

## Sociedades mercantiles barcelonesas en las redes marítimas del gran comercio europeo atlántico en el siglo XVIII

Lidia Torra Fernández\*

Cataluña experimentó una gran expansión demográfica, comercial y económica en las décadas centrales del siglo XVIII, proyectada en la potenciación de la manufactura, el desarrollo de los intercambios comerciales y la revitalización de la empresa mercantil. En el marco de esta situación favorable, la capital catalana se erigió en centro comercial de una red de intercambios, cuyos hilos unían la ciudad con las principales localidades, consolidando importantes núcleos comerciales en toda la geografía del país. Barcelona se consolidó como centro comercial y núcleo de redistribución de mercancías en el mercado interior, y en uno de los principales nudos de conexión de red del mercado exterior en las distintas esferas del comercio peninsular e internacional.<sup>1</sup>

Nuestro interés en la comunicación se centra en analizar las actividades que fluían en estas redes comerciales, concretamente las que unían puntos del comercio barcelonés con importantes centros mercantiles situados en áreas del norte europeo.<sup>2</sup> La coyuntura se articula en la extraordinaria dimensión comercial, sostenida por la producción de aguardiente, vino, frutos secos y otros productos agrarios y algunos géneros manufacturados; y por la creciente demanda interna de bienes de consumo, pescado y otros alimentos, materias primeras, géneros textiles y demás productos que llegaban a Barcelona de distintas áreas europeas.

Las fuentes consultadas son protocolos notariales procedentes de las escribanías barcelonesas del siglo XVIII, custodiados en el Archivo Histórico de Protocolos de Barcelona (AHPB). Entre la documentación notarial se han analizado contratos de constitución y renovación de sociedades mercantiles e inventarios.<sup>3</sup> Los documentos que presentamos en la comunicación forman parte de un trabajo más amplio en curso que comprende hasta ahora el análisis de 1.452 contratos de constitución de sociedades mercantiles escrituradas durante el siglo XVIII en Barcelona, del cual hemos publicado unos primeros trabajos.<sup>4</sup> Nuestro proyecto se sitúa en estudiar el desarrollo de la actividad societaria en la Barcelona del siglo XVIII, especialmente las sociedades mercantiles

---

\*Profesora Historia Económica. International Business School. Universitat Pompeu Fabra. Miembro Centre d'Estudis Antoni de Capmany. Departament d'Història i Institucions Econòmiques. Universitat de Barcelona.

<sup>1</sup> P. Vilar, *Catalunya dins l'Espanya Moderna*, 4 vols, 1968.

<sup>2</sup> Sobre este tema véase la excelente obra de F. Valls Junyent, *La Catalunya atlántica. Aiguarent i teixits a l'arrencada industrial catalana*. Barcelona, 2003.

<sup>3</sup> Sobre las características y desarrollo de las sociedades mercantiles barcelonesas durante distintos períodos véase: J.M. Madurell Marimon y A. García Sanz, *Comandas comerciales barcelonesas de la Baja Edad Media*, Barcelona, 1978. I. Lobato, *Compañías y negocios en la Cataluña preindustrial*, Sevilla, 1985.

<sup>4</sup> Sobre el proyecto en curso véase dos primeras publicaciones: L. Torra, "Las fuentes notariales para el estudio de la formación, renovación y cancelación de sociedades mercantiles constituidas en Barcelona durante el siglo XVIII". Actas XII Congreso de la Asociación de Historia Contemporánea, pp.2191-2210. Madrid (2014). L. Torra: "Companyies, socis i negocis entorn de la taberna i la distribució comercial del vi i l'aiguarent a Barcelona (s.XVIII)". *Estudis d'Història Agrària*, 26, (2014), pp.133-149.

colectivas constituidas con pocos miembros, cuya composición social fue mayoritariamente en el marco del ámbito familiar. Nos interesa la pluralidad de sociedades formalizadas en la órbita de los mismos individuos y familias, cuya ramificación se extiende en distintos sectores productivos, comerciales y económicos. Sobre esta base, la comunicación se centra en describir la constitución y desarrollo de distintas casas de comercio ubicadas en la capital catalana que se caracterizaron por su imbricación en los mercados internacionales con implantación en las redes del comercio norte europeo.

### **Casas de comercio barcelonesas**

Las casas de comercio que analizaremos tienen en común una trayectoria que ramifica en sectores productivos y comerciales diversos, se mueven con el interés de captar las mejores oportunidades mutando su presencia en aquellas plazas comerciales más dinámicas e importantes. Mayoritariamente estas compañías integran socios mercaderes de origen autóctono de conocido prestigio, reputación y solvencia. También, en muchos casos, atraen socios extranjeros que aportan a la empresa capital y aptitudes privilegiadas, en el sentido de facilitar la conexión en los mercados internacionales, proporcionar información valiosa sobre cambios en la demanda de la población y condiciones de la oferta comercial en zonas alejadas, además de proveer la integración de corresponsalías en los principales nudos de red del mercado internacional.

