó poco la Junta General de Comercio en tener noticia del perjuicio que sufría esta fábrica con la libertad concedida a los torcedores y cosecheros, pues fueron tantas las quejas y recursos que se presentaren en aquel supremo tribunal que por Real Orden de 9 junio 1.795, reconociendo S.M. el deterior estado de la fábrica y que su reforma necesitaba de otros conocimientos y principios, se dignó mandar estableciese la Junta representante los que considerase oportunos para el fomento de las artes, rectificando las ordenanzas gremiales; pero como aquellos fueron ya los tristes momentos de nuestra opresión y calamidad, quedó sin efecto este tan basto como útil designio, sin estado de promoverle de nuevo hasta el día, en que, contrayéndose al ramo particular de la fábrica de seda, el más interesante a este Reyne, y sin perjuicio de rectificar las ordenanzas,

Suplica a V.M. que para acudir de pronto al remedio del daño que experimenta esta fábrica de tejidos de seda, por la falta de operarios para el torcido de este precioso fruto y su buena hilaza, sea de su agrado acordar= Que se restablezca el colegio o corporación de torcedores con arreglo a las ordenanzas del año 1.732, y sugestión a los sesenta y dos capítulos que contiene= Que los cosecheros observen inviolablemente en la hilaza el auto del Intendente D. Sebastián Gómez de Latorre de 12 marzo 1.771, con encargo a las justicias de zelar su cumplimiento= Y que en el contraste lonja de esta ciudad se practique la

veación de toda seda al tiempo de su venta por pécitos maestros del arte mayor de la seda, maestros del colegio de torcedores, y dos labradores que nombren los quatro quarteles, en la misma conformidad que se practicaba anteriormente, lo que servirá de estímulo para la perfección de la hilaza. Asi lo siente esta Junta particular de comercio, o como sea del real agrado de V.M. Valencia, 28 marzo 1.811.

Apéndice documental-//

Contrato de formación de compañía de caracter colectivo.
Sociedad de comercio al por mayor establecida entre la viuda
de Agustín Emperador, Joseph Perivañez, Mariano Martínez y
Thadeo Casas.

Fecha: 18 de febrero de 1.779

Fuente: A.R.V. Protocolos. Sig. 1.587. Fols. 77v-83v.

En la ciudad de Valencia, a los diez y ocho dias del mes de febrero de mil setecientos setenta y nueve años. Ante mi, el escrivano de Su Magestad y del número de esta ciudad y testigos infraescritos, parecieron: Da. Josepha Maria Soler, viuda de Don Agustín Emperador, de parte una, y de la otra Joseph Perivañez, tratante, Mariano Martínez, maestro del arte mayor de la seda, y Thadeo Casas, menor de veinte y cinco años y mayor de los veinte y uno, y éste con presencia y expresa licencia de Miguel Casas, su padre, comerciante, y todos vecinos de la referida ciudad, y dixeron: Que per quanto tenían convenido y ajustado y concordado entre ambas partes comparecientes establecer y formar una sociedad o compañía de comercio, y para ello otorgar la escritura correspondiente baxo diferentes pactos y condiciones, la que hasta el presente no havian podido llevar a efecto; y pasando a otorgar la referida escritura de sociedad o compañía de comercio, para la mayor claridad y seguridad de dichas partes, de su grade y cierta ciencia, y por tener de la presente, y usando dicho Thadeo Casas de la licencia que per el citado Miguel, su padre (que se halla presente a este otorgamiento), se le havia concedido y concedía (que de ser assi yo el escrivano doy fee). De ella usando, otorgavan la referida escritura de sociedad o compañía de comercio baxo los capítulos y condiciones siguientes:

- 1- Primeramente. Con pacto y condición que esta sociedad o compañía deve correr baxo el título o nombre Viuda de Emperador, Casas y Periváñez.
- 2- Otrosi. Con pacto y condición que esta compañía deverá subsistir por tiempo de quatro años precisos y continuos, contadores desde el dia de oy de la fecha en adelante, y que el comercio que se hiciere deverá precisamente hacerse y entenderse en la propia casa de la abitación y morada de la sobredicha Da. Josepha Maria Soler, en cuya casa deverán precisamente estar todos los libros de anotaciones correspondientes y respectivas al comercio de dicha compañía.
- 3- Otrosi. Con pacto y condición que todas las cartas de correspondencia, tratos y contratos que se hicieren respectivos a dicha compañía se hayan de firmar por qualquiera de los dichos Thadeo Casas o Joseph Periváñez, baxo el título o nombre Viuda de Emperador, Casas y Periváñez, mediante no saber firmar la referida Da. Josepha Maria Soler.
- 4- Otrosi. Con pacto y condición que si durante el tiempo de los referidos quatro años por que se establece esta sociedad o compañía muriese la sobredicha Da. Josepha Maria Soler, devan y sean obligados los heredero; o herederos, de ésta continuar la compañía por el tiempo que quedare de los referidos quatro años, y baxo los mismos capítulos con que se establece. Pero si aconteciere el morir alguno de los dichos Thadeo Casas, Joseph Periváñez y Mariano Martínez, por lo respectivo al que fallezca, se considere finalizada esta compañía, sin que los heredero, o herederos, del que muriere puedan entrar en lugar de éste a la continuación de aquella por el tiempo que de la misma restare; pues solo podrán pretender los beneficios que acaso tocaren al que murió por su parte hasta el dia de su fallecimiento.
- 5- Otrosi. Con pacto y condición que el fondo o capital de esta compañía sea el dinero efectivo, sedas torcidas, bienes sitios o raizes y demás efectos que a dicha Da. Josepha Maria Soler le tocaren y entregaren en parte de pago o page que se le hiciere del haver que le pertenece y toca de la herencia del referido Dn. Agustín Emperador, ya sea por razón de su dote, arras o gananciales, exceptuándose los muebles o alajas de plata,

oro y piedras y perlas que se le adjudicaren o entregaren en parte de dicho su haver. Y que siempre y quando que por razón de lo referido entrare en el arca alguna cantidad de dinero, porción de sedas u otros efectos que pertenezcan al fondo de dicha compañía, deven notarse con toda individualidad y expresión en el libro de entradas en arca, con la particularidad de que aquel tanto o cantidad es capital de la compañía y propio de la referida Da. Josepha Maria Soler. Y para evitar questiones o dudas en lo succesivo, y al fenecerse el tiempo de la compañía, se dará por los dichos Casas, Periváñez y Martínez un papel firmado de su puño a la referida Da. Josepha Maria Soler, confesando que aquella cantidad, porción de seda, o efectos son fondo y capital de la compañía, y propios de dicha Da. Josepha Maria, expresando el foleo del libro de entradas en arcas donde se halla notado con dicha expresión e individualidad. Y que la renta o beneficios que produgeren los bienes citios y raices que en parte de pago del haver de dicha Da. Josepha Maria Soler se le adjudicaren de la herencia de dicho su difunto marido deven entrar en la arca de dicha compañía y considerarse ganancias de ésta.

6- Otrosi. Con pacto y condición que siendo como es la principal interesada Da. Josepha Maria Soler, ha de tener ésta a su cuidado la caja, esto es, que en su poder se han de hazer las entradas de las cantidades de dinero que por razón del comercio de dicha compañía se cobraren y pagaren; y que el cuidado, dirección y notaciones en los libros ha de ser de cuenta y dirección de Thadeo Casas, y, en ausencia o enfermedad de éste, de Joseph Periváñez. Y de la de ambos la correspondencia de cartas, y demás de notaciones y papeles que se ofrescan en dicha compañía. Y que al cargo y cuidado de Mariano Martínez, como entendido que es en ello, ha de estar el de las compras de sedas, tintes de éstas, torcidos, y fabricación de texidos de ellas, y demás perteneciente a la fábrica de los mismos.

7- Otrosi. Con pacto y condición que respeto que dicha Da. Josepha Maria Soler se considera bastante diestra para llevar por si misma cuenta y razón de las entradas y salidas pertenecientes a la caja, será del cargo de el mismo Thadeo Casas, y en defecto de éste de dicho Joseph Periváñez, el notarlas o hazerlas

notar en el libro donde correspondan para la más clara y exacta cuenta de la compañía.

8- Otrosi. Es pacto y condición que ninguno de los referidos Thadeo Casas, Joseph Periváñez y Mariano Martínez puedan tener ni hazer por si o en compañía otro comercio ni giro de éste más que el de la presente compañía. Y practicando qualquiera de los referidos lo contrario, pierda la mitad del beneficio que le produgere la presente compañía.

9- Otrosi. Con pacto y condición que qualquiera de los susodichos Thadeo Casas, Joseph Periváñez y Mariano Martínez puedan poner, para aumentar el fondo o capital de esta compañía, dinero u otros efectos oportunos y correspondientes a ella, sin que por ello puedan tener ni pretender más parte de beneficio que la que después se expresará en el capítulo que se pactará de los beneficios o pérdidas. Y que la cantidad de dinero o efectos que respectivamente pusieren se deverá notar en el libro de entradas en caja con toda individualidad y claridad, a efecto de saberse de quien es y la cantidad que puso, para que quando se fenezca la compañía se entregue a aquel, como propio caudal suyo.

10- Otrosi. Con pacto y condición que todos los años, durante los quatro de esta sociedad y compañía, se haya de hazer inventario general de los efectos y cuentas de ella, a fin de ver, como es razón, el estado de la compañía y tomar en consecuencia las precauciones y medidas que convengan a la mayor ventaja de la misma compañía.

11- Otrosi. Con pacto y condición que dicha Da. Josepha Maria Soler tenga libre facultad en qualquier tiempo de los quatro años de esta compañía extraher del fondo de ella de dos mil asta tres mil libras de moneda corriente de este Reyno en una o diferentes partidas, para los fines que estimare, sin que tenga que dar cuenta ni manifestar para el efecto que las quiere a los referidos Casas, Perivañez y Martínez, y éstos no podrán oponerse a ello. Pero en el caso que la cantidad o cantidades que extragere la referida Da. Josepha Maria hasta las tres mil libras las empleare en fincas fructíferas, las rentas que éstas produgeren deverán entrar en el arca de la compañía y considerarse como beneficios de ésta.

