

LA COMERCIALIZACIÓN DE LOS TEJIDOS DE SEDA VALENCIANOS CON AMÉRICA Y SUS DINÁMICAS: UNA APROXIMACIÓN A TRAVÉS DE LA CORRESPONDENCIA DE LA COMPAÑÍA DE NUESTRA SEÑORA DE LOS DESAMPARADOS (1775-1786)¹

Francisco Ribes Sáez

Universitat de València

Resumen: El estudio de las misivas que la Compañía de Nuestra Señora de los Desamparados recibió de sus corresponsales en Cádiz durante las décadas setenta y ochenta del siglo XVIII ha permitido ahondar en el proceso comercial por el que los tejidos de seda demandados por los consumidores hispanoamericanos eran transmitidos a las fábricas de la Compañía, y remitidos por esta al Nuevo Mundo con el objetivo de corresponder a esa demanda. Además, ha mejorado la comprensión de las dinámicas de la Compañía con el mercado colonial, evidenciando cuán importante fue para el devenir de la empresa adaptarse a este en función de las distintas coyunturas acaecidas durante su periodo de actividad. También ha proporcionado algunas claves sobre las características del consumo de tejidos de seda valencianos en Hispanoamérica.

Palabras clave: correspondencia – tejidos de seda – comercio colonial – Hispanoamérica – Valencia.

Abstract: The study of the missives that the *Compañía de Nuestra Señora de los Desamparados* received from their correspondents in Cadiz during the 1770s and 1780s has allowed to deepen in the trade process in which silk fabrics requested by Hispanic-American consumers were transmitted to Compañía's factories and remitted to the New World in order to fulfil those orders. Moreover, it has improved our comprehension of the dynamics of the Compañía with the colonial market, showing how important it was for the future of the company to get adapted to it according to the different junctures that took place during its period of activity. Likewise, it has provided some clues about the characteristics of consumption of Valencian silk fabrics in Hispanic America.

Key words: correspondence – silk fabrics – colonial trade – Hispanic America – Valencia.

¹ Este trabajo ha recibido ayuda del programa FPU (FPU20/02339) otorgado a Francisco Ribes Sáez por el Ministerio de Universidades. En estas líneas se presenta una síntesis del Trabajo de Fin de Máster del posgrado en *Historia e Identidades en el Mediterráneo Occidental (Siglos XV-XIX)* de la Universitat de València. Su título es *El comercio valenciano con América en el último tercio del siglo XVIII: la correspondencia de la Compañía de Nuestra Señora de los Desamparados (1775-1786)*, y fue defendido el 21 de julio de 2020.

INTRODUCCIÓN

EL comercio colonial a lo largo de la Edad Moderna ha sido una de las temáticas que más ha centrado la atención de la historiografía española. No obstante, el comercio valenciano con los virreinos americanos de la Monarquía Hispánica en las postrimerías del siglo XVIII es, todavía hoy en día, uno de los campos de estudio más inexplorados por parte de los historiadores. En este sentido, resulta sorprendente que los tejidos de seda, como producto final de la principal industria valenciana del periodo, la sedera, sean precisamente las manufacturas más valiosas exportadas a Indias, tras el aguardiente.² Es más, el 49,42 % del valor de los géneros españoles que se enviaron a América en el año 1782 fueron sedas, y parece que esta tendencia se mantuvo los años posteriores.³ Así, son pocos los estudios que tenemos que aborden específicamente la relación entre el Reino de Valencia y los virreinos americanos en cuanto a la comercialización de los tejidos de seda, lo que contrasta fuertemente con la vocación colonial de estos productos. Además de ser escasos, fueron escritos hace décadas. De esta manera, durante los años ochenta proliferaron algunos trabajos que se aproximaron a esta temática, como los de Manuel Ardit (1982, 1984) y Vicente Ribes (1985), centrados en la documentación privada conservada en el Archivo Canet, sin entrar a analizar las dinámicas comerciales de las empresas de los Canet en profundidad. Asimismo, Ribes también trató superficialmente una segunda empresa: la Compañía de Nuestra Señora de los Desamparados.⁴ Ricardo Franch (1994, 1996),⁵ analizando una parte muy importante de la documen-

² L. Prados de la Escosura, “Comercio exterior y cambio económico en España (1792-1849)”, en J. Fontana. (ed.), *La economía española al final del Antiguo Régimen*, Comercio y Colonias, Madrid, 1982, vol. 3, pp. 171-249. Prados de la Escosura llega a esta conclusión tras analizar la balanza del comercio exterior de España para el año 1792. A pesar del peso de los tejidos de seda, han sido los tejidos de algodón, principalmente las indianas, la manufactura textil más estudiada.

³ D. Muñoz, “La seda en el comercio colonial español durante la segunda mitad del siglo XVIII”, en R. Franch Benavent—G. Navarro Espinach (coords.), *Las rutas de la seda en la historia de España y Portugal*, Valencia, 2017, pp. 288-290. Daniel Muñoz analizó el cargamento remitido a América de 35 embarcaciones, cuya carga podría representar aproximadamente el 35,28 % del valor total de las exportaciones a Indias. Ahora bien, la cifra aportada sobre el valor de las exportaciones mantiene al margen los registros catalanes por su particularidad.

⁴ Por lo que respecta a Manuel Ardit, nos referimos a M. Ardit, “Datos sobre el comercio español con América en el siglo XVIII. Las empresas comerciales de Mariano Canet y Montalbán (1758-1785)”, en *Estudios dedicados a Juan Peset Aleixandre*, Valencia, 1982, tomo I, pp. 157-174 y “Las empresas comerciales de la sociedad ‘Viuda de don Mariano Canet e Hijos’ y las primeras expediciones directas de Valencia a Veracruz (1786-1805)”, *Estudis. Revista de Historia Moderna*, 11 (1984), pp. 103-142. En cuanto a Vicente Ribes, hablamos de *Los valencianos y América. El comercio valenciano con las Indias en el siglo XVIII*, Valencia, 1985.

⁵ Hablamos de R. Franch, “El comerç valencià amb Amèrica al segle XVIII: Una relació de caràcter indirecte”, *Afers*, 19 (1994), pp. 639-658 y “Los negocios de una gran empresa

tación de esta última compañía, ha abordado en mayor profundidad el comercio colonial valenciano del periodo. Precisamente, en este trabajo pretendemos ahondar en las dinámicas comerciales de esta empresa valenciana mediante el análisis de la correspondencia que sus agentes comerciales remitían desde Cádiz. La Compañía de Nuestra Señora de los Desamparados recibió misivas de sus corresponsales gaditanos desde 1775 a 1786. En nuestro caso, hemos analizado las cartas enviadas por Diego Loustau y Pedro Fartané, repartidas de manera que sea posible abarcar la totalidad de los años en los que la empresa recibió las cartas.⁶ El eje del estudio ha sido la documentación de Loustau, con la que se han cubierto los años entre 1775 y 1779, y entre 1782 y 1786. De Pedro Fartané hemos tomado los años 1780 y 1781, años no recogidos por Loustau porque no trabajó con la Compañía.⁷ Consideramos relevante destacar la representatividad de las fuentes empleadas, no solo por su cantidad, sino también porque Loustau, y en menor medida Fartané, eran los agentes gaditanos a quienes los comerciantes valencianos de tejidos de seda recurrían habitualmente.⁸ Así, las misivas enviadas por los corresponsales a la Compañía nos han permitido conocer las peticiones de producción de determinados tejidos de seda para cumplir con la demanda americana, y si la empresa valenciana fue capaz de responder a lo que se solicitaba. Entendemos que los tejidos requeridos por los corresponsales eran aquellos más demandados en el Nuevo Mundo. Consecuentemente, esto nos permite no solo estudiar las dinámicas de la Compañía con relación a la demanda, su producción y situación interna, sino también establecer una primera aproximación a los consumidores hispanoamericanos de tejidos de seda valencianos. Además, las cartas contienen información sobre las valoraciones comerciales del corresponsal de un negocio complementario de la compañía: la comercialización de frutos de Indias, destacando el cacao y el azúcar.

sedera en la Valencia del siglo XVIII: la Compañía de Nuestra Señora de los Desamparados”, *Revista de Historia Económica*, 14-3 (1996), pp. 557-589.

