

# **Ruptura, adaptación o “rutinas” en la empresa murciana durante la consolidación del capitalismo (1790-1880/90)<sup>1</sup>**

● MARÍA TERESA PÉREZ PICAZO  
Universidad de Murcia

## **Introducción**

Este trabajo pretende avanzar por la vía de lo que hoy se considera como el objetivo prioritario de la historia empresarial: aprovechar los estudios de caso para mejorar nuestra comprensión sobre las causas del atraso y del desarrollo económico de países y/o regiones concretas<sup>2</sup>. Una de ellas constituye el marco espacial de nuestro estudio, la de Murcia, en la que vivieron y progresaron desde las primeras décadas del siglo XIX un nutrido grupo de empresarios y las empresas construidas por ellos. El conocimiento de la compleja estructura de las mismas, apoyadas esencialmente en la actividad mercantil y crediticia pero cuya esfera de actuación no conoció prácticamente límites, puede proporcionarnos una información de primera mano sobre el funcionamiento de la economía en la que se insertaban. Ambos –empresarios y empresas– son los protagonistas de los dos apartados en que se divide el artículo, a los que sirve de introducción un breve análisis sobre aquellos rasgos de la economía regional que tuvieron mayor impacto en las estrategias desplegadas durante el lapso de tiempo comprendido entre las últimas décadas de los siglos XVIII y XIX.

No está de más recordar que la valoración del factor empresarial como un elemento a tener en cuenta en los procesos de crecimiento no se ha producido en la historiografía española hasta el decenio 1990. La publicación de debates sobre el tema<sup>3</sup> y/o de estados de la cuestión, entre los cuales los más recientes y exhaustivos corresponden a Valdaliso y a Carreras, en colaboración con Tafunell y

1. Este trabajo ha sido realizado en el marco del Proyecto 01763/0C/05 de la Fundación Séneca.

2. Véase los comentarios al respecto de Valdaliso (2004), (2006), López y Valdaliso (1997) y Valdaliso y López (2000 a) y (2000 b), así como la copiosa bibliografía incorporada por ambos.

3. Coll (1991) y (1993), Coll y Tortella (1992), Tortella (1993), Valdaliso (1993).

Torres<sup>4</sup>, constituyen otros tanto hitos de los avances conseguidos y exigen a los estudiosos de ejemplos concretos, como es mi caso, de largas citas bibliográficas que prolongarían innecesariamente unos trabajos de extensión limitada.

Desde el punto de vista del enfoque teórico, la multiplicidad de elementos que aparecen en el tipo de empresas objeto de este artículo, pequeñas, dinámicas y pluriactivas, hace difícil, por no decir imposible, utilizar una sola teoría y excluir por sistema las restantes. Para empezar, no parece muy adecuada la opción de Coll por la teoría de los costes de transacción<sup>5</sup>, no sólo por el carácter exclusivo de su aplicación, sino porque los presupuestos de la misma se construyeron sobre la experiencia de la gran corporación norteamericana, tan distinta en sus orígenes, contexto y fisonomía de los organismos empresariales aquí considerados. Pese a ello la introducción en el estudio de los mismos de determinados tipos de costes como los de información, negociación, seguridad en los pagos y cumplimiento de contratos sí puede ser adecuada, como veremos más adelante.

Puestos a elegir, coincido con Valdaliso en su valoración de la teoría de la *evolutionary economics* como herramienta de análisis por su carácter dinámico<sup>6</sup>, opción compartida por Comín y Martín Aceña<sup>7</sup>. De hecho, me ha resultado muy útil el concepto de “rutina“, acuñado por Nelson y Winter<sup>8</sup>. Definido por ambos autores como un rasgo característico y permanente de la empresa, que se adquiere mediante aprendizaje y se transmite históricamente, el hecho de estar en posesión de determinadas “rutinas”–comparadas por Mokyr, en un símil biológico bastante acertado, con los genes<sup>9</sup>– pudo ayudar a muchas de ellas a funcionar mejor en circunstancias adversas. Pero, sobre todo, el hecho de considerar la actividad empresarial como un proceso dinámico en el que los modelos de conducta y su impacto en el mercado varían a lo largo del tiempo, resulta particularmente adecuado en el campo de la investigación histórico-económica. Combinando este enfoque -que ayuda a la construcción de modelos de crecimiento endógeno- con la aplicación moderada de teoría sociológica de las elites<sup>10</sup>, tal vez podamos dilucidar el porqué del éxito de las empresas a estudiar y cual fue su función dentro del tejido económico murciano.

4. Coll y Tortella (1992), Fraile (1993), Torres (1993), Torres y Puig (1994), Comín y Martín Aceña (1996), Valdaliso (1999) y (2006) y Carreras, Tafunell y Torres (2003).

5. Coll (1991), p.274. se inspira en el conocido artículo de Coase sobre la teoría de los costes de transacción. Posteriormente una serie de investigadores han profundizado el análisis en esta línea. Por ejemplo, Nelson (1992), Dosi, Teece y Winter (1992) y Dosi, Freeman y Fabiani (1994).

6. Valdaliso (1993) y (2006).

7. Comín y Martín Aceña (1996), p. 1.

8. Nelson y Winter (1982), a partir de cuyos supuestos se publicaron más adelante otros trabajos más avanzados del propio Nelson (1996).

9. Mokyr (1991). Sus reflexiones sobre la relación existente entre la biología evolutiva y los procesos de cambio económico son muy sugerentes y ayudan a comprender determinados aspectos de este último.

10. Pareto (1987).

## Un contexto económico cambiante

En diversos trabajos de reciente publicación he presentado una interpretación renovada de la evolución de la economía murciana durante el siglo XIX aprovechando los resultados de las últimas investigaciones de Martínez Carrión y las mías propias<sup>11</sup>. Remito el lector interesado a dichos trabajos.

Comenzando por el periodo 1790-1840, parece necesario aludir a la gravedad y prolongada duración de la crisis económica sufrida por Murcia en las décadas bisagra de los siglos XVIII y XIX, superior a la del conjunto nacional. El retroceso del coeficiente de apertura de la economía española entre 1780-1790 y 1820<sup>12</sup> afectó especialmente a una región cuyo nivel de extraversión había sido históricamente muy elevado, y que hubo de soportar la pérdida de mercados para sus productos de exportación tradicionales, la lana, la seda y la barrilla<sup>13</sup>. Leemos lo que sigue en la introducción de un informe sobre los cupos consignados a las provincias marítimas en 1825: "...el comercio de esta ciudad (Cartagena) va disminuyendo, al paso que se aumentan el de los pueblos del interior (Murcia, Lorca, Caravaca, Cieza) y se corrobora esta verdad por cortas introducciones en la Aduana. En cuanto a la población de Águilas, los solos negocios que se hacen en ella son por comisión de la ciudad de Lorca"<sup>14</sup>. El texto, pese a su laconismo, resume a la perfección el proceso de repliegue hacia el mercado interior que estaba teniendo lugar en la economía regional. Se trata de una tendencia bien conocida, presente en Murcia cada vez que el coeficiente de apertura de la economía española ha retrocedido, como sucedió a finales del siglo XVII y durante la autarquía franquista.

En el periodo que nos ocupa la respuesta a la situación creada fue doble: reanudación de las roturaciones, aprovechando la disponibilidad de tierra inculca en casi todos los municipios de la región<sup>15</sup>, y ruralización progresiva de los habitantes de los núcleos urbanos, los cuales tendieron a instalarse allí donde la oferta de trabajo era mayor y el suministro de alimentos más fácil. Se intentó satisfacer la demanda interna aumentando el autoabastecimiento, ¿cómo se iban a saldar las compras de cereales si se habían secado las principales fuentes de dinero? Pero el relativo aislamiento económico tuvo un alto precio, evidenciado por la tendencia a la baja de todos los indicadores, salvo los relativos a la producción agrí-

11. Pérez Picazo (2000) y (2004 a), Pérez Picazo y Martínez Carrión (2001) y Martínez Carrión (2002) y (2006).

12. Prados de la Escosura (1999). Llopis (2002) piensa que el retroceso no fue tan importante como deja entrever Prados.

13. La región murciana, como la mayor parte de las ubicadas a orillas del Mediterráneo era deficitaria en la producción de cereales debido a los bajos rendimientos de los mismos, propios de los climas semiáridos. Pérez Picazo (2004 a), p. 41.

14. AHN, Hacienda, Legajo 1488.

15. Pérez Picazo y Lemeunier (1984), pp. 344-345. Llopis (2002) ha detectado el mismo fenómeno en la mayor parte del país, especialmente al Sur del Tajo, pp. 188-192.

cola<sup>16</sup>. Primero, el demográfico: la tasa de crecimiento anual intercensal de la población es inferior a la española, que entre 1797 y 1860 ascendió a 4,09 % mientras que en Murcia se limitó a un 1,60 %<sup>17</sup>. Y, después, los de índole económica: aguda escasez de numerario, general en todo el país, pero agravada aquí por el colapso de las ventas al exterior<sup>18</sup>, y tendencia deflacionaria de los precios agrícolas y de la renta de la tierra<sup>19</sup>.

A partir de 1840-1850 los efectos del cambio de coyuntura se vieron reforzados por una serie de hechos de diversa índole que ayudaron a la economía regional a superar la atonía de la etapa anterior. El más significativo es la aparición de dos nuevos productos vectores que actuaron como locomotoras de la economía y aceleraron el proceso de crecimiento: los minerales no metálicos primero y la hortofruticultura, después. Las cifras relativas a las exportaciones constituyen una primera pista: el índice de crecimiento del valor de las mismas entre 1824 (año tomado como base 100) y 1860 asciende a 3.498<sup>20</sup>. El cambio de “reglas de juego” promovido por la revolución liberal ayudó a aprovechar esta situación favorable dado que los inversores, al igual que en el resto del país, recuperaron la confianza tras la consolidación del Estado de derecho. Los demás indicadores siguieron asimismo una evolución alcista: entre 1857 y 1900 la tasa de crecimiento de la población fue la más alta de España (un 12,56 %) si se exceptúan Canarias y el País Vasco y, simultáneamente, la producción, los precios y la renta de la tierra remontaron.

En el caso de Murcia, además, las reformas liberales afectaron la evolución de las empresas a través de su impacto en las estructuras agrarias. Destaca en particular el avance de la gestión indirecta, con la consiguiente hegemonía de la renta —el denominado “rentismo” en términos peyorativos<sup>21</sup>— y el predominio relativo de la pequeña explotación campesina. Ambos hechos forzaron a los cultivadores a la búsqueda de nuevas fuentes de liquidez por medio de una mayor participación en el mercado, tanto de productos como de factores<sup>22</sup>. Una participación que no hizo

16. Ello es el resultado del avance de las roturaciones. Poseemos indicadores del fenómeno, tanto directos—las contabilidades privadas—como indirectos —la venta de trigo en el mercado nacional. Véase Pérez Picazo (2000), Gráficos 1 y 2, pp.222 y 223.

17. Martínez Carrión (2002), p. 62.

18. La entrada de embarcaciones en el puerto de Cartagena conoce el nivel más bajo de toda la centuria: desde 2000 en 1800 a 126 en 1830. Archivo Municipal de Cartagena, *Registro de entrada y salida de buques*, Legajo 105.

19. Para la evolución de los precios agrarios en el siglo XIX véase Pérez Picazo y Pérez de Perceval (2004) pp. 66-67 y para la renta de la tierra, Pérez Picazo (2004 a), pp. 48-50.

20. AHN, Hacienda, Registros de Aduanas de Águilas y Cartagena, legajos 2121, 2151-2152 y 4103.

21. El término, aunque exacto, ha sido aplicado de forma peyorativa. No comparto esta interpretación si se aplica de manera indiscriminada. Los estudios de casos revelan situaciones muy distintas: en los regadíos de Valencia y Murcia, por ejemplo, el sistema de renta en dinero facilitó el desarrollo de la agricultura intensiva y permitió un nivel de acumulación nada desdeñable en manos de los labradores y/o de los propietarios más dinámicos, lo que permitió la inversión en mejoras tecnológicas más tarde, es decir, durante los últimos decenios del siglo XIX.

22. Pérez Picazo (2004 a) y (2004 b), pp. 25-30.

sino acentuarse en la segunda mitad del XIX, al paso y medida que progresaba la intensificación y la especialización, que obligó a las modestas explotaciones citadas a buscar salida a unas producciones no orientadas a la subsistencia. Asistimos así a la paulatina constitución de un mercado de tipo capitalista, cuyos principales beneficiarios han sido tradicionalmente los agentes intermediarios.

