

El paper de les dinasties valencianes en l'economia del segle XVIII: empresaris moderns o especuladors mercantils?

Ramón Santonja Alarcón
Universitat d'Alacant

Resum

L'objectiu d'aquest article és fer una anàlisi de les principals dinasties comercials valencianes durant el segle XVIII per esbrinar si les seues activitats eren pròpies d'empresaris moderns, a diferència dels membres de la burgesia en segles anteriors. També es fa una diferenciació entre la burgesia sedera i la de negocis i els seus màxims representants en dinasties que desenvoluparen les seues tasques.

A més, es fa una comparació amb el cas de les manufactures d'Alcoi, on trobem una gran proporció de nobles que s'enriqueixen amb els negocis, i dona una explicació de la formació d'un sistema fabril a finals de la centúria i a principis del segle XIX.

Paraules clau: segle XVIII, burgesia, València, Alcoi, empresaris.

Abstract

The purpose of this article is to analyze the main Valencian commercial dynasties during the 18th century, to find out if their activities were characteristic of modern entrepreneurs, unlike members of the bourgeoisie in previous centuries. A distinction is drawn between the sedate bourgeoisie and the business bourgeoisie and their senior representatives in dynasties that carried out their tasks.

In addition, a comparison is made with the case of the Alcoy manufacturing industry, where a large proportion of nobles who prospered in business, giving an explanation of the formation of a manufacturing system in the late 18th century and early 19th century.

Keywords: 18th century, bourgeoisie, Valencia, Alcoy, businessmen.

Definicions prèvies

Empresari (modern): titular propietari o directiu d'una empresa, fàbrica o negoci que invertix un capital per a obtenir un benefici.

Especulador mercantil: persona que efectua operacions comercials o financeres amb l'esperança d'obtenir beneficis basats en les variacions dels preus o dels canvis.¹

Introducció

Durant el segle XVIII, la burgesia, o almenys un grup social diferenciat —sense consciència de ser-ho—, estava formada pel grup mercantil i d'industrials no agremiats, sostingut sobre un entramat de famílies i xarxes, i cohesionat per la seua activitat baix l'ombra del creixement demogràfic i de la producció i la reactivació comercial.²

Intervenien en activitats especulatives comercials i financeres d'alt nivell, conscients dels seus interessos i afavorits pels Borbons des de la Guerra de Successió.

La burgesia financera i mercantil de proveïdors, financers, banquers i comerciants, els quals foren molt actius i estaven relacionats amb l'exterior, es va formar sobretot en la segona meitat de segle, i la seua organització es va basar en la solidaritat familiar, d'origen i de grup, i en formes variades i sofisticades d'associació que mostren una gran vitalitat capitalista. Per exemple, els "Cinco Gremios Mayores", companyia monopolista dedicada a abastir de colonials, subministres de l'Exèrcit.³

Una elit local poderosa va conviure amb una gran minoria de forts comerciants forans —fins a les tres quartes parts dels majoristes— o testaferrós de cases estrangeres, i amb un ampli sector d'agents comissionats de grans cases estrangeres.

Per conèixer les principals classes o grups de la burgesia valenciana

¹ Les definicions són extretes del DRAE.

² Una síntesi sobre el tema, vegeu: Telésforo Manuel Hernández, «La política econòmica del reformismo borbónico y el auge de las manufacturas textiles valencianas en el siglo XVIII», en: Richard Franch, *La sociedad valenciana tras la abolición de los fueros*, Institució Alfons el Magnànim: València, 2009, p. 402-439.