⁶ La referencia completa de la documentación es Archivo del Colegio del Arte Mayor de la Seda de Valencia (ACAMSV). Sig.3.4.5. Leg. 4. nº 1-10; y ACAMSV. Sig.3.4.4. Leg. 8. nº 4-5.

⁷ En total, se han analizado 348 cartas, correspondiendo a Loustau 243, y a Fartané 105. En cuanto a la correspondencia total de Pedro Fartané, esta abarca los años 1777-1786. Hubo un tercer corresponsal que trabajó con la Compañía, Francisco de la Torre, pero lo hizo durante los años 1784 y 1785, cuando su descomposición estaba muy avanzada.

⁸ Ricardo Franch analizó 29 inventarios post-mortem de comerciantes valencianos en los que se especifica la existencia de mercancías facturadas, siendo la mayoría tejidos de seda. Estos inventarios contenían el nombre de los agentes. Así, ha podido constatar que Diego Loustau fue uno de los principales corresponsales entre 1765 y 1794 para los comerciantes. En R. Franch, “La atracción de los mercados andaluz y colonial sobre el comercio valenciano dieciochesco”, en A. García-Baquero (ed.), *La burguesía de negocios en la Andalucía de la Ilustración*, Cádiz, 1991, tomo I, pp. 77-78.

LOS ORÍGENES DE LA COMPAÑÍA Y LAS BASES DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL CON AMÉRICA

A pesar de que la Compañía de Nuestra Señora de los Desamparados debe su éxito al comercio con América, en sus orígenes no se dedicó a esta actividad. La compañía se constituyó en septiembre de 1772, con un eminente carácter artesanal, ya que solamente podían formar parte de su accionariado los maestros del Colegio del Arte Mayor de la Seda, o sus viudas e hijos; incluido también el propio Colegio.⁹ El propósito era mantener ininterrumpidamente la labor del artesano sedero, sin verse afectado por la falta de materia prima o por la demanda de empresarios sederos. Sin embargo, la Compañía no vio aprobados sus capítulos por la Junta General de Comercio hasta diciembre de 1773, con la condición de permitir el acceso al accionariado a cualquier individuo, pudiendo adquirir un carácter totalmente empresarial. La Junta de Comercio tomó esta decisión con el objetivo de dotar a la Compañía de unas bases financieras sólidas. No obstante, esta importante modificación se consideró compatible con que la Dirección de la Compañía permaneciera exclusivamente en el artesanado, a pesar de que en la Junta General de Accionistas de la Compañía, a la hora de votar, se tomara en cuenta la cantidad de acciones poseídas. De este modo, durante los primeros años de existencia, la empresa se limitó a adquirir seda en rama y semielaborarla para venderla regularmente a los fabricantes. Ahora bien, en el año 1775, la Compañía cambió su modelo de negocio, iniciando su propia producción y comercialización de tejidos de seda. Estos tejidos eran introducidos en los virreinos americanos a través de Cádiz. El éxito inicial de la Compañía en estas operaciones fue sorprendente, lo que atrajo una gran cantidad de inversores interesados exclusivamente en los beneficios que la empresa podía reportar. Y como intermediarios entre las Indias y los valencianos encontramos a los corresponsales gaditanos, cuya labor contribuyó al despegue de la Compañía.

La correspondencia ha revelado la existencia de un sistema comercial totalmente desarrollado y capacitado para conocer y cubrir las exigencias de los consumidores americanos para las décadas setenta y ochenta del s. XVIII. Consecuentemente, el éxito de las empresas comerciales dependía en buena medida de corresponder a su demanda. No obstante, parece que esta situación necesitó de varias décadas para consolidarse dentro de las dinámicas comerciales transatlánticas. De hecho, el estudio de la correspondencia de la Compañía de Nuestra Señora de los Desamparados parece corroborar la tesis

⁹ Para un mayor conocimiento de los orígenes y las bases de la Compañía de Nuestra Señora de los Desamparados, consultar R. Franch, "Los negocios...", pp. 559-563, 571, 575.

expuesta por Xabier Lamikiz.¹⁰ Esta sostiene que las modificaciones producidas en el patrón de comercio colonial a partir de 1739 (marcadas por la generalización de los registros sueltos al modificar la periodicidad de los intercambios, aumentando la frecuencia y la flexibilidad del comercio) suponen el punto de partida de las transformaciones que se manifiestan asentadas en la correspondencia analizada. Son, en esencia, dos: por un lado, el nuevo patrón de comercio permitió a los consumidores americanos convertirse verdaderamente en el centro de la “demanda”, siendo capaces de exigir determinados productos cuando hasta el momento no habían sido tenidos en cuenta; por otro lado, facilitó “la orientación minorista del comercio (que) trajo consigo un importante incremento de la competencia entre los comerciantes; (...) obligó a los comerciantes peninsulares a conocer el mercado americano con mucho más detalle que en tiempos pasados”,¹¹ y permitió a comerciantes de menor capital acceder al mercado colonial. Estos cambios se están produciendo a la vez que se asiste a la generalización de la sociedad de consumo. La conducta de los consumidores no solo se regía por patrones económicos, sino que también estaba sujeta a aspectos más sociales, como la influencia de otros consumidores o al ejercicio de identificación y autopercepción. En definitiva, no solo responde a la oferta o a la capacidad adquisitiva, sino que también es condicionada por contextos sociales y culturales.¹² En este marco, hemos de tener en cuenta un fenómeno complejo y bastante amplio, pero que empieza a adquirir gran relevancia en el comercio entre España y los virreinos americanos: la “moda”, esto es, la demanda de un producto concreto en un momento determinado. Y los tejidos de seda eran muy sensibles a esta circunstancia, siendo pioneros en su desarrollo.¹³ En este contexto, los comerciantes empezaron a tejer complejas redes comerciales a lo largo del Imperio para conocer qué requerían los consumidores, y era en las denominadas “notas de efectos aparentes” donde se anotaban los productos que se pensaba iban a ser más demandados.¹⁴ A su vez, los comerciantes mejoraron sus comunicaciones con América, haciendo del intercambio de misivas un hecho mucho más frecuente. También contribuyó en la mejora del flujo de información el interés de la Monarquía

¹⁰ X. Lamikiz, “Patrones de comercio y flujo de información comercial entre España y América durante el siglo XVIII”, *Revista de Historia Económica = Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 25 - 2 (2007), pp. 236-238.

¹¹ *Ibidem*, p. 243.

¹² J. Torras Elías—B. Yun Casalilla, “Pautas de Consumo, 1550-1850”, *VII Congreso de la Asociación de Historia Económica*, 2001, pp. 7-8.

¹³ C. Poni, “Moda e innovazione: Le strategie dei mercanti di seta di Lione nel secolo XVIII” en Cavaciocchi, Simonetta (ed.), *La seta in Europa. Secc. XIII-XX. Atti della “Ventiquattresima Settimana di Studi*, Prato, 1993, pp. 17-55.

¹⁴ X. Lamikiz, “Patrones de comercio...”, p. 254. Las notas podían tener la extensión de uno a cinco folios, y eran reinterpretadas sucesivas veces.

a raíz del nacimiento de los Correos Marítimos en 1764, para cuyo éxito fue necesaria la voluntad de conocer la información que procedía del Nuevo Mundo.¹⁵ No obstante, las reformas más importantes llevadas a cabo por la administración fueron las profundas modificaciones del sistema comercial propiciadas por el Decreto y Real Instrucción de 1765, con el objetivo de suprimir el monopolio de Cádiz y el sistema de flotas; norma a la que acompañarían otras en la misma línea.