Pero la evolución habida tuvo ciertos impactos negativos en la actividad empresarial. Entre ellos destacan la conservación de la estructura municipal del Antiguo Régimen, apoyada en las grandes circunscripciones<sup>23</sup>, y el predominio del habitat rural sobre el urbano. A fines del XIX, en efecto, la población de los núcleos urbanos –aquellos que albergaban más de 5.000 habitantes– representaba el 30,3 % la población total<sup>24</sup>, sólo dos ciudades se aproximaban a los 30.000 –la capital y Cartagena- y una superaba escasamente los 20.000 –Lorca. El alejamiento relativo de la mayoría campesina respecto a los centros municipales, unido el bajo nivel salarial generado por la segmentación del mercado de trabajo<sup>25</sup>, impactó negativamente los niveles de vida<sup>26</sup> y cultura<sup>27</sup> de sus miembros. Ello repercutió tanto en la demanda global de productos y de capital como en la calidad de la mano de obra; abundante, sí, pero de baja productividad<sup>28</sup>. Las posibilidades de acumulación y, por ende, el tamaño de las empresas, hubieron de resentirse.

### **Una fuente poco utilizada: las actas notariales**

La información en la que se apoya este artículo procede esencialmente de los protocolos notariales, cuya riqueza de datos en lo relativo a los temas empresariales es considerable, sobre todo entre 1750-1760 y 1860-1880, ya que a partir de 1886 el Registro Mercantil constituye la fuente fundamental. La explotación de determinado tipo de actas no se ha verificado mediante muestreos periódicos, sino

23. El tamaño medio de los términos municipales murcianos es de 251,42 Km<sup>2</sup>, cifra notablemente superior a los 62,7 de la media nacional. Uno de ellos, el de Lorca, es el más extenso de España con 1.675 Km<sup>2</sup>

24. Reher (1994) y Martínez Carrión (2002), pag. 62.

25. Ver Pérez Picazo (1990 a) y (2004 a), p.52, Cuadro 5. Lana Berasain (2002), utilizando estas series, ha mostrado la inferioridad de Murcia respecto a otras regiones en lo relativo a los salarios agrícolas durante el siglo XIX.

26. Martínez Carrión (2002), ha demostrado, aplicando datos antropométricos, que la estatura de los murcianos desciende en el siglo XIX desde las décadas centrales hasta las finales, probablemente a consecuencia del bajo nivel de vida.

27. Las dificultades que entrañaba la difusión de la enseñanza primaria en áreas muy alejadas de los centros urbanos se vieron agravadas durante el siglo XIX por la falta de medios y de voluntad política de los ayuntamientos, que mostraron una escasa propensión a la asignación de recursos en aquellas actividades susceptibles de generar externalidades como la enseñanza y las infraestructuras. Ver la interesante aportación de Lindert (2003) y (2004) sobre la influencia del gasto social en el crecimiento.

28. El bajo nivel de productividad del trabajo en la agricultura española ha sido sostenido con argumentos convincentes por Simpson (2003), pp. 28-29.

de manera exhaustiva, particularmente para los municipios de Murcia, Lorca y los del Noroeste de la región<sup>29</sup>, ya que para el de Cartagena existían algunos trabajos previos<sup>30</sup>. La debilidad de la presión fiscal sobre el tráfico mercantil y sobre las transmisiones durante el periodo estudiado limitaba el nivel de ocultación, por lo que las informaciones procedentes de los documentos suelen ser bastante fiables.

¿Qué tipo de actas son más útiles para el tema estudiado? En mi opinión, por orden de importancia, los inventarios, las escrituras de compraventa y de formación de sociedades, la concesión de poderes y los préstamos hipotecarios a través de cartas de obligación. La información que nos proporcionan, aparte de la identificación de los protagonistas de las operaciones y una estimación aproximativa del dinero en circulación, incluye la procedencia geográfica de los actores económicos, cuya cartografía me ha permitido reconstituir las áreas mercantiles regionales (Mapa I).

Algunas precisiones sobre los inventarios pueden ser necesarias. Se trata de advertir, en el caso de los denominados *post mortem*, de la influencia sobre la utilidad del documento de la situación laboral del fallecido; si la muerte acaece cuando el titular del mismo está en plena actividad, tenemos probabilidades de encontrar testimonios de la mayor parte de sus iniciativas, pero si adviene cuando ya está retirado, corremos el riesgo de que sólo aparezcan los bienes raíces y de que el establecimiento de base, si es que se conserva, presente unos *stocks* de productos y unas operaciones crediticias muy limitadas. Aún hay otro problema: la práctica ausencia de este tipo de fuente en lo que concierne a algunas firmas cartageneras –Breis y Picó, Bosch hermanos, Viuda e Hijo de Angel Valarino- y a algunos de los comerciantes-banqueros de la capital como José Casalins que advierte a sus herederos en el testamento sobre la obligación de verificar la partición extrajudicialmente<sup>31</sup>. Pese a estas carencias, la abundancia y diversidad de las actas notariales concernientes al colectivo estudiado y, sobre todo, la evaluación reiterada del patrimonio de las empresas ayuda a llevar a cabo un cálculo bastante aproximado del monto de los capitales implicados.

Otro tipo de fuentes utilizadas han sido las de origen fiscal, en particular las de ámbito municipal y regional, que nos han hecho conocer el nombre de los empresarios y su jerarquización económica, algo tosca, en función del diferencial impositivo<sup>32</sup>. Y, en segundo lugar, los padrones de vecinos, donde figuran las

29. Se trata de los municipios de Bullas, Caravaca, Cehegín y Moratalla.

30. Román Cervantes (1996), pp. 455-466 y Martínez Carrión (2000).

31. AHPM, Testamento de E. Peñafiel, Esc. M. Cano Cordero, 27 de noviembre de 1882, P. 10939, p. 2653. Testamento de J. Casalins, Esc. J. de la Cierva, 15 de junio de 1878, P. 10066, p. 467.

32. A escala regional, consisten en los Listados de la Contribución Extraordinaria de Guerra, el Subsidio Industrial y de Comercio de 1825 a 1844 y la Contribución Industrial y Comercial desde 1845 hasta 1900. Y a escala local, los repartos de la Contribución Extraordinaria de Guerra desde finales del XVIII hasta 1836-1839 y del impuesto sobre Patentes.

familias completas de nuestros protagonistas, las calles en las que vivían y la adscripción profesional expresada en el vocabulario de la época, a veces difícil de traducir a nuestros términos económicos. Por último, aunque con carácter subsidiario, he recurrido al Archivo Histórico del Banco de España con el fin de averiguar el impacto producido en las Casas de Banca murcianas tras la creación de una sucursal del mismo en la ciudad del Segura (1886)<sup>33</sup>. Y, en otro orden de cosas, a los fondos de Hacienda –sección de Aduanas– del Archivo Histórico Nacional (AHN) que, juntamente con los de la Junta de Comercio y Moneda - Archivo General de Simancas (AGS)– nos han ayudado a conocer el alcance de la crisis comercial de fines del Antiguo Régimen.

### Los empresarios

Las preguntas que nos asaltan al iniciar este apartado son múltiples. Las de mayor alcance son aquellas que conciernen al papel desempeñado en el proceso de crecimiento murciano por un colectivo empresarial cuyas actividades fundamentales estuvieron constituidas por el comercio y el crédito. Sus miembros ¿fueron agentes del cambio económico? ¿hubo algún sector de actividad en el que sus iniciativas resultaran decisivas? y, lo que es más importante dadas las fechas consideradas, ¿colaboraron a la articulación del mercado regional y a su integración en el nacional? Mi hipótesis de trabajo es que, salvo contadas excepciones, los integrantes del grupo pueden ser considerados empresarios capitalistas de pleno derecho. En tal sentido apunta, primero, el comportamiento agresivo manifestado por la mayoría de ellos en la áspera lucha librada para maximizar los beneficios en un medio físico y social muy difícil y, después, su protagonismo en la formación de un espacio de mercado. La reconstrucción de la biografía colectiva del grupo de triunfadores y de la fisonomía de sus empresas puede ayudarnos a eliminar dudas sobre la presencia de los dos rasgos señalados.

El término con el que suelen denominar su situación profesional este puñado de hombres emprendedores es el de “negociantes” y, a veces, el de “comerciantes-negociantes” (utilizado por vez primera por el banquero Pedro Martínez Ureta en 1834<sup>34</sup>) que, en mi opinión, es el que mejor los define, aunque hasta los años 1840 figuren con cierta frecuencia en los padrones vecinales con el apelativo de “especuladores”. Más adelante, a partir del decenio 1850-1860, parece más apropiada su designación como comerciantes-banqueros<sup>35</sup>, dado que sus activi-

33. Archivo Histórico del Banco de España (AHBE), Secciones de Sucursales, Quiebras y Correspondencia con Comisionados.

34. AHPM. Diversas escrituras de préstamo hipotecario, Esc. R. Gaya y Ansaldo, P. 10123.

35. El término se encuentra por vez primera en los trabajos de García López (1987). Este autor fue también pionero en el estudio de las estructuras de las empresas de crédito en el siglo XIX (1994).

dades mercantiles sufrieron profundas transformaciones y que, en numerosos casos, los establecimientos que regentaban se convirtieron en Casas de Banca. A lo largo del periodo considerado su número se incrementó desde los 11 de 1790-1800 a 13 en 1824, 21 en 1842, 35 en 1863 y 43 en 1890<sup>36</sup>. La fisonomía de los incluidos en estos cortes sucesivos es bastante homogénea, difiriendo solamente en dos aspectos muy relacionados entre sí: el nivel económico alcanzado y el caudal de informaciones que les conciernen, más importante a medida que ascienden en la jerarquía interna. De ahí la posibilidad –y la necesidad– de elaborar una muestra (Cuadros II y III. Epígrafe) que he construido a partir de un triple criterio: un patrimonio mínimo de un millón de reales<sup>37</sup>, una composición del mismo acorde con las posibilidades del contexto y unas estrategias lo suficientemente numerosas y diversificadas para dar testimonio del dinamismo del seleccionado

Cronológicamente se detecta la sucesión de dos generaciones separadas *grosso modo* por las décadas centrales del siglo XIX: la primera cobra protagonismo en los años 1820-1830 y empieza a perderlo entre 1850 y 1860, mientras que la segunda inicia sus actividades en torno a 1860 y se eclipsa hacia 1880-1890. He dedicado algún espacio a aquellos supervivientes de la centuria anterior que consiguieron mantener su actividad en las dos primeras décadas del XIX porque un porcentaje nada despreciable de los empresarios que se dieron a conocer en torno a 1820 son sus descendientes directos y se beneficiaron de la acumulación conseguida<sup>38</sup>. Pero, sobre todo, porque el análisis comparativo entre unos y otros permite valorar si hubo continuidad o ruptura entre la elite mercantil de fines del Antiguo Régimen y la que se estaba constituyendo. Valdaliso y Llopis, buenos conocedores del tema, mantienen una posición matizada al respecto<sup>39</sup>.

La disimilitud de mayor alcance consiste en el impacto del cambio institucional. Los gobiernos liberales proporcionaron oportunidades de enriquecimiento por diversas vías: compraventa de Bienes Nacionales, abastecimiento del Ejército, arrendamiento de la percepción de los nuevos impuestos y de los arbi-

36. A.M. M. Lista de comerciantes y mercaderes para el impuesto de Patentes en 1824 y 1842 (Legajos 1718 y 1842) y Matrícula Comercial del partido Judicial de Murcia para 1864

37. He mantenido el umbral del millón de reales a lo largo de todo el periodo debido al bajo nivel alcanzado por la inflación en el siglo XIX, una vez superada la etapa de la Guerra y Revolución. A largo plazo, en efecto, los precios sufrieron unas fluctuaciones muy moderadas, lo cual no obsta para que se produjeran oscilaciones fuertes en intervalos temporales cortos. Ver Carreras y Tafunell (2003), Gráfico 16, p. 52

38. El caso más llamativo es el de la familia D’Estoup. El primero de la saga, Nicolás, instala en Murcia un establecimiento para el “trato de la seda” en 1760 y deja a su muerte un patrimonio de 84.383 reales (AHPM, Escribano J. Mateo Atienza, P. 2354, 1793). Su hijo y sucesor, Antonio, continúa el negocio con éxito: en 1810 lega a sus herederos 311.450 reales (AHPM, Escribano J. Mateo Atienza, P. 2367). Y el nieto, Trifón, consigue a partir de estos medios amasar una enorme fortuna, superior a los tres millones de reales (Cuadro II). Manuel y José María, sus hijos, abandonan el comercio y se dedican a la política activa y a la gestión de sus patrimonios territoriales.

39. Valdaliso (2006) y Llopis (2001) y (2002).

trios municipales, etcétera. Sin olvidar la rápida inserción de los miembros de las sucesivas generaciones señaladas en las estructuras institucionales del nuevo Estado, al que proporcionaron colaboradores a todos los niveles. Hay otra diferencia de menor calado: el retroceso de los comerciantes de origen foráneo, mayoritarios a finales del XVIII (franceses, malteses y catalanes, por este orden) los cuales, a medida que avanza el XIX serán sustituidos por los nacidos en la propia Murcia, aunque los catalanes conserven un puesto muy destacado. Resulta tentador resucitar las tesis críticas de Tortella para explicar la presencia de extranjeros en la empresa mercantil murciana que, en mi opinión, constituye un fenómeno característico de los periodos de transición, durante los cuales los agentes económicos se ven obligados a la puesta a punto de nuevas redes comerciales. El semimonopolio de las mismas por un grupo reducido que comparte el mismo origen regional o nacional reduce el tipo de costes de transacción a los que nos referimos en la introducción<sup>40</sup>.