- 12- Otrosi. Con pacto y condición que del fondo de dicha compañía se haya de mantener la casa de la referida Doña Josepha Maria Soler en el mismo modo y desensia que en el dia se mantiene, extrayendo para ello del arca las cantidades que se necesiten, sin que éstas al fin de la compañía, y para dividir las ganancias, entren en quenta assi para la dicha Da. Josepha Maria como para los interesados Thadeo Casas, Joseph Periváñez y Mariano Martínez.
- 13- Otrosi. Con pacto y condición que si durante el tiempo de los quatro años de esta compañía sucediese tener alguna enfermedad la referida Da. Josepha Maria Soler o el citado Joseph Periváñez, que come en la casa de ésta, el gasto que tuvieren por razón de dicha enfermedad o enfermedades deva satisfacerse y pagarse de sus propios caudales respective, y no del fondo de la compañía.
- 14- Otrosi. Con pacto y condición que las ganancias o pérdidas que Dios fuese servido dar a dicha sociedad o compañía durante el tiempo de ella deverán ser repartidas entre partes iguales en esta forma: Las dos terceras partes pertenecerán y serán para dicha Da. Josepha Maria Soler, en atención a los fondos o capital que pone en dicha compañía. Y la otra tercera parte restante pertenecerá y será para los referidos Thadeo Casas, Joseph Periváñez y Mariano Martínez, repartidora entre ellos en esta forma: una quinta parte de ella para el mismo Mariano Martínez, y las otras quatro quintas partes se partirán por mitad entre Thadeo Casas y Joseph Periváñez, por los trabajos que respectivamente tendrán en el manejo, giro y cuidado de dicha compañía.
- 15- Otrosi. Con pacto y condición que en qualquiera tiempo durante el de esta compañía tenga facultad qualquiera de los dichos Da. Josepha Maria Soler, Thadeo Casas, Joseph Periváñez y Mariano Martínez de ver y leer las cartas de correspondencia, libros de asientos, papeles y demás documentos pertenecientes al giro y comercio de dicha compañía, y que los demás interesados devan manifestarlos a fin de que se pueda enterar el que los pidiese de lo que le convenga y haya menester.
- 16- Otrosi. Es condición y pacto que los referidos Thadeo Casas, Joseph Periváñez y Mariano Martínez tengan facultad de poder

sacar anualmente en una o en muchas partidas hasta cien libras de moneda corriente de este Reyno. Y que la citada Da. Josepha Maria Soler tenga facultad de sacar para sus menesteres o urgencias las cantidades que se le ofrescan, llevando ésta y aquellos su notación y cuenta formal para la puntual noticia al fenecerse la compañía y dividirse las ganancias o beneficios de ésta. Entendiéndose lo referido por lo tocante a dicha Da. Josepha Maria sin perjuicio de la facultad que tiene, según lo pactado en el capítulo undécimo antecedente, de extraher hasta tres mil del fondo de dicha compañía.

17- Otrosi. Es condición y pacto que siempre y quando aconteciere alguna duda o diferencia entre los referidos Thadeo Casas, Joseph Periváñez y Mariano Martínez en razón del giro, manejo o modo de llevar el arreglo de la compañía, o sobre otro particular que directa o indirectamente toque en ella, devan acudir a manifestarlo y consultarlo con dicha Da. Josepha Maria Soler, para que lo desida y resuelva. Y por lo que resolviere han de estar y pasar aquellos, sin poderse oponer a ella.

18- Otrosi. Es condición y pacto que en caso de fallezer alguno de los referidos Thadeo Casas, Joseph Periváñez o Mariano Martínez antes de fenecerse los quatro años de esta sociedad y compañía: Que el inventario y liquidación que presisamente deve hazerse de ella para entregar al heredero o herederos del difunto la parte que le tocare a éste haya de hazerse extrajudicialmente, y a modo de comercio. Y que el cobro o entrega de aquella parte que tocara al heredero o herederos la deverán percibir y recibir en esta forma: Los géneros de texidos, sedas y demás mercaderías y efectos que se hallaren existentes por el coste y costas que hayan tenido; y de lo que resultare de ganancias se le dará la parte que le corresponda en dinero efectivo, como le haya de ganancias en el arca a proporción de la parte que interesava el que murió, con la prevención de que las deudas activas que entonces tuviere la compañía al tenor de como se vayan cobrando se irá entregando al heredero o herederos la parte y porción que de las mismas pertenecían al difunto, según la parte que le tocava en la compañía. E igualmente se previene que la cantidad o cantidades que según lo pactado en el capítulo diez y seis antecedente pueden anualmente

extraer los interesados en esta compañía, al fin de ella deven tomarlas y recibirlas a cuenta de su haver.

Y que bajo los antecedentes capítulos, de los que estaban bien sercionadas, entendidas, sabedoras y satisfechas las dichas partes, establecían y formavan la referida su sociedad y compañía de comercio, los que guardarían, cumplirían y ejecutarían cada parte por lo que assi tocava respectivamente, sin ir ni contravenir a ellos ni a parte alguna de los mismos. Y para su mayor observancia y cumplimiento, obligaron a saber: dicha Da. Josepha Maria Soler sus bienes y rentas muebles y raizes havidos y por haver; y los citados Thadeo Casas, Joseph Periváñez y Mariano Martínez sus personas y bienes muebles y raizes havidos y por haver. Y ambas partes, por lo que a cada una respectivamente toca guardar y cunplir, dieron poder a los jueces y justicias de Su Magestad (que Dios guarde), y en especialidad a los de esta ciudad de Valencia, a cuya jurisdicción se sometían con dichos bienes, y renunciavan su domicilio y otro cualquier fuero que de nuevo ganaren, la ley si convenerit de jurisdictione omnium judicum, la última pragmática de las sumisiones, demás leyes y fueros de su favor y la general del derecho en forma, para que al cumplimiento de lo referido les coerzan y apremien en via executiva, como por sentencia pasada en autoridad de cosa juzgada y por dichas partes consentida. E yo, la dicha Da. Josepha Maria Soler renuncio el auxilio y leyes de beleyano senatus consulto, nuevas constituciones, leyes de Toro, Madrid y Partida, y demás que favorezcan a las mugeres, pues como sabedora de ellas, y por el infraescrito escrivano havisada y certificada de ellas y de sus efectos (que de ser asi yo el escrivano doy fee), quiero que no me valgan ni aprovechen en manera alguna en este caso. E yo el dicho Thadeo Casas juro por Dios Nuestro Señor y a un señal de cruz que hago conforme a derecho de no oponerme a esta escritura por mi menor edad ni otro derecho que me pertenezca, por ser de mi utilidad y conveniencia, y no pediré beneficio de restitución in integrum, ni absolución, ni relajación de este juramento a quien me la pueda conceder, y si de propio motu se me concediere no usaré de ella, pena de peñjuro. En cuyo testimonio assi lo dixerón y otorgaron las sosodichas partes en la referida ciudad

de Valencia, a los sobredichos dia, mes y año. Siendo a todo ello presentes por testigos Don Vicente Morera, comerciante, y Vicente Cascarosa, escribiente, de esta referida ciudad de Valencia vezinos y moradores. Y de los otorgantes (a quienes ya el infraescrito escrivano doy fee conozco) solo lo firmaron los prenotados Thadeo Casas, Joseph Periváñez y Mariano Martínez, con el dicho Miguel Casas, padre de el enunciado Thadeo; y no la susodicha Doña Josepha Maria Soler por que dixo no saber escribir, firmando a sus ruegos uno de los sobredichos testigos. De todo lo qual yo el escrivano doy fee.

Apéndice documental- 12

Contrato de formación de compañía en comandita. Sociedad creada en Cádiz entre Juan Bautista Orellana, Fernando Pazos de Miranda y Félix Lorente.

Fecha: 2 de abril de 1.764.

Fuente: A.H.P.C. Escribanía nº 25. Sig. 5.758. Fols. 250r-252v.

En el nombre de Dios nuestro señor y con su santísima gracia, amén. Sea notorio como en la ciudad de Cádiz a dos dias del mes de abril de mil settecientos sesenta y quatro años, ante mi el infrascripto escrivano público y testigos parecieron de la una parte Don Fernando Passos de Miranda, y de la otra Don Félix Lorente, vecinos y del comercio de esta dicha ciudad, a quienes doy fee conosco, y de común acuerdo y conformidad dixeron: que por quanto Don Juan Baptista de Orellana, hombre de negocios en este mismo comercio, ha resuelto dexarle y restituirse a la ciudad de Valencia, su patria, con deseo de fomentarles, han acordado entre si establecer compañía de principios universales de comercio que deverá correr con el título de Lorente y Miranda, en la que quede interesado en qualidad de comandita el espresado Don Juan Baptista de Orellana, bajo los pactos y condiciones que tienen capitulado, lo que, queriendo reducir a instrumento, y poniéndolo en práctica, cierto y savedor que cada uno manifiesta estar de su derecho y de lo que le conviene, pactan y otorgan el presente con las cláusulas y capítulos siguientes.

- 1- Primeramente, establecen esta compañía desde el dia primero del mes de mayo próximo que viene de este año, hasta el dia último del mes de diciembre del que vendrá de mil settecientos sesenta y siete, que, fenecida, quedarán en livertad de separarse o convenirse nuevamente; y se ponen para fondo de dicha

compañía onze mil doscientos pessos de a ciento veinte y ocho quartos, los diez mil que pertenecen a el enunciado Don Juan Baptista Orellana, y los un mil y doscientos que coloca el citado Don Fernando Passos de Miranda; y por el dicho Don Félix Lorente solamente se pone la obligación a la responsabilidad de los enunciados diez mil pessos por medio de fianza con hipoteca especial y libre que de dicha suma ha de hazer en la enunciada ciudad de Valencia el Dr. Don Juan Lorente, presbítero, su tío, para que en qualquiera mal suceso siempre hayan de estar seguros a favor del espresado Don Juan Baptista de Orellana; y de dichas cantidades, por tenerlas realmente en su poder antes de este otorgamiento, se dan por contentos y entregados a su voluntad, y, sobre su recibo, por no ser de presente, renuncian la excepción de la non numerata pecunia, leyes del entrego, supuesto engaño, término de los dos años y demás de este caso como en ellas y en cada una se contiene, de que lo otorgan en forma; con prevención que si durante el tiempo de esta compañía por parte de qualquiera de los prenotados Don Fernando Passos de Miranda, Don Félix Lorente o Don Juan Baptista Orellana se hallare no convenir continuarla, se habrá de disolver y sujetarse a ello los demás socios.