De este modo, llegamos a los años de actividad exportadora de la Compañía de Nuestra Señora de los Desamparados y, en las misivas, encontramos las características del comercio con América, comprendiendo su funcionamiento. El corresponsal gaditano recibía las notas de efectos (o géneros) aparentes procedentes de comerciantes de distintos lugares de América, así como las peticiones concretas de clientes (muchos de ellos cargadores de Indias)¹⁶ de una manera bastante regular, indicando qué se demanda en Indias. Con la información recibida, enviaba notas de efectos aparentes a la Compañía y algunas concreciones sobre la fabricación de los tejidos de seda que suponían las indicaciones finales de producción. Aunque en las misivas se suele hacer referencia a unas “notas adjuntas”, las cuales no se han recogido documentalmente junto con las cartas, lo cierto es que en estas los corresponsales suelen indicar qué debe producirse, incluso con descripciones del producto. A modo de ejemplo, recogemos este fragmento:

... la adjunta nota de 78 piezas texidos de seda que se servirán vuestras mercedes de fabricar, y remitimos a medida que se concluyan, procurando que los colores sean perfectos y vivos. Las nueve piezas de felpas o medios fondos son de encargo de un amigo (...) los demás géneros son parte de encargos, y los demás para las ventas que se proporcionarán, y para otros amigos que en esta ocasión no han recibido las notas...¹⁷

Así, las fábricas de la Compañía debían elaborar el producto solicitado de la manera más aproximada posible. El comercio con América de esta empresa valenciana se llevaba a cabo indirectamente, a través de Cádiz. De este modo, una vez elaborado el producto, el transporte de los tejidos hasta la ciudad andaluza se hacía por tierra, mediante arrieros u ordinarios.¹⁸ Los corresponsales de Cádiz recibían el género y lo almacenaban para venderlo en la misma ciudad a los clientes, quienes embarcaban los tejidos hacia América. Era habitual que las empresas sederas valencianas que comerciaban con las Indias operaran de este modo, pues era una manera de evitar la

¹⁵ *Ibidem*, p. 245.

¹⁶ R. Franch, “Los negocios...”, p. 579.

¹⁷ ACAMSV. Sig.3.4.4. Leg. 4, nº 2. Cartas del 24 y 28 de mayo de 1776.

¹⁸ Cualquier carta en la que los corresponsales notifican la llegada de piezas es válida, como por ejemplo ACAMSV. Sig.3.4.4. Leg. 4, nº 3. Carta del 10 de enero de 1777; o ACAMSV. Sig.3.4.4. Leg. 4, nº 6. Carta del 5 de abril de 1782.

peligrosidad de las remesas directas a América. La preferencia del traslado por tierra de los tejidos hacia Cádiz se explica por el escaso peso del género producido y su elevado valor, que hacían que los costes fueran irrisorios, puesto que difícilmente superaban el 1 % de su valor de destino.¹⁹ En el caso valenciano, a pesar de los sucesivos decretos de libre comercio, Cádiz mantuvo su preminencia como puerto exportador. De esta manera, los arrieros salían de Valencia hacia Albacete, para posteriormente pasar entre Sierra Morena y la Sierra de Segura, y tomar los primeros afluentes del Guadalquivir. Solo les quedaba seguir el curso de este río para llegar a su destino.²⁰ Una vez la mercancía estaba en Cádiz, los corresponsales se encargaban de su salida. Estos cobraban una comisión del 3 %, que podía ascender al 5 % si se hacían cargo de deudores. En cuanto a la venta de tejidos, los corresponsales aceptaban pagos a plazos de hasta seis, doce y dieciocho meses, aunque lo ideal era la venta al contado.²¹ Sin embargo, “pasados los seis meses, de los otros doce, abona el deudor el 0,5 %, como es costumbre”,²² es decir, había un cargo si las ventas eran a largo plazo; esto es, superiores a seis meses.

Los arrieros, además de transportar los tejidos de seda de Valencia a Cádiz, se encargaban de trasladar en sentido opuesto las remesas de dinero en efectivo que los corresponsales remitían a la Compañía.²³ Por lo tanto, tenían una doble función importantísima para que el proceso comercial fuera exitoso. En las misivas hemos identificado hasta 14 arrieros distintos, de cuyos nombres destaca la repetición de tres apellidos: Tarín, Cervera y Herráez, lo que podría indicar la existencia de grupos familiares especializados en el transporte por tierra. En las cartas se intuye la existencia de una jerarquía entre los arrieros, en cuya base se encontrarían los “mozos”. En este sentido, recogemos el caso de Juan Montero, que es presentado como mayoral de algunos de ellos.²⁴ El número de arrieros mencionados aumenta con el tiempo, probablemente debido al incremento del volumen de negocio de la Compañía. La correspondencia desprende la idea de una comunicación terrestre regular y fluida, ya que en ningún momento se expresa algún problema tanto de ida como de vuelta. Los arrieros tardaban una media

¹⁹ R. Franch, “Los negocios...”, p. 581. En concreto, los gastos de remisión suponían solamente entre el 0,70 % y el 0,87 % del valor de las ventas. Si añadimos el 0,12 % del valor de venta que suponían aproximadamente los costes de los cajones y el embalaje en el que remitir los tejidos a Cádiz, obtenemos ese 1 %.

²⁰ R. Franch, “El comerç valencià...”, pp. 648-649.

²¹ ACAMSV. Sig.3.4.4. Leg. 4, nº 1. Carta del 27 de octubre de 1775.

²² ACAMSV. Sig.3.4.4. Leg. 8, nº 4. Carta del 17 de marzo de 1780.

²³ Las referencias a estas acciones son numerosas. Un caso en ACAMSV. Sig.3.4.4. Leg. 4, nº 9. Carta del 5 de abril de 1785.

²⁴ En ACAMSV. Sig.3.4.4. Leg. 4, nº 6. Carta del 29 de enero de 1782, en el que es presentado como mayoral del ordinario Francisco Alama Cañada.

de entre 20 y 25 días en llegar de Valencia a Cádiz, aunque alguna vez se demoraron más de 31 días.²⁵ No cabe duda de la importante labor que este cuerpo realizó para que la comercialización de tejidos de seda llegara a buen puerto.

Junto con el negocio de los tejidos de seda, la Compañía también desarrolló un negocio complementario durante la primera fase de trabajo con Diego Loustau: la importación de frutos de Indias, especialmente de cacao (procedente de Caracas) y azúcar (procedente de La Habana), para su venta en Valencia. De esta manera, tras un infructuoso intento en solitario por parte de la empresa, Loustau se presentó en las misivas como un comerciante experimentado en este tipo de envíos, y en la primera mitad de 1776 quedaba asentado el proceder:

...si vuestras mercedes gustan pedirnoslos de cuenta a mitad, les haremos remesa de los que gusten, debiendo prevenir a vuestras mercedes que, como son tantos los encargos que tenemos de cacao y azúcares para Barcelona, Cartagena, Murcia, Orihuela, (...) lo que remitimos a esa ciudad nos precisa siempre comprar partidas grandes de unos y otros géneros, lo que nos facilita el conseguirlos con más equidad...²⁶

Así, se inició una colaboración a medias entre la Compañía y Loustau. Los beneficios obtenidos por este negocio fueron mucho menores que los logrados por los tejidos de seda, y ya han sido estudiados por Ricardo Franch.²⁷ Sin embargo, la correspondencia nos ofrece las valoraciones del corresponsal respecto a los resultados de este negocio. Y estas son más bien decepcionantes. Por ejemplo, el 2 de octubre de 1778,²⁸ al recibir las cuentas del cacao y el azúcar, insinuaba no estar conforme con el beneficio de los azúcares: "... Los precios a que en esa se venden los azúcares no corresponden a los de esta; con todo, confiamos aumentarán...". Y ya en julio de 1779, a punto de terminar toda colaboración con la Compañía, arremetía Loustau: "... y solo hallamos ciertamente no haber producido más que un cortísimo beneficio, cuando esperábamos que las últimas 30 cajas de azúcar hubiesen dejado mucho...".²⁹ Además, lo expuesto en la carta sugiere que la empresa valenciana no habría seguido sus indicaciones de cuándo vender, ni a qué precios. En definitiva, como balance del negocio con el cacao y el azúcar, este solamente duró tres años, y a ojos de Loustau, no se obtuvo todo el beneficio que era esperable, y así se lo hizo saber a la Compañía, la cual demostró durante ese tiempo ser inexperta en la materia.