En otros aspectos la evolución del colectivo es más matizada, por ejemplo, en lo concerniente al origen social. Los grandes comerciantes de fines del XVIII procedían de ambientes acomodados de sus países respectivos relacionados con el tráfico *import-export*, mientras que la mayor parte de los que se integraron en las actividades mercantiles en los años 1820 y, más tarde, en el decenio de 1860, son de procedencia modesta. La información de que disponemos nos dice que sus familias, aunque disfrutasen de una posición independiente (pequeño comercio, propietarios, fabricantes) pertenecían a los estratos inferior e intermedio de las clases medias urbanas. Se vieron obligados, además, a competir con los descendientes de los empresarios ya instalados, que les aventajaban por su acceso a cierto nivel de capital físico –casi siempre modesto pero muy necesario en los comienzos de actividad mercantil– y por la inserción en las redes de relaciones clientelares. De ahí que fueran estos últimos los que consiguieron escalar los primeros puestos de la cúpula empresarial: Trifón D’Estoup, Juan Brugarolas, Agustín Braco, Damián Almansa, Sebastián Servet II y III, Marín Baldo, José Casalins y Eleuterio Peñafiel en Murcia; los sucesivos titulares de las sociedades mercantiles Dorda-Bofarull, Bosch y Cía, Breis y Picó, Rolandi y Valarino en Cartagena; Benito Perier y Antonio José Romero en Lorca. Todos ellos habían heredado empresas ya en funcionamiento aunque, eso sí, fueron capaces de mejorarlas e incrementar su irradiación. Los “hechos a sí mismos” estuvieron en minoría, lo que constituye un rasgo bastante extendido en las primeras etapas del proceso de modernización económica de otros países y regiones.

Ciñéndonos a la generación que se mueve entre 1810/20 y 1850/60, la característica más destacada de sus componentes es la adaptación y reorientación de prioridades a la desfavorable situación económica. La actividad del grupo se con-

40. Torras (1995), pp. 11-24, acota históricamente el concepto de coste de transacción utilizando como ejemplo las minorías catalanas. También, Pérez Picazo (1996), pp. 67-81.

centró en la puesta a punto de unas redes mercantiles a través de las cuales pudiera circular el excedente campesino y satisfacerse la demanda de la población rural, limitada por supuesto, pero creciente debido a la ruralización. Con tal fin montaron un sistema de distribución itinerante por los mercados semanales y las ferias y, más tarde, negociaron con los habitantes de los núcleos rurales la implantación de puntos de venta fijos. La comparación de las listas recaudatorias de comienzos del XIX con los sucesivos padrones vecinales redactados a partir los años 1830 permite detectar el avance progresivo de pequeñas “tiendas” en dichos núcleos. Las actas notariales lo confirman a través de la proliferación de pactos mercantiles, consistentes en la entrega de géneros cuyo pago se verificaba a medida que se producían las ventas (el plazo máximo era de cuatro años), para responder de los cuales el futuro tendero hipotecaba sus bienes.

La cartografía de estos documentos (mapa I) nos ayuda a constatar que las redes mercantiles se organizaron en torno a los cinco centros de población más importantes: Murcia, Cartagena, Lorca, Caravaca y Yecla, por este orden. De todas ellas las más densas fueron las de Murcia capital y Cartagena y las más extensas, la capitalina y las de Caravaca y Lorca. La primera abarcaba, aparte de las Vegas Alta y Baja del Segura (Orihuela), algunos municipios no pertenecientes al valle de dicho río (Alhama, Librilla, Mula, Fortuna y Abanilla). Las otras dos sumaban a sus vastos términos municipales –y los de los Ayuntamientos vecinos– las zonas limítrofes de las provincias de Jaén y Albacete (Caravaca) y de Almería (Lorca). El entramado así constituido se utilizó desde fechas muy tempranas (los años 1820) para dar salida a los excedentes de trigo, cebada y esparto a través de los puertos de Águilas y Cartagena, desde donde se dirigían a los de Alicante, Argel, Barcelona, Ibiza, Marsella y Palma de Mallorca.

La integración interna de las comarcas murcianas es perfectamente visible a través de la reducción del diferencial de precios entre las áreas costeras y las alejadas del mar. Hace algún tiempo<sup>41</sup> publiqué las series correspondientes al trigo recogidas en un núcleo marítimo –Cartagena–, otro del interior –Lorca– y otro de ubicación intermedia –la capital–. La casi superposición de los tres gráficos hace evidente no sólo la reducción de las diferencias a medida que avanzaba el siglo XIX sino el carácter relativamente moderado de las mismas en 1800 –índices 120 (Murcia) y 131 (Lorca) con respecto a Cartagena. En la década de 1850, cuando se produce el cambio de tendencia en los precios, la diferencia respecto a la ciudad portuaria ha descendido: los índices son ahora 108 en Murcia y 115 en Lorca. El fenómeno se estaba dando igualmente en el conjunto nacional, donde los progresos en la formación del mercado nacional del trigo avanzaron a buen ritmo desde la segunda mitad de los años 1820<sup>42</sup>.

41. Pérez Picazo-Lemeunier (1984), ver Gráfico 17 en el Apéndice p. 323.

42. Barquin (1999) y (2001).

Resumiendo, pese a que los jóvenes empresarios se vieron obligados a llevar a cabo entre los años 1820 y 1850 un esfuerzo de adaptación tan importante que a veces ha sido calificado de ruptura, los elementos de continuidad –las “rutinas”– fueron considerables. Parece innegable que las vías de penetración organizadas por sus precursores en los campos y montañas del interior para la extracción de la lana, la seda y la barrilla, sirvieron de punto de partida para la circulación de productos y dinero entre los medios rural y urbano. Además, aunque las iniciativas comerciales se habían reorientado de manera prioritaria hacia el mercado interior, los comerciantes murcianos iban a aprovechar cualquier oportunidad, por limitada que fuese, para mantener cierto grado de apertura. Es lo que sucede, por ejemplo, cuando empieza a incrementarse la demanda de esparto en los países vecinos, aparece un modesto excedente de cereales y se difunde el cultivo del pimentón. La propensión exportadora, pues, se mantiene, y volverá a intensificarse durante el *boom* minero.

¿Cual fue la trayectoria seguida por los *curricula* de los más afortunados? La gran mayoría empezaron practicando el comercio al por mayor y menor y no pocos continuaron el resto de su vida como tenderos más o menos acomodados. Pero una minoría más emprendedora o con mayor apoyo familiar consiguió que las casas de comercio ampliaran sus actividades poco a poco complementando el ejercicio mercantil con la práctica del crédito, inseparable del primero en muchas de sus formas. Como se ha demostrado reiteradamente a lo largo de la Historia, la banca es fruto del comercio; es lo que sucedió en Inglaterra en los umbrales del periodo contemporáneo, como muestran –salvando las distancias– las trayectorias de los Baring y los Rotschild, que combinaron en sus primeras etapas la venta de productos con la de dinero.

Una vez reunido un cierto nivel de acumulación, la estrategia inversora comenzaba a incluir nuevas iniciativas cuya importancia venía determinada por los estímulos del entorno; de ahí que su alcance no conociera un incremento sustancial hasta el inicio del proceso desamortizador y, en otro orden de cosas, hasta el *boom* minero y el despegue de la agricultura intensiva. En líneas generales, la principal característica de estas estrategias era la diversificación. El objetivo, claro está, consistía en reducir el riesgo ya que, al diversificarse los activos, resultaba más fácil defenderse de las incertidumbres del periodo y de las imperfecciones del mercado, aunque pudiera resultar peligrosa la búsqueda de ganancias en campos poco trillados hasta entonces. Es lo que sucedió a aquellos que se lanzaron a la adquisición de Bienes Nacionales antes de la normalización política (operaciones verificadas durante el Trienio) que supuso para algunos, como Tomás Amatller<sup>43</sup>, el sosteni-

43. El dinamismo de Tomás Amatller es sorprendente. En las primeras décadas del XIX invirtió en el negocio pesquero, encargándose de la gestión de las almadrabas del Sureste (Román Cervantes, 1996). La Empresa de Aguas que montó en Mazarrón (1832) en una finca del Cabildo Catedral de Murcia resultó ruinosa debido a los costes del pleito con dicha institución (Archivo Catedral de Murcia, legajo 271).

miento de largos y costosos pleitos. En la década 1820-1830<sup>44</sup>, la amenaza que supuso para el “giro mercantil” la escasez de numerario no impidió que prosiguiesen las operaciones, con el consiguiente cortejo de quiebras, la más sonada de las cuales fue la del establecimiento capitalino Viuda de Serres y Cía en 1824<sup>45</sup>. Más adelante tropezamos con iniciativas también arriesgadas en el sector minero, como la protagonizada por el lorquino Antonio José Romero, que participó en la financiación de los trabajos de desagüe de las galerías (mediante la instalación de potentes máquinas de vapor) en Sierra Almagrera primero y, más tarde, en la Sierra de Cartagena. La pérdida del capital invertido, sumada a la crisis mercantil de 1857, le llevó a la quiebra<sup>46</sup>. El hecho se repite en un sector económico distinto, el secundario: el banquero Pedro Martínez Ureta no pudo hacer frente en 1861 al pago de la maquinaria encargada para una fábrica de esparto de su propiedad, por valor de 84.312 reales. El establecimiento fue embargado y, asimismo, la máquina de vapor que había instalado en una hilandería de seda que formaba parte de su patrimonio<sup>47</sup>. Aunque los ejemplos sobre inversiones arriesgadas abundan, creo que los expuestos son bastante ilustrativos sobre la determinación que guiaba la búsqueda del beneficio.

La composición de las fortunas ilustra el alcance de la diversificación, plasmado en el peso relativo de las distintas formas de inversión (Cuadro II). Comenzando por los bienes raíces, pese a la insistencia de no pocos historiadores en el impacto negativo del desvío de capitales hacia la compra de tierras en la modernización económica, el reparto porcentual de los diversos componentes de los patrimonios presentados no apunta en tal sentido. Salvo en tres de los empresarios estudiados (Agustín Braco, la viuda de Borja y Lino Torres, todos ellos de avanzada edad y retirados de la vida activa), el porcentaje que supone el valor de los bienes muebles es superior al correspondiente a los bienes raíces. Aún así las cantidades invertidas en la adquisición de fincas rústicas y de inmuebles urbanos parecen considerables en términos absolutos. Ello es el resultado de la participación de nuestros protagonistas en el vasto proceso desamortizador; de hecho, algunos de los que figuran en el Cuadro II fueron sus máximos beneficiarios en los municipios respectivos; es el caso de Antonio José Romero, que consiguió reunir 1.539 hectáreas y la gran mayoría de los edificios conventuales de Lorca. Pero la biografía de gran parte de estos hombres revela que su objetivo fundamental no consistía en la búsqueda de rentas, sino de beneficios, a través de una selección cuidadosa de las fincas a adquirir –preferencia por las parcelas de regadío y por las porciones de agua<sup>48</sup>– y de las mejoras

44. Uno de los miembros más acomodados de la primera generación, Lino Torres, alude en 1823 al hecho de que “muchas veces no hay caudales para hacer surtidos en tiempo y forma”, AHPM, Expediente de quiebra, Esc. F Soriano. Fernández de Laguna, P.5020, 1823, p. 20.

45. AHPM, Esc. F. Soriano Fernández Laguna, P.5020, 1823, p.54.

46. AHML. Escritura de venta de tierras por valor 2.144.564 reales, Escribano J. Pérez de Tudela, 1867, Protocolo 2419.

47. AHPM., Esc. R. Gaya y Ansaldo, P. 10096, 1961, p. 211.

48. Antonio José Romero adquiere todas las “hilas” del Guadalentín que constituían el caudal de Propios del Ayuntamiento de Lorca y Tomás Valarino hace otro tanto con los de la Fuente de Cubas (Cartagena) también de titularidad municipal.

introducidas en ellas, de las que poseemos numerosos testimonios. Sin olvidar un segundo objetivo, la constitución de un fondo de reserva al que se pudiera recurrir en caso de dificultades financieras, bastante frecuentes; es lo que hicieron Perier y Romero al producirse la quiebra de sus empresas.