- 2- Que todo el fondo de que se compone esta compañía se ha de trabajar por cuenta y riesgo de dichos socios e interesados a ganancias y pérdidas según y a proporción de lo que a cada uno corresponda, a excepción de que si las pérdidas fuesen orixinadas de perderse algún fiado u otra causa acontecida por descuido o omisión de los socios, en este caso es en el que por parte del nominado Don Félix Lorente. (ilegible) Don Juan Baptista Orellana los explicados diez mil pessos, respondiendo el tanto que perdiere según queda tocado.
- 3- Que los referidos socios no han de poder, juntos ni separados, hazer negociación alguna particular que no sea por cuenta de la compañía, pues el objeto principal que deverán tener ha de ser solicitar sus beneficios y adelantamientos; que los que de elle resultaren, y a que les ofresca el fondo capital o qualquiera otra negociación, comisiones de ventas o compras, han de aplicarse quarenta y cinco por ciento para Don Juan Baptista de Orellana, y los cinquenta y cinco restantes serán

partibles de proporción entre los enunciados Don Fernando Passos de Miranda y Don Félix Lorente, siendo de cuenta de éstos los gastos que se hicieren tocantes a la manutención, cassa y correos, que por ellos deverán tener presente diez por ciento de los cinquenta y cinco para en caso de que suceda por cuenta de la compañía, como va expresado, algún quebranto, y repartirse dicho diez por ciento a prorrateso entre los tres interesados en ella.

- 4- Que finalizada o disuelta esta compañía, los intereses que en ella existan se distribuirán a proporción del ha de haver de cada socio en dinero o en efectos, llevando entre sí de estas dos cosas la misma proporción del interés señalado a cada uno.
- 5- Que en un lanze (que Dios no permita) de venir un quebranto grande a la compañía y que no basten los fondos y créditos de ella para resanarle, es pacto expreso vajo el qual ha tenido efecto este contrato que al dicho Don Juan Baptista de Orellana, comanditario, no se le deva pedir por ningún acreedor a ella interés alguno, porque el sobrediché no es responsable más que a los especificados diez mil pessos que dexa puestos por fondo en las referidas circunstancias para susanar dicho quebranto.
- 6- Que todos los años se ha de hazer un valanze formal y darse los socios uno a otro mutua satisfacción, y ambos al referido Don Juan Baptista de Orellana, o a quien lo represente, siendo obligados a tener libros con quantas claras de los negocios que hicieren de la compañía, los quehan de estar en una sola casa, escribiendo en ellos los dos alternativamente las dependencias y negociaciones que formalizaren.

Y con los especificados capítulos y condiciones, los relacionados Don Fernando Pasos de Miranda y Don Félix Lorente forman y establecen esta compañía y se obligan reciprocamente a mantenerla en los espresados términos, y fenecida que sea, o disuelta por algunos de los casos prevenidos, se obligan a entregarse y pagarse lo que por capital y ganancias a cada uno pertenesca, sufriendo las pérdidas, si las huviera, en dinero efectivo de las especies en que existiere en esta dicha ciudad, y a su fuero y jurisdicción, o en otra qualquiera parte donde se les pida, y en su defecto quieren y consienten se les ejecute y apremie a ello, con más por las costas por execución, apremie y todo

vigor de derecho, en virtud del ajuste, liquidación y valanze general que se hiciere de todas las dependencias y negociaciones de la compañía, el juramento de qualquiera de los otorgantes y el del referido Don Juan Baptista Orellana, o de la persona que lo represente y lo sea lexitima, y dexan diferida la prueba y averiguación de la cantidad líquida por que pueda procederse y todo lo demás que deva liquidarse, para que sea exequible y traigan para execución sin otra justificación, aunque por derecho se requiera, de que se relevan. A cuya firmeza y cumplimiento obligan sus personas y bienes presentes y futuros. Y dieron poder a las justicias de S.M. de esta ciudad y qualesquier partes que sean, con sumisión a todas según derecho, renunciación de su propio fuero y domicilio, de la ley si convenerit de jurisdictione omnium judicum, y últimas pragmáticas de las sumisiones, para que a lo que dicho es les compelan y apremien como por sentencia passada en autoridad de cosa juzgada, y renuncian todas las demás leyes, fueros y derechos de su favor, con la general en forma. Y assi lo dijeron, otorgaron y firmaron siendo testigos Don Roque Fernández, escrivano de S.M., Don Nicolás Forte y Don Joseph Ximénez, vecinos de Cádiz.

Apéndice documental-13

Contrato de formación de compañía de carácter monográfico.
Sociedad creada para llevar a cabo el abasto de carne de la
ciudad de Valencia entre Vicente Carbonell, Salvador Badia,
Pedro Juan Grima, Vicente Broseta, Joseph Coves y Antonio
Vázquez.

Fecha: 26 de abril de 1.743.

Fuente: A.R.V. Protocolos. Sig. 6.825. Fols. 73r-76v.

Sébase por esta pública escritura que por su tenor, nosotros, Vicente Carbonell y Salvador Badia, ciudadanos, Pedro Juan Grima, negociante, Vicente Broseta, Joseph Coves y Antonio Vasquez, maestros cortantes, de la presente ciudad de Valencia vezinos y moradores, dezimos: Que por quanto para tomar a nuestro cargo el abasto de carnes de carnero y macho cabria de esta dicha ciudad y su particular contribución, juntamente con los derechos de partido y puerta y ocho por ciento, que se corrían unidos e inseparables con dicho abasto, ajustamos compañía; y, en efecto, de nuestra expresa voluntad puso pliego dicho Antonio Vasquez, ofreciendo tomar dicho abasto y derechos por término de dos años, que han de tomar principio en el mes de junio próximo venidero de este presente año y fenecerán en semejante mes del año de mil setezientos quareinta y cinco, y dar cada libra de carne de carnero por quareinta y ocho dineros, y cada libra de carne de macho por treinta y siete dineros, incluso los dos dineros que se pagan a la Ilustre Fábrica del Rio. Y por los nominados derechos de partido y puerta y ocho por ciento veinte y tres mil y quinientas libras moneda corriente en cada un año, bajo el tenor de los capítulos acordados y otros que se expresó en el citado pliego. Cuyo pliego fue admitido y señalado día para el remate, en el día ocho de

los corrientes quedó celebrado solemnemente a favor de mi dicho Antonio Vasquez, como todo es de ver y parece por los autos de hazimiento que paran en la escrivania mayor de ayuntamiento. Y respeto de que al tiempo de formarse y ajustarse la expresada compañía se previnieron diferentes cosas, assi para saberse el interés de cada uno, como para el aumento, gobierno y desempeño del dicho abasto y derechos, siendo justo conste de lo susodicho para que cada uno sepa su obligación. Por tanto, de su libre y espontánea voluntad, hemos acordado los capítulos inmediatos siguientes.

- 1- Primeramente. Que el citado abasto y derechos haya de declararle el susodicho Antonio Vasquez a favor del referido Salvador Badia, para lo qual desde luego pondrá el pedimiento o pedimientos necesarios para hacer la citada declaración; y si no lo hiziere incontinenti se le pueda apremiar a su cumplimiento jurídicamente.
- 2- Otrosi. Que el dicho abasto y derechos se haya de dividir en nueve partes iguales, a saber: tres de ellas para el nominado Vicente Carbonell; dos para el referido Salvador Badia; una para dicho Pedro Juan Grima; una para Vicente Broseta; una para Joseph Coves; y una para el dicho Antonio Vasquez. Y a este mismo respeto ha de tener cada interesado tantos votos como partes; y haya de sentir la pérdida o ganancia del citado abasto y derechos.
- 3- Otrosi. Que haya de ser Administrador el dicho Salvador Badia, a quien en virtud de este capítulo se le nombra por tal, concediéndole todas las facultades en derecho necesarias para que por si administre, zele y procure los mayores beneficios del abasto, libre y generalmente, de forma que quanto éste efectuare arreglado al modo con que se ha administrado este abasto en otras ocasiones, lo davan por bien hecho. Y al mismo tiempo se le nombra por recaudador de los productos solamente que se sacaren semana por semana de las carniserías de esta ciudad y su particular contribución, quien ha de tener obligación de pasarlas a poder de la persona que tiene elegida la compañía en virtud de papel privado firmado de todos los interesados, o a poder del interesado que eligiere la dicha persona, pues se le ha dado poder amplio para dicha elección. Y assimismo, ha

de entrar en poder de aquella los derechos de partido y puerta y ocho por ciento. Y de allí se sacarán para el pago de los ganados, depósitos y gastos que ocurrieren. Teniendo obligación el dicho Administrador de llevar cuenta y razón individual del producto del abasto y de lo demás que se necesitare para la mayor satisfacción de la compañía; y a de tener a su cargo la correspondencia y cuidado de las compras de ganado, y cuales - quiera otras que ocurran en dicha administración y dirección del abasto. Y se le señala por su salario anualmente quinientas libras moneda corriente, de las cuales haya de satisfacer y pagar dicho administrador a los que tubiere empleados dentro de su casa para el manejo de dicha administración y recaudación.

- 4- Otrosi. Que para el gobierno, dirección y manejo de el referido abasto se ha de tener en casa del nominado administrador una junta cada tres meses, en la qual manifestará éste un estado del abasto para que se pueda conocer si se necesita o no de hacerse compras de ganados, o disponerse lo que sea necesario para su cumplimiento y desempeño. En las cuales se deliberará quanto paresca conviniente, deviéndose estar y pasar por lo que la mayor parte de los nueve votos arbitrare, y notándose estas deliberaciones en un libro que tendrá dicho administrador que firmarán todos, aunque haya alguno de contrario parecer.
- 5- Otrosi. Que el nombramiento de empleados para dicho abasto le haya de nombrar la compañía toda. Bien que una vez elegidos por ésta, podrá el administrador removerles con causa o sin ella; y dará luego noticia a la compañía para que ésta elija otros si le pareciere y conviniere.
- 6- Otrosi. Que para el caso de ausencia del citado Salvador Badia administrador, o enfermedad del mismo, se nombra por segundo administrador a Antonio Vasquez, para que administre y zele los mayores aumentos del abasto. Quien se ha de encargar del cuidado de las manadas y de su reconocimiento. Y siempre que sea necesario, haya de subir con los mayores a los Reynos de Castilla, Aragón y otros parages para intervenir en las compras. Y, manteniéndose en esta ciudad, tenga obligación de dar una vista por las carnicerías. Declarándose que el coste de los dichos viages se haya de sacar de los fondos de la compañía. Y se señala por todos los dichos trabajos ciento y cinquenta

libras moneda corriente en cada año.