La redacción del documento en la constitución de una sociedad mercantil es esquemática y sigue un patrón con similar estructura. No vamos a describir paso a paso los diferentes elementos que concreta el documento, sólo aquellas partes de mayor interés. En los primeros párrafos figura la identidad, profesión y origen de los socios y la composición del capital aportado (líquido, géneros, crédito...), la razón social de la empresa y su ubicación en la ciudad, aportando datos interesantes como si el inmueble es de propiedad de alguno de los miembros y se le va a pagar una suma anual por el alquiler, o bien si ya está alquilado, en muchos casos se menciona el nombre del propietario y la suma que va a percibir por el alquiler del local.

Aparte de la composición socioeconómica de los miembros capitalistas que integran las compañías, es importante considerar la presencia de otros individuos cuya dedicación era esencial en la buena marcha de estos negocios. Nos referimos, en primer lugar, al administrador. ¿Quién era el administrador? Individuo varón, es excepcional el caso de la mujer como administradora de una sociedad mercantil importante,<sup>5</sup> podía aportar capital, aunque si lo hacía era en una participación mucho menor que los otros socios, tenía encomendado trabajar en la empresa de forma exclusiva, jurando máxima lealtad, honradez y dedicación a los demás miembros. El administrador distaba mucho de ser un simple mancebo de comercio, su posición en el negocio se asemejaba más a la de un socio capitalista, y aportaba demostrada formación y experiencia en el sector. Se le suponía ser el enlace entre la esfera de la actividad laboral haciendo frente a los entresijos del trajín diario del negocio, y las particulares aspiraciones de unos socios con elevada aportación de capital, aunque nula o poca participación en la diligencia comercial de la compañía. Si bien la actividad profesional del administrador debía ceñirse a las cláusulas dictadas en la constitución de la sociedad mercantil, también sus opiniones sobre la marcha del negocio eran

---

<sup>5</sup> Sobre la presencia de la mujer como administradora, socia u otras actividades en las sociedades mercantiles: L. Torra, "Les dones com a sòcies de negocis mercantils i industrials. El cas de Barcelona al segle XVIII" *XIII Jornadas de Historia del Trabajo*. Universitat de Barcelona. (mayo 2013).

escuchadas con celeridad por los demás miembros. Algunas veces, incluso, llegaban a renovar la compañía con finalidad de cambiar o introducir algunos términos en las cláusulas de la empresa que hicieran posible virar hacia nuevos horizontes aconsejados por el administrador.

En las casas de comercio, el administrador disponía de un primer ayudante, capaz de substituirle en un momento dado, ya fuera por ausencia o enfermedad, y de un segundo ayudante, aprendiz del primero, cuya misión era poder substituir a ambos en circunstancias extremas que lo requiriesen. Como personal laboral interno, estos negocios contaban con mozos, aprendices y criadas. En algunos documentos figura el sueldo anual líquido que iban a percibir unos y otros, además de “la vida” (vivienda, manutención...) en la misma casa o almacén.

Buena parte de las cláusulas que figuran ordenadamente en el documento se centran en el tipo de asociación, identidad, obligaciones y deberes de los asociados, como pilar de una trayectoria empresarial que va a seguir fielmente durante un período determinado. Normalmente se sitúa la sociedad una duración entre cuatro y seis años. La confianza mutua entre los miembros va a fortalecerse tras la firma del documento y la elevación del manuscrito a acta notarial. Situación a la que llegan algunos negocios después de un período de actividad profesional, que puede ser prolongado, y reposa sólo en el pacto verbal y la confianza mutua. El valor de la palabra dada y el sentido del honor, suele ser suficiente como vínculo estable entre individuos al inicio de trayectorias empresariales comunes, aunque también suele ser insuficiente, cuando el negocio amplía horizontes, especialmente ante la exigencia de mayor capitalización, o la perspectiva de abordar nuevas actividades o la necesidad de crédito.

Cada individuo va a adaptar sus intereses y voluntades intentando fijar pactos estables con los demás miembros ante notario. Se intenta no dejar ningún cabo suelto que permita una doble interpretación, lo que lleva a reiterar en el documento aquellos elementos considerados muy importantes o inquebrantables a fin de mantener el compromiso formal entre las partes. Responsabilidad, obligación y confianza convergen en la praxis colectiva societaria para avanzar en el buen desarrollo del negocio.

Cada socio corresponde al fondo común de la sociedad en inversión de capital en metálico y/o en géneros y mercancías u otros bienes o efectos. También con la responsabilidad asumida ante la posibilidad de afrontar la adversidad más absoluta, como la pérdida de capital o la quiebra del negocio, y el firme compromiso de dar respuesta a deudas contraídas, en caso necesario incluso con el patrimonio personal. El desenlace, sea positivo o negativo, siempre será proporcional a la inversión efectuada y al compromiso redactado y previamente establecido. La proporcionalidad guía la praxis societaria en un equilibrio bien trabado entre los miembros, apoyado en el pacto previo. Desacuerdos y litigios entre socios suelen acabar por disolver la compañía, en muchas ocasiones para pasar a formalizar otra nueva, a través de la cual operar con otros individuos, o bien sobre criterios y pactos distintos.