²⁵ R. Franch, "Los negocios...", p. 580.

²⁶ ACAMSV. Sig.3.4.4. Leg. 4, nº 2. Carta del 10 de mayo de 1776.

²⁷ R. Franch, "Los negocios...", pp. 587-588. El beneficio del azúcar podía cifrarse entre el 13 y el 15 %; el del cacao entre el 4 y el 7 %.

²⁸ ACAMSV. Sig.3.4.4. Leg. 4, nº 4.

²⁹ ACAMSV. Sig.3.4.4. Leg. 4, nº 5. Carta del 13 de julio de 1779.

LAS DINÁMICAS ENTRE EL MERCADO COLONIAL DE TEJIDOS DE SEDA Y LA COMPAÑÍA

Los análisis de las estimadas de Diego Loustau y de las cartas de los años 1780-1781 de Pedro Fartané, han permitido comprender la relación entre las dinámicas propias del mercado colonial de tejidos de seda con el proceder de la Compañía de Nuestra Señora de los Desamparados. Así, hemos determinado hasta tres fases diferenciadas que remiten a la capacidad de la empresa valenciana para corresponder a la demanda americana. Estas fases coinciden justamente con las dos etapas de trabajo entre Loustau y la Compañía, y con el bienio de Fartané.³⁰

Por lo que respecta a la primera fase, esta se corresponde con el periodo 1775-1779, en el que la exportación de tejidos fue bastante regular. Para estos años, Loustau insiste bastante a la Compañía en dos destinos. Por un lado, Cartagena de Indias y Honduras con dos expediciones y, por otro lado, Lima con tres. Hemos seleccionado lo solicitado de manera explícita para cada una de ellas, pues permite establecer un contraste entre destinos y anualidades, ya que es frecuente que los corresponsales soliciten tejidos sin indicar comprador o destino. En cuanto a las expediciones hacia Cartagena de Indias y Honduras, el corresponsal requirió para la primera (1776)³¹ como tejidos aparentes:³² damascos carmesíes y muarés matizados, junto con estampados negros y dibujos “propios de sayas”; así como terciopelos y fondos negros. Además, solicitó la remisión de hasta 300 cortes de saya sobre raso liso y grodetur. Para la segunda (1777) Loustau incidió en los terciopelos, preferiblemente negros, carmesíes, morados finos y azules subidos, junto con fondos negros y algunos cortes de saya de terciopelo. Respecto a las expediciones hacia Lima, para la primera (1776) el agente recomendó especialmente fabricar fondos negros y de dos colores, con dibujos a distinto tamaño pero bonitos; junto con terciopelos y rasos matizados. Para la segunda (1777-

³⁰ Un pequeño avance de lo expresado en este trabajo fue presentado en la Conferencia Internacional Online *Weaving Europe: Silk Heritage and Digital Technologies*, celebrada entre el 30 de noviembre y el 4 de diciembre de 2020. En aquella ocasión, hablábamos de dos fases diferenciadas que remitían a los periodos de trabajo de la Compañía con Loustau, de manera que se excluía el bienio 80-81, que servía para separar las dos fases. No obstante, tras una reflexión más completa y amplia, consideramos conveniente que estos dos años sean una fase en sí misma, entre otros motivos, porque ni la demanda, ni el consumo, ni la actividad comercial de la Compañía se detuvieron; además de que las cartas de Fartané de estos años guardan continuidad con las de los años previos y posteriores. En definitiva, estos dos años no son estancos, el mercado, la Compañía y su interdependencia no desaparecieron con la guerra.

³¹ Entre paréntesis: años de partida.

³² Para profundizar en los tejidos mencionados, recomendamos la obra R. M. Dávila—M. Durán—M. García, *Diccionario histórico de telas y tejidos. Castellano-Catalán*, Salamanca, 2004; así como el *Silk Heritage Thesaurus* online del proyecto SILKKNOW.

1778), también pidió terciopelos y fondos negros, así como rasos de diversos colores. A su vez, recomendó prescindir de los estampados y los muarés matizados, por su escasa salida y beneficio. Por último, para la tercera expedición (1779), mantuvo la demanda de terciopelos y fondos (azul con blanco, rosa con blanco, y negros de ramazones muy pequeñas y muy grandes).³³

En su conjunto, los tejidos más solicitados por Loustau durante este periodo fueron terciopelos y fondos (destacando en ambos casos los negros, y particularmente en los fondos aquellos de dos colores), rasos de diversos colores y cortes de saya. Precisamente los tres primeros tejidos son los que más varas y más valor reportaron del total de los vendidos por el corresponsal gaditano entre 1776 y 1779.³⁴ Los rasos supusieron el 26,55 % de las varas vendidas, los fondos el 16,40 %, y los terciopelos el 14,83 %; en total, el 57,78 %. Y, en lo relativo al valor de venta, respectivamente, supusieron el 18,21 %, el 23,47 % y el 18,83 %; y si añadimos el 8,37 % de las sayas, suponen el 69,88 % del total. Son precisamente los tejidos que no recomendó producir, como albanesas o muarés, los que reportan porcentajes más bajos. A juzgar por esta situación, nos parece factible concluir que la Compañía correspondió correctamente a las demandas de los consumidores transmitidas por Loustau. De hecho, esta “política empresarial” acertada se tradujo en un aumento continuo de los beneficios durante el periodo 1775-1779, pasando de 5.782,47 libras en el ejercicio 1775-1776, a 11.960,72 en el de 1778-1779, siendo el más alto de todos en la existencia de la empresa. Y mayores beneficios supusieron mayores dividendos. Esta situación de bonanza atrajo a nuevos accionistas de carácter no artesanal y, por lo tanto, a una ampliación de capital, llegando a alcanzar las 193.325 libras, cuando en el año 1775 este tan solo era de 37.150. La entrada de nuevo capital fue de tal magnitud que, si en el ejercicio 1775-1776 el dividendo supuso el 10,45 %, el de 1778-1779 se redujo al 6,93 %.³⁵ La Compañía llegó a tener, en relación con su volumen de negocios, un exceso de liquidez importante, por lo que decidió entrar en el negocio del giro de letras de cambio, e incluso devolver capitales en depósito.³⁶ La capacidad de esta empresa para introducirse en un

³³ Las referencias en las que se recogen todas estas peticiones son las siguientes. Para Cartagena de Indias y Honduras: ACAMSV. Sig.3.4.4. Leg. 4, nº 1. Cartas del 24 de noviembre, y del 8 y 15 de diciembre de 1775; ACAMSV. Sig.3.4.4. Leg. 4, nº 3. Carta del 10 de enero de 1777. Para Lima: ACAMSV. Sig.3.4.4. Leg. 4, nº 2. Cartas del 24, 28 y 31 de mayo de 1776; ACAMSV. Sig.3.4.4. Leg. 4, nº 3. Cartas del 18 y 25 de marzo, y del 8 de abril de 1777; ACAMSV. Sig.3.4.4. Leg. 4, nº 4. Carta del 17 de noviembre de 1778.

³⁴ R. Franch, “El comerç valencià...”, p. 653.

³⁵ Todos estos datos que justifican nuestra afirmación de la importancia de responder a la demanda del mercado se encuentran en R. Franch, “Los negocios...”, pp. 562-563, 567-568.

³⁶ En la correspondencia, son relativamente frecuentes las referencias a estos giros de letras. Por ejemplo, en ACAMSV. Sig.3.4.4. Leg. 4, nº 2. Carta del 5 de julio de 1776, se menciona una segunda letra de cambio remitida a cargo de don Sebastián Loustau de Alcira, cuya primera se encontraba aceptada en casa de los señores Vergés e Hijo y Beigbeder.

entorno comercial tan complejo con semejante éxito, teniendo en cuenta el limitado capital inicial del que dispuso, responde a las condiciones del novedoso sistema comercial y al desarrollo del consumo.