³ José María Imízcoz Beunza, Alberto Ángulo Morales, «Burguesía y redes de relaciones en la sociedad del Antiguo Régimen: reflexiones para un análisis de los actores sociales», en: Luis María Enciso Recio, *La burguesía española en la Edad Moderna, actas del Congreso Internacional celebrado en Madrid y Soria los días 16 a 18 de diciembre de 1991*, Universidad de Valladolid, Secretariado de Publicaciones e Intercambio Editorial: Valladolid, 1996, p. 23-24.

en el segle XVIII cal fer una sèrie de consideracions. Per un costat, tenim la cúpula de la burgesia comercial, és a dir, els anomenats *mercaders de porta tancada*, que agrupaven les persones que desenvolupaven la seua activitat comercial a l'engròs i no tenien tendes obertes al públic (18 persones);⁴ principalment eren d'origen estranger. Per l'altre costat tenim els mercaders de porta oberta, un grup situat per davall inferior, però que també desenvolupaven activitats de venda a l'engròs;⁵ els botiguers d'espècies,⁶ els taverners i els tonyiners.⁷

Per donar una explicació dels principals tipus de comerciants i homes de negocis que es troben en la ciutat de València, cal fer esment dels mercaders de porta oberta, que eren, un grup més nombrós, encara que amb un grau inferior de prestigi i respectabilitat social. Pareixien tenir una certa rellevància en la vida econòmica valenciana de les primeres dècades del segle. Majoritàriament, eren d'origen regnicola (valencians) i mostren l'estructura del comerç valencià a finals del segle XVIII.

Una frontera social important separava la burgesia mercantil, en sentit estricte, dels sectors que anomenem *xicoteta burgesia mercantil*, formada per gremis de comerciants de productes concrets. El mercader es caracteritzava per la venda a l'engròs de tota espècie de productes. Esta diferenciació, no sempre rígidament mantinguda, marcava els dos nivells econòmics i socials, amb les seues institucions específiques i el seu grau d'honor propi.

El comerç a l'engròs podia ser exercit pels nobles. Existia una jerarquització interna dels grups mercantils, d'indubtable base econòmica i relacionada formalment amb el més o menys allunyament del treball manual. Per definició, el comerç es caracteritzava per la no fabricació, i este era un motiu d'orgull social per part dels xicotets comerciants per damunt dels artesans, però el comerç al detall entès estava considerat inferior al fet a l'engròs en la llotja o el magatzem; mentre que el comerç del diner, la banca, estava revestit d'unes connotacions de més noblesa. Esta jerarquia comercial, per la qual el gran negoci es diferenciava simplement en el plànol social del xicotet comerç, era tan ample que arribaven a utilitzar-se paraules distintes per designar els dos nivells del comerç.

En València es distingia clarament entre el mercader de llotja, amb les seues connotacions estamentals, i el "botiguer" o comerciant a l'engròs, sobretot, de teixits. El gran comerç tendia a ser valorat i exaltat com un art noble.

4 Ricardo Franch Benavent, *Crecimiento comercial y enriquecimiento burgués en la Valencia del siglo XVIII*, Institució Alfons el Magnànim: València, 1986, p. 122-123.

5 Ricardo Franch Benavent, *Crecimiento comercial y enriquecimiento burgués en la Valencia del siglo XVIII*, p. 125.

6 Daniel Muñoz Navarro, «Espacios de consumo en la Valencia preindustrial: Notas para una historia de la comercialización en la España Moderna», en: *Daniel Muñoz Navarro, Comprar, vender y consumir. Nuevas aportaciones a la historia del consumo en la España Moderna*, Universitat de València, Fundació General de la Universitat de València: València, 2011, p. 99-101.

7 Ricardo Franch Benavent, *Crecimiento comercial y enriquecimiento burgués en la Valencia del siglo XVIII*, p. 139.

El capital comercial valencià

En el context del món de la Mediterrània occidental, es va veure el sorgiment d'una burgesia comercial enriquida, concretament en el cas de València, que visqué una gran concentració de capital comercial en mans valencianes amb freqüent origen artesanal, vinculats al món de la seda; els quals es centraren en el tràfic de mercaderies. Al mateix temps, buscaren la seguretat i la promoció social fugint del comerç a través de la inversió immobiliària.⁸

Pel que fa al capital comercial valencià, cal conèixer l'activitat mercantil, que constituïa una combinació de contractes de formació amb els de dissolució de la mateixa societat.⁹

El comerciant-fabricant adquiria les matèries primeres i les entregava per a la seua elaboració a distints grups artesans de la ciutat de València, que, a més, rebien una certa quantitat de diners a compte de les seues manufactures. Creava una dependència absoluta amb aquell, però al mateix temps un conflicte amb les corporacions gremials.¹⁰

Sobre les relacions socials de la burgesia valenciana, els enllaços matrimonials van tindre lloc, normalment, dins del mateix medi social en què es trobaven (endogàmia).