En la comunicación vamos a describir el desarrollo de distintas casas de comercio barcelonesas algunas de gran importancia en la Barcelona del setecientos, otras más modestas, prácticamente desconocidas por la historiografía, con una importante implantación en los mercados norte europeos.

El primer negocio responde a la razón social de *Francisco de Milans i cia*. Se trata de una conocida casa de comercio en plena actividad en la capital catalana en la segunda mitad del siglo

XVIII, cuyos antecedentes remontan a las primeras décadas de siglo.<sup>6</sup> Empezamos nuestra descripción con la decisión del director de la sociedad Francisco de Milans y de Benages de establecer una filial de la empresa barcelonesa en la ciudad rusa de San Petersburgo.<sup>7</sup>

Con fecha 7 de mayo de 1773 se encuentran presentes en la escribanía del notario Joan Prats Cabrer, el comerciante barcelonés Francisco de Milans i de Benages, quien será el director de la compañía y miembro con mayor participación de capital, también los socios Claudio Collin, comerciante francés y Antonio Colombí, comerciante catalán originario de Girona. Los tres socios firman la constitución de una sociedad mercantil con la finalidad de establecer una nueva casa de comercio a semejanza de la catalana en la “*capital y corte del Imperio de Rusia*”.<sup>8</sup> Llegan con acuerdos y pactos bien trabados y pasan a formalizar por escrito las numerosas cláusulas en las cuales encajan intereses varios. La duración de la sociedad está prevista por seis años –de mayo de 1773 a mayo de 1779-, renovable si las partes lo desean al terminar dicho período. La subordinación de la nueva casa en San Petersburgo a la casa central barcelonesa es incuestionable “... *casa de comercio en dicha corte para negociar los capitales o fondos que pareciesen más convenientes a la casa (Barcelona)*”. Francisco de Milans se hará cargo de la dirección de ambas casas y encarga a Antonio Colombí la administración del negocio dictando la siguiente encomienda, “*ya sea con géneros y efectos de este país, ya sea con los del que va a establecerse, o bien con los de cualquier otro reino, haciendo de unos y otros el comercio y giro, ya sea activo ya pasivo que su prudencia le dictase*”.

Los socios Francisco de Milans y Claudio Collin acuerdan aportar como fondo de la sociedad la suma de 48.000 libras catalanas, 24.000 libras catalanas cada uno. Antonio Colombí, como administrador de la compañía no aportará suma de capital alguna, ni tampoco tendrá que asumir gasto en desplazamiento o gestión para la empresa “*cuya partida será a cargo de dichos sin que el sr. Antonio Colombí sea tenido a fornir capital alguno por su parte*”. El administrador Colombí partirá de Barcelona en el plazo de un mes, junto con dos ayudantes de la entera confianza de Milans, uno de ellos es Antonio Alemany, miembro de un importante linaje de tenderos de paños y lienzos de Barcelona. Alemany podrá relevar a Colombí en caso de ausencia o necesidad. No aparecen datos del segundo ayudante, ni de las condiciones laborales y salariales de ambos, ni tampoco de los trabajadores que admitirán en San Petersburgo.

Queda acordado que Colombí alquilará dos almacenes y una casa-vivienda que acogerá la firma catalana en la ciudad rusa “...*con muebles y paramentos precisos a la decencia de ella y así mismo todo lo demás concerniente al curso de los negocios*”. Una vez instalado, Colombí deberá formalizar escritura notarial y llevar los libros de contabilidad de la sociedad por partida doble “...*en nuestro idioma español de estilo y necesario al buen gobierno y administración de aquella*...”. Los libros de contabilidad con los balances semestrales deberán llegar a Barcelona a principios y a mitad de año. Además se precisa de Colombí entera disponibilidad y comunicación fluida con la casa central sobre cualquier evento e información acerca de los mercados, cuya noticia se propagaría a las distintas corresponsalías de la casa “...*se dará aviso y noticia por medio de cartas circulares a los amigos y corresponsales de la actual sociedad y demás sujetos que se tenga por conveniente*...”.

---

<sup>6</sup> J.Mª Torras i Ribé. “Els corresponsals del comerç català amb Europa al començament del segle XVIII”, *Recerques*, 23 (1990) pp.115-139.

<sup>7</sup> AHPB. Not. Joan Prats Cabrer, núm 1104/31 (1770-1773), pp. 383-390.

<sup>8</sup> En adelante, el párrafo del entrecorillado corresponde textualmente al documento.