Además, la Compañía de Nuestra Señora de los Desamparados encontró en la promulgación del Reglamento y aranceles reales para el comercio libre de España a Indias³⁷ del 12 de octubre de 1778 una notable mejora de su fiscalidad, al establecer un tratamiento específico para las sedas. De este modo, si el reglamento establecía un impuesto general *ad valorem* del 3 % para los géneros nacionales, las sedas seguían contribuyendo en función de su peso. Tengamos en cuenta que las sedas eran de las mercancías más caras y de menor volumen. Así, el reglamento permitió que estas tributaran, de manera general, por debajo del 1 %. Este tipo de medidas concretas reflejan el apoyo institucional de la Monarquía para favorecer la protección de la industria sedera española frente a la competencia extranjera de características similares, que debían pagar el 7 % de su valor.³⁸

Sin embargo, para desgracia de la Compañía de Nuestra Señora de los Desamparados en particular, y para el comercio en general, la guerra entre España e Inglaterra estalló en 1779, dentro del marco de la Guerra de Independencia de Estados Unidos. Los peores años del conflicto fueron 1780 y 1781, que son precisamente los que hemos tratado a través de las estimadas de Pedro Fartané y consideramos la “segunda fase” sobre las dinámicas entre el mercado de tejidos de seda y la Compañía. Para esos dos años, se reportaron ventas en Cádiz por valor tan solamente de 69.889 reales de plata. Tengamos en cuenta que en el año 1779 el valor de las ventas fue de 197.519,04 reales de plata, y en 1782 de 350.682,91,³⁹ en buena medida debido al stock que quedaría sin vender durante 1780 y 1781. De hecho, el propio Diego Loustau advirtió a la Compañía de los estragos que podía oca-

³⁷ El decreto de Libre comercio es el mayor impulso de las reformas borbónicas para romper el monopolio de Cádiz con el comercio americano, habilitando una serie de puertos al comercio entre la metrópoli y las colonias. Esto fue acompañado de una pequeña modificación legislativa, y de una profunda reforma fiscal del tráfico mercantil, marcada por la introducción de la tributación *ad valorem* a raíz de los buenos resultados de los registros sueltos. La distinción que establecía entre una mayor o menor tributación en función de si el género era nacional o extranjero se mantiene como uno de los principales debates entre los historiadores por su “aparente” laxa definición de lo que debía ser considerado producto nacional, lo que dificultaría el desarrollo de las industrias de corte moderno en España. Josep M. Delgado es uno de los historiadores más críticos con esta reforma. Para profundizar, consultar J. M. Delgado, “El modelo catalán dentro del sistema de libre comercio”, en A. M. Bernal (coord.), *El comercio libre entre España y América Latina*, Madrid, 1987, pp. 54-57.

³⁸ D. Muñoz, “La seda en...”, p. 281. Daniel Muñoz señala el artículo 22 del Reglamento para el comercio libre que es el que regula la tributación de los géneros de seda y que mantiene lo establecido por el Decreto y Real Instrucción de 1765, pero “reduciendo la exacción de 80 a 34 maravedís por libra castellana de peso”.

³⁹ R. Franch, “Los negocios...”, p. 583.

sionar una guerra contra la gran potencia naval de Inglaterra, destacando que en la contienda de 1761 (la Guerra de los Siete Años) no se habilitaron navíos de comercio en Cádiz hasta la firma de la paz.⁴⁰ No obstante, la gran disminución de navíos mercantes con los que cubrir las ahora peligrosas rutas comerciales, el gran descenso en la remisión de caudales desde América y el aumento del precio de los seguros, no impidieron a Fartané solicitar la producción de determinados tejidos a la Compañía. En 1780, pidió para una probable expedición a Lima la remisión de fondos, terciopelos, estampados, espiquillas y prusianas; pero no de sayas, ya que no se demandaban en Perú. Y a finales del primer semestre de 1781, con la posibilidad de que partieran buques hacia Lima, Cartagena de Indias o Buenos Aires (entre otros destinos), solicitó el envío de terciopelos azules y carmesíes, felpas aterciopeladas negras (y de colores que ya tengan fabricados), géneros en colores vivos para el verano y algunos pulga, musulmanas color plata, rosa o verde y rasos matizados de diversas formas y colores. El problema con esta expedición comercial es que no se indica el destino concreto de estos productos. Esto mismo sucede en su última gran lista de peticiones, en la que solicitó musulmanas nácares y verdes, terciopelos negros, azules, carmesíes y verdes; fondos negros a listas y rayados, felpas cortas de colores o aterciopeladas, y géneros de colores para vestidos de hombres y mujeres. De este modo, Fartané concluyó el año con casi 300 piezas acumuladas en sus almacenes, que no debió poder vender debido a la paralización del comercio.⁴¹

Dado que el proceder comercial habitual no podía ser llevado a cabo y en Cádiz apenas había ventas, la Compañía optó por probar suerte con una remesa directa a Indias. Así, remitieron hasta 50 tejidos de seda hacia Nueva España y el Río de la Plata, corriendo el riesgo de no asegurar la mercancía. De esta manera, se distribuyó el género entre tres buques: los navíos El Gallardo y el San Francisco de Paula se dirigieron hacia Nueva España, y el Nuestra Señora del Pilar hacia Buenos Aires. En cuanto a los productos remitidos, el contacto de Pedro Fartané en Buenos Aires afirmó que los muarés espolinados y los rasos atigrados no se venderían bien, y los fondos de medios colores tampoco. Sin embargo, la pieza de musulmana y las sayas sí que eran valoradas. Respecto al contacto de Nueva España, este informó a Fartané de la venta de los cortes de saya que le habían remitido, por lo que seguramente era un género deseado.⁴² Los resultados económicos de las expediciones no fueron buenos. La carga del San Francisco de Paula reportó

⁴⁰ ACAMSV. Sig.3.4.4. Leg. 4, nº 5. Carta del 13 de julio de 1779.

⁴¹ Las referencias a las peticiones señaladas se encuentran en ACAMSV. Sig.3.4.4. Leg. 8, nº 4. Carta del 1 de septiembre de 1780; ACAMSV. Sig.3.4.4. Leg. 8, nº 5. Cartas del 18 y 25 de mayo, del 23 de octubre, del 27 de noviembre, y 14 y 18 de diciembre de 1781.

⁴² Las referencias a las expediciones mencionadas son ACAMSV. Sig.3.4.4. Leg. 8, nº 4. Carta del 25 de abril de 1780; ACAMSV. Sig.3.4.4. Leg. 8, nº 5. Cartas del 6 y 16 de febrero de 1781, y del 30 de marzo de 1781.

un beneficio líquido del 43,60 % del coste de la remesa, aunque era el navío con menor valor de carga con gran diferencia. Sin embargo, la operación realizada con las mercancías del navío Nuestra Señora del Pilar tan solo supuso un 1,51 % de beneficio sobre el valor de la remesa.⁴³ En cuanto al buque El Gallardo, este no llegó a su destino: naufragó en Puerto Rico,⁴⁴ suponiendo un duro golpe para la Compañía al ser el navío que cargaba la mercancía más valiosa. Las expediciones evidencian el gran riesgo que suponía para el negocio la remesa directa, y las bondades de comerciar indirectamente a través de Cádiz. El bajo coste de vender en esta ciudad los tejidos y los buenos resultados obtenidos contrastan fuertemente con las características de la remisión directa: elevado costo tras la acumulación de pagos de distinta índole, tardanza en la recuperación de la inversión o incertidumbre durante el traslado de las mercancías al Nuevo Mundo. Además, la Compañía carecía de infraestructura suficiente para la venta directa en América. No obstante, como señalaba Fartané, era imposible vender lo producido en Cádiz por la guerra contra Inglaterra, y la única alternativa que encontró fue preparar la remisión directa a pesar del riesgo: es mejor recuperar parte de la inversión que perderlo todo. Si el naufragio de El Gallardo no hubiese tenido lugar, el balance definitivo no sería tan catastrófico. Si hubo algún error fue continuar produciendo tejido que no se pudo vender, creando un alto stock.