I pel que respecta a la diversificació d'activitats, cal distingir entre:

- Comerciant amb cànem i productes alimentaris i especulant amb el bestiar i els drets feudals (arrendaments).¹¹
- Operacions especulatives (presten a risc de mar o els arrendaments de drets feudals).¹²

A més, existiren uns afanys de prestigi social mitjançant la compra de finques rústiques i urbanes, encara que, des del segle XVI i fins a principis del segle XIX, el comerç estava considerat com una etapa transitòria cap a la noblesa, les rendes i la propietat agrària.¹³

8 Ricardo Franch Benavent, *Crecimiento comercial y enriquecimiento burgués en la Valencia del siglo XVIII*, p. 149-154.

9 Ricardo Franch Benavent, *Crecimiento comercial y enriquecimiento burgués en la Valencia del siglo XVIII*, p. 209

10 Ricardo Franch Benavent, *Crecimiento comercial y enriquecimiento burgués en la Valencia del siglo XVIII*, p. 301.

11 Ricardo Franch Benavent, *Crecimiento comercial y enriquecimiento burgués en la Valencia del siglo XVIII*, p. 308.

12 Ricardo Franch Benavent, *Crecimiento comercial y enriquecimiento burgués en la Valencia del siglo XVIII*, p. 309.

13 Pere Molas i Ribalta, *La burguesía mercantil en la España del Antiguo Régimen*, Cátedra: Barcelona, 1985, p. 29.

Tipus de negocis

Pel que fa als tipus d'associació dels comerciants, solien recórrer a esta de forma minoritària, ja que preferien realitzar els seus negocis individualment; però, a més, quan ho feien no tractaven fonamental d'unir els seus capitals i esforços. Més aïna, les companyies solien servir com a plataforma de promoció dels familiars i factors associats, i la major part del capital provenia d'un o, com a màxim, dos comerciants. Quan es tractava d'organitzar l'activitat principal, el tipus d'associació preferit era la companyia general o col·lectiva. El personalisme que d'esta manera s'assumia era una de les característiques bàsiques d'estes companyies, juntament amb la gestió col·lectiva i la responsabilitat il·limitada. El mateix ocorria amb les societats comanditàries, a les quals es recorria amb molta menys freqüència i a fi de realitzar negocis complementaris, malgrat que en estes ja existia la gestió delegada i la limitació de la responsabilitat per al soci comandatari. Però eren les societats que es constituïen amb la finalitat d'atendre un objectiu específic, com els arrendataris de dret o els abastiments, les que pareixien començar a erosionar el personalisme, al desenvolupar en més grau la gestió delegada i admetre obertament la transmissió i l'alienació de la participació. I, sobretot, van ser les companyies per accions les que el van desarrelar completament, aproximant-se notablement a la pràctica existent en les societats capitalistes actuals, encara que sense incloure la limitació de la responsabilitat. Encara que es donaven altres tipus d'associacions, com ara:

Les empreses manufactureres tradicionals:

- Les manufactures agremiades urbanes.
- Les manufactures rurals disperses.

Les noves formes d'empreses, les manufactures concentrades:

- Les manufactures concentrades de titularitat urbana.
- Les empreses mixtes: les companyies per accions.
- Els empresaris privats i les manufactures concentrades.¹⁴

La legislació

Els decrets del comerç lliure de 1765 i 1778 tingueren una escassa influència, perquè els mercats de productes valencians es trobaven consolidats des del principi de la centúria. Cal destacar la fundació de la Companyia de la Mare de Déu dels Desemparats el 1772. El seu objectiu principal fou l'enviament

¹⁴ Guillermo Pérez Sarrión, *La península comercial. Mercados, redes sociales y Estado en España en el siglo XVIII*, Marcial Pons Historia: Madrid, 2012, p. 213-214.