El sueldo anual fijo de Colombí asciende a 600 libras catalanas, además de una cuarta parte del resultado de todas las comisiones que hará la casa de San Petersburgo, más una cuarta parte de las que aquella casa dará a la de Barcelona, más una veinteva parte de los beneficios anuales globales de las casas de Barcelona y de San Petersburgo juntas. Por tanto, la previsión anual de sus ganancias es elevada, seguramente también son los costes personales y familiares que tendrá que asumir, aunque lógicamente la documentación nada explícita sobre este último punto.

Los límites de la actividad del administrador se ciernen a la exclusividad de trabajar para la empresa. No se permite a Colombí emprender otros negocios o actividades por cuenta propia ni ajena, ni dar información privilegiada o favorecer por activa o por pasiva otras casas comerciales. La deslealtad lo llevaría a una penalización que podría ser elevada, incluyendo la expulsión de la compañía, con la exclusión que ello supondría para trabajar en el futuro en otros negocios.

¿A qué se dedica la casa *Francisco de Milans y cía* en Barcelona y en San Petersburgo? El documento menciona comercio de todo tipo de mercancías, sin que podamos saber exactamente cuáles eran los géneros y los clientes que abastecían en el mercado ruso. Sí menciona el documento y de forma reiterativa que Colombí deberá asegurar las mercancías ante todo tipo de riesgos, especialmente en todo lo concerniente al tránsito por vía marítima.

Hemos cruzado información sobre la casa *Francisco de Milans i cía* con otros negocios ubicados en Barcelona durante el mismo período y hemos encontrado algunos datos de interés. La casa *Francisco Milans i cía*, era proveedor del comercio de Francisco Via, propietario de una de las tiendas de tejidos (*botigues de teles*) más importantes de Barcelona en la década de 1770.<sup>9</sup> En el pasivo, Via debía la suma de 1.104 libras catalanas por géneros a la firma *Francisco Milans i cía*, probablemente en lienzos y telas de importación, dado la gran abundancia de estos géneros que recoge el inventario efectuado en las existencias del almacén. Igualmente observamos la casa Milans como proveedora de géneros textiles en otros establecimientos barceloneses, el de Pere Canet<sup>10</sup> y el de Tomás Perellada,<sup>11</sup> ubicados igualmente como el de Francisco Via en la zona más comercial y concurrida de la capital.

Disponemos de otros datos. El hombre de confianza de la casa Milans en Madrid es Josep Nabás, barcelonés instalado *en la villa de la corte de Madrid*, quien representando la citada compañía atiende el mercado de la capital del reino.<sup>12</sup> De la misma manera la sociedad *McDonnell & Co* representa la casa barcelonesa en Benicarló,<sup>13</sup> mientras que *Livington & Turbull* lo hace en Alicante, ambos eran puntos importantes de escala desde Barcelona hacia el mercado norte europeo. En el extranjero, las corresponsalías de *Comyn & Stoughton* en Lisboa,<sup>14</sup> y *Otto Eggers & Co* representan la firma catalana *Francisco de Milans i cía* en Amsterdam,<sup>15</sup>

La renovación de la sociedad *Francisco de Milans i cía* se efectuó en enero de 1780 por un período de seis años sin aparentes cambios. No hemos conseguido localizar el acta de renovación de la sociedad entre 1786 a 1793. Pero sí sabemos lo que ocurrió con la firma barcelonesa a partir de 1793. La casa *Francisco de Milans i cía* mantiene la misma razón social en la década de los

---

<sup>9</sup> AHPB. Not. J. Campllonch, 950, pp. 449

<sup>10</sup> AHPB. Not. Josep Ponsico, 978, pp. 22-41

<sup>11</sup> AHPB. Not. Josep Ponsico, 978 manual 1780, pp.104.

<sup>12</sup> AHPB. Not. Joan Pàmies, 1081/6, (1777) p.145

<sup>13</sup> AHPB. Not. Joan Fontrodona Roura, 1064/19, p.55

<sup>14</sup> AHPB. Not. Joan Fontrodona Roura, 1064/18, pp. 11 y 45

<sup>15</sup> AHPB. Not. Ramon Mateu Smandia, 1083/38, p. 273.

noventa, pero ahora Milans delega la dirección de la compañía a Antonio de Valls i de Planell “...a fin de unir la amistad y confianza que de muchos años a esta parte media entre los dichos señores y de acreditar y manifestar el primero al comercio de esta plaza y demás de Europa, quan satisfecho y agradecido queda de la conducta, aplicación y celo con que ha procurado el expresado Antonio de Valls i de Planell desempeñar los encargos a la vasta dependencia que ha seguido y sigue bajo el nombre de Francisco de Milans y cia de cuya firma usa en virtud de los plenos poderes que le tiene conferidos....” Bajo esta premisa, Francisco de Milans y Antonio de Valls renuevan compañía por cinco años más, del 1 de enero de 1793 a 31 de diciembre de 1797.<sup>16</sup> Valls pasa a ser el socio con mayor aportación de capital con 35.000 libras catalanas y actuará como director, situación de la cual igualmente “...se dará aviso y noticia por medio de cartas circulares a los amigos y corresponsales de la actual sociedad y demás sujetos que se tenga por conveniente”, Milans se aparta del negocio “...debe atender a otros particulares encargos y no puede prometer su asistencia en el despacho de la sociedad, por dicho motivo y por el de la particular y distinguida confianza de que se ha hecho acreedor el citado Valls, se le concede la firma de director de la expresada nueva sociedad bajo la razón de Francisco de Milans i cia. Los honorarios de Valls como director alcanzan 800 libras catalanas anuales a los que suma la sexta parte de los beneficios líquidos que resulten del balance anual. Acuerdan un cambio de ubicación de la casa en Barcelona manteniendo los empleados que convengan al nuevo director.