En el año 1782 entramos en la tercera fase. La Compañía de Nuestra Señora de los Desamparados recurrió de nuevo a Diego Loustau, siendo el segundo periodo de colaboración con este corresponsal. Recoge la demanda de tejido para los años 1782, 1783, y 1784, ya que en 1785 la Compañía entró en fase de liquidación. Centrémonos en algunas de las demandas del corresponsal para distintos lugares de América. En la primera misiva enviada a Valencia en 1782 encontramos la primera vez en la que explícitamente se solicitan tejidos para Nueva España, aunque es probable que parte de esos tejidos sean pedidos pensando en unas posibles expediciones a Lima: terciopelos negros, azules, carmesíes, morados y verdes; felpas lisas aterciopeladas en negro, carmesí, azul, morado y verde; fondos rizos de labor menuda, sayas de terciopelo, musulmanas lisas y labradas, rasos lisos y matizados o sargas angostas; entre otros tejidos, dibujos y colores. A finales de año Loustau recibió noticias sobre unos navíos que partían hacia Buenos Aires y Lima, para los que reclamó la producción de fondos rizos negros de “flor menudita”

⁴³ R. Franch, “Los negocios...”, pp. 586-587. El valor de la carga de El Gallardo era de 27.120,90 reales de plata; la del San Francisco de Paula, de 3.948,93 reales de plata; y el valor de los productos que transportaba el Nuestra Señora del Pilar, de 9.677,25 reales de plata.

⁴⁴ ACAMSV. Sig.3.4.4. Leg. 8, nº 4. Carta del 27 de octubre de 1780. El 27 de octubre la Compañía recibió la noticia de que *El Gallardo* había naufragado, pero tardó más de un año en saber si definitivamente se habían perdido los tejidos de seda que cargaba, pues en una carta del 30 de noviembre de 1781 (ACAMSV. Sig.3.4.4. Leg. 8, nº 5). Fartané todavía esperaba noticias concluyentes. Al final, supuso un quebranto total.

y a laberinto, estampados y grodetures “color de anafallas” para capas de verano; terciopelos lisos azules, carmesés, morados y negros, y terciopelos listados negros. Ya en 1783, acordada la paz con Inglaterra y con la más que probable partida de una serie de navíos hacia Lima, el corresponsal recordó a la Compañía lo que se demandaba en Perú en aquel momento, de lo que destacamos: terciopelos lisos carmesés y al través con motas, felpas largas de tres y dos colores, fondos rizos de dos colores y de un color, los rasos matizados de uno, dos y tres colores; musulmanas o hermosillas.⁴⁵

De acuerdo con las opiniones que Diego Loustau expresa en la correspondencia, esta segunda fase de trabajo contrasta totalmente con la primera. A partir de 1782, la Compañía se caracterizó por incumplir las peticiones del informante, vetar la elaboración de determinados productos, enviar tejidos fuera de plazo, y por manifestar una necesidad continua de recibir dinero efectivo, dada su falta de liquidez. Un caso paradigmático que recoge algunas de estas situaciones es la carta del 17 de octubre de 1783.⁴⁶ Escribía Loustau sobre una remesa que le acababa de llegar:

...para ir haciendo recargos en nuestro almacén mucho más nos hubiera alegrado que no hubieses vuestra merced hecho estas remesas, de la cual apenas habrá una docena de piezas vendibles para Lima (...) no se les podría ocultar los renglones que tantas les hemos dicho serían aparentes para Lima (...) ponen en su última apreciable esta frase “terciopelos y fondos, aunque van bastante negros, por lo especial de su calidad, creemos que no les serán de sobra”. Vuestras mercedes déjense de creer, y solo crean lo que les decimos (...) les saldrían mucho mejor las cuentas...

Por lo tanto, en esta ocasión la Compañía no estaría respondiendo a la demanda de los consumidores hispanoamericanos, cuando en el periodo 1775-1779 lo había logrado sobradamente. La cuestión para resolver es ¿qué había cambiado? Si tenemos en cuenta la producción anual de tejidos de seda de la Compañía,⁴⁷ observamos que durante los años que peor estuvo el comercio a causa de la guerra contra Inglaterra (1780-1781), la empresa valenciana siguió con la fabricación de tejidos de seda. De hecho, fue en 1780 cuando se produjo la mayor cantidad de varas, que supusieron además el año de mayor valor de la producción. No es de extrañar entonces que Pedro Fartané reportara unas enormes existencias a las que no podía dar salida, y Loustau, respecto a la primera remesa que recibió en 1782, señaló que no le habían enviado los tejidos solicitados, o no habían sido fabricados correctamente. Las justificaciones de la empresa fueron la escasez

⁴⁵ Las referencias de todas estas exigencias son ACAMSV. Sig.3.4.4. Leg. 4, n° 6. Cartas del 15 de enero, del 29 de octubre, del 5 y 9 de noviembre, y del 13 de diciembre de 1782; ACAMSV. Sig.3.4.4. Leg. 4, n° 7. Cartas del 24 de enero y del 11 de julio de 1783.

⁴⁶ ACAMSV. Sig.3.4.4. Leg. 4, n° 7.

⁴⁷ R. Franch, “Los negocios...”, p. 577.

de dinero y la imposibilidad de acceder a las sedas.⁴⁸ Aunque ambos argumentos son factibles, la incapacidad de la Compañía por responder a la demanda brotaría de su propio “ser”.

Focalicémonos en la escasez de liquidez. Para que el comercio con América funcionara, era primordial conocer qué se demanda allí, y enviar la manufactura correcta. Pero no menos importante era la dependencia de la flota que transportaba los caudales desde América. Al fin y al cabo, era con la que llegaba el dinero de los compradores. La guerra contra Inglaterra había hecho que los trayectos comerciales se encontraran bajo mínimos y, tras la ingente inversión de la Compañía en materia prima y producción en 1780, ahora no podía dar salida a las manufacturas sederas, careciendo de liquidez. Recordemos ahora cuando en la primera fase de trabajo con Lous-tau la empresa valenciana había alcanzado un exceso de liquidez que quiso rentabilizar, entrando en el negocio de giro de letras de cambio o la devolución de capitales. Con esta perspectiva, resulta coherente pensar que la Compañía no previó la entrada de España en la Guerra de Independencia de Estados Unidos, ni calibró las posibles consecuencias de la misma. Con la guerra, se pasó de una época con buenas ventas, rápidos cobros y buena liquidez, a otra con difíciles ventas, cobros a largo plazo y, por lo tanto, falta de efectivo.⁴⁹ Los datos de los plazos de venta refuerzan esta tesis: si entre 1776 y 1779 el porcentaje del valor de las ventas a corto plazo (no superior a seis meses) fue del 88,33 %, para los años 1780 al 1785 fue tan solo del 23,28 %.⁵⁰

En cuanto a la imposibilidad de acceder a las sedas por el aumento de su precio, las primeras quejas de la Compañía tienen lugar en 1780, y se mantienen prácticamente hasta la liquidación empresarial. Para encontrar una explicación convincente a las mismas, debemos analizar los cambios internos de la empresa. La Compañía dejó de comprar seda en el año 1781, pues detectó un incremento en los precios.⁵¹ Como consecuencia, dejó de producir sus propios tejidos de seda, de modo que en vez de encargar la fabricación a los artesanos, los adquiría de particulares. Así, el coste de los tejidos de seda para la Compañía podría haber aumentado, haciendo necesario que el precio de venta del tejido en Cádiz sea superior para obtener cierta rentabilidad.⁵² Lo que sí se conoce con certeza, es que a partir de 1784 hubo

⁴⁸ Esta sucesión de hechos se encuentra en ACAMSV. Sig.3.4.4. Leg. 4, nº 6. Cartas del 29 de enero, 5 de febrero y 6 de marzo de 1782. Es una situación constante durante los siguientes años.

⁴⁹ La Compañía rechazó los vales reales, que no eran provechosos para su actividad.

⁵⁰ R. Franch, “Los negocios...”, p. 584.

⁵¹ *Ibidem*, pp. 572, 579, 585.

