

Alarcia Ortiz, G. (1975) "Una solución integrada para los problemas de transmisión de datos", Sesión V. 31 - A3/03, Actas del 3º Congreso Nacional de Informática y Automática, (29-31 de octubre de 1975), Madrid, AEIA / Comité Español de la IFAC.

Alonso Ríos, C. y Erroteta, P. (1982), *Auge y caída del imperio ITT en España*. Madrid, Editorial Popular.

Alonso Segura, C. (1982). "En busca del tiempo perdido", *CHIP*, núm. 16, jul.-ago., pp. 25-26.

Arroyo, L. (1985). *La vida en un chip*, Madrid, Espasa-Calpe.

Buesa, M. (1989). "Los servicios de telecomunicación en España", *Revista de Economía*, núm. 2, pp. 80-84.

Buesa, M. y Molero, J. (1989): *Innovación Industrial y dependencia tecnológica en España*, Madrid, Eudema Universidad.

Cordero, L. (1979). "Telemática y sus aplicaciones futuras", *INFORPRIM 79*, (Área Técnica Tema 2. Telemática, Teleproceso, Redes de transmisión de datos), (21-23 de noviembre), Madrid, SIMO/CCIM/CITENA.

CTNE (1983). *IBERPAC, La Red Pública Española de Transmisión de Datos*, Madrid, CTNE.

CTNE (1984). *Los Servicios Telemáticos*, Madrid, CTNE.

Dosi, G. (1984), *Technical Change and Industrial Transformation*. London, Macmillan Press.

Heilbroner, R.L. (1978). "¿Hacen historia las máquinas?", en Kranzberg y Davenport (eds.), pp. 27-40.

ITP (1975). *Estudio de viabilidad (Informe general)*, (documento de trabajo de uso interno), Madrid, ITP.

Kaplinsky (1984), *Automation: The Technology and Society*. London, Logman.

Kranzberg, M. y Davenport, W.H. (eds.) (1978). *Tecnología y Cultura. Una antología*, Barcelona, Editorial Gustavo Gili.

ANÁLISIS DE LA EMPRESA COMERCIAL TRADICIONAL

Bensi & Merizano de Barcelona (1724-1750)

Joan Carles Malné Altés
Universidad de A Coruña

Creemos que no se puede entender el crecimiento económico catalán del siglo XVIII sin tener presente el papel que jugó la empresa comercial tradicional en su seno. Como unidad operativa centralizada realizó funciones económicas múltiples. En este sentido las casas de comercio eran la antítesis de la especialización, incluso en el ámbito de la circulación de bienes y servicios.¹

Estas empresas estaban constituidas ordinariamente por una sociedad de personas, se organizaban en torno a una oficina única dirigida corrientemente por un gerente societario (administrador) que centralizaba los procesos de información y las estrategias económicas. El plan contable en el plano interno y la red de corresponsales en el externo articulaban el sistema de información y actuación básico. Este último aspecto está muy vinculado a la clave del funcionamiento de la empresa tradicional a finales del Antiguo Régimen: la reciprocidad entre correspondientes. En el terreno de las estrategias empresariales el principal papel lo desempeñaron los círculos de influencias, ligados a los recursos familiares y al crédito personal de los socios en la comunidad mercantil.²

1. P. Vilar trató magistralmente estas cuestiones destacando el papel que la botiga, la barca y la companya desempeñaron en la estructura del capital comercial y en los mecanismos del beneficio mercantil en la Cataluña del siglo XVIII (p. Vilar (1986), vol IV, 155-474). Esta preocupación por la organización y la financiación de la empresa mercantil tradicional ha contado en el caso español con varios autores que en sus estudios sobre casas de comercio y banca se han aproximado a estos temas. Los trabajos de R. Carande sobre los banqueros de Carlos V y los de H. Lapeyre sobre los Ruiz se ocupan del tema [Carande (1965-1967), Lapeyre (1955)]. Reflexiones semejantes contienen algunas monografías más recientes sobre compañías y familias que actuaron en el mundo del comercio y de la banca principalmente en el siglo XVIII y XIX. Citamos especialmente: R. Fernández (1983), vol. II, 3-131; M. Zybsberg (1982); M.A. Melón (1992); J.R. García (1987), (1989) y P. Tedde (1983). En el ámbito de la producción del arraigo que en otras historiografías tiene publicado en 1977 es una muestra del arraigo que en otras historiografías tiene la historia de la empresa; en él ya se realizó una síntesis sobre los procesos tradicionales en la producción y la distribución [Chandler (1987), 29-121].