La segunda casa de comercio que presentamos tiene importante relación con la anterior. Se trata de la sociedad *March y Tilebein* establecida en Barcelona en 1768 por los socios, Salvador March, importante mercader y hombre de negocios originario y domiciliado en Reus, junto con Cristiano Andrés Tilebein, comerciante barcelonés.<sup>17</sup> Ambos firman sociedad sita en Barcelona, duradera por cinco años en la notaría de Sebastià Prats, des del 15 de setiembre de 1768 hasta mediados del mismo mes de 1773.<sup>18</sup> El capital social asciende a 40.000 libras catalanas, 30.000 aportadas por March y 10.000 por Tilebein, quien será el futuro administrador. La dedicación de Tilebein tendrá como objetivo hacer prosperar los múltiples negocios de March “...ya sea con frutos de este principado como también en los reinos extranjeros, mercaderías de ellos, negociaciones de letras de cambio, vales, albaranes y cambios para plazas extranjeras y del Reino de España”. Para ello fijan la casa de comercio en Barcelona donde emplearan dos escribientes y otros empleados. Tilebein deberá atender gastos relativos al comercio, muebles de escribanía, sueldos del personal, y la llegada de forasteros “...viajeros, capitanes...”, alojándoles debidamente y haciéndose cargo de su manutención. Esta última referencia indica una situación que debía ser muy común en grandes casas de comercio, aunque en la mayoría de casos no se explicita en el documento.

Será facultad de Tilebein estudiar posibilidades de inversión de la compañía en empresas ubicadas en el extranjero siempre que el capital invertido no exceda las 5.000 libras catalanas, en caso de superar dicha cifra necesitará permiso de March para “... hacer interesar en la sociedad a empresas en el extranjero que excedan 5.000 libras cada una, sin consentimiento primitivo del sr. March, el cual podrá ver los libros y cartas de la compañía siempre que le pareciese...”. Así, durante este período *March i Tilebein* abre una tienda de tejidos en Valencia que junto el establecimiento de Reus, regentado por la conocida sociedad *March, Gual i Milà*,<sup>19</sup> hacen

---

<sup>16</sup> AHPB. Not. Jaime Moralló, 1117/14, f.342.

<sup>17</sup> Sobre la actividad de la casa Salvador March de Reus, des de finales de la década de 1740 hasta la década de 1760, véase: F. Valls Junyent (2003), p.126 y ss.

<sup>18</sup> AHPB. Not. Sebastià Prats, 1019/35, f.109

<sup>19</sup> F.Valls Junyent, (2003), p.129.

prosperar un negocio basado en la importación de géneros textiles que distribuían en los establecimientos catalanes, y en la exportación de aguardiente, procedente del campo de Tarragona y otras zonas del prelitoral catalán, hacia el mercado norte europeo.

La compañía renueva actividad por cinco años más, del 1 de septiembre de 1773 hasta el 31 de agosto de 1778, esta vez en la escribanía del notario barcelonés Joan Fontrodona Roura. El capital social de *March i Tilebein* asciende a 56.125 libras catalanas i 6 sueldos, de los cuales 38.062 libras y 10 sueldos son de Salvador March y los restantes 18.062 libras y 10 sueldos de Tilebein. Parece un período de gran solvencia para la firma *March i Tilebein*, ha aumentado el capital y deciden invertir en dos acciones de la nueva y próspera compañía de seguros establecida en Barcelona bajo la dirección de Francisco de Milans. Además la compañía invierte 2.600 libras catalanas en el establecimiento de San Petersburgo dirigido por la sociedad *Francisco Milans i cia*.<sup>20</sup> También la sociedad March i Tilebein amplía la red de corresponsalías en Europa, en la órbita comercial inglesa a través de John Carey, comerciante establecido en la isla de Guernsey, y con Thomas Olivier, en la isla de Alderney; ambas islas situadas en el Canal de la Mancha, núcleos estratégicos en la puerta de entrada, tanto del comercio lícito como del ilícito, al mercado británico.<sup>21</sup>