⁵² De hecho, aunque 1782 fue el año de valor mayor de las ventas, también fue el del beneficio más bajo de todos. Además, también fue el año con menor producción anual de varas desde 1776.

una serie de malas cosechas que pudieron elevar los precios de la seda al haber menor oferta, de manera que se abrió la posibilidad de importar seda extranjera,⁵³ que es precisamente lo que Loustau recomendó a la Compañía en 1784: traer seda de Italia para así abaratar precios, e incluso solicitar la intervención del rey para facilitar su adquisición.⁵⁴ Más allá de contingencias o malas decisiones, los recursos para producir los tejidos de seda, esto es, la materia, el dinero y los medios de producción, no respondían a la situación ideal.

El exceso de producción en relación con la capacidad de absorción del mercado en los años 1780 y 1781 tenía que venderse, o iba a suponer un quebranto total. Presumiblemente, estos tejidos se vendieron a lo largo de los primeros años. Así, la empresa se mostró inoperante a la hora de adecuar su producción a las cambiantes demandas de los consumidores hispanoamericanos. Y si la Compañía no conseguía adaptarse, o fabricaba productos de escasa salida, corría el riesgo de tener pérdidas. Sin duda, esto es una clara muestra del desarrollo de una sociedad consumidora consolidada con gustos cambiantes en la América hispana, e incluso en la gaditana. Loustau así lo señala al afirmar que en Cádiz se compra “ropa aparente, de nuevo gusto y moda”, llegando a proponer la devolución de los tejidos que tiene en su poder y no puede vender, pensando que en Valencia quizás puedan despacharlos.⁵⁵ En 1783, el corresponsal explicaba a la Compañía los motivos por los que no podía vender a los precios que esperaban: “deben vuestras mercedes observar que en este solo se encierran los géneros nuevos de nueva moda que parecen, que estas se venden al principio a buenos precios, y después van bajando insensiblemente”.⁵⁶ Incluso en la segunda misiva que envió a la empresa, ya les había explicado cómo funcionaba el negocio: “...aumento de beneficios para la Compañía, consiste el pedir géneros que dejen un buen beneficio, y que tengan pronto despacho. Se habrán de servir atenerse en un todo a lo que nosotros les pidamos, y cuando no convenga algún género, suspender la fábrica de ello...”.⁵⁷ Es decir, la Compañía no podía cumplir ahora con las premisas básicas del negocio, siendo incapaz de adaptar su producción a la demanda que el corresponsal como asesor comercial les indicaba. Por lo expuesto, no es de extrañar que los beneficios

⁵³ R. Franch, “La seda en la Valencia moderna: de la expansión productiva y manufacturera del siglo XVI al periodo de esplendor del siglo XVIII”, en R. Franch Benavent, G. Navarro Espinach (coords.), *Las rutas de la seda en la historia de España y Portugal*, Valencia, 2017, p. 142.

⁵⁴ ACAMSV. Sig.3.4.4. Leg. 4, nº 8. Carta de 15 de junio de 1784.

⁵⁵ ACAMSV. Sig.3.4.4. Leg. 4, nº 8. Carta del 29 de junio de 1784. Loustau, al contraponer Cádiz y Valencia, parece sugerir que la segunda ciudad no se encuentra tan a la vanguardia del consumo y la moda.

⁵⁶ ACAMSV. Sig.3.4.4. Leg. 4, nº 7. Carta del 3 de enero de 1783.

⁵⁷ ACAMSV. Sig.3.4.4. Leg. 4, nº 1. Carta del 27 de octubre de 1775.

obtenidos por la venta de tejidos en Cádiz para los años 1782, 1783 y 1784 sean de los más bajos.⁵⁸

El último elemento que explicaría la incapacidad de la Compañía para responder a las demandas del mercado es su propia idiosincrasia. Sin esta, el resto no tendrían por qué haber tenido lugar o haber sido tan críticos, siempre y cuando se hubiera desarrollado un buen plan comercial. En este caso, nos referimos a la composición accionarial de la Compañía. Una de las consecuencias del éxito comercial inicial fue la llegada de capital con nuevos accionistas, que redujeron progresivamente la representación del artesano en el accionariado tanto en número de accionistas como en capital aportado. Así, el sector artesanal suponía el 32,33 % del total de accionistas, pero solamente controlaba el 14,99 % del capital.⁵⁹ Además, los artesanos más adinerados no entraron en la empresa. Esta situación alteró ampliamente el equilibrio entre el espíritu con el que se concibió la empresa, que era mantener las fábricas activas, y la capacidad de los artesanos como accionistas para influir en las Juntas Generales. En todo caso, a pesar de la menor representación, los cargos directivos de la empresa estaban reservados al artesano. De esta manera, durante los años 1779-1781, con la imposibilidad de dar salida a la producción de tejidos de seda, pero cumpliendo con la función original que se le atribuyó a la Compañía, esta mantuvo la elaboración de tejidos para que los pequeños artesanos siguieran con su actividad, y no pararan. Así, para el ejercicio 1779-1780 la Compañía arrojó resultados negativos, y durante ese ejercicio y el siguiente no repartió dividendos.⁶⁰ En este punto de la actividad comercial, la mayor parte del accionariado de la Compañía había entrado para obtener buena rentabilidad, no para facilitar la labor de los artesanos sederos. No es sorprendente que el sector no artesano se escandalizara con los resultados y, en la Junta General de Accionistas celebrada en 1782, se nombrara a una Junta de Apoderados para que tomara las riendas de la Compañía, en contra de la propia idiosincrasia de la empresa, violando sus estatutos y alejándose progresivamente de la corporación artesanal.⁶¹ Precisamente por esto, el Colegio del Arte Mayor de la Seda de Valencia empezó a considerar la posibilidad de finalizar el proyecto ya que, a su juicio, carecía de sentido seguir con este si no podía cumplir la función de su creación.

En suma, a pesar de la guerra contra Inglaterra, la Compañía no frenó la producción de tejidos, pues su objetivo era mantener el trabajo artesano. Para

⁵⁸ R. Franch, "Los negocios...", p. 585. 1782 reportó un beneficio del 19,94 %, 1783 del 22,45 %, y 1784 del 23 %.

⁵⁹ Para un completo desglose de los distintos grupos accionariales catalogables, ver R. Franch, "Los negocios...", pp. 563-565.

⁶⁰ *Ibidem*, p. 567.

⁶¹ *Ibidem*, pp. 570-571, 577.

ello, gastó el líquido que poseía y que posteriormente no pudo reponer con la venta de los tejidos por el corte en las rutas comerciales y la falta de caudales. Por lo tanto, acumularon un stock al que debieron dar salida y, en un negocio tan condicionado por el consumo y la moda, lo producido no se vendía a los precios esperados, una vez finalizada la contienda. Además, se encareció la producción de tejidos, y tampoco fue capaz de elaborar lo requerido por el mercado, no correspondiendo a la demanda. No obstante, a pesar de esta situación expresada en las misivas, la Compañía empezó a recuperarse económicamente y volvió a arrojar dividendos. Empresa y corresponsales tuvieron éxito a la hora de dar salida a los productos, probablemente por el impulso que recibió el comercio al finalizar la guerra,⁶² pero el desencuentro entre el accionariado era irreconciliable, siendo este el hecho que disolvió definitivamente a la empresa.

UN ACERCAMIENTO AL CONSUMIDOR AMERICANO DE TEJIDOS DE SEDA VALENCIANOS

La correspondencia nos ofrece la oportunidad de aproximarnos, con cierta prudencia, al perfil del consumidor de tejidos de seda valencianos en Hispanoamérica. Si bien no podemos considerar las fuentes de este estudio como definitivas por sus evidentes limitaciones (las cartas son una fuente indirecta de carácter puntual) y la gran complejidad, amplitud y heterogeneidad del mercado colonial, sí que nos permiten establecer unas primeras hipótesis de trabajo sobre las que empezar a ahondar en los consumidores.