La minería absorbió un porcentaje nada desdeñable de capital a partir de 1840. En un trabajo reciente hemos mostrado como el desembolso en la compra de tierras desamortizadas se movió en función de la coyuntura minera<sup>49</sup>. Los componentes de esta primera generación no se limitaron a especular con las acciones de las sociedades constituidas con vistas a la extracción del mineral; por el contrario, participaron activamente en la gestión de las empresas, en la comercialización de la producción y, sobre todo, en el sector del beneficio. Casi todos ellos actuaron como promotores de las sociedades más productivas, dirigieron las operaciones, ejercieron como partidarios y compraron barcos para transportar el mineral. Pero la inversión más considerable fue la realizada en la construcción de fundiciones; en Cartagena la empresa Bofarull-Dorda fue cofundadora de la de “San Isidro” (Portman) y las empresas lorquinas de Ballesteros-Mención-Moyardo y de Antonio J. Romero actuaron como promotoras para formar sendas sociedades comanditarias, con el fin de establecer dos nuevos establecimientos, “Nuestra Señora del Pilar” (1.03.800 reales de capital) y la “Unión” (990.000 reales), ubicados en Águilas. Al producirse la quiebra de Romero, participaba en 55 sociedades extractivas y en 7 fundiciones, amén de la propiedad de 6 buques destinados al transporte del mineral a Marsella, con un desembolso global próximo al millón y medio de reales<sup>50</sup>. En Murcia, Sebastián Servet II poseía, según el inventario realizado al extinguirse la sociedad con la familia Brugarolas, 413 acciones y participaba en ocho fundiciones, de las que eran asimismo socios comanditarios los Seyquer, Guirao, Hilla y López Preve<sup>51</sup>. Y en Cartagena de nuevo, las sociedades Dorda Bofarull, Breis y Picó y Bosch Hermanos se asociaron entre ellas con el fin de constituir un *lobby* que controlase el mercado de valores mineros. Su actividad presentaba un rasgo original: el elevado nivel de especialización en la exportación de minerales y en la importación de carbón y de maquinaria con destino a las fábricas de fundición<sup>52</sup>.

Hay otro sector económico siempre presente en la actividad inversora, el industrial. La mayor parte de los empresarios citados participaron prácticamente en todos los intentos fabriles habidos en la región, hasta los más modestos, como los habidos en Caravaca<sup>53</sup> y Lorca<sup>54</sup>, con especial atención en esta última a la pro-

49. Pérez Picazo y Pérez de Perceval (2004), pp. 66-67.

50. AHML. Escritura de poder, 16-Septiembre-1853, Escribano Fulgencio Jaén, Protocolo 2191.

51. AHPM, Inventario de partición de la sociedad Brugarolas –Servet, 1844. Escº Gaya y Ansaldo, P. 4538, p.399.

52. La Gaceta Minera y Comercial, diversos números.

53. Pérez Picazo (1999), pp.1232-1248. En este trabajo se explican las causas del fallido despegue industrial habido en Caravaca y Cehégín en las décadas centrales del XIX, centrado en los sectores del tejido de lana, el papel, el curtido y el calzado popular (alpargatas).

54. Pérez Picazo (1990 b), pp. 322-328.

ducción de salitre. Los subsectores más “atrayentes” fueron el textil, el papelerero, el curtido y el calzado<sup>55</sup>. En lo que concierne al textil figura en cabeza, el hilado de la seda –Ceferino López Preve, Trifón D’Estoup, Sebastián Servet II y la empresa Marín Baldo–, seguido por el tejido de la lana y/o la preparación del esparto –Corotto, Mención, Perier, Romero, Juan Brugarolas y Sebastián Servet II– amén de la modernización del proceso de tinte de las telas (introducción del vapor) por iniciativa de Joaquina Guirao. En cuanto al curtido, aparece de nuevo Trifón D’Estoup, seguido por Juan Borja y Benito Perier y respecto al calzado y el papel, Felipe Martínez Iglesias, verdadero promotor del despegue de Caravaca. Pero el mejor desmentido a la reiterada afirmación sobre el desinterés y la ineficiencia del capital mercantil en lo que se refiere a la industria es el constituido por la fábrica de vidrio de Tomás Valarino en Cartagena, un establecimiento fundado en 1834 e incluido en la nómina de las grandes empresas españolas<sup>56</sup>. Su financiación fue posible gracias a la acumulación de capital conseguida mediante las actividades mercantil y crediticia por dos generaciones sucesivas; la primera representada por Angel Valarino (el fundador de la saga en los años 1770-1780) y la segunda por el establecimiento Viuda e Hijo de Valarino, dirigido al llegar a su mayoría de edad por el propio Tomás.

Resta por aludir a las inversiones verificadas en el arrendamiento de tasas o de servicios al Estado liberal. Se trata de una actividad que sufre el mismo descrédito que la adquisición de tierras desamortizadas y por la misma razón: la búsqueda de la seguridad que proporcionan la propiedad de fincas rústicas y la institución estatal. Sin embargo, y pese a la indiscutible importancia de las ganancias conseguidas con estos medios, la fuente de beneficios más considerables nunca fue el Estado, como lo indica el reducido porcentaje que representan sobre la inversión global.

Pasando así al colectivo que protagoniza la actividad mercantil y crediticia entre 1850-60 y 1880-1890, debemos comenzar advirtiendo que su menor envergadura es sólo aparente (Cuadro III) y se debe a dificultades heurísticas, ya que en la práctica el número de miembros que lo integra es superior al de sus antecesores. Los elementos de continuidad con estos últimos, de tipo social, son el resultado de las prácticas endogámicas de unos y otros, descritas en el siguiente apartado, mientras que las disimilitudes, de tipo económico, proceden del cambio de coyuntura. En el ámbito de la producción, en efecto, se estaba iniciando la intensificación y especialización de la agricultura murciana, que iba a ofrecer nuevas oportunidades de beneficio a nuestros protagonistas mediante la intermediación entre los productores y el mercado exterior. Ello coincidió con las crecientes dificultades que afligieron al empresariado local en lo relativo a la comer-

55. Pérez Picazo (1990 b).

56. Véase el artículo de Martínez Carrión (1999) en el que se estudia pormenorizadamente la génesis y características de esta gran empresa fabril.

cialización de los metales, actividad en la que había participado activamente la generación anterior hasta 1850-1860, pero que después se vio obstaculizada no sólo por la competencia de las redes de distribución de los Figueroa y los Rothschild –que utilizaban los servicios de las empresas murcianas– sino por el desplazamiento del centro de dichas redes hacia los mercados anglosajones. De ahí que la participación en el sector minero se repliegue cada vez más hacia el negocio extractivo aunque los comportamientos rentistas al respecto no sean generalizables; los comerciantes más dinámicos siguieron ocupándose de la gestión de las empresas. Por ejemplo, Sebastián Servet III actuó sucesivamente como tesorero y presidente de la sociedad formada para explotar la mina “San Juan y Santa Ana” (Mazarrón), una de las más productivas de la región; el hecho se repite en los casos del banquero Tomás Erades y, sobre todo, del comisionista Evaristo Llanos. En mi opinión, el reflejo del cambio de coyuntura se detecta más bien en el abandono de la inversión en los establecimientos de fundición<sup>57</sup>.

Llegados a este punto, tomamos contacto con el problema que iba a afectar más profundamente a la actividad empresarial: el aumento de las exigencias de capital físico, el factor productivo más escaso en la economía murciana. Todos los sectores se vieron afectados a la vez: la agricultura, que como se ha dicho travesaba una etapa de profundos cambios, la minería y la industria. En particular, las dos últimas necesitaban una renovación tecnológica que les permitiera competir, como no tardó en percibirse con particular agudeza en el caso del sector del beneficio, cada vez con mayores necesidades de financiación<sup>58</sup>.

La cadena de quiebras experimentadas en 1846, 1857 y 1866-67, a las que aludimos en su momento, constituyó un serio aviso. El colectivo mercantil murciano tomó conciencia del problema, por lo que lo más selecto de sus representantes apoyó con todas sus fuerzas en 1863 el proyecto de creación de un banco de emisión en la capital<sup>59</sup> (entre sus 14 accionistas figuraban los banqueros Casalins, Marín Baldo, Noya y Peñafiel, el comerciante Sebastián Servet III y el comisionista Juan Roca Amatller). El fracaso de esta iniciativa, similar a las desarrolladas en las mismas fechas en otras regiones, se debió a la feroz oposición de un grupo de presión constituido por todos aquellos que practicaban la usura, entre los que figuraban cierto número de grandes propietarios.

En adelante, las estrategias empresariales se van a caracterizar, primero, por el esfuerzo tendente a satisfacer la demanda de dinero, cada vez más caro, y a modernizar las técnicas crediticias en detrimento de las actividades mercantiles, menos prometedoras. Y, después, por un cierto repliegue hacia la especialización priorizando una de los dos sectores tradicionales de actividad pero sin abandonar

57. AHPM. Esc. J. de la Cierva, P. 10068, 1861.

58. Sobre la situación del crédito en Murcia en las últimas décadas del XIX y primeras del XX, Martínez Soto (1998) y (2000).

59. Ver las Ordenanzas del nuevo establecimiento en el apéndice de la revista *Áreas*, 8, (1987), así como la lista de accionistas y su procedencia, pp. 185-195.

del todo al otro. El propio Sebastián Servet III cambia la estructura dual de su establecimiento y otro tanto puede decirse de las sociedades cartageneras Bosch y Cía y Breis y Picó, que solo conservan de su antigua actividad mercantil el transporte marítimo especializado (actuación como consignatarias y armamento de barcos)<sup>60</sup>. De los 17 empresarios que figuran en el Cuadro III, cinco optaron por el negocio del crédito (José Casalins, Juan Antonio Dimas, Pedro Martínez Ureta, Francisco Nolla y Eleuterio Peñafiel) y fundaron Casas de Banca, siete continuaron con los establecimientos mixtos (Bofarull-Dorda y Cía, Bosch Hermanos, Breis y Picó, Tomás Erades, Marín Baldo, Martínez Iglesias y Roca Hermanos) y los cinco restantes se limitaron exclusivamente a la actividad mercantil y/o industrial (Evaristo Llanos, José Ruiz Rubio, Sebastián Servet III, Tomás Seyquer y Tomás Valarino). Un rasgo que comparten casi todos ellos (excepto Tomás Seyquer) es la supresión de la parte del negocio dedicada a la venta al por menor.

Los nuevos banqueros son fáciles de detectar porque en sus respectivos inventarios el apartado denominado *Crédito* absorbe el porcentaje de activos más importante. Asimismo, la tipología de las actas notariales que les conciernen se caracteriza por un amplio predominio de las operaciones crediticias: protestos de letras de cambio, endosos, hipotecas, ventas con pacto de retro y, en el caso de Cartagena, préstamos marítimos con capitanes de barco. La evolución en ese sentido, sin embargo, se hizo lentamente; la primera sociedad de crédito propiamente dicha se funda en 1852 por obra de Brugarolas, Martínez Ureta y Casalins, con una duración de cuatro años y al margen de sus respectivos establecimientos comerciales, con un capital de 1.271.457 reales<sup>61</sup>; en mi opinión, se trataba de una iniciativa experimental. En realidad, el primero que dio el paso de limitar la actividad mercantil y abrir una Casa de Banca propiamente dicha fue Francisco Nolla Bruixet en 1865, sobre la base la sociedad Francisco Nolla e Hijos<sup>62</sup>. Los demás, con la excepción del lorquino Juan Antonio Dimas, mantuvieron junto a la actividad bancaria el comercio a comisión. En 1871 Manuel Nolla y Eleuterio Peñafiel, el banquero más activo y afortunado del periodo, resumen como sigue el objetivo de la sociedad formada por ambos: “realización de toda clase de especulación lícita por su cuenta y en comisión sobre *frutos y géneros del país* (las cursivas son mías) y extranjeros”<sup>63</sup>.

Este auge de la actividad comisionista resulta aún más visible en aquellos empresarios para los cuales el comercio al por mayor siguió constituyendo el eje del negocio. Unos y otros van a convertirse, como ya se ha señalado, en intermediarios netos entre los agricultores murcianos y los mercados extraregionales

60. Román Cervantes (1996), pp. 448-449.

61. AHPM, R.Gaya y Ansaldo, P. 4546, p. 132.

62. AHPM, Juan de la Cierva, 3-mayo-1865, P. 10325.

63. AHPM. Esc. J. de la Cierva, P. 10978. Son tres socios, uno el propio Peñafiel y los otros dos, fabricantes de pimentón. El capital social asciende a 167.000 reales.

(nacionales o extranjeros), intensificando así los contactos con el exterior, debilitados pero no interrumpidos durante varias décadas. Los ejemplos más significativos los constituyen los contratos para el abastecimiento de pimentón, que exigieron la solicitud de créditos a las firmas implicadas para afrontar los gastos<sup>64</sup>, y de capullo de seda. Este último se destinaba a fábricas de hilado francesas –la razón social Palloist y Testenoire de Lyon– o valencianas –establecimiento de la familia Trénor–. Sus principales protagonistas fueron el establecimiento de Marín Baldo<sup>65</sup> y la sociedad constituida por los hermanos Jaime, José y Gabriel Roca Amatller. Las firmas murcianas se comprometen a abastecer a sus clientes, a no comprar seda por cuenta de otros y a “activar, retardar o parar las compras” llegado el momento con el fin de hacer bajar los precios<sup>66</sup>.