- 7- Otrosi. Que para la mayor claridad del manejo de dicho abasto y derechos se haya de llevar por Joseph Coves, otro de los interesados, un contralibro donde se han de notar todas las partidas de cargo y data pertenecientes a esta dependencia, asi de las que entraren en poder del referido administrador y recaudador como de los pagos que se hizieren por razón de él. Y por este trabajo se le señala en cada un año de salario cien libras moneda corriente.
- 8- Otrosi. Que no sea lícito ni permitido a ningún interesado el separarse del abasto, ni pueda por ningún pretexto sacar sus fondos; respecto de que siempre ha de correr el todo del dicho abasto unido e inseparable y por cuenta de todos los interesados.
- 9- Otrosi. Que todos los fondos que se pusieren por los interesados para las compras de ganados y demás gastos del abasto, juntamente con los productos de los precitados derechos de partido y puerta y ocho por ciento, se hayan de depositar en poder de la persona que queda nombrada y elegida para incautarse de los dichos productos de carne por mayor. Y siempre y quando se necesitare de hacerse otros desembolsos para ponerles en fondos, tengan obligación de depositar la cantidad que se señalare para la compañía luego que sean requeridos por el administrador. Y avisados dos veces no lo hazen, se le podrá compeler al tal interesado a su cumplimiento por todo rigor de derecho.
- 10- Otrosi. Que ningún interesado pueda pedir cuentas al dicho administrador o recaudador, menos que sea después de averse pasado un mes de fenecido el abasto; y si pasado dicho tiempo no las diere, se le pueda apremiar judicialmente a que las de, sin necesitarse de interpelación.
- 11- Otrosi. Que sea facultativo a qualquier interesado ceder el todo o parte del interés que tenga en el abasto. Pero de ninguna forma podrá ceder su voto. Y en el caso de ausencia podrá darle a qualquier interesado sin que pueda elegir con ningún pretexto persona alguna que no sea de aquellos.

Cuyos capítulos, leydos y publicados por el presente escrivano desde la primera línea asta la última, aprobamos, ratificamos y confirmamos, y queremos que cada uno de ellos sean exe-

cutivos y guarentigios, como si fuese sentencia definitiva dada por juez competente, pronunciada y pasada en cosa juzgada. Y queremos no hir ni venir contra lo aqui estipulado por ningún pretexto, causa ni razón, aunque la tengamos legítima; y si de hecho lo hizieremos queremos no ser ohidos en juicio, antes si por esto solo ha de ser visto aprobarlo y ratificarlo todo, añadiendo fuerza a fuerza y contrato a contrato. Y a su entero cumplimiento obligamos nuestras respective personas y bienes muebles y raizes havidos y por aver. Y damos poder cumplido a los juezes y justicias de Su Magestad que de nuestras causas y negocios puedan y devan conocer, y especialmente a las de esta dicha ciudad y señor intendente corregidor, a cuya jurisdicción nos sometemos ea nuestros bienes, y renunciamos nuestro propio fuero y domicilio y otro que de nuevo ganáremos, la ley si con-
venerit de jurisdiccione omnium judicum, la última pragmática de las sumisiones, con todas las demás leyes, fueros, derechos y privilegios de nuestro favor y la general en forma para que a ello se nos apremie por todo rigor de derecho y via executiva como si fuese sentencia definitiva dada por juez competente, pronunciada, pasada en cosa juzgada y por nosotros consentida. En cuyo testimonio otorgamos la presente en la ciudad de Valencia, a los veinte y seys dias del mes de abril de mil setezientos quareinta y tres años, siendo presentes testigos Antonio Garzia y Christoval Thomás, cocheros, y Miguel Sánchez, estudiante, de dicha ciudad de Valencia vecinos y moradores. Y lo firmaron los otorgantes a quines doy fee conosco.

Apéndice documental- /4

Proyecto de compañía por acciones que pretendieron crear los cuerpos de comercio de Valencia para abastecer de materias primas a las fábricas de la ciudad.

Fecha del expediente: 14 de octubre de 1.765.

Fuente: A.M.V. Documentación Lonja. Caja 37, .

Ordenanzas que se han de guardar en la sociedad que se ha establecido por el Cuerpo de Matriculados del Comercio de la ciudad de Valencia para abastecer de sedas y otras primeras materias a sus fábricas y manufacturas.

- 1- Esta sociedad se compondrá de quantos sugetos celosos del beneficio de las fábricas de este pays quieran contribuir a que jamás se escaseen las materias primeras. Asi, esta sociedad no tendrá número fixo de acciones, sino siempre estará abierta la subscripción y se admitirán quantos quieran interesarse.
- 2- Se compondrá cada acción de 200 libras de a 8 reales de plata de 16/4, y, con el fin de que pueda una gran parte de personas interesarse y de esto resulte maior beneficio a las fábricas y al público, se admitirán quartas partes de acciones, que constará cada una de 50 libras.
- 3- Como los que han proyectado esta sociedad no tienen otro fin de interés que el referido y no sea su ánimo lisongear al público con promesas de utilidades imaginarias, se da libertad a todos los sugetos que quieran subscrivirse de egecutarlo en 2 diferentes modos: esto es, o con acciones perpétuas, las quales jamás podrán sacarse del fondo mientras dure la sociedad; o arbitrarias, las que podrán extraherse siempre y quando al interesado le pareciere; bien que en este último caso se considera como precisa condición haver de prevenir el dueño de la acción arbitraria 6 meses antes del ajuste de quantas generales

tener ánimo de sacar sus acciones del fondo de la sociedad.

- 4- Las subscripciones deberán hacerse por el interesado o por otra persona con poderes bastantes, y con la precisa asistencia de los directores, de el secretario y de el tesorero. Para evitar toda confusión, harán los que subscriban una declaración en letras claras, sin abreviaturas ni cifras, con que expresen las acciones con que se interesan, sus nombres, apellidos, dignidades, egercicios y lugares donde havitan, con el dia de la fecha.
- 5- El capital de las acciones se depositará en dinero efectivo, y para título de ellas se dará a cada interesado una cédula por cada acción firmada del presidente, o su subdelegado, y de los directores, y refrendada por el secretario.
- 6- Podrán interesarse en esta sociedad todas y qualesquiera personas, cuerpos o comunes de qualquiera estado, clase o condición, por subscripción, compra, herencia, donación, traspaso u otro título, con tal que en los negocios y resultas que puedan originarse de los capitales de las acciones y sus intereses se sometan a lo prevenido en el artículo 33, y, en caso de litigio, al privativo conocimiento de el tribunal del Consulado de esta ciudad y, por apelación, a la Junta General de Comercio Moneda y Minas.
- 7- Si algunas acciones se vendieren o enagenaren por el interesado, será preferida la sociedad en el derecho de tantearlas, arreglándose al contrato que hubiese hecho el accionista.
- 8- Si el comercio de esta sociedad estubiese tan voyante que no bastasen sus fondos para el giro, se podrá tomar dinero a premio, conviniendo en el modo y circunstancias la junta general de interesados con voto; pero de el beneficio que por ellos se logre solo participarán los dueños de las acciones perpétuas, pues solo éstos sufrirán el riesgo del capital e intereses de los premios.
- 9- El fondo de esta sociedad se ha de destinar para comprar sedas, lanas, cáñamo, linos, adrogas para tintes y qualesquiera otros materiales que sirben en las fábricas y manufacturas de esta ciudad y Reyno, cuyas compras y ventas serán peculiares de los directores, como se dixá en el artículo 13.
- 10- Esta sociedad tendrá principio siempre que haya bastantes caudales para hacer las compras expresadas, lo qual quedará a la

pericia y conocimiento de los directores.

- 11- Esta sociedad se procurará esté bajo la protección de el presidente que es o fuere del Consulado, quien authorizará las juntas generales de interesados, para que como protector de la sociedad proteja sus intereses y con su presencia se anime el comercio en beneficio del público.
- 12- Será gobernada dicha sociedad por dos directores, un thesorero y un secretario, que tendrán facultad de nombrar los oficiales subalternos que necesiten, procurando el menor número para no gravar los intereses de la sociedad.
- 13- Los directores nombrarán los sugetos que necesiten para las compras, recolecciones y conducciones de las sedas, lanas y demás frutos, procurando que el nombramiento recaiga en hombres de buena fee y seguridad, para cuyo efecto se tomarán las precauciones que la prudencia dictare.
- 14- La colocación de la seda, lana y demás materias quedará al conocimiento de los directores, quienes procurarán buscar almacén seguro, acomodado y menos gravoso a la sociedad, para lo qual se les da facultad de alquilar las casas o puestos que necesiten para almacenes.
- 15- La dirección, además de los libros que se necesiten para el arreglo de el comercio, tendrá el libro de las acciones, el de las transportaciones de éstas, el de depósitos, y el de dinero tomado a premio.
- 16- El secretario dará cuenta en la dirección de los avisos y noticias que a ésta se dirijan, notará los acuerdos con puntualidad y exactitud, que deberán firmarse por los directores, comunicará los avisos y órdenes arregladas a los acuerdos y las cartas que se embiaren deberán ir firmadas de ambos directores y de el secretario.
- 17- En los primeros años del comercio de esta sociedad hará el secretario las veces del contador, para cuyo efecto tomará razón de todos los libramientos que se den contra el thesorero; pero si fuesen tan crecidos los caudales de esta sociedad que se hiciese un comercio muy dilatado, se nombrará por la junta general un contador para los fines expresados.
- 18- El thesorero ha de ser sugeto de conocida legalidad e inteligencia; recidirá precisamente en la ciudad de Valencia y no podrá egercer su oficio hasta aver dado fianzas legales, llanas

y abonadas a satisfacción de la junta general de interesados.

- 19- Estará la caja de la sociedad en uno de los lugares más seguros de esta ciudad, ya sea en la cathedral u otra comunidad, la qual tendrá 3 llaves que estarán: una en poder del thesorero, y las otras dos en el de los directores. En dicha arca se guardarán todos los caudales de la sociedad, y no podrá abrirse sin estar ambos directores y el thesorero presentes. Pero para acudir de prompto a las precisas urgencias y pagos que se ofrezcan, abrá otra arca con una llave que estará en poder del thesorero, y en ella se depositarán solamente hasta cinco mil pesos, y siempre que se haya consumido dicha cantidad se reemplazará de la arca de las 3 llaves.
- 20- No se admitirán en data al thesorero sino aquellas partidas que haya satisfecho por órdenes o libramientos de los directores, dados en legítima forma y quedándose razón en la secretaría o contaduría; y para que se sepa puntualmente el estado de la caja, se compulsarán semanariamente los libros de cargo y data del thesorero y secretario o contador.
- 21- Para las compras de sedas, lanas y demás materiales, nombrarán los directores (como está prevenido en el artículo 13) sujetos de quienes tengan entera satisfacción, con los quales llevarán cuenta formal, y ésta, juntamente con los documentos que la justifiquen, se presentará por aquellos para el ajuste de cuentas generales.
- 22- Siendo preciso que el almacen de las sedas, lanas, etc. esté a cuidado de algún sujeto que mire por su seguridad y buen manejo, se nombrará persona a quien se fie con el título de guarda almacen. Y respeto que debe ser sujeto abonado, y a satisfacción de los interesados, pertenecerá el nombramiento a la junta general de asociados.
- 23- Para obtener empleo en esta sociedad de director, secretario o thesorero, es preciso que esté interesado en ella en 5 acciones, aunque de esta condición podrá dispensarse el secretario que tubiese circunstancias relevantes y útiles a la sociedad.
- 24- Pudiendo acahecer que por enfermedad o ausencia de los directores y secretario queden sin curso algunos negocios pertenecientes a la sociedad, y de ello resulte perjuicio a los intereses de ésta y a la utilidad del público, para evitar estos

inconvenientes se nombrarán 6 conciliarios, los cuales deberán ser propietarios de 5 acciones y sugetos de conocido desempeño, los que, en representación de la junta general de interesados, asistirán con voto a las juntas particulares que entre año ocurrieren de directores y demás.