de remeses a Cadis per a vendre-les als carregadors d'Índies. Allò portà a una liberalització del comerç dels teixits de seda en 1778; de lli i lones, en 1784, i de draps, en 1786.¹⁵

La burgesia sedera

El seu origen és principalment valencià. Entre els seus membres el creixement es dona des de zero o amb un patrimoni modest (origen artesanal) i s'aconseguia obtenir un capital final al voltant de 100.000 lliures. El seu sistema productiu era el mateix que desenvolupaven els comerciants-fabricants, és a dir, el domiciliari o dispers. Cal tenir present el conflicte amb les corporacions gremials:¹⁶ no requeria inversió en infraestructura i hi havia una escassa diversificació del mercat d'eixida de la sederia valenciana (la Cort, Cadis principalment, i en menys grau, Amèrica), amb un benefici net al voltant del 13-15% del capital inicial invertit. Es donava la inversió dels excedents en patrimoni immobiliari.¹⁷

Grups familiars seders

Per fer una descripció breu dels grups famílies que es dedicaven el comerç de la seda, trobem:

- Els Morera: un exemple de la intervenció en el comerç colonial.
- Orellana: l'assentament temporal en Cadis.
- Els Canet: dedicaren l'atenció preferent al mercat intern.
- Gil i Marqués: la introducció com a factor associat en una casa comercial ja arrelada.
- Els Emperador: el probable enriquiment inicial mitjançant l'exercici del comerç a l'engròs.
- Camps, Oliag i Iranzo: les connexions entre dinasties de clars orígens artesanals.
- Tamarit i Pastor: les espectaculars promocions socials.
- Pueyo i Noguera: enriquiment i ascens social enjorn, i abandonó posterior de l'activitat comercial.
- Bladó, Meybiele i Boday: la introducció de comerciants d'origen francès en el tràfic seder.
- Layus i Valence: l'actitud ambivalent cap a la sederia d'alguns comerciants francesos, perquè a més del tràfic de teixits de seda també es van interessar en la matèria primera en brut. Activitat comercial com a corresponsal

¹⁵ Guillermo Pérez Sarrión, *La península comercial. Mercados, redes sociales y Estado en España en el siglo XVIII*, p. 271-275.

¹⁶ Juan Huelguera Quijada: «Empresas y empresarios manufactureros en la España del siglo XVIII», en: *Pablo Martín Aceña i Francisco Comín, La empresa en la historia de España*, Civitas: Madrid, 1996, p.116.

¹⁷ Ricardo Franch Benavent, *El capital comercial valenciano en el siglo XVIII*, Facultat de Geografia i Història. Departament d'Història moderna, D. L.: València, 1989, p. 232-234.

de la Companyia de Filipines.

- Els Escoto: la participació genovesa en el tràfic seder com a fabricants. Adquisició de béns mobles i obtenció de la noblesa.

Les activitats agràries mercantils o de negoci (25 famílies), en canvi, es dedicaven al tràfic diversificat, amb irradiació internacional, i una elevada presència de crèdits derivats de la redistribució dels articles importats. El seu origen és de famílies estrangeres, francesos i genovesos, i el seu creixement evoluciona des d'un patrimoni modest. Actuaven com a agents comercials de cases de comerç estrangeres. Curiosament, és un creixement ràpid.

Les relacions socials del grup del comerciants tendiren a ser endogàmiques, amb el costum de contraure enllaços matrimonials amb membres de la mateixa classe social, i posteriorment, quan la dinastia estava sòlidament assentada, ho continuava fent dintre del mateix grup familiar i amb altres vincles econòmics.¹⁸

La burgesia dels negocis

Les activitats agràries mercantils o de negoci estaven immerses en una política econòmica del reformisme borbònic i l'auge de les manufactures tèxtils valencianes en el segle XVIII, per l'activitat del sector tèxtil que posseïx una llarga trajectòria, el qual tenia les seues arrels a la Baixa Edat Mitjana).¹⁹

Grups familiars dedicats al tràfic diversificat

- Bremond, Faure, Bordelonge i Galvien: es dediquen exclusivament al comerç d'exportació.