La evolución descrita no implica la desaparición de las restantes iniciativas de inversión: la minería, por ejemplo, continúa atrayendo capitales, pero en mucha menor medida. En cuanto a la industria, la inversión se desplaza “del textil al agroalimentario”, como he titulado un trabajo anterior<sup>67</sup>: las primeras fábricas de harina y pimentón propiamente dichas (Ruiz Rubio), la elaboración de caldos, la preparación de fruta para la exportación y, ya en la transición al siglo XX, la conserva vegetal. Los efectos multiplicadores de esta última dio lugar a la creación de una serie de establecimientos de nuevo cuño (maquinaria, envases de latón, cajas de madera), cuya financiación se verificó en parte recurriendo a préstamos del Banco de España<sup>68</sup>.

Esta opción por un sector poco intensivo en capital y cuyas materias primas se obtenían *in situ*, contrasta con la adoptada por los representantes del mismo gremio en otras regiones españolas. En Asturias, la Casa de Banca Masaveu participó con sus capitales en diversas empresas industriales y, a finales de siglo, invirtió en una fábrica de cemento<sup>69</sup>; en Cantabria, un grupo de negociantes entre los que destacan López Dóriga y Marcos Revilla, dio origen al despegue industrial santanderino<sup>70</sup>, en Aragón, la sociedad Villarroya y Castellón se vinculó ya en la década 1840-1850 a dos innovadoras actuaciones fabriles, la papelera y la harinera, con una inversión global de 640.000 pesetas<sup>71</sup> y en Valencia, por último, José Campos, Gaspar Dotres, Joaquín Forés, Miguel Nolla Bruxet (hermano del banquero instalado en Murcia) y diversos miembros de la familia Trénor no sólo actuaron como banqueros creando Sociedades de

64. AHBE. Fondo Sucursales, Caja 123. En estos fondos se conservan numerosos escrituras cuyo objetivo es la formación de sociedades mercantiles para dedicarse al negocio del pimentón, que solicitan préstamos al banco para iniciar sus actividades.

65. AHPM. *Convenio sobre compras de seda* entre la Casa de Comercio de Rufino y Eduardo Marín Baldo y la empresa Palloist-Testenoire. Esc. J. de la Cierva, P.10064, 1868.

66. AHPM. Convenio con la empresa Roca Hermanos, Esc. J.de la Cierva, P. 11163, 1869.

67. Pérez Picazo (1990b).

68. AHBE, Sucursales; Sección Sociedades, Caja 124.

69. García López (1987), (1994) y (1996).

70. Hoyo Aparicio (1993).

71. Germán Zubero (1994).

Crédito sino que desplegaron iniciativas manufactureras tanto en el sector textil como en el metalúrgico<sup>72</sup>. Obsérvese que en algunos casos les ligaban relaciones familiares o regionales con los hombres de negocios murcianos, lo que nos impulsa a atender de manera prioritaria a las diferencias entre los distintos contextos para explicar las opciones inversoras de los primeros. Las semejanzas son mucho mayores con los hombres de negocios de Almería; recuérdese la figura de Ramón de Orozco, tan próximo a nuestros protagonistas en muchos aspectos<sup>73</sup>.

Finalmente, el aumento relativo del porcentaje referente a Contratas es atribuible a la mayor exigencia de capital de las Obras Públicas a cuya licitación se presentaron diversas empresas entre las citadas: algunos tramos del ferrocarril Cartagena-Murcia-Madrid y las estaciones correspondientes, obras del puerto de Cartagena, arreglo de carreteras, etcétera. De ahí que sólo los hombres de negocios más fuertes (Casalins, Marín Baldo, las sociedades cartageneras) o más especializadas (Ruiz Rubio, E. Llanos) las afrontasen. En el caso de José Casalins, además, su participación en la especulación inmobiliaria lo aproxima a sus coetáneos de Santander o Valencia, activos protagonistas de la remodelación de ambas ciudades; resulta digno de mención el buen negocio conseguido por el banquero en 1877 cuando adquiere del Marqués de Ordoño los terrenos que rodeaban la nueva estación de ferrocarril de Murcia a precio de saldo, revendiéndolos poco después como solares<sup>74</sup> al triple de lo que habían costado.

¿Qué decir de la respuesta colectiva al cambio de coyuntura por parte de esta elite? Al igual que sus predecesores, se encontraron ante unas transformaciones muy importantes, aunque en su caso fueron de índole económica más que institucional y, al igual que ellos hubo en sus respuestas una parte de continuidad –el predominio de las estructuras familiares–, otra de ruptura –la tendencia a la especialización– y otra de recuperación de las “rutinas” históricas –la apertura al exterior, la respuesta rápida a los desafíos del medio y de la coyuntura– ¿Se puede considerar beneficiosa para el crecimiento regional la respuesta mayoritaria dada a la nueva orientación de la economía? He respondido afirmativamente a este interrogante de manera reiterada en mis últimos trabajos<sup>75</sup>, entre otras cosas porque a continuación se debería añadir una segunda cuestión, a saber ¿era posible otra opción en un mercado de productos y factores como el existente en Murcia? Las preferencias inversoras de nuestros protagonistas se justifican simplemente aludiendo a la estrechez del primero y a la carestía del capital físico y humano a lo largo del periodo estudiado. La consolidación de la agricultura intensiva como factor de modernización de la economía murciana a lo largo del siglo XX respalda la “racionalidad” de las estrategias adoptadas.

72. Véase la síntesis de Pons y Serna (1992) que continúa siendo útil.

73. Sánchez Picón (1992).

74. AHPM, Esc. J.de la Cierva, P. 10337 y 10343, 1873-1874.

75. Pérez Picazo (2004a). Véanse las conclusiones, pp. 66-67.

## La empresa

Los estudios sobre la evolución de la empresa española durante los siglos XIX y XX han demostrado el predominio de las de tamaño pequeño y mediano, aunque se sepa poco sobre ellas por la escasez de fuentes. El caso de Murcia, aunque no constituya una excepción, puede hacer avanzar nuestros presupuestos heurísticos –uso de una fuente poco consultada y metodológicos– puesta a punto de una investigación a largo plazo sobre un conjunto de empresas de las dimensiones indicadas. Además, el dinamismo y la facilidad de adaptación de las mismas, que ha quedado patente al paso y medida que se describían las actividades de los empresarios, constituye un buen argumento a favor de la separación entre la competitividad y el tamaño.

La presencia de determinadas carencias en el mercado de factores, en especial la reiteradamente señalada escasez de capitales, contribuye asimismo a explicar que se procurara mejorar la productividad reduciendo costes (tanto los generales como los relacionados con las dimensiones del establecimiento), tendencia implícita en todas las empresas capitalistas. Esta escasez dio lugar, a lo largo de todo el periodo, a problemas de liquidez ya que, aparte de la lenta formación de los mercados de capital y financieros en la región y en el país, los derechos de entrada en ambos eran caros (garantías considerables, tipos de interés elevados). De ahí el predominio de la autofinanciación por medio de los beneficios y, más tarde, la transformación de los depósitos bancarios en una fuente de liquidez, estimulada mediante la concesión a los depositarios de réditos más altos. Afortunadamente para el tipo de empresa que estamos estudiando, ni la intensidad de capital ni las economías de escala desempeñaban un papel tan importante como en las de tipo fabril.

Los datos expuestos en el Cuadro I apoyan nuestro aserto sobre el modesto nivel de capitalización de estos organismos económicos, sobre todo cuando se coteja con el existente en las regiones que hemos utilizado como término de comparación. Se observa, sin embargo, cierto progreso al respecto entre las dos generaciones: el porcentaje de aquellas empresas cuyos patrimonios no superaba los dos millones de reales retrocede mientras avanzan los correspondientes a los siguientes intervalos; el aumento más llamativo corresponde a aquellas cuyo patrimonio superaba los seis millones. Se trata de aquellas que han renovado los viejos patrones mercantiles: las Casas de Banca de la capital y las empresas especializadas en el comercio marítimo de Cartagena.

Resulta obvio que, en estas condiciones, el contexto jurídico mayoritario hubo de apoyarse en la organización familiar. La ortodoxia económica actual considera que esta última es inapropiada e ineficaz y que su lugar debe ser ocupado por los modelos gerenciales corporativos o sociales. Chandler ha expuesto perfectamente la idea<sup>76</sup>, aunque al final parece reconsiderar el papel desempeña-

76. Chandler (ed.), (1997).

## CUADRO 1

## TAMAÑO Y NIVEL DE CAPITALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS, 1810/20-1880/90 (%)

Intervalos (millones reales)	1ª generación (1820-1850/60)		2ª generación (1860-1880/90)	
	Total Empresas	Total Capital	Total empresas	Total capital
1 a 2	37,4	17,6	5,8	4,6
>2 a 4	30,4	28,4	52,9	36,3
>4 a 6	21,7	28,5	5,8	6,7
>6	3,5	25,5	35,5	54,4

Fuente: Ver datos cuadros II y III en apéndice.

do por el denominado “capitalismo familiar” inglés. Es decir, aquel en el que la propiedad y la gestión coinciden en las mismas manos, las del padre, que lleva las riendas del negocio y asocia o no a hijos, hermanos y sobrinos, en función de las circunstancias. Este es el patrón de las empresas que estamos estudiando en las que se parte de la idea de que los descendientes deben continuar la obra de sus progenitores. La viuda de Juan Borja (Lorca), tras la muerte de su esposo en 1834, asocia rápidamente a su hijos, consiguiendo incrementar en un tercio el capital en menos de diez años<sup>77</sup>; la de Sebastián Servet II, desaparecido prematuramente en 1854, se expresa como sigue al proceder a reconstituir la sociedad: “...teniendo presente la conveniencia de conservar un establecimiento comercial que gozó de un antiguo y sólido crédito, educando en él a nuestros hijos en la profesión a que su esposo les tenía destinada”<sup>78</sup>. En esta misma línea, las asociaciones sucesivas entre los miembros de las mismas familias son frecuentes; tal fue el caso de los Servet y los Brugarolas, que ya estaban emparentados por la vía matrimonial cuando llegan a Murcia en los años 1810-1820. Y otro tanto sucede en Cartagena con los Carbonell, Bofarull y Dorda y en Lorca con los Ballesteros, Mención y Moyardo.

Cuando se construyen sociedades fuera de la estricta parentela suelen asumir la forma de mercantiles colectivas, aunque también abundan las comanditarias; estas últimas cobran importancia en la segunda generación. Pese a ello, se sigue detectando una acusada endogamia social, muy presente en las estrategias matrimoniales. Las ventajas eran múltiples: aumento de cohesión en el negocio, reducción de la competencia y, por supuesto, conocimiento mutuo, que impulsaba la confianza y reducía los costes de transacción. Un ejemplo particularmente afortunado es el constituido por tres familias de modestos tenderos de origen maltés instalados en la capital, los Caquía, Guirao y Guirada, que en tres generaciones

77. AHML, Inventarios post mortem, Esc. A.A. Méndez, P. 1994, 1849.

78. AHPM, *Constitución de Sociedad*, Esc. J. de la Cierva, P.10068, p.4589, 19 de septiembre de 1868.

y a base de trabajo, opciones inversoras acertadas y matrimonios bien planificados entre sus vástagos, consiguieron en 1862 que el monto de la fortuna de la pareja constituida por Francisco Caquía y Joaquina Guirao ascendiese a 5.459.741 reales<sup>79</sup>.

Esta tendencia endogámica se observa igualmente en los peldaños más elevados de la jerarquía económica, como en el caso de los aspirantes a banqueros de la segunda generación. La estrategia de Peñafiel es ejemplar al respecto: busca aliados económicos asociándose con los Nolla y con los Casalins o pactando enlaces matrimoniales con los vástagos de este último, pero a la vez consigue protección política aproximándose a la familia De la Cierva (el cacique regional, Juan de la Cierva Peñafiel, era su nieto). Estos comportamientos están muy extendidos en el mundo de la banca, aún a niveles modestos; el sector en cuestión constituye un campo fértil para las empresas familiares debido a la importancia de las “buenas relaciones” para conseguir información sobre los posibles clientes y asegurar su conservación. Pese a ello debemos señalar que las “dinastías” de comerciantes –negociantes– banqueros, iniciadas a veces a comienzos del siglo XIX, no superan en Murcia el límite de la tercera generación<sup>80</sup>. En las primeras décadas del siglo XX, sus descendientes se han convertido en propietarios rentistas, en especialistas en operaciones a comisión o en tenderos más o menos acomodados.