- 25- Dichos conciliarios relevarán a los directores y secretario en todos aquellos casos en que alguno no pueda por legítimo impedimento cumplir con su encargo; y respecto que la ocupación de los conciliarios solo será accidental, no se les considerará salario ni emolumento alguno por sus asistencias.
- 26- Todos los empleos de directores, secretario, tesorero y conciliarios serán elegidos por la junta general de interesados a pluralidad de votos, y solo durarán por tiempo de 4 años, a excepción del secretario, que proseguirá todo el tiempo que la junta general lo hallare conveniente; y para que no quede la sociedad enteramente destituida de sugetos instruidos en sus intereses, no entrarán los 2 directores en un mismo año, sino sucesivamente uno después de otro, esto es, concluidos los 4 primeros años vacará el empleo de un director, al año siguiente el otro, y cada año se nombrará el sugeto que haya de ocupar el empleo vacante.
- 27- Solamente tendrán voto los interesados que tengan 2 acciones; los que tengan 4 gozarán de 2 votos; y los que tengan 6 tres votos; pero ninguno tendrá más votos, aunque exceda de dichas 6 acciones. Pero los cuerpos, comunes o personas que no puedan por si acudir a las juntas, teniendo bastante número de acciones para votar en ellas, nombrarán a qualquiera de los sugetos interesados en esta sociedad que la represente con poderes bastantes.
- 28- Todos los años, el día 12 de abril, se celebrará junta general de interesados en el sitio o parage que el presidente de esta sociedad acordare. En ella se presentarán las cuentas con la mayor claridad y exactitud, presentando los directores los recados y documentos que las justifiquen, para que venga en conocimiento de todos el estado de la caja, los enseres y las pérdidas o ganancias que haya tenido la sociedad.
- 29- Aunque no podrá obligarse a que se ajusten cuentas sino en los términos y dias prevenidos en el artículo antecedente, no obs-

tante si algún interesado quisiere saber el estado de ellas podrá entre año, siempre y quando quiera, acudir a los directores para que en su presencia se le exciban los libros de cargo y data, con la inteligencia de que este acto solo deba ser confidencial, sin que de ello pueda pedir el interesado copia ni traslado alguno, ni menos valerse de diligencia judicial para lograrlo.

30- Con el fin de evitar los motivos que sean dables para que no se deteriore el fondo de esta sociedad, no abrá más salarios fixos que el de aquellos menos subalternos que precisamente se necesiten, y los de los directores, secretario y thesorero solo se sacarán de lo que, vistas las ganancias, acordare la junta general de interesados, o el producto de aquellas acciones que pareciere ser suficiente a cada un empleado; de suerte que los salarios pendan de las utilidades que haya beneficiado la sociedad.

31- En consecuencia de la liquidación de cuentas y vista de las ganancias que haya utilizado a la sociedad, se repartirá cada año un 5 %, dejando el beneficio residuo para empleo y giro, y al cabo de 5 años se hará un reparto extraordinario a proporción del estado de la caja.

32- Como estará siempre abierta la subscripción a quantos quieran interesarse, según queda prevenido en el artículo 12, se hará el reparto del beneficio prorrateando el tiempo y circunstancias de las acciones, de lo qual formarán plan los directores según su inteligencia a estilo de comercio.

33- Las cuentas generales se formarán y presentarán a estilo de comercio, procurando se terminen amigablemente, si ocurriesen algunas disputas en quanto a su legitimidad y arreglo; pero en aquellos casos en que no pudiesen convenirse, se nombrarán sugetos prácticos e inteligentes por las partes para que, según su conocimiento, terminen las diferencias y dudas que ocurran, cuya declaración tendrá toda la fuerza para obligar a su cumplimiento a los interesados.

34- En vista del giro, utilidades o pérdidas que resulten de las cuentas, determinará la junta general de interesados el comercio que haya de hacer la sociedad el año siguiente, y al tenor de esta deliberación lo dispondrán los directores.

35- Siendo el objeto de esta sociedad el mayor beneficio del público, no se terminan solo sus buenos deseos a la provisión de las fábricas, sino también a favorecer a ciertos pobres cosecheros que por falta de medios o se ven precisados a abandonar sus cosechas o a no terminarlás felizmente. En cuya consideración, podrán los directores adelantar a los cosecheros necesitados aquellas cantidades más precisas, haciéndose para ello las seguridades que correspondan a la generosidad y honor de los interesados y al maior beneficio de los cosecheros necesitados, bien que deberán los directores tomar antes las órdenes correspondientes de la junta general de interesados y arreglarse a ellas.

36- Y últimamente: quando en esta sociedad sean tan copiosos los depósitos que excedan sus fondos para la precisa provisión de las fábricas y que por este motivo haya efectos suspensos, se emprenderán los comercios que se juzgaren más útiles a la subsistencia de aquellos, y otros que los particulares comerciantes no pueden practicar por necesitarse de muy copioso caudal y haver éste de estar empleado largo tiempo. En cuyo caso, suplicará esta sociedad en nombre de todos los interesados a Su Magestad se digne tomarla, como a otras compañías ya eregidas, bajo su Real Patrocinio, concediéndole todas aquellas gracias, preheminiencias y prerrogativas que fueren de su real agrado.

Apéndice documental-15

Contrato de formación de compañía de caracter colectivo
creada por los principales comerciantes valencianos de tejidos
de seda para establecer en Cádiz una casa de comercio.

Fecha: 11 de mayo de 1.764.

Fuente: A.C.C.Ch.V. Protocolos. Sig. 459. Año 1.764. Fols.
71r-78r.

En la ciudad de Valencia, a los onze dias del mes de mayo del año mil setecientos sessenta y quatro. Ante mi, el escrivano del Rey nuestro señor público vecino de esta ciudad y testigos infrascriptos, parecieron Don Vicente Noguera, vecino de la misma, y Don Agustin Emperador, Don Vicente Morera, Don Vicente Tamarit y Don Antonio Martín y Gil, comerciantes vecinos también de esta ciudad, quienes dixeron: Que tenían tratado y proyectado entre si formar una compañía de comercio, constituyendo para ella un suficiente crédito a fin de hazer con él negociación a mayor beneficio de la compañía en los tratos y giros que se proporcionen lícitos y permitidos, y utilizar también los que produzcan las comissionses que se encarguen a la propia compañía. Y, estando como se hallan conformes en reducir a efecto el proyecto, procediendo a ello, de su grado y cierta ciencia, por tenor de la presente pública escritura, convinieron entre si, acordaron y concertaron lo que explican los artículos siguientes.

- 1- Primeramente. Acordaron y convinieron y concertaron establecer, según y como por el presente artículo situaron y establecieron, entre si una compañía para comerciar con texidos de seda y otros géneros, hazer cambios y las demás negociaciones que se consideren útiles. Debiéndose constituir en la ciudad de Cádiz

una casa absolutamente dependiente de la compañía, cuyo giro y manejo le tendrá allí el citado Martín y Gil, quien para ello deberá trasladarse a aquella ciudad; y en esta de Valencia se gobernará y dirigirá por los nominados Noguera, Emperador, Morera y Tamarit.

2- Otrosi. Acordaron, convinieron y concertaron, según y como por este artículo se convino y acordó, que sin embargo de que el citado Don Antonio Martín tendrá el giro de la compañía en la ciudad de Cádiz, se le dará un asociado con el interés que se le señalará en el artículo quince, quien estará a sus órdenes; y para inmediato se le nombrava y quedó nombrado Joachin Frasnado, vecino de esta ciudad de Valencia, a cuyo cuydado pertenecerá el gobierno de los libros, cuentas y demás que se ofreciere al desempeño de aquella dirección.

3- Otrosi. Acordaron, convinieron y concertaron que esta compañía ha de tener la precisa duración de seis años, contados desde el dia en que empieze su giro en la ciudad de Cádiz, corriendo la firma de la casa que allí se va a establecer a nombre de Antonio Martín y compañía, y en las ausencias y enfermedades de éste firmará los giros el nominado Joachin Frasnado, su inmediato socio, baxo el mismo connotado de Antonio Martín y compañía.

4- Otrosi. Acordaron, convinieron y concertaron que en los nominados Noguera, Emperador, Morera y Tamarit haya de haver facultad, y se la reservan, de poder añadir otro sugeto para socio de la compañía, pero con la calidad de que esta admisión deba hazerse a lo más tardar tres meses después de principiado su giro.

5- Otrosi. Acordaron, convinieron y concertaron el haver de formar, según y como por el presente artículo instituyeron y formaron, un crédito de quarenta mil pessos moneda de este Reyno, concurriendo cada uno por su parte solo con el de ocho mil pessos, y obligando a este intento sus bienes y rentas; cuyo crédito ha de servir para obligarle dicho Martín y compañía a las negociaciones y giro que tubieren por conveniente hazer, y por más ventajoso a los intereses de la compañía; y también se estableze con el fin de socorrer con dinero efectivo a los sugetos que embien géneros de comission a Cádiz para dicho Martín

y compañía y necesitassen de algún dinero adelantado a cuenta de los géneros que tubiessen vendidos o existentes en su poder; con prevención de que las porciones que se suplan han de cubrir el valor intrínseco de los géneros, y se haga la anticipación baxo el premio corriente de aquella plaza.