Contaba la sociedad March i Tilebein con otros corresponsales, los hermanos David y George Mcclure en Ayr, Escocia,<sup>22</sup> G. Wombwells en Londres, socio de la compañía Wombwells, Arabet & Co, y la sociedad Johnston & Jamieson establecida en Dunquerque.<sup>23</sup> A través de estas corresponsalías la firma catalana exporta aguardiente e importa telas góticas, anascotes, escotes y otros lienzos y tejidos de lana mezclados con otras fibras al mercado catalán. En Barcelona es el mayor distribuidor de distintas tiendas de tejidos, como la de Francisco Via quien le debía la suma de 771 libras 12 sueldos en el inventario efectuado en el negocio en 1776.<sup>24</sup> También suministraba al establecimiento de Esteve Serra Ginesta, quien le debía 70 libras y 7 sueldos en 1784,<sup>25</sup> y el de Pere Aldever, cuyo inventario del negocio efectuado tras su muerte en 1792 aún debía 163 libras 10 sueldos y 4 dineros.<sup>26</sup>

Hasta ahora hemos apuntado algunos trazos sobre importantes y conocidas casas de comercio barcelonesas. Lo que pretendemos ahora es presentar otras sociedades más modestas, cuya infraestructura y actividad comercial también apuntaba hacia zonas del mercado del norte de Europa.

En primer lugar presentamos la sociedad *Josep Sadurní i cia*, integrada por Francesc Fals droguero, Josep Sadurní, comerciante, ambos barceloneses y Joan Torrents negociante de la localidad marítima de Vilanova de Cubelles, quien será el administrador de la compañía escriturada en enero de 1741 en la notaría de Antoni Duran Quatrecasas por un período de cinco años.<sup>27</sup> La finalidad de la compañía es transportar y vender vinos y aguardientes en distintos puntos del extranjero. El documento menciona los puertos de Orán, Lisboa y Holanda (sin especificar el puerto). Empiezan con un capital inicial de 10.000 libras, Sadurní aporta 6.000

---

<sup>20</sup> AHPB. Not. Joan Fontrodona Roura, 1064/13, f.297.

<sup>21</sup> AHPB. Not. Joan Fontrodona Roura, 1064/13, f. 24.

<sup>22</sup> AHPB. Not. Joan Fontrodona Roura, 1064/13. f.216

<sup>23</sup> AHPB. Not. Joan Fontrodona Roura, 1064/15, f.96.

<sup>24</sup> AHPB. Not. Félix Campillonch, 960, llib.8 f. 449.

<sup>25</sup> AHPB. Not. F.J. Elías Bosch, 1064, f. 458.

<sup>26</sup> AHPB. Not. Félix Avellà, 1092 s/n.

<sup>27</sup> AHPB. Not. Antoni Duran Quatrecasas, 978/5, f.219.

libras catalanas y los otros dos socios 2.000 cada uno. Según un documento redactado en la misma notaría, justo después de constituir la compañía, sabemos que los socios disponen de 1.019 libras catalanas y 11 sueldos para pagar una mercancía que va a partir de inmediato hacia Orán. Consiste en 55 pipas de vino viejo, 5 balas de papel de estraza y 4 balas de papel de escribir. Desconocemos otros movimientos comerciales aunque sí disponemos de información del socio con mayor aportación de capital. Josep Sadurní era miembro de una de las familias de comerciantes barcelonesas que prosperaron en la década de 1720. Su padre Jacinto Sadurní, también mercader, formó compañía en 1721 con los tenderos de lienzos Ramon Boada y Come Xicorella. La razón social de la compañía *Boada, Xicorella i Sadurní* se situaba en un establecimiento ubicado en el calle Basea de Barcelona donde vendían todo tipo de géneros textiles de importación y de fabricación autóctona.<sup>28</sup> Observamos en el inventario efectuado durante la renovación de la compañía, en 1726, que Boada, Xicorella i Sadurní eran importantes distribuidores de géneros de lana y lienzo de origen foráneo a otros detallistas del mercado barcelonés, catalán y español. Además contaban con múltiples intereses en barcas y otros negocios relacionados con la importación de bacalao del norte de Europa.<sup>29</sup> Probablemente se escrituraron otras sociedades con miembros de la familia Sadurní durante el período de los años 1730 que no hemos podido localizar. En 1749, hemos encontrado un documento en el cual figura un requerimiento del comerciante Josep Sadurní, con fecha 7 de febrero de 1749, ante el juez barcelonés Felipe Gargés, en el cual se expone que en el mes de julio anterior (1748), por orden de Josep *Sadurní i cia* el capitán holandés J. Jansen Bret y su tripulación (Hans Ceverz, contramestre; Hans Laurence, Joost Hendrikien, Albert Elassen, Elias Cornelis, todos marineros y Peter Christians, cocinero) a bordo del navío nombrado Matheo, llegaron al puerto de Christianson en Noruega donde cargaron bacalao y pescado, que condujeron hasta el puerto de Barcelona. La mercancía se entregó íntegra a Josep Sadurní según indica el capitán Jansen Bret, “...sin haber vendido, comido, ni echado al mar nada en todo su viaje...”. Sin embargo, a Sadurní le faltaba una parte del cargamento previamente acordado correspondiente a bacalao y “pezpalo”. Desconocemos como acabó el litigio en el cual intermedió Claudio Timmermans, importante mercader barcelonés de origen holandés en calidad de “... vicecónsul de la nación holandesa residente en dicha ciudad, persona capaz e inteligente en ambos idiomas holandés y castellano...”.<sup>30</sup> A través de este requerimiento sabemos algunos trazos comerciales de esta compañía. Por otra parte, ante el requerimiento en cuestión, solía ocurrir a menudo encontrar una diferencia notable en el peso o la cantidad del cargamento licitado. El litigio posterior, que podía durar meses, como el que estamos describiendo, nos ofrece información precisa sobre la actividad comercial. El desenlace del litigio solía acabar compartiendo pérdidas ambas partes.