2. Estos aspectos en relación a las casas de comercio barcelonesas, especialmente la compañía Bensi & Merizano, han sido tratados en J.C. Malné (1992), 115-155. (Véase Esquema I).

Lavandera, L. (1979). "Arquitectura, protocolos y prestaciones de la Red Española de Transmisión de Datos RETD", *CIL 79 Convención Informática Latina*, (5-7 julio), Barcelona, Boixareu Editores.

Little, D.J. (1979), "Twenty Years of Turmoil: ITT, The State Department, and Spain, 1924-1944", *Business History Review*, vol. LIII, núm. 4, pp. 449-472.

Martín Palacín, J.L. (1990). "El plan de Telecomunicaciones, un instrumento de clarificación", *Nuevo Siglo*, núm. 13, jul.-ago., pp. 8-9.

Piore, M.J. y Sabel, C.F. (1990). *La segunda ruptura industrial*, Madrid, Alianza Editorial.

Plaza, C. (1989). "La Compañía Telefónica", *Papeles de Economía Española*, núm. 38, pp. 390-408.

Prieto, M.J. (1989). "Edificios Inteligentes, la clave está en las comunicaciones", *Nuevo Siglo*, núm. 7, ene.-may., pp. 133-146.

Pulg Quesada, J. (1981). "TESYS-5 Sistema Multiprocesador para Conmutación de Datos", *CIL 81 Convención Informática Latina*, Barcelona, Boixareu Editores, pp. 684-694.

Solana, L. (1988). "La estrategia internacional de Telefónica de cara a los años noventa", *Nuevo Siglo*, núm. 3, may.-jun., pp. 5-12.

Standard Eléctrica (1966). *Standard Eléctrica S.A. La primera empresa española de telecomunicación*, Madrid, Standard Eléctrica S.A. Dpto. de Relaciones Públicas.

Su actividad se ubicaba en el ámbito de la distribución. Es el caso de muchas casas de comercio catalanas que actuaron en campos muy diversos. De este modo la empresa comercial -inversora en el tráfico, pero también como empresa de servicios mercantiles y financieros en su sentido más amplio- se convierte en el nexo imprescindible entre los diferentes sectores económicos. Quizá el aspecto menos conocido de estas compañías sea su contribución a la articulación del sistema de pagos.³ El caso de Bensi & Merizano es paradigmático: no se trata de una especialización en sentido estricto, sino que arranca de su propia actividad comercial que le conduce a participar en operaciones financieras de muy diverso tipo. Esta oferta se desarrollaba en un marco dominado por la autonomía del crédito -basado en el ahorro privado que canalizan las compañías de personas- y la demanda de medios de pago, cuya oferta articulaban los propios agentes mercantiles en un mercado muy desagregado.

No obstante, el objeto de estas páginas se centra en los aspectos relativos a la estructura financiera de las empresas comerciales setecentistas, especialmente durante la primera mitad del siglo. Queremos efectuar algunas reflexiones que compensen en parte la escasa atención dedicada a la dinámica interna y a la financiación de la empresa tradicional en el ámbito hispano. El hilo conductor lo va a constituir el análisis de Bensi & Merizano, una empresa tipológicamente muy representativa de la gran mayoría de las compañías comerciales del setecientos catalán, caracterizadas por la debilidad de sus capitales y la atomización de sus inversiones.⁴

3. Esta laguna es especialmente notable en el siglo XVIII, se conoce poco la actuación de estos «mercaderes banqueros» setecentistas que son el antecedente más inmediato de aquellos comerciantes banqueros que quedan reflejados en la categoría fiscal establecida en la Tarifa 2ª de la Contribución Industrial y de Comercio a partir del Decreto de 20 de marzo de 1870. Desde nuestro punto de vista, los comerciantes-banqueros declamonícos están