6- Otrosi. Convinieron, ajustaron y concertaron, según y como por este artículo quedó convenido y ajustado, que qualquiera asociado de los que en esta ciudad compongan la compañía podrá, quando quiera, separarse de ella, debiendo prevenirlo a los demás interesados seis meses antes por si quisieren admitir otro asociado en su lugar; con la inteligencia de que quien assi se separe ha de quedar perpetuamente obligado a los contratos que se huviesen obrado en su tiempo.

7- Otrosi. Convinieron, ajustaron y concertaron que los nominados Noguera, Emperador, Morera y Tamarit deban hazer obligación, según y como por el presente artículo prometieron y se obligaron, a mandar y poner de comission en cada año en poder de dicho Martín en la referida representación el valor en géneros de ocho mil pesos, con declaración que el valor de los enseres que queden en cada año después del ajuste de cuentas particulares pueda servir respectivamente a cada interesado para en parte del capital de los ocho mil pessos que debe ponerse en poder de dicho Martín para el sucesivo; cuyos productos de comission deberá poner en el fondo perteneciente a los intereses de la compañía; con la prevención de que quien no embie géneros para el explicado efecto, por no convenirle, deberá entregar a aquel en dinero efectivo los ocho mil pessos a que está obligado para el crédito y fonde de la compañía, pues solo verificándose el cumplimiento de lo referido podrá y deberá ser partícipe de las utilidades que resulten de la compañía.

8- Otrosi. Acordaron , ajustaron y convinieron que el dicho Don Antonio Martín y Gil prometiesse y se obligasse, según y como por el presente artículo prometió y aseguró, que él mismo y el nominado Joachin Frasnado tendrán buena administración en la ciudad de Cádiz de los fondos de la compañía, y el mejor manejo, industria y aplicación en el giro de los intereses de aquella; baxo la pena de perder en casso contrario todas las utilidades y ganancias que de otro modo deberían percibir, y,

a más, han de satisfacer los daños, quiebras y menoscabos que por semejante irregular conducta padeciessen los intereses de la compañía.

- 9- Otrosi. Acordaron, ajustaron y convinieron el prohibir, como por este artículo prohibieron, a dicho Don Antonio Martín y Joachin Frasnado que puedan hazer en esta ciudad de cuenta propia comercio alguno directa ni indirectamente, sino solamente con los socios de la compañía, y todo siempre al beneficio común de ella, a excepción de admitir géneros de comission que podrán hacerlo libremente con qualquiera sugeto, aplicándose las utilidades al cúmulo de los demás intereses de la compañía. Y en caso de contravención, han de perder sus ganancias respectivas, las que quedarán a beneficio de los demás interesados. Pero los subalternos del nominado Don Antonio Martín bien podrán, con expresa licencia de los socios, hazer algún pequeño comercio en redecillas y otras cosillas cortas, que no sean texidos anchos de seda.
- 10- Otrosi. Acordaron, convinieron y concertaron, según y como por este artículo quedó convenido y ajustado, que si alguno de los sugetos que embiassen a dicho Don Antonio Martín y compañía géneros de comission quissiessen se les abonassen las ditas o deudas causadas en los géneros vendidos, pueda dicho Martín ejecutarlo en nombre de la compañía baxo el premio de dos por ciento, que es estilo, a más del tres por ciento de la comission que deberá exigir, quedando todo este beneficio para el fondo común de la compañía.
- 11- Otrosi. Convinieron, ajustaron y concertaron, según y como por este artículo se convino y concertó, que el nominado Don Antonio Martín y Joachin Frasnado puedan tomar en Cádiz qualesquiera otras comisiones que se les encargaren, y comprar los tafetanes de Requena que juzguen aparentes para surtir el almahazen; y con el mismo fin comprar también en dicha plaza los géneros de sedas que faltaren y fueren convenientes para el mismo surtimiento, debiendo llevar cuentas separadas de estas negociaciones, cuyos productos se destinarán al interés y fondo común de la compañía, porque no han de poder hazer comercio o negociado allí en su particular, directa ni indirectamente, debiendo llevar cuentas separadas como se ha referido.

- 12- Otrosi. Acordaron, convinieron y ajustaron dar facultades, según y como por este artículo las dan bastantes y amplias, al nominado Don Antonio Martín y Joachin Frasnado para que en aquella plaza de Cádiz, y con destino para la América, puedan hazer y hagan los contratos que juzguen más ventajosos al beneficio común de la compañía, debiéndolas comunicar anticipadamente a los nominados Noguera, Emperador, Morera y Tamarit, si el tiempo y el negocio lo permitiesen, como también manifestar los géneros que comprehendan tener mejor salida para los distintos embarcos que ocurran y más breve despacho.
- 13- Otrosi. Acordaron, convinieron y ajustaron que si el nominado Don Antonio Martín y Joachin Frasnado embiasen desde Cádiz a esta ciudad algunas remesas de frutos o géneros de la América respectivos a la compañía, se considerará al asociado de esta ciudad que los recoja y de destino un dos por ciento de comisión por su trabajo, y el beneficio que tuviessen se aplicará y quedará para el fondo de la compañía, la qual deberá sufrir también las pérdidas que acaso aconteciessen.
- 14- Otrosi. Acordaron, convinieron y ajustaron que todos los beneficios que produzgan las negociaciones, comisiones y demás giro que se hagan a nombre de la compañía, sea en Valencia, en Cádiz o en qualquiera otra parte, han de quedar por entero para el fondo de la misma compañía, sin que ningún asociado pueda deducir parte alguna, sino en el caso de separarse de la sociedad, como está prevenido en el artículo sexto; cuyos fondos han de dexarse para el giro que sea más ventajoso a los intereses de la propia compañía.
- 15- Otrosi. Acordaron, convinieron y ajustaron, según y como por este artículo se ajustó, que las ganancias que durante el curso de esta compañía resultaren hayan de ser partibles de esta manera: la mitad para los nominados Noguera, Emperador, Morera y Tamarit; y la otra mitad se dividirá en sextas partes, de las quales llevará quatro el nominado Martín, medio sexto Joachin Frasnado, y el restante sexto y medio servirá para los salarios de los demás factores que se ocupassen y fuesen necesarios para el giro y manejo de la casa de dicha ciudad de Cádiz; y si después de pagados éstos huviesse sobrante, quedará a beneficio común de la compañía, con la prevención de que

el modo de la distribución de dichas dos sextas partes pertenecerá al referido Noguera y demás asociados de esta ciudad de Valencia, quienes podrán alterarla según les pareciere más conforme en lo sucesivo.

- 16- Otrosi. Acordaron, convinieron y ajustaron que de las ganancias que expresa el artículo antecedente se han de baxar y separar y tomar en cuenta antes de partirse un mil y quinientas libras en cada año, cuya cantidad ha de servir para ocurrir a los gastos, coste de comestibles y de alquileres y demás que se ofrezca en la expresada cassa de Cádiz, con lo que deberá contentarse, aplicándose si hubiesse sobrante al nominado Don Antonio Martín, con la prevención de que si las ganancias no fuesen bastantes para cubrir las explicadas un mil y quinientas libras, se suplirá lo que falte por todos los interesados, a proporción de la parte que pudiere tener en los beneficios.
- 17- Otrosi. Acordaron, convinieron y ajustaron que el nominado Don Antonio Martín y Joachin Frasnado hayan de llevar cuenta separada en que se noten las partidas que se sacaren para los gastos de vestir y otros precisos, las quales se han de tener presentes para baxarlas al tiempo de la distribución y aplicación de caudales.
- 18- Otrosi. Acordaron, convinieron y ajustaron, según y como por este artículo quedó convenido y ajustado, que si hubiesse pérdidas en los negocios de la compañía, las hayan de satisfacer todos los interesados a proporción de las utilidades que de otro modo debieran lucrar.
- 19- Otrosi. Acordaron, convinieron y ajustaron que todos los meses se haya de revistar en Cádiz la caja de la compañía, con intervención de los dos asociados en aquella ciudad, para reconocer su estado y acudir de pronto a qualquiera equivocación, omisión o extravío que se advirtiese.
- 20- Otrosi. Acordaron, convinieron y ajustaron, según y como por este artículo quedó convenido y ajustado, que el nominado Don Antonio Martín, cada principio de año, deba hazer y remitir a qualquiera de los mencionados Noguera, Emperador, Morera y Tamarit un inventario y relación general del estado de los negocios de la compañía, con clara expresión de los enseres, dinero de caja, deudas activas y passivas, cuyo inventario deberá

estar firmado del mismo y de Joachin Frasnado, su asociado, y el de Valencia que le reciba lo deberá comunicar a los demás de la compañía.

21- Otrosi. Acordaron, convinieron y concertaron, según y como por este artículo quedó convenido y ajustado, que si en el curso y tiempo de esta compañía falleciesse alguno de los referidos asociados, se haya de ver el estado de los intereses de ella, a efecto de entregar a sus herederos, o causa havientes, las ganancias que resultaren a su favor, o pedir las pérdidas que acaso aconteciesen, quedando a voluntad de los demás asociados y en facultad de los mismos el permitir que los herederos del que assi falleciese continúe o no en la compañía, y también el poder admitir otra persona en su lugar.

22- Otrosi. Acordaron, convinieron y ajustaron que si se sucitasen algunas contiendas entre los referidos asociados, se deban éstas terminar amistosamente y a estylo de comercio, sin autoridad judicial.

23- Otrosi. Convinieron, acordaron y concertaron que haya de ser del cargo y obligación del referido Don Antonio Martín y Joachin Frasnado la cobranza y percepción de los créditos que hubiese a favor de la compañía y contra qualesquiera sugetos al tiempo de fenecerse y disolverse ésta, remitiendo sus productos al igual que se vayan exigiendo.

24- Otrosi y ultimamente. Acordaron, convinieron y concertaron que fenecido el tiempo por que se forma esta compañía se repartirán entre los interesados las ganancias que se hubiessen adquirido, según está prevenido en el artículo quinze. Y los enseres y existencias que hubiere de cuenta de la misma compañía se adjudicarán a los asociados según sus respectivas partes, regulando su valor a juhicio prudente y distribuyéndolos por suertes.