- Milanete, Sant Julià i Lanusse: es consideren l'evolució cap a una major diversificació del tràfic.

- Causa, Batifora i Ferraro: desenvolupaven les activitats d'unes dinasties molt ben conegudes.

- Requier: és l'exemple d'un comerç d'exportació intens i variat.

- Duclos i Peyrolon: tingueren una activitat comercial molt voluminosa, però interrompuda periòdicament per suspensions de pagaments.

- Els Verges: es dirigiren cap a la inversió immobiliària dels capitals acumulats.

¹⁸ Ricardo Franch Benavent, *El capital comercial valenciano en el siglo XVIII*, p. 130.

¹⁹ Ricardo Franch Benavent, *El capital comercial valenciano en el siglo XVIII*, p. 176.

- Els Lasala: mostren l'enriquiment i l'ascens social d'una dinastia d'origen francès.
- Dalliot i Gourgues: dirigiren la seua orientació preferent cap al comerç d'aiguardent.
- Vargas i Llano: connexions matrimonials entre comerciants francesos i castellans.
- Barril, Torres i Fernández de Ceballos: les activitats de comerciants catalans i castellans.
- Larrinaga i Vivanco: mostren els negocis realitzats en l'aprovisionament de queviures per a l'Exèrcit.²⁰

El cas de les manufactures

En el cas de les manufactures tenim el cas d'Alcoi: finals del segle XVIII (1785),²¹ basat en la indústria tèxtil i paperera, fou una conseqüència de la potenciació per part de l'Estat de les manufactures a finals del segle XVIII, i que configuraren les particulars característiques particulars del grup empresarial alcoià de finals del segle XVIII: naixement, formació i desenrotllament.

La particularitat d'Alcoi fou que, la majoria dels propietaris de les fàbriques eren membres de la noblesa.²² Al contrari del que afirma Molas,²³ encara que existien prejudicis socials en els quals la burgesia acceptava la seua inferioritat, i aspirava a alliberar-se'n d'aquella. Entre elles estes, les principals vies de mobilitat social eren la venalitat de càrrecs, els títols de noblesa, la carrera militar i l'estil noble de vida.²⁴

Però, per què va tenir lloc a Alcoi? Simplement perquè la manufactura alcoiana va assumir durant el segle XVIII, sobretot en la segona meitat, un creixement molt notable, tant en el tèxtil llaner com en la fabricació paperera. Des del punt de vista productiu, este fenomen es va sustentar en factors com l'increment de la demanda interior (principalment institucional) i l'exterior (americana), la disponibilitat d'energia hidràulica i la matèria primera. A més, reunia les condicions per al trànsit de la proto-indústria (hi ha un predomini dels tallers domèstics-dispersos-) al *factory system* (tallers concentrats o fàbriques modernes) al conjugar-se una sèrie de factors econòmics que, gradualment, confluiran en una mateixa direcció, amb grups locals benestants amb possibilitats econòmics.

²⁰ Ricardo Franch Benavent, *El capital comercial valenciano en el siglo XVIII*, p. 221-224.

²¹ Joaquín Cuevas, «Fabricants, comerciants i banquers. La formació de l'empresariat industrial d'Alcoi al segle XIX», *Recerques*, 41, 2001, p. 79

²² Joaquín Cuevas, «Fabricants, comerciants i banquers. La formació de l'empresariat industrial d'Alcoi al segle XIX», p. 80, 82-83.

²³ Pere Molas i Ribalta, *La burgesia mercantil en la España del Antiguo Régimen*, p. 29.

²⁴ Pere Molas i Ribalta, *La burgesia mercantil en la España del Antiguo Régimen*, p. 30.