La influencia en la estructura de las empresas del negocio minero merece una mención especial, ya que los empresarios murcianos protagonizaron la fase autóctona del mismo, poco conocida y peor valorada. Sánchez Picón<sup>81</sup>, aunque percibe el hecho, no destaca los esfuerzos desplegados por algunos de ellos –Antonio José Romero, Benito Perier, Sebastián Servet II y las empresas cartagenas de los Bosch o Breis y Picó– en pro de la integración de los tres escalones sucesivos de la actividad minera, el laboreo, el transporte y el beneficio. Es cierto que la acumulación de capital fue moderada, pero si tenemos en cuenta la carestía del mismo, la aportación al respecto parece digna de consideración. De hecho los beneficios percibidos ayudaron a la creación de los nuevos establecimientos de crédito y, más tarde, a la fundación del Banco de Cartagena en 1902, que contribuyeron a la difusión de las prácticas crediticias modernas fuera de los ambientes mercantiles. Sin olvidar, por último, la existencia de otro tipo de externalidades como la modernización de la agricultura tanto en el aspecto tecnológico (aplicación a la misma de ciertas innovaciones en la extracción de aguas sub-

79. AHPM, Esc. Santiago Acuña, P.2152, 1862.

80. El reciente libro de Landes (2006) presenta numerosos ejemplos de dinastías empresariales, tanto de banqueros como de industriales.

81. Sánchez Picón (2005) insiste acertadamente en la necesidad de profundizar en el tema desde la perspectiva del análisis territorial, que permite introducir la teoría del crecimiento endógeno. En su opinión, resulta imprescindible la inclusión de los distritos mineros en las redes mercantiles de la época con el fin de contextualizarlos en el conjunto de la economía regional.

terráneas) como en lo referente a la financiación de los productos destinados a la exportación.

Pasando a la descripción de las empresas como unidades organizativas, su fisonomía externa estaba determinada por la ubicación de las Casas de Comercio y/o las de Banca en grandes inmuebles localizados en las calles más céntricas de los núcleos urbanos. En los pisos bajos se localizaba la “tienda abierta” al público y en los altos el negocio en el más amplio sentido de las palabra. El único cambio digno de mención en este aspecto entre la primera y segunda generación es la desaparición del establecimiento abierto al público. Respecto al personal, solía ser escaso: tres o cuatro dependientes en estos últimos y dos o tres “escribientes” –así denominados– en la parte no visible; el número de esos últimos tenderá a incrementarse desde 1870-1880.

Parte integral de la actividad de la empresa era la internalización de determinados servicios como el transporte de artículos por medio de contratos con tratantes y trajineros, dado que el buen funcionamiento del mismo no estaba asegurado. En el mismo sentido apunta la posesión de una flotilla de embarcaciones, que evolucionan desde las barcas, los laúdes, las polacras, los bergantines y las goletas de la primera mitad del XIX a los “buques”, movidos o no por la fuerza del vapor, que vinieron después y cuya misión inicial consistía en el envío de determinados productos agrícolas y materias primas a puertos españoles, tal como se ha indicado. A partir de la llegada del ferrocarril disminuyen estas actividades, aunque las empresas se siguieron ocupando del acarreo de productos desde y hasta los puntos de embarque<sup>82</sup>. De hecho, la mayor parte de los miembros del grupo poseían un tinglado en la estación de ferrocarril y, en el caso de Cartagena, un muelle propio para carga y descarga y ubicación de almacenes. En cuanto a la disponibilidad de embarcaciones, su número tiende a reducirse en el último cuarto del XIX; hacia 1875 Eleuterio Peñafiel y José Casalins venden sus barcos y solo sobreviven las empresas cartageneras más especializadas como Bosch Hermanos y Breis y Picó, pioneras en la introducción del vapor.

En lo relativo a la organización interna, en la primera mitad del XIX predomina el esquema dual, es decir, la parte del negocio dedicada al comercio propiamente dicho y la consagrada a las actividades crediticias (préstamos, hipotecas, giro y descuento de letras, depósitos de dinero y de valores), que funcionan separadamente. Es el caso de Francisco Caquía, Juan Guirao Baeza, Benito Perier o las reiteradamente citadas Casas de Servet-Brugarolas y de Ballesteros-Mención-Moyardo, constituidas por dos sociedades gemelas, la Tienda y del Escritorio. En el caso de la primera su dotación de capital ascendía en 1843 a

82. En un acta notarial fechada en 1875 la sociedad Roca y Hermanos acredita “que sus bultos salen con un sello de la estación, remitiéndolos a diferentes sitios mediante carromatos y porteadores”. AHPM, Juan de la Cierva, P. 10942. Los géneros suelen consistir en esquejes de árboles, frutas y capullos de seda.

904.639 y 920.424 reales respectivamente<sup>83</sup> y, al producirse su disolución en 1861, el inventario asciende a la nada despreciable cifra de 6.643.321 reales. En cuanto a la de Mención, las dos evaluaciones que poseemos arrojan 3.970.890 (1844) y 4.320.521 (1861) reales<sup>84</sup>. La modernidad de la estructura económica de ambas se evidencia en el hecho de que los bienes raíces sólo representaban el 15,7 % en el caso de la murciana y el 20,6 % en el de la lorquina (Cuadro II).

Como se ha indicado en el apartado anterior, el dualismo desaparece en los años 1860 en beneficio de la banca o del comercio de comisión. Ahora bien, en la década 1890-1900, y coincidiendo con un nuevo relevo generacional, tuvo lugar un cambio radical al respecto: la desaparición de todas las Casas de Banca de la región excepto las lorquinas y la de Peñafiel, que quiebra en 1907; sus titulares las reconvierten en establecimientos especializados en operaciones de comisión y las estructuran como sociedades mercantiles colectivas<sup>85</sup>. La causa del fenómeno debe buscarse en los cambios globales de la actividad económica la cual, a estas alturas cronológicas, requería la presencia de bancos con dotaciones más importantes de capital, procedente de sociedades anónimas y no de fortunas personales sujetas a la responsabilidad ilimitada. De ahí que la competencia de la sucursal del Banco de España (1886) resultara letal para los centros murcianos.

Resta por aludir a un aspecto que hoy despierta cierto interés en lo que concierne al sector secundario: el ámbito territorial de las empresas. Parejo, en un artículo muy sugerente, propone sustituir como marco espacial las regiones administrativas y/o las Comunidades Autónomas actuales, que le parecen demasiado extensas, por las ciudades, lo que supone optar por los sistemas productivos locales y los distritos industriales<sup>86</sup>. Aunque en nuestro caso se trata de empresas no manufactureras, es muy posible que el contexto espacial más adecuado en la época estudiada sea asimismo el urbano, siempre y cuando se incluya el área de irradiación extra municipal, tanto si se limita al territorio regional como si lo rebasa. En el caso de Murcia, en efecto, las empresas de mayor envergadura no sólo poseían sucursales en poblaciones de la propia región sino en otras ubicadas en provincias limítrofes y, en ciertos casos (la sociedad Servet-Brugarolas o la de Mención) la red de sucursales podía ser muy extensa.

83. AHPM, Escribano R. Gaya y Ansaldo, 1843, P. 4538. En la escritura fundacional de la Sociedad se explicita que su objetivo es: “para vender al por mayor y menor y para el giro de letras”.

84. AHML, A. A. Méndez, P. 1737 y 2280.

85. AHBE, Sucursales, Caja 123. En este fondo se encuentran depositadas las escrituras de de las nuevas sociedades mercantiles organizadas por los titulares de las antiguas Casas de Banca, convertidas de nuevo en casas de comercio al por mayor y comisión.

86. Parejo (2006), pp. 53-55.

## Conclusión

A lo largo de estas páginas se ha expuesto el proceso de formación de un espacio de mercado y el protagonismo desempeñado en el mismo por un puñado de empresas cuyos titulares hubieron de desplegar un amplio abanico de iniciativas para llevarlo a buen término. Iniciativas que respondieron a los cambios experimentados en la coyuntura económica y en el contexto institucional y cuya envergadura dependió de la dotación de recursos y factores del territorio murciano y de las capacidades de los empresarios. La calidad de las mismas se evidencia en el despliegue –casi siempre acertado– de los tres tipos de comportamientos apuntados en el enunciado del trabajo. En primer lugar, la adaptación a las limitaciones de un medio físico difícil y a una sociedad de dominante rural en cuyo seno eran mayoritarios los pequeños cultivadores pluriempleados. En segundo, la ruptura, presente en determinados momentos, sobre todo a raíz de la Revolución liberal y durante las décadas centrales y finales del XIX, cuando las antiguas Casas de Comercio al por mayor se transformaron en centros de negocios a comisión y/o en Casas de Banca, las cuales desaparecen treinta o cuarenta años más tarde. Pese a ello, por vez primera en la historia económica de Murcia serán unos intermediarios salidos de la propia región los que se encarguen de la comercialización del nuevo producto vector, el hortofrutícola. Y, por último, en la conservación de las “rutinas” históricas –la apertura al exterior– mantenida aún en los peores momentos mediante la exportación de cereales y esparto, creándose así un entramado que será aprovechado para la exportación del plomo en la fase autóctona de su explotación.

Estamos en condiciones de afirmar, llegados a este punto, que las características del colectivo empresarial estudiado, su importancia numérica y la fisonomía de las empresas sólo cobran sentido a la luz de los componentes ambientales y sociales del área regional murciana, determinantes asimismo en la profundidad de los mercados de productos y factores. El “espíritu empresarial” tiene escasa capacidad explicativa en este caso y sospecho que en muchos otros. Pero lo más importante del proceso descrito, ha sido, en mi opinión, la reconstrucción de los mecanismos por medio de los cuales se pusieron en pie unas estructuras económicas que iban a facilitar la modernización de la vida económica. A destacar, entre ellas, las redes que no sólo facilitaron la circulación de mercancías sino que incrementaron la demanda de capital en la segunda mitad del XIX, estimulando así la creación de los nuevos establecimientos bancarios, modestos pero muy necesarios. A finales de la centuria la apertura de la sucursal del Banco de España, la creación del Banco de Cartagena y el movimiento cooperativo de los labradores de las zonas más dinámicas –las huertas y el viñedo– constituyen otros tantos indicadores de que se está iniciando otro ciclo económico<sup>87</sup>, cuyas bases se habían sentado en la centuria anterior.

87. Martínez Soto (2000) y (2001).

## BIBLIOGRAFÍA

- BARQUÍN, R. (1999), “El precio del trigo en España (1814-1883), *Historia Agraria*, 17, pp. 177-217.
- (2001), *Precios del trigo e índices de consumo en España (1765-1883)*, Burgos, Universidad de Burgos.
- CARMONA PIDAL, J. Y SIMPSON, J. (2003), *El laberinto de la agricultura española. Instituciones, contratos y organización entre 1850 y 1936*, Zaragoza, Prensas Universitarias.
- CARRERAS, A., TAFUNELL, X. y TORRES, E. (2003), “Business History in Spain” AMATORI, F. y JONES, G. (ed), *Business History around the World*, Cambridge, Cambridge University Press, pp.232-254.
- CARRERAS, A. y TAFUNELL, X. (2004, 2ª edición), *Historia Económica de la España Contemporánea*, Barcelona, Crítica.
- COASE, R. (1937): “The nature of firms”, *Economics*, 4, pp.386-405.
- COLL, S. (1991), “Empresas versus mercados. Un boceto para una historia de la empresa”, *Revista de Historia Económica*, IX, pp. 263-281 y 463-478.
- (1993), “El profesor Valdaliso, a vueltas con la historia de la empresa”, *Revista de Historia Económica*, XI, 3, pp. 627-31.
- COLL, S. y TORTELLA, G. (1992), “Reflexiones sobre la Historia empresarial: estado de la cuestión en España”, *Información Comercial Española*, 13-24, pp. 708-709.
- COMIN, F. y MARTÍN ACEÑA, P., (1996): “Los rasgos históricos de las empresas en España: un panorama”, *Revista de Economía Aplicada*, IV, 12, pp. 75-123.
- CHANDLER, A. D. (1990), *Scale and scope: dynamics of industrial enterprise*, Cambridge Mass, Cambridge University Press.
- DOSI, G. TEECE, D. y WINTER, S. (1992), “Toward a theory of Corporate Coherence. Preliminary Remarks”, DOSI, G., GIANETTI, R. y TONINNELLI, P. A. (eds), *Technology and Enterprise in a History Perspective*, Oxford, Clarendon Press, pp. 185-211.
- FEEMAN, C. y FABIANI, S. (1994), “The process of Economic Development: Introducing some Stylized facts and Theories on Technologies, Firms and Institutions”, *Industrial and Corporate change*, 3, 1, pp. 1-46.
- ESCUADERO, A. (1999), “Dos puntualizaciones sobre la historia de la siderurgia española entre 1890 y 1930”, *Revista de Historia Industrial*, 15, pp. 191-200.
- FRAILE, P. (1991), *Industrialización y grupos de presión. La economía política de la protección en España, 1900-1950*, Madrid, Alianza.
- (1993), “La Historia Económica de la empresa como disciplina independiente: una perspectiva histórica”, *Revista de Historia Económica*, XI, pp. 181-192.
- GARCÍA RUIZ, J. L. y MANERA URBINA, C. (dirs.) (2006), *Historia empresarial de España. Un enfoque regional en profundidad*, Madrid, Editorial Empresarial, S.L.