Estos hombres de negocios formaban parte de distintas sociedades diversificando capital y riesgos. Así encontramos Mariano Boada hijo y heredero de Ramon Boada, quien hemos visto en la sociedad anterior, formando la sociedad *Boada, Barril i cia*, escriturada el 1 de junio de 1769 en la notaría de Ramon Mateu Smandia con la previsión de cinco años. La compañía está formada por Josep de Serret, tendero de paños barcelonés cuya aportación de capital asciende a 4.000 libras catalanas, Bernardo de Bimborro, comerciante gaditano 4.000 libras, Mariano Boada y Antonio Barril, tenderos de telas barceloneses cuya aportación era de 3.000 y 4.000 libras respectivamente.

---

<sup>28</sup> L.TORRA. “Las “botigues de teles” de Barcelona: aportación al estudio de la oferta de tejidos y del crédito al consumo (1650-1800)”. *Revista de Historia Económica*, XXI, nº extraordinario, 2003, pp. 89-105.

<sup>29</sup> AHPB. Not. Miquel Cabrer, 967/17, f.127.

<sup>30</sup> AHPB. Not. Josep Rojas Albaret, 973/10, f.32.

El capital inicial de la sociedad *Boada y Barril i cia* en Barcelona asciende a 15.000 libras catalanas. Del fondo de la compañía deben pagar gastos de alquiler en un local situado en la calle *ample*, muy cerca del puerto, salarios de dependientes y empleados, portes de cartas.... El objetivo de la nueva compañía es “...comerciar de toda especie de mercancías extranjeras o de nuestro continente”.<sup>31</sup> Para ello, *Boada, Barril i cia* mantienen una amplia relación comercial con la casa *Tomás, Martí, Valls i cia*, sociedades coetáneas, especializadas en el comercio exterior y la distribución de géneros en el mercado local y peninsular. Encontramos ambas compañías que otorgan poderes a Ramon Nadal i Guarda, importante comerciante barcelonés establecido en el comercio de la villa y corte de Madrid.<sup>32</sup>

La imbricación en el mercado internacional de *Tomás, Martí, Valls i cia* fue importante en las décadas de 1770 a 1790. Tras una primera renovación finalizado el período 1771-1776, escrituran una nueva sociedad que pasa a llamarse *Tomàs, Martí i cia*, con la aportación de capital que asciende a 80.000 libras. La compañía está formada por los socios anteriores Francesc Tomás i Pi, galonero, Francisco Antón Martí Castells, comerciante y administrador, Antonio de Valls i de Planell comerciante y Ramon de Nadal, Golorons y de Ferrer, familiar del factor instalado en Madrid, y Joan Vilallonga, platero, propietario de un importante establecimiento situado en la calle *argenteria*. La compañía continuará los negocios que tenía con la exportación de aguardientes en el mercado español y europeo, importación de lienzos y géneros de lana, principalmente escotes y telas góticas, y además se introducirá en otro sector, la pedrería fina de lujo, con una importante imbricación en el mercado holandés. En el inventario efectuado a la compañía en 1776 observamos una gran diversificación en relación a corresponsales y factores situados en distintas plazas europeas, *Peyer Imhoff & de Mierre* en Londres; *Thomas Anke & Co* en Brujas, *Sallong & Perrouleau* en París; *L. Counclen & Co* en Lyon; y *William van Brienen, Lenaers and Co, Van Ecghen, Betano & Co* en Amsterdam.<sup>33</sup>

## CONCLUSIÓN

La comunicación ha tratado de describir algunos aspectos relacionados con la praxis societaria en el amplio sector comercial barcelonés en el siglo XVIII. La sociedad mercantil, como instrumento versátil, se adecua a la diversidad de negocios en los que cabe la organización colectiva y los múltiples intereses de los miembros que la integran. A través de la sociedad mercantil se perpetúan generación tras generación negocios estables, sólidos y rentables. También, a través de la sociedad mercantil, se especula y se obtienen grandes beneficios, de la misma manera que se mitiga el riesgo y los efectos producidos por los fracasos comerciales.