Conclusions

Podem afirmar que través de l'estudi comercial, per mitjà de les anàlisis d'inventaris postmortem, s'ha aconseguit comprovar que en la València del segle XVIII va existir una importantíssima acumulació de capital comercial, equiparable, a nivell absolut, a l'experimentada en altres centres mercantils peninsulars, com el de Sevilla, Bilbao i, podent ser prou semblant, en un aspecte relatiu, el de Cadis. D'esta manera queden desmentides les hipòtesis tradicionals que al·ludien a la seua debilitat o inexistència, i en la qual es fonamentava el fracàs de la industrialització valenciana. Per a conèixer els mecanismes utilitzat, es va haver d'acudir a l'anàlisi individual de diverses dinasties, la qual cosa, al seu torn, va permetre estudiar els tipus d'activitat, els mercats d'aprovisionament o destí, els marges de benefici, etc.

En el cas de la burgesia sedera constatem que sovint se solia partir des d'uns orígens socials molt modestos i normalment artesanals, i que les espectaculars promocions econòmiques eren prou nombroses.

Per tant, les seues activitats econòmiques pareixien denotar un accentuat conservadorisme en estes condicions, encara que realment el principal sector industrial valencià del segle XVIII, la sederia, ja contenia dins de si les suficients deficiències que n'impedièren la modernització definitiva. En principi, la producció agrícola pareix que era més escassa del que s'ha assenyalat, i que en la segona meitat del segle va mantenir una tendència lleugerament descendent. Però, a més, la seua adquisició per part dels manufacturadors estava en gran manera dificultada per una enorme competència. Esta no l'exercien els comerciants exportadors, ja que durant la pràctica totalitat de la centúria l'extracció legal cap a l'exterior va estar virtualment prohibida.

Igualment, el gremi tampoc va ser capaç d'organitzar i comercialitzar la producció dels seus membres, creant una gran companyia que evitaria el control comercial sobre esta, la qual cosa constituïa una altra via per aconseguir la industrialització, com evidència el cas d'Alcoi. En el seu lloc, es va caracteritzar més aïna per l'aplicació estricta de les seues ordenances, impeding que els articles s'adaptaren a les exigències de la demanda. La burgesia sedera tampoc es va oposar decididament a aquelles, almenys en el seu moment crucial, quan el govern va emprendre les mesures de liberalització. Pareixia trobar-se massa còmoda mantenint un sistema d'organització de la producció extremadament flexible, el dispers, que li permetia abandonar el negoci sense grans pèrdues quan les dificultats es convertiren en apressants.

Igualment, tampoc va tractar de diversificar els mercats d'eixida, centrant-se excessivament en el de Cadis i el mercat americà. Tal vegada no va sentir estímuls suficients, davant de les deficiències de base, com per a revolucionar la producció. En estes condicions, la sederia valenciana anava perdent progressivament quotes de mercat fins a quedar-se pràcticament sense eixida a principis de la dècada de 1790.

En general, l'enriquiment dels grups comercials mercantils no va disminuir el seu tradicionalisme social i la seua propensió a l'ennobliment o al control de la política local. Expressió del seu prestigi són els consolats revitalitzats des de 1758 —el de Barcelona— o creats el 1766 —València, Burgos, San Sebastià— i el 1784-1785, tota la resta. Llavors no exigien la neteja de sang per al seu ingrés i promovien el reconeixement social dels comerciants; malgrat que l'entrada dels hisendats des de 1784, amb interessos diferents, va fer que molts comerciants i industrials s'inhibiren. Per tant, es comprèn perquè ni un sector ni l'altre arribaren a quallar definitivament a València, a pesar que l'expansió comercial haguera propiciat una forta acumulació de capital que teòricament ho permetia.

En vista de tot allò, podem respondre la pregunta que hem fet al començament: "Empresaris moderns o especuladors mercantils?", dient que hi ha un empresariat modern per les seues activitats amb trets propis dels comerciants, que estan dedicats a activitats mercantils, principalment, però tenien major diversificació en activitats menors en inversions immobiliàries, en l'especulació en productes alimentaris i els arrendaments de rendes feudals i béns. Però hi ha un empresariat modern, perquè reuneix les característiques, amb l'exemple, per l'aparició a Alcoi, d'una indústria moderna a final de segle i l'ennobliment de la burgesia.