- GARCÍA LÓPEZ, J. R. (1987), *Los comerciantes banqueros en el sistema bancario español. Estudio de las casas de banca asturianas en el siglo XX*, Oviedo, Universidad de Oviedo.
- (1994), “Las sociedades colectivas y comanditarias en la dinámica empresarial española del siglo XIX”, *Revista de Historia Económica*, XII, 1, pp. 175-184.
- GERMÁN ZUBERO, L. (1994), “Empresa y familia. Actividades empresariales de la sociedad “Villarroya y Castellano” en Aragón (1840-1910)”, *Revista de Historia Industrial*, 6, pp. 75-95.
- HOYO APARICIO, A. (1993), *Todo mudó de repente. El horizonte económico de la burguesía mercantil en Santander*, Santander, Universidad de Cantabria.
- LANA BERASAIN, J. M. (2002), “Jornales, salarios, ingresos. Aproximación a la evolución de los niveles de vida desde la Navarra rural, 1810-1936”, MARTÍNEZ CARRIÓN, J. M. (ed), *El nivel de vida en al España rural, siglos XVIII-XX*, Alicante, Universidad de Alicante, pp. 183-233.
- LINDERT, P. (2003), “Voice and Growth: was Churchill Right? *The Journal of Economic History*, 63, 3, pp. 215-241.
- LÓPEZ, S. y VALDALISO, J. M<sup>a</sup>. (1997), “Introducción hacia: una historia económica evolutiva”, LÓPEZ, S. y VADALISO, J. (eds), *¿Qué inventen ellos? Tecnología, empresa y cambio económico en la España contemporánea*, Madrid, Alianza.
- LLOPIS, E. (2001), “El legado económico del Antiguo régimen en España”, *Desarrollo económico comparado. España y México*, México, CIDE y Colegio de México.
- (2002), “La crisis del Antiguo Régimen y la Revolución liberal”, COMIN, F, HERNÁNDEZ, M. y LLOPIS, E. (eds), *Historia Económica de España, siglos X-XII*, Barcelona Crítica, pp.165-202.
- MARTÍNEZ CARRIÓN, J. M. (1999), “Agricultores e industriales en la industria del pimentón, 1840-1936”. *Revista de Historia Económica*, XVII, 1, pp. 149-186.
- (2000), “Cartagena en el sector del vidrio español, 1834-1908, *Revista de Historia Industrial*, 18, pp. 39-70.
- (2002), *Historia Económica de la región de Murcia, siglos XIX y XX*. Murcia, Editora Regional.
- (2006), “La empresa en la historia de Murcia”, GARCÍA RUIZ, J.L. y MENERA, C. *Historia empresarial de España. Un enfoque regional en profundidad*, Madrid, Editorial Emresarial, S.L., pp. 391-418.
- y PÉREZ CASTEJÓN, J. J. (2002), “Creciendo con desigualdad. Niveles de vida biológicos en la España rural mediterránea desde 1840”, MARTÍNEZ CARRIÓN, J. M. (ed.), *El nivel de vida en al España rural, siglos XVIII-XX*, Alicante, Universidad de Alicante, pp. 405-465.
- MARTÍNEZ SOTO, A. (2000), “Cooperativismo y crédito agrario en la región de Murcia, 1890-1936”, *Historia agraria*, 20, pp. 123-168.
- (2001), “La tela de araña. Mercados informales de financiación agraria, usura y crédito hipotecario en al región de Murcia (1850-1939), MARTÍNEZ SOTO, A. y CUEVAS CASAÑA, J. (eds),

- La financiación de los sistemas agrarios en España desde una perspectiva histórica. Áreas. Revista de Ciencias Sociales*, Número Monográfico, 21, pp. 185-220.
- MOKYR, J. (1991), “Evolutionary Biology. Technological Change and Economic History”, *Bulletin of Economic Research*, 43, 2, pp. 127-149.
- NADAL, J. y SUDRIÁ, C. (1993), “La controversia en torno el atraso económico español en la segunda mitad del XIX”, *Revista de Historia Industrial*, 3, pp. 199-227.
- NELSON, R. y WINTER, S. (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge Mass, Belknap Press.
- NELSON, R. (1996), “The Evolution of Comparative or Competitive Advantage: A preliminary report on a Study”, *Industrial and Corporate Change*, 5, 2, pp. 597-617.
- PAREJO, A. (2006), “De la región a la ciudad. Hacia un nuevo enfoque de la historia industrial contemporánea”, *Revista de Historia Industrial*, 30, pp. 53-102.
- PÉREZ PICAZO, M. T. (1990a), “Salarios y niveles de vida en la agricultura murciana durante el siglo XIX”, *Nivells de vida a Espanya, ss XIX i XX*, XV, Simposi d’Anàlisi Econòmica, Universitat Autònoma de Barcelona, 18-19 desembre.
- (1990b), “Pautas de industrialización de la región murciana. Del textil al agroalimentario”, NADAL, J. y CARRERAS, A. (eds), *Pautas regionales de la industrialización española*, Barcelona, Ariel, pp. 315-341.
- (1996), “Los catalanes en Murcia, 1750-1850. Del pequeño comercio al gran negocio”, PÉREZ PICAZO, M.T., SEGURA, A. y FERRER, LI. (eds), *Els catalans a Espanya, 1760-1914*, Universitat de Barcelona y Generalitat de Catalunya, pp.67-81.
- (1999), “En la estela de Pollard. Un ejemplo de industrialización fracasada en el Noroeste de la región murciana (circa 1840-1930), GUTIÉRREZ, M. (coord.), *Doctor Jordi Nadal. La industrialización y el desarrollo técnico en España*, Vol. II, pp. 1232-1247.
- (2000), “Eessor de la production et gains de productivité agricole dans une région méditerranéenne au XIXe siècle”, *Histoire&Mesure*, XV, 3/4, pp. 217-232.
- (2004a), “Economía campesina y mercado. El caso de las huertas del Segura en los siglos XIX y XX”, VICEDO, E. (ed), *Fires, mercats i món rural*, Lleida, Institut d’Estudis Ilerdencs, pp. 14-42.
- (2004b), “El mercado de factores en la agricultura murciana durante el siglo XIX”, *Investigaciones de Historia Económica*, 2, pp. 39-75.
- y LEMEUNIER, G. (1984), *El proceso de modernización en la región murciana, ss. XVI-XIX*, Murcia, Editora Regional.
- y PÉREZ DE PERCEVAL, M. A., (2004), “El mercado de la tierra en Murcia, 1836-1862”, *Revista de Historia Agraria*, 32, pp.59-88.
- y MARTÍNEZ CARRIÓN, J. M. (2001), “Murcia. Crecimiento en un medio económico difícil”, GERMAN, L., LLOPIS, E., MALUQUER, J. y ZAPATA, S. (eds), *Historia Económica regional de España, siglos XIX y XX*, Barcelona, Crítica, pp. 413-429.

- PONS, A. y SERNA, J. (1992), *La ciudad extensa. La burguesía comercial-financiera en la Valencia de mediados del XIX*, Valencia, Diputación de Valencia.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (1999) “El sector exterior durante el siglo XIX”, ANES, G. (ed.), *Historia Económica de España. Siglos XIX y XX*, Barcelona, Galaxia Gutenberg.
- ROMÁN CERVANTES, C. y MAESTRE DE SAN JUAN, F. (1996), “Estrategia empresarial y actividad mercantil de la burguesía catalana en la ciudad de Cartagena, 1790-1890”, PÉREZ PICAZO, M.T, SEGURA, A. y LLORENS, L., *Els catalans a Espanya, 1760-1914*, Universitat de Barcelona y Generalitat de Catalunya, pp. 445-455.
- SÁNCHEZ PICÓN, A. (1992), *La integración de la minería almeriense en el mercado mundial (1778-1939). Cambios económicos y negocios de exportación*, Almería, Instituto de Estudios Almerienses.
- (2005), “Un imposible capitalismo. Empresas, tradiciones organizativas y marco institucional en al minería del plomo española del siglo XIX”, *Revista de Historia Industrial*, 29, pp. 13-55.
- TORRAS, J. (1995), “Redes comerciales y auge textil en la España del siglo XVIII” BERG, M. (ed.), *Mercados y manufacturas en Europa, Barcelona*, Crítica, pp. 111-132.
- TORRES, E. (1993), “Estrategia y estructura del grupo industrial Sota y Aznar. Un análisis de coste de transacción”, VELARDE, J., GARCÍA DEGADO, J. L. y PEDREÑO, A. (dirs):, *Empresas y empresarios españoles en la encrucijada de los noventa. VII Jornadas de Alicante sobre Economía Española*, Madrid, Civitas, pp. 71-105.
- (1995), “EL empresario”, GARCÍA DELGADO, J.L. (DIR), *Lecciones de Economía española*, Madrid, Civitas (2ª edición)
- (1997), “Funciones empresariales y desarrollo económico”, LÓPEZ, S. y VALADALISO, J. Mª. (eds), *¿Qué inventen ellos? Tecnología, empresa y cambio económico en la España contemporánea*, Madrid, Alianza, pp. 53-83.
- y PUIG, N. (1994). “Panorama general de la historia empresarial en España”, NÚÑEZ, G. y SEGRETTO, L. (eds), *Introducción a la historia de la empresa en España*, Madrid, Abacus, pp. 39-65.
- TORTELLA, G. (1993), “Comentarios a las reflexiones sobre la historia empresarial del profesor Valdaliso”, *Revista de Historia Económica*, XI, 3, pp.623-26.
- VALDALISO, J. Mª. (1993), “Algunas reflexiones sobre la Historia empresarial y su desarrollo en España”, *Revista de Historia Económica*, XI, 2, pp. 417-435.
- (1999), “Orígenes y desarrollo de la historia empresarial en España”, *Príncipe de Viana. Suplemento de Ciencias Sociales*, 17, pp. 91-117.
- (2004), “La competitividad internacional de las empresas españolas y sus factores condicionantes. Algunas reflexiones desde la historia empresarial”, *Revista de Historia Industrial*, 26, pp.. 13-54.
- (2006), “El factor empresarial y el desarrollo económico de España en los siglos XIX y XX: algunas reflexiones derivadas de la producción historiográfica”, BARCIELA, C., CHASTAG-

NERET, G. y ESCUDERO, A. (eds): *La Historia Económica en España y Francia. (siglos XIX y XX)*, Madrid, Universidad de Alicante y Casa de Velázquez, pp. 235-286.

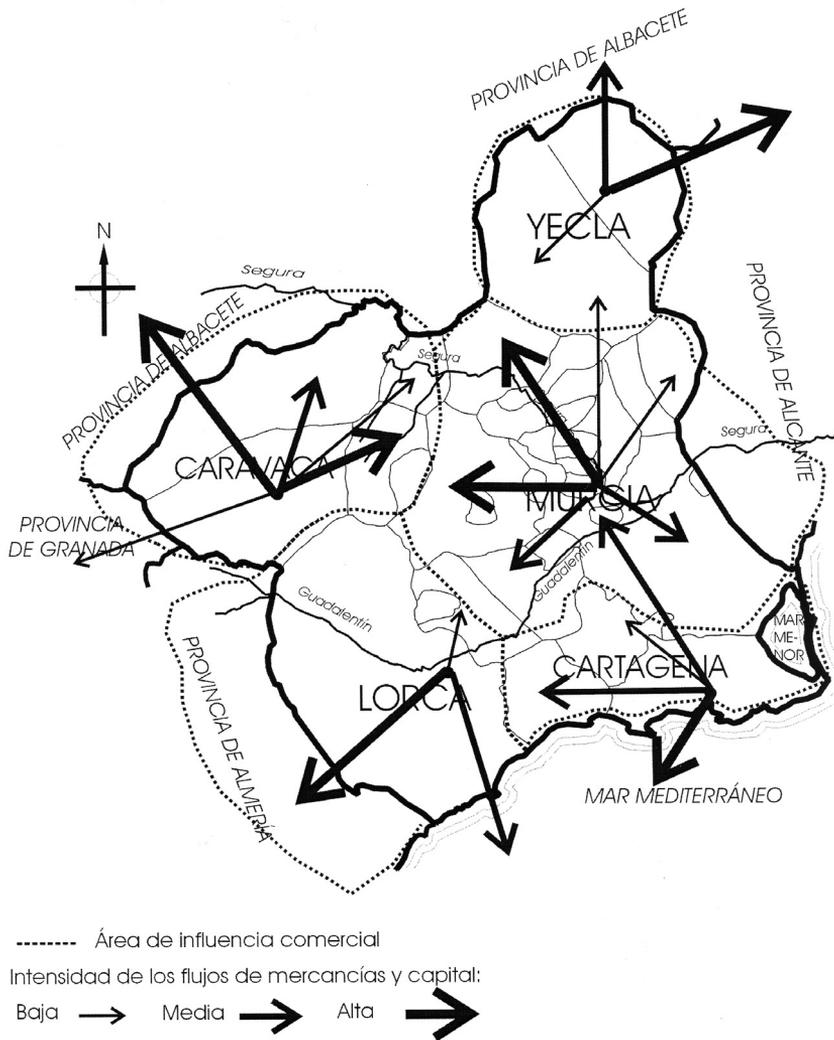
VALDALISO, J. M<sup>a</sup>. y LÓPEZ, S. (2000a), *Historia Económica de la empresa*, Barcelona, Crítica.