La necesidad de capitalización en negocios que van tomando mayor envergadura, especialmente en la segunda mitad del siglo XVIII, apremiaba la entrada de socios capitalistas capaces de afrontar mayores retos, lo que obligaba la renovación de las escrituras. Muchos individuos diversificaban la inversión, articulando y cambiando de una sociedad a otra, ampliando y buscando la mayor viabilidad para sus intereses. Esta circunstancia dibuja un entramado societario y mercantil heterogéneo y muy dinámico. Sin embargo, la frecuencia con que se renovaban las sociedades mercantiles no sólo debe plantearse como elemento de expansión, también manifiesta

---

<sup>31</sup> AHPB. Not. Ramon Mateu Smandia, 1083/7, f.74.

<sup>32</sup> AHPB, Not. Francesc Comelles, 1051/21, f.143.

<sup>33</sup> AHPB. Not.Pere Martir Golorons, 1067/11, p. 71.

los múltiples obstáculos que limitaban la actividad mercantil. Una causa que podía deteriorar la buena marcha del negocio solía ser el relevo del administrador o la desaparición de un socio a causa de fallecimiento prematuro, o por razones e intereses particulares. Igualmente ensombrecía la actividad la deslealtad de alguno de los miembros y si, además, ello conllevaba la pérdida de capital o el aumento del pago de intereses debido a sucesivos impagos, podía llevar a la quiebra del negocio y, probablemente, a una situación abocada a la penuria en algunos de los miembros.

En resumen, los ejemplos mencionados a lo largo del texto pretenden dar luz sobre distintos aspectos del mercado exterior. En primer lugar, la contrapartida en la exportación de aguardientes, vinos y otros artículos al mercado norte europeo y la importación de telas y otros géneros textiles, bacalao, pescado y otros alimentos al mercado catalán. En segundo lugar la redistribución en el mercado local de los géneros importados, especialmente géneros textiles, por las casas de comercio catalanas y, en tercer lugar, describir aunque sea con algunos ejemplos y pocos mimbres las múltiples interacciones de las gentes del comercio en distintas redes mercantiles.

## BIBLIOGRAFIA

FERNÁNDEZ DÍAZ, R. (1982), “La burguesía barcelonesa en el siglo XVIII: La familia Glòria”, dins P. Tedde (ed.), *La economía española al final del Antiguo Régimen, II, Manufacturas*, pp. 1-131.

LOBATO FRANCO, I. (1994), "Activitat econòmica i actitud política de la burgesia mercantil barcelonina al final del segle XVII: La família Dalmases", *L'Avenç*, 189, pp. 20-23.

- (1995), *Compañías y negocios en la Cataluña preindustrial*, Sevilla.

MADURELL MARIMÓN, J.M., GARCÍA SANZ, A. (1978), *Comandas comerciales barcelonesas de la Baja Edad Media*, Barcelona.

MOLAS RIBALTA, P. (1970), *Los gremios barceloneses en el siglo XVIII*, Madrid.

- (1997), "El comerç de teixits en la societat estamental", *Estudios históricos y documentos de los Archivos de Protocolos*, 5, pp. 161-197.

SÁNCHEZ SUÁREZ, A. (1984), "Los orígenes sociales de los fabricantes de indianas. La familia Rull", *Actes del I Congrés d'Història Moderna de Catalunya*, vol. 1, pp. 779-787.

TORRA FERNÁNDEZ, L. (2000), "Botigues de teixits, crèdit comercial i crèdit al consum. Xarxes comercials a la Catalunya del segle XVIII", *Recerques*, 41, pp. 5-30.

- (2002), "Cambios en la oferta y la demanda textil en Barcelona (1650-1800)", *Revista de Historia Industrial*, 22, pp. 13-44.

- (2003), "Las botigues de teles de Barcelona: aportación al estudio de la oferta de tejidos y del crédito al consumo (1650-1800)", *Revista de Historia Económica*, número extraordinario, pp. 89-105.

- (2014), "Companyies, socis i negocis entorn de la taberna i la distribució comercial del vi i l'aiguardent a Barcelona (s. XVIII)". *Estudis d'Història agrària*, 26.

TORRAS RIBÉ, J. M<sup>a</sup>. (1990), "Els corresponsals del comerç català amb Europa al començament del segle XVIII", *Recerques*, 23, pp. 115-139.

VALLS, F. (1999), "De la botiga de teles a la fàbrica d'indianes. Aproximació a la trajectòria inversora d'uns negociants catalans del segle XVIII", *La industrialització i el desenvolupament econòmic a Espanya. Homenatge al Dr. Jordi Nadal*, pp. 936-964.

-(2003) *La Catalunya atlàntica. Aiguardent i teixits a l'arrencada industrial catalana*. Barcelona.

VILAR, P. (1964-1968), *Catalunya dins l'Espanya Moderna. Recerques sobre els fonaments econòmics de les estructures nacionals*, vol 4, Barcelona.