Todos los quales artículos y quante en ellos va sentado prometieron los nominados Don Vicente Noguera, Don Agustín Emperador, Don Vicente Morera, Don Vicente Tamarit y Don Antonio Martín y Gil guardar y cumplir respectivamente, queriendo se tengan aquellos por tan eficaces y expresivos que por ningún motibo se ha de admitir interpretación ni escusa contra la ejecución de lo que en ellos se establece, antes bien, han de tener puntual efecto, como lo ofrecieron cada uno por su parte,

con la expresión de que, para lo contrario, no se les ha de oír en juicio, y, si lo intentaren, por el mismo hecho se ha de tener aprobado y confirmado segunda vez, añadiendo fuerza sobre fuerza, para que por ningún pretexto quede inoficiosa y sin su debido cumplimiento cosa alguna de las expresadas en los referidos artículos, para lo qual obligaron todos sus bienes y rentas habidos y por haber. Y estando presente el nominado Joachin Frasnado, vecino de esta ciudad, entendido de la formación de compañía que por medio de esta escritura tienen hecha entre si los citados Don Vicente Noguera, Don Agustín Emperador, Don Vicente Morera, Don Vicente Tamarit y Don Antonio Martín, y de la elección y nombramiento que por ella resulta a favor del mismo para que como asociado del nominado Don Antonio Martín asista baxo sus órdenes en la cassa de la compañía que va a establecerse en la ciudad de Cádiz, como también de todos los demás particulares que en los precedentes artículos se expresan dirigidos a las ocupaciones que ha de tener y actos que debe exercitar en desempeño de la propia compañía, logrando de la misma la parte de utilidades que señalan los referidos artículos, expresó y dixo que, con libertad y conocimiento, aceptava y aceptó el explicado nombramiento en todas sus partes, ofreciendo cumplir y executar quanto por él se reconoce puesto a su cargo, sin faltar a cosa alguna, queriendo que contra esta aceptación no se le admita escusa y que si lo intentare se desprezie, pues verdaderamente ha de estar sugeto a ella, sin separarse de su observancia por ningún caso, lo que aseguró obligando para ello su persona y bienes habidos y por haber. Y todos dieron poder a los consulados de esta ciudad de Valencia, y al de la ciudad de Cádiz, a cuya jurisdicción se sometieron, renunciando el fuero de su propio domicilio y qualquiera otro que de nuevo ganaren, con la ley si convenerit de jurisdictione omnium judicum, y la última pragmática de las submisiones, para que les precisen y aprien al cumplimiento de todo lo que tienen ofrecido y prometido en esta escritura con la misma y el juramento de quien fuere parte legítima, sin otra prueba aunque por derecho se requiera, sugetándose enteramente a las resoluciones de dichos tribunales sin apelación a otro alguno, para lo qual renunciaron las leyes todas, fueros

y privilegios de su favor, con la general del derecho en forma. Y assi lo dixeron, otorgaron y firmaron libremente siendo presentes y llamados particularmente por testigos Pasqual Caus de Rojas, infanzón, y Pedro Symón, cochero, vecinos de esta ciudad. De todo lo qual, y de conocer a los otorgantes, doy fee.

Apéndice documental-16

Informe de los directores de rentas generales manifestando las dificultades que existían para evitar el contrabando de seda practicado en las zonas de Orihuela y Murcia debido al elevado grado de organización que tenían los que lo realizaban y al apoyo de los habitantes de aquellos lugares.

Sin fecha (hacia mediados de la década de 1.750).

Fuente: A.G.S. Secretaría de Hacienda. Leg. 1.343.

Los directores de rentas manifiestan que Dn. Luis González, visitador de rentas generales, representó al Intendente de Valencia que, allándose en Alicante, entendió los repetidos embarcos que en el año de 1.755 se hicieron de seda por las costas de Orihuela, Murcia y Cartagena, y que, habiendo empezado a informarse, alló confirmada la noticia, pero gran dificultad en la justificación formal por el arte con que caminan los principales interesados, ocultando su nombre y el de los extractores y compradores.

Que, no obstante, se dedicó a imbestigar lo posible y formó cinco ramos de autos, de los que resulta, que los más fabricantes del arte de la seda en Orihuela la solicitan y pagan a subidos precios con el fingido pretexto de comprarla para sus fábricas, siendo así que no tienen caudales y que la maior parte del año tienen parados sus telares, prestando solo el nombre por un sueldo en libra que les produce; y, por este medio, al favor de la noche la recojen y cargan en sus cavallos los tratantes de Algezares, para transportarla en numerosas quadrillas de gente armada hasta ponerla a bordo de las embarcaciones estrangeras que están preparadas a recibirla, y aún entregan al propio tiempo otros efectos, como son canela, clavo,

cacao y tabaco, sin que nadie se atreba a ablar porque a todos los tienen amedrentados, como se deduce de la declaración de uno de los fabricantes, comprobada con otras; por lo qual cesó el visitador en continuar los autos, dejando encargada al de aquellos partidos la captura de los reos.

El Intendente de Valencia acompañó esta representación, y, suponiendo los excesos de los de Algezares, dice que no son capaces de contenerlos las rondas ni quantas providencias se han tomado, porque hacen este ilícito comercio con número considerable de gente arrestada, de modo que, ni aún con el auxilio de la tropa, se les atreben, porque al mismo tiempo los favorece todo el pais, por el maior precio que dan a la seda y la seguridad que tienen por este medio de la salida; que estos excesos son públicos y los cometen con tanta satisfacción que aseguran el género, en tierra o en mar, y caminan con él de dia y noche sin recelo; y entiende que conviene tomar una providencia rigurosa que castigue, o más bien que extinga, esta gente perniciosa, porque de otro modo no abrá quien se atreba a hacer justificación contra ellos en aquellos parages.

Dn. Joseph Domínguez, quando pasó al arreglo de aquella aduana, expuso repetidas veces lo pernicioso e incorregible que era esta gente; los fraudes que cometían en la extracción de unos géneros e introducción de otros; que lo efectuaban en cuadrillas de 100 y 150 hombres con buenos caballos para huir y resistir; que tienen sus espías y la protección de todo el pais, con centinela continúa en un alto que descubre todas las abenidas y con su aviso se preparan a recibir las rondas, de modo que es el pueblo un almacén seguro de los fraudes; y acompañó un testimonio de que en el año de 1.752 extrageron 60 cargas de seda, y que, haviéndose providenciado su prisión, no pudo verificarse por haberse refugiado al mismo lugar a donde no se puede pasar, no siendo con número de tropa; siendo de dictámen que no abia más medio de contener la insolencia que el de prohibirles el uso de armas y caballos.

Dn. Juan de Palafox, governador de Cartagena, representó en su tiempo que, haviendo formalizado una causa sobre extracción de crecida porción de seda, halló ser los reos de Algezares y que no se abian podido aprehender. Que, con noticia de

que se iba a hacer un embarco de otra porción, destacó algunos ministros del resguardo auxiliados de tropa de infanteria y cavallería, y, con un cordón que formó, impidió el fraude mientras subsistió; sobre lo qual se dilató bastante, poniendo otros fraudes cometidos por los de Algezares, y que su osadía llegaba a batir las rondas y tener sin acción los pueblos, para manifestar el ilícito comercio que, de temor en unos y con la protección en otros poderosos que se interesan en el fraude, lograban enteramente sus ideas; y fue de parecer que, para castigo de los reos y evitar la protección, se sorprendiese al lugar de Algezares, aprehendiéndose a los que se pudiese, y que a los vecinos se les prohibiese en lo subsesibo armas y cavallos.

El conde de Ricla, actual governador de Cartagena, dice que las providencias acordadas para el resguardo por lo que hace a la marina no pueden embarazar las extracciones de seda, ni su esfuerzo y eficacia adelantar casa particular, si no se proporciona providencia para desarmar y quitar el uso de cavallerías mayores a todo el lugar de Algezares, que es la raiz del daño, y pasa a desacato el modo con que hacen este tráfico, por ir en quadrillas de 30, 50 ó mas hombres con toda clase de armas, y, por tal, no hay rondas que se les opongan, ni casa en donde no se les abrigue por su violencia.

Para reducir a estas gentes enteramente, estima que aquella providencia se aumente la de que no se les permita avecindar después en las caserías inmediatas, ni en Murcia, para que no tengan pretexto de abilitarse con armas; que el comercio le agan en cavallerías menores; que no se les permita aquadrillarse; y que quando salgan al tráfico lleben pasaporte, con diferentes precauciones dirigidas a evitar el fraude.

Posterior a esta representación bolbió a manifestar el governador que de las providencias que abia tomado para escarmantar a los de Algezares nada abia resultado de lo que se prometía, y que la experiencia le manifestaba que no tomándose la resolución que habia dicho antecedentemente, no solo era difícil sugetarlos, sino también exponerse a que las armas recibiesen un desayre, por allarse con triplicadas fuerzas.

Los administradores de Valencia y Cartagena y el comandante de aquel resguardo combienen en las mismas noticias.

Los directores han reflexionado que todos estos particulares piden una resolución fuerte que reprima a estos vecinos para que la justicia y el resguardo de la Real Hacienda se mantenga con la obediencia, decoro y respeto que están debido, sin infracción de las leyes y reales resoluciones que con tanto desacato intentan iludir, mirándose impunes en su insolencia; y, teniendo presente la resolución tomada en el año de 1.752 con los vecinos de Cerbera y Aguilar (que hacian el contrabando en la misma forma) de privarles toda especie de armas bajo la pena de presidio, son de dictámen que, sin distinción de personas, se prohíba a los vecinos de Algezares el uso de todas las armas, pena de seis años de presidio cerrado; que, antes de hacer notoria la prohibición, pase el corregidor de Murcia con tropa suficiente de caballeria a recojer de aquellos vecinos todas las armas que tengan, procediendo por sorpresa y haciendo un registro general de todas las casas a este fin; que, hecha esta diligencia, haga publicar el vando de la prohibición y el uso de los cavallos, dándoles término para su venta, y que no solo comprehende a los vecinos y moradores actuales y subcesibos, sino es que la prohibición les comprehende en qualquiera pueblo o paraje donde se allen con establecimiento o sin él, permitiéndoles unicamente el uso de la espada para su resguardo; que igualmente se publique que con ningún pretexto subministren los pueblos armas ni cavallerías a los de Algezares, ni los auxiliien ni admitan para su ilícito comercio, vajo la misma pena de seis años de presidio o la que sea del Real Agrado; que se haga publicar también por vando esta providencia en Murcia y los pueblos de su jurisdicción que combenga para su cumplimiento; y que al mismo fin se comunice al Intendente de Valencia y gobernadores subdelegados de Cartagena y Alicante adbirtiéndoles el cuidado con que deben celar la puntual observancia, con otras providencias que miran a que ésta tenga su entero cumplimiento, en los términos y circunstancias que por menor exponen.

Apéndice documental - /7

Informe de la Junta de Comercio de Valencia sobre el estado de la sedería valenciana en la década comprendida entre 1.769 y 1.778.

Fecha: 26 de octubre de 1.779

Fuente: A.M.V. Documentación Lonja. Caja 24, .