— (2000 b), “The Microfoundations of Competitiveness of Nations. An Evolutionary Approach for Business History”, SLAVEN, T. (ed), *Business History. Theory and Practice*, Glasgow, Centre for Business History in Scotland

## APÉNDICE

MAPA 1

ÁREAS COMERCIALES DE LA REGIÓN DE MURCIA, SIGLO XIX



**CUADRO II**

**LA PRIMERA GENERACIÓN DE COMERCIANTES-NEGOCIANTES, 1810/1820/1850-1860. CUANTÍA Y COMPOSICIÓN DE SU FORTUNA (EN % DEL TOTAL)**

Nombres	CUANTÍA		BIENES					BIENES MUEBLES				
	INVENTARIO	FECHAS	RAÍCES	Géneros	Crédito	Industria	Minería	Rentas	Estado			
Tomás Amatller	(1.875.220)	1855	42,7	---	21,9	---	35,4	---	---			
Tomás Albaladejo	1.668.446	1848	24,6	10,4	25,5	---	33,3	6,2	---			
Damián Almansa	2.818.308	1855	43,6	21,7	18,3	---	13,2	3,2	---			
Bofarull, Dorda y Cía	(1.623.724)	1857	40,1	16,3	30,2	---	13,2	---	---			
Vda de Juan Borja e Hijos	3.055.059	1849	51,6	18,00	24,5	3,28	1,54	---	---			
Bosch y Cía	(5.235.870)	1860	10,3	21,5	20,9	21,2	26,1	---	---			
Agustín Braco	1.657.670	1848	49,3	15,3	30,2	---	5,2	---	---			
Breis y Picó	(3.450.201)	1855	17,4	20,2	22,5	6,3	27,4	6,2	---			
Andrés Brugarolas Hermanos y Cía	2.591.251	1843	20,6	31,9	35,5	8,1	1,8	2,1	---			
Francisco Caquía	5.459.741	1862	34,4	22,1	19,1	2,0	15,7	6,7	---			
Angel Corotto	1.740.547	1844	29,7	21,3	13,6	7,2	28,2	---	---			
Rafael Chapuli	3.472.800	1849	30,9	28,3	26,7	3,2	6,9	4,2	---			
Trifón D'Estoup	4.869.867	1850	39,4	21,4	17,55	10,2	7,4	4,1	---			
Pedro García Parra	1.222.313	1854	23,5	31,3	25,8	---	16,4	---	---			
José Guirao Baeza	5.365.204	1867	40,3	16,2	17,1	8,1	11,2	7,1	---			
Francisco Hilla Sistaach	1.548.624	1860	32,2	21,8	20,3	---	15,35	10,4	---			
Ceferino López Preve	2.049.760	1865	35,6	21,6	16,4	12,7	8,3	5,4	---			
Mención-Balasteros-Moyardo	4.320.521	1860	20,8	30,8	26,3	7,62	14,5	---	---			
Benito Perder	(3.321.765)	1860	23,2	21,2	12,3	14,2	28,7	6,9	---			
Antonio J. Romero	(7.432.721)	1868	28,7	16,9	10,2	12,2	20,6	2,4	---			
Sebastián y Víctor Servet e Hijos	6.643.321	1861	15,7	24,8	23,9	15	20,6	---	---			
Vda e Hijos Angel Valarino	(6.521.112)											
Lino Torres	2.405.840	1868	51,5	21,2	11,2	9,5	6,6	---	---			

Fuentes: T. Amatller. Reconstrucción muy aproximativa a partir del patrimonio heredado por su hijo T. Amatller Puigbó, AHPM, Esc. A. González, P. 6431. T. Albaladejo, AHPM, Liquidación sociedad con J. López Canales, Esc. A. Navarro, P. 4750, 1848; D. Almansa, AHPM, inventario PM, Esc. A. Navarro, P.4973, 1848; Bofarull, Dorda y Cía, AHPM, Escritura formación nueva sociedad, Esc. Bernardino Alcaraz, P.6.259, 1857; V. de Borja e Hijos, AHML, inventario PM, Esc. A.A. Méndez, P. 1994, 1849; Bosch y Cía, AHPM, Inventarios anuales empresa, Esc. J.de la Cierva, P. 10068, 1860; Agustín Braco, AHPM, inventario PM, Esc. Deogracias Serrano, P. 4973, 1848; Breis y Picó, AHPM, Inventarios anuales empresa, Esc. M. Cano Cordero, P. 5111, 1855; J. Brugarolas, AHPM, inventario disolución empresa, Esc. R. Gaya y Ansaldo, P.4538, 1843; F. Caquía, AHPM, inventario PM, Esc. Santiago Acuña, P.2152, 1862; A. Corotto, AHML, inventario PM, Esc. A. Martínez Martí, P. 1678, 1844; R. Chapuli, AHPM, inventario PM, Esc. A. Navarro, P. 4470, 1850; T. D'Estoup, AHPM, inventario PM, Esc. J. de Santo Domingo, P. 4850, 1845; P.Gracia Parra, AHPM, inventario PM, Esc. A. Tormo, P.3224, 1854; J. Guirao Baeza, AHPM, inventario PM, Esc. J. de la Cierva, P. 10000, 1867; F. Hilla, AHPM, inventario PM, Esc. Deogracias Serrano, P. 67799, 1867; C. López Preve, AHPM, inventario PM, Esc. R. Gaya y Ansaldo, P.10101, 1865-t. II; Mención-Balasteros Moyardo, AHML, inventario disolución sociedad, A.-A. Méndez, P.2280, 1860; B. Perier, AHML, Escritura liquidación bienes por quiebra, Esc. A.A. Méndez, P.2117, 1854; A. J. Romero, AHML, inventario de bienes presentado a la Junta de Acreedores, Esc. J. Pérez de Tudela, P. 2420, 1868; Seb. y Víctor Server e Hijos, AHPM, inventario PM, Esc. J. de la Cierva, P. 10068, 1858; L. Torres, AHPM, inventario PM, Gaya y Ansaldo, P. 10106, 1865.

**CUADRO III**  
LA SEGUNDA GENERACIÓN DE COMERCIANTES-NEGOCIANTES, 1860/70-1880/90

Nombres	Cuantía	Fecha	Bienes raíces		Comercio	Crédito	Bienes Muebles			Otros	
			Industrias	Minería			Industrias	Minería	Contratas		
José Casalins	(6.342.145)	1881	18,3		6,4	52,4	8,1		6,2	5,2	1,3
Juan Antonio Dimas	5.003.235	1893	15,6		---	63,4	---		5,8	---	15,2
Bofarull-Dorda y Cía	(6..987.945)	(1880)	19,0		20	30	---		20	11	---
Breis y Picó	(7..567.138)	(1882)	17,0		19	33	---		19	12	---
Bosch Hermanos	(6.543.098)	(1884)	16,0		18	34	---		21	11	---
Tomás Erades	2.836.220	1887	18,9		19,5	39,6	4,3		6,8	5,7	5,2
Evaristo Llanos Ragué	1.956.305	1889	23,6		31,8	10,7	3,2		9,5	15,5	5,7
Marín Baldo, Tío y Sobrino	(2.346.987)	1868	19,9		31,3	26,1	9,3		9,4	7,3	6,7
Felipe Martínez Iglesias	3.642.260	1883	27,4		27,2	21,5	10,1		8,3	4,5	1,2
Pedro Martínez Ureta	2.628.576	1884	10,1		15,5	43,6	10,7		7,4	5,3	4,6
Francisco Nolla	(4.216.617)	1876	12,2		11,4	47,9	11,3		8,7	3,9	4,6
José Ruiz Rubio	2.120.403	1884	20,1		23,7	15,9	17,6		7,2	9,8	5,3
Eleuterio Peñafiel	(8.342.110)	1883	9,9		6,3	48,2	14,8		9,7	---	7,5
Sebastián Servet III	2.259.060	1878	24,4		39,5	7,6	9,8		15,4	---	3,3
Roca Hermanos	(3.411.356)	1877	12,5		44,2	2,3	9,9		28,4	---	2,8
Tomás Seyquer	2.713.900	1881	17,1		39,4	23,1	5,6		8,3	---	6,5
Tomás Valarino	(8.548.562)										

Fuentes: J. Casalins, AHPM, Balances anuales empresa, M. Cano Cordero, P.5754, 1881; J.A. Dimas, AHML, Balances anuales empresa, Esc. M. Alcázar Puche, P.2066, 1893; Bofarull, Dorda y Cía, AHPM, Balances anuales empresa, Esc. J. de la Cierva, P. 10969, 1880; Breis y Picó, AHPM, Balances anuales empresa, M. Cano Cordero, 1884 (sin clasificar); Bosch Hermanos, AHPM, Balances anuales empresa, J. de la Cierva, P. 10996, 1884-t. 2 y 3; T. Erades, AHPM, inventario PM, Esc. J. de la Cierva, P.11164, 1887; E. Llanos, AHPM, Esc. P. Manresa, Calatayud, 11675; Marín Baldo, Tío y Sobrino, AHPM, Escritura constitución Sociedad, Esc. J. de la Cierva, P. 10053, 1865; F. Martínez Iglesias, AHPM, inventario PM, Esc. M. Sánchez Alguacil, P., 1883; P. Martínez Ureta, AHPM, Esc. J. de la Cierva, P. 10996, 1884; Francisco Nolla, AHPM, Balance anual empresa, Esc. J. de la Cierva, P. 10070, 1866; J. Ruiz Rubio, AHPM, inventario PM, Esc. J. de la Cierva, P.10055, 1876; E. Peñafiel, AHPM, Balance anual de la empresa, Esc. Juan de la Cierva, P. 10991, 1883; Seb. Servet III, AHPM, inventario PM, Esc. J. de la Cierva, P. 10068, 1868; Roca Hermanos, AHPM, Balance anual empresa, Esc. M. Cano Cordero, P.5190, 1877; T. Seyquer, AHPM, inventario PM, Esc. J. de la Cierva, P. 10981, 1881.

### **Lista de abreviaturas empleadas**

AGS:	Archivo General de Simancas
AHBE:	Archivo Histórico del Banco de España
AHN:	Archivo Histórico Nacional
AHPM:	Archivo Histórico Provincial de Murcia
AHML:	Archivo Histórico Municipal de Lorca
AMM:	Archivo Municipal de Murcia
PM:	Post Mortem (Inventario)
Esc.:	Escribano y P., Protocolo



***Breaking off, adaptation and “rutines” in the Murcia firms in the period of capitalism consolidation. 1780-1880/90***

ABSTRACT

*The paper offers a case study. It analyzes a quantitatively important entrepreneurial group, working in Murcia in the XIXth century, and of the firms their members constituted. Entrepreneurs and firms are the focus of this work, which includes an introduction to present the main aspects of the regional economy affecting their strategies. The core of this analysis consist on the contribution of the mentioned economic agents, to the process of formation of a capitalist market. The influence of the regional background and social conditions has been stressed as, a more important explicative capacity than the “business spirit” stereotype.*

KEY WORDS: Firms, Murcia, Capitalist Market, XIXth Century.



***Ruptura, adaptación y “rutinas” en la empresa murciana durante la consolidación del capitalismo, 1780-1880/90***

RESUMEN

*El artículo presenta un estudio de caso. Se trata del análisis de un colectivo empresarial numéricamente importante, cuya actuación se desenvuelve en la región de Murcia a lo largo del siglo XIX, y de las empresas construidas por sus miembros. Ambos, empresas y empresarios, son los protagonistas de los dos apartados en que se divide el trabajo, precedidos de una breve introducción en la que se presentan aquellos rasgos de la economía regional que tuvieron mayor influencia en las estrategias desplegadas. El núcleo de la exposición consiste en la contribución de dichos agentes económicos al proceso de formación de un mercado capitalista y las iniciativas desplegadas con tal fin. Se ha hecho hincapié en la influencia que ejercieron sobre las mismas las condiciones ambientales y sociales de la región que, en opinión del autor, tienen mayor capacidad explicativa que el tópico del “espíritu empresarial”.*

PALABRAS CLAVE: Empresas, Murcia, Mercado Capitalista, Siglo XIX.