En primera instancia, nos parece coherente apuntar hacia el carácter pudiente del consumidor hispanoamericano de telas de seda valencianas. Las demandas de los corresponsales gaditanos vertidas en las misivas, así como los datos de ventas de tejidos son los que nos proporcionan las principales pistas. Respecto a las ventas en Cádiz, para el periodo 1776-1779 (que es del que tenemos información concluyente), ya hemos indicado que destacaron los terciopelos, rasos y fondos. Estos datos son asimilables a los recogidos por Ricardo Franch⁶³ sobre los tejidos comercializados por la Compañía en función de su valor a lo largo de su periodo de actividad, pues los terciopelos rasos y fondos suponen el 50,21 % y, en menor medida, siguen el damasco, la musulmana y la saya. Además, los terciopelos y fondos tenían

⁶² Ahora se comprobarían los efectos del decreto de Libre Comercio. A. García-Baquero, "Comercio colonial y reformismo borbónico: de la reactivación a la quiebra del sistema imperial", *Crónica Nova: Revista de Historia Moderna de la Universidad de Granada*, 22 (1995), pp. 131-132.

⁶³ R. Franch, "Los negocios...", p. 582.

un valor de producción muy elevado,⁶⁴ siendo tejidos pesados y de gran calidad. Esto indicaría una demanda por el lujo de estos consumidores.

Hay un segundo aspecto muy interesante al que aproximarnos respecto al consumo: la moda. La correspondencia parece indicar que los consumidores habían desarrollado una manera propia de entender la moda. Comentábamos previamente que uno de los factores que contribuyó a que la Compañía no correspondiera a la demanda en la segunda fase de trabajo con Loustau era su incapacidad para adaptar la producción a lo que exigía el corresponsal. Además de lo expuesto en aquellas líneas, una de las evidencias que aportan los corresponsales es la bajada de precios que implica no producir lo demandado:

Es cierto que los precios actuales de la ropa no son generalmente tan altos como en las cuentas antiguas,⁶⁵ pero deben vuestras mercedes observar que en este solo se encierran los géneros nuevos de nueva moda que parecen, que estas se venden al principio a buenos precios, y después van bajando insensiblemente; pero en los géneros de subsistencia como son terciopelos, damascos (...), deben vuestras mercedes reparar que los precios actuales son como los antiguos...⁶⁶

Así, se solicitan “géneros de nueva moda”, y es que los consumidores tenían exigencias concretas en este sentido. Un ejemplo de las distintas veces en las que los corresponsales remarcan el dibujo y color que debe tener el tejido es el siguiente, sobre los fondos: “...algunos dibujos de fondos de seis flores al ancho, que esta sea rosa bien sacada, con varias hojitas al tronco; que tenga bastante setí, que este forme una obra armoniosa, pero no confusa. Estos son buenos para los de dos colores, pues ahora los piden con más setí que antes para que sean más vistosos”.⁶⁷ Por lo tanto, vemos cómo se produciría una dualidad de demanda por parte del consumidor americano: por un lado, lujo; por otro, moda. Referido al consumo de tejidos de seda en Indias, el Colegio del Arte Mayor de la Seda emitía un informe en 1832 en el que afirmaba: “se apreciava principalmente la solidés y riqueza de los géneros, prescindiendo de la hermosura, que es cualidad que más los recomienda en Europa”.⁶⁸ En este caso, entendemos por “hermosura” el as-

⁶⁴ R. Franch, *La sedería valenciana y el reformismo borbónico*, Valencia, 2000, p. 106. En concreto, el valor medio del terciopelo y el fondo fueron los más elevados, con 3,58 libras la vara y 3,65 respectivamente.

⁶⁵ Manejamos la hipótesis de que esta bajada generalizada de los precios se deba a la saturación del mercado de tejidos de seda en América tras el fin de la guerra contra Inglaterra. Tengamos en cuenta que durante varios años el comercio estuvo parado, y con su reactivación el mercado pudo inundarse de productos. De hecho, Loustau menciona la abundancia de tejidos de seda en América, por ejemplo en ACAMSV. Sig.3.4.4. Leg. 4, n° 8. Carta del 20 de febrero de 1784.

⁶⁶ ACAMSV. Sig.3.4.4. Leg. 4, n° 7. Carta del 3 de enero de 1783.

⁶⁷ ACAMSV. Sig.3.4.4. Leg. 4, n° 2. Carta del 31 de mayo de 1776.

⁶⁸ R. Franch, *La sedería valenciana...*, p. 116.

pecto externo o el diseño, que debe ser acorde con las nuevas modas. De este modo, el Colegio, décadas después de los años de actividad de la Compañía (de la que había formado parte), pensaba que en América primaba el peso y el valor en detrimento del aspecto, de manera que, de acuerdo con la correspondencia estudiada, la institución no habría otorgado (ni comprendido) la importancia que la moda tenía en América. Por lo tanto, lo que la correspondencia nos estaría indicando es que la moda influyó mucho antes y tenía mayor importancia en América de lo que el Colegio pensaba para los años recogidos en las misivas.

Recalcamos, esta es una primera aproximación al consumidor de las sedas valencianas. En todo caso, la correspondencia parece revelar una serie de indicios que demostrarían la relevancia que adquirieron los patrones de consumo y las nuevas modas entre los consumidores americanos, que ya no eran ajenos a la cultura de las apariencias ni tenían un rol pasivo en el mercado. Además, en este complejo mercado global, las sedas valencianas habrían demostrado ser competitivas frente a otras manufacturas textiles europeas o chinas, especialmente durante la primera fase de trabajo entre la Compañía y Loustau, gracias a la circulación de información que permitió ajustar oferta y demanda.⁶⁹ De este modo, queda pendiente comprender en profundidad cómo las sedas valencianas lograron hacerse un hueco importante en el mercado colonial, así como al consumidor de estas.

A MODO DE CONCLUSIÓN

La correspondencia de la Compañía de Nuestra Señora de los Desamparados ha puesto de manifiesto la existencia de un sistema comercial complejo desarrollado entre España y América a finales del siglo XVIII, capaz de recabar información sobre el tejido de seda demandado en el Nuevo Mundo, lograr su producción en las fábricas de Valencia, y ser enviado a su destino. Asimismo, nos permite poner en valor la importancia de la labor del correspondiente comercial y, en el caso concreto del comercio valenciano con América, el trabajo de los arrieros y las ventajas del comercio indirecto.

Además, las misivas han permitido comprender mejor las dinámicas de la Compañía con el mercado colonial de tejidos de seda, sujeto a la demanda y a la coyuntura internacional, junto con las implicaciones que tuvieron en el devenir de esta. Hay una primera fase satisfactoria con la positiva respuesta a la demanda (1775-1779), que se tradujo en buenos resultados económicos, dividendos y una ampliación de capital y del accionariado; una se-

⁶⁹ Para profundizar en el consumo y mercado de textiles en Hispanoamérica a finales del siglo XVIII, consultar M. Bonialian, *La América española: entre el Pacífico y el Atlántico. Globalización mercantil y economía política, 1580-1840*, Ciudad de México, 2019, pp. 322-340.

gunda (1780-1781) marcada por el amplio corte de las rutas comerciales atlánticas, pero en la que no se paró la producción de tejidos; y una tercera (1782-1786) en la que la Compañía no supo satisfacer a los consumidores tan bien como en la primera, rompiéndose la armonía entre el corresponsal y la empresa, ya que esta no envió los tejidos solicitados. Se han identificado hasta cuatro causas: el encarecimiento de los precios de la seda, la falta de liquidez, la incapacidad de adaptar la producción y la propia idiosincrasia de la empresa (mantener el trabajo del artesanado en momentos de dificultad, es decir, una finalidad más social que empresarial). Aunque la Compañía pudo recuperarse económicamente, las diferencias entre el accionariado eran insalvables, lo que determinó la disolución de la misma. En todo caso, parecería que las sedas valencianas fueron capaces de salir airosas en el competitivo mercado colonial de tejidos de seda, siendo menester indagar en cómo fue posible esta situación.

Por último, la tipología de los tejidos solicitados, junto con los detalles en su aspecto, permiten un acercamiento al consumidor hispanoamericano, que demandaría tejidos condicionados por el lujo y por la moda; a la que habrían sido sensibles mucho antes de lo que creyó el Colegio del Arte Mayor de la Seda de Valencia. No obstante, esta es una referencia a través de una fuente indirecta, por lo que se requiere de investigaciones más completas y focalizadas en el consumidor de estos tejidos para una mejor comprensión de estos.