La Junta particular de Comercio y Agricultura de la ciudad y Reyno de Valencia, dando cumplimiento a la resolución de la Real y General de Comercio y Moneda comunicada por Don Luis de Alvarado, vuestro secretario, al Intendente para que esta particular informase con la posible brevedad y justificación el producto que hubiesen tenido en el presente Reyno las cosechas de seda, cotexando los dos últimos quinquenios desde el año 1.769 hasta el de 1.778, con expresión de los precios que hubiese tenido el citado fruto en los mismos años, el aumento de fábricas y obrages de la propia especie que se advirtiese en los mencionados años respecto del que antes havia, y las porciones o cantidades de seda que actualmente se necesitan para ellas, con arreglo al número de telares que mantuviesen, habiendo tomado las noticias e instrucciones que le han parecido conformes y haciendo presente no haver evaquado el informe desde luego que se comunicó la orden, con carta de 3 de septiembre del año anterior, porque no ha podido apurarse a punto fixo el producto de las cosechas desde 72 hasta el actual, pues sin embargo que practicó las mas vivas diligencias nada consiguió por faltar el manifiesto de las justicias y ser particular de su naturaleza mui vasto, expone con el más humilde respeto: Que en el año 1.769 produjo este Reyno 930.851 libras dos onzas de seda fina, y de aldúcar 61.265 libras, onze onzas y 1/2. En el año de 1.770, 877.635 libras, una onza de fina, y

de aldúcar 69.969 libras, cinco onzas y $\frac{1}{2}$. Y en el año 1.771, 384.330 libras, onze onzas de seda fina, y 17.668 libras, diez onzas y $\frac{1}{2}$ de aldúcar. Ascendiendo las cosechas de los tres años a 2.341.721 libras, cinco onzas y $\frac{1}{2}$. Asi resulta de la razón dada por el contador general de rentas, con relación de los manifiestos que anualmente remitían las justicias a la subdelegación, la que acompaña baxo el número 12. En los años sucesivos, sin embargo de contemplar la Junta algún aumento en dicho fruto, no puede con seguridad individualizar cosa alguna, ni acotar el tanto del producto, pues como en la prevención 7ª de la Real Cédula de 12 de septiembre 1.772 se extingue la obligación del manifiesto de la seda en rama a los cosecheros (único medio que podía facilitar conocimiento claro en el particular), han salido infructuosas las muchas diligencias executadas para averiguarlo; contemplando sería mui útil y conveniente al aumento de fábricas y comercio que V.M. tuviese a bien reponer los manifiestos, y que los remitiesen las justicias a esta Junta, pudiendo entonces cumplir con el presente informe y otros que conspirasen al propio objeto; evitándose por este medio muchos fraudes, se formaría concepto seguro de la que produce el Reyno, la porción que necesitan las fábricas, y con maior facilidad (al parecer de la Junta) saldrían acertadas providencias; florecería en gran manera este ramo tan contribuyente a la felicidad de vuestra monarquía, sobre lo qual ya informé a V.M. en 13 de junio del año 1.778, manifestando no sufrir perjuicio el labrador, y conseguirse efectos mui favorables para la mayor estima de este precioso fruto.

Los precios que ha tenido en los dos quinquenios contenidos en el informe son según han demostrados en el plan número 2, todo lo qual resulta de las certificaciones de Christoval Rubio, mayoral primero del colegio de corredores de lonja, y de Vicente Marco, fiel del contraste, que presenta baxo el número 3.

El arte maior de la seda, para la variedad de sus texidos, en el año de 1.769 llevaba corrientes dos mil seiscientos quareinta y nueve telares, que, necesitando doscientas libras cada uno, consumirían quinientas veinte y nueve mil, ochocientas libras de seda. Parados ochocientos ochenta y nueve, que

podrían consumir ciento setenta y siete mil y ochocientas. En el Reyno hay, entre corrientes y parados, doscientos quarenta y dos, que necesitan quarenta y ocho mil y doscientas libras de seda; de modo que esta fábrica sola, teniendo los dichos telares corrientes, necesita al año de setecientas cincuenta y seis mil, y ochocientas libras de seda.

Desde el año 69 hasta el 72 no se hizo aberiguación alguna por el colegio en orden a los telares, pero en éste se encontraron corrientes un mil ciento sesenta y dos, y parados dos mil quatrocientos treinta y seis, que, entre unos y otros con corta diferencia, forman igual número al del año citado. En el de 77 se volvió a tomar conocimiento, individualizando los que havia de cada especie, y resultaron entre corrientes y parados tres mil trescientos treinta y dos, y en el de 78, que fue el último reconocimiento, se encontraron tres mil docientos quarenta y siete. Asi aparece por la certificación del escrivano del colegio con relación al manual que lleva, y presenta vaxo el número 4. Y por lo expuesto se viene en un conocimiento claro que, computados ambos quinquenios, no hay diferencia en orden al número de telares, y en igual el consumo de sedas, formándose al propio concepto que en el año 79. Y por lo que se ha expuesto en él, quedan los demás comprendidos.

El arte maior cinteros y galoneros, en el último quinquenio, lleva corrientes doscientos setenta y ocho telares, aunque no de igual consumo, pero necesitan para su sortimiento anualmente diez y nueve mil, trescientas veinte y una libras de seda; asi aparece de la certificación que acompaña este informe vaxo el número 5.

Los fabricantes de medias llevaron corrientes desde el año 69 hasta el de 73 cien telares; y desde el de 73 hasta el presente doscientos y cincuenta. El consumo de cada uno al año son cien libras; con que en el dia consumen veinte y cinco mil libras de seda, como lo manifiesta la certificación de su escrivano, que asi mismo presenta baxo el número 6.

La seda que consumen los cordoneros no puede la Junta con certeza acotarla, y lo único que le es posible informar es que en el año de 71 consumieron ciento ochenta y quatro mil libras de seda; pero en el dia se ha observado alguna decaden-

cia, como de cinco años a esta parte, por haver cesado algunas comisiones, y será su consumo actual de ciento y diez mil libras al año. En los propios términos lo ha certificado el escrivano de fechos, cuio instrumento presenta baxo el número 7.

Por las varias instrucciones y noticias que ha tomado, la Junta en orden a la seda que se gasta en coser, bordados, blondas, ojales, medias y redecillas de abuja, y otras cosas a que la destinan, ha formado concepto, haciendo un cómputo prudencial, unas veinte mil libras con corta diferencia. Esta es en una suma la seda que se consume en esta capital en sus fábricas y obrages. Y la que se extrae del Reyno a otras provincias de la monarquia es la que voi a demostrar.

Se extrageron de la presente ciudad en el año 68 para las Andalucias ciento y veinte mil, ciento setenta y cinco libras, quatro onzas de seda en rama; torcida seis mil setecientas veinte y seis; aldúcar nueve mil trecientas quarenta y una. Para las Castillas en rama, veinte y nueve mil setecientas noventa y tres. Para Aragón en rama, quatrocientas cincuenta y quatro, y onze onzas. Y para Cataluña, ciento veinte y un mil ochocientas noventa y siete y media en rama, y un mil doscientas cincuenta y dos y media de aldúcar; hascendiendo todas a trescientas veinte y quatro mil, setecientas cincuenta y dos, y tres onzas; y en los demás años biene a ser en corta diferencia igual la extracción, computados unos con otros, como es buen testigo el plan formado que presenta baxo el número 8, con relación a los libros e instrumentos que existen en esta contaduría general de rentas, certificado por Don Blas Sánchez Ochando, contador de la misma.

De Gandia en dicho año de las especies referidas se extrageron para los citados Reynos seis mil quinientas y treze, y una onza, sobre lo qual se refiere al citado plan.

De Alcira en 68 se extrageron sesenta y ocho mil trescientas y diez libras, y dos onzas, siendo igual hasta el de 72; pero en el último quinquenio ya fue más de doblado el número, de modo que en 77 hascendió la extracción de la citada villa a ciento veinte y siete mil, quatrocientas sesenta una libras, según por menor lo individualiza el mencionado plan.

De San Phelipe se sacaron en el propio año onze mil ochenta y seis, y quatro onzas, y en los años sucesivos unos más y otros

menos, pero en el de 77 hascendió el número a treinta y tres mil y veinte y cinco. Y recopilados los dos quinquenios, resulta haverse extrahido del Reyno de Valencia para los otros de España tres millones, ochocientas quarenta y un mil, trescientas y siete libras, y tres onzas, según ba demostrado en el plan que tiene presentado. Y para maior inteligencia de todo lo contenido en el presente informe, forma la Junta un resumen general, a saver.

Producto de seda del Reyno en el año 69...992.117 L. 1 on. 1/2

En el de 70.....947.604 L. 6 on. 1/2

En el de 71.....401.999 L. 9 on. 1/2

En los otros años se crehe prudencialmente algún aumento, sin embargo de no poderse asegurar por las razones dichas. En los precios, se refiere a los que tiene señalados de antecedente.

Consumo en el Reyno anualmente.

El arte maior para sotir los 3.247 telares que tiene en el dia entre corrientes y paradados, y los doscientos quarenta y dos del Reyno necesita anualmente.....697.800 L.

El arte menor, en doscientos sesenta y ocho telares que lleva, son menester para su consumo diez y nueve mil, trescientas veinte y una libras..... 19.321 L.

Los fabricantes de medias, para sus doscientos y cincuenta telares, veinte y cinco mil libras de seda..... 25.000 L.

Los cordoneros necesitan para sus sortimientos, ciento y diez mil..... 110.000 L.

Para el consumo de sedas que se emplean sin texer..... 20.000 L.

Componen las sobredichas partidas 872.121 L.

Seda extrahida en un año computado en los dos quinquenios con referencia al citado plan, trescientas ochenta y quatro mil, ciento y treinta..... 384.130 L.

En orden al aumento o decadencia de las referidas fábricas y obrages de estos dos últimos quinquenios al tiempo anteceden-

te, no puede asegurar cosa alguna, ni hablar con certeza, pues en ninguno de los cuerpos havia libro de gobierno, y empezó a tenerle el de terciopeleros en el año 60, pero por las noticias que ha adquirido expone haver havido alguna decadencia en las fábricas de texidos; los obrages del arte menor ban de aumento, como se deduze del testimonio presentado, sucediendo lo mismo en los demás, a excepción de el de cordoneros, el que bolviendo las comisiones se pondrá en igual punto. Lo que haze presente a la soberana comprensión de V.M. cumpliendo en el mejor modo que puede el informe que se le pide, teniendo por principal objeto el servicio de V.M. y bien de esta monarquia. Valencia y octubre 26 de 1.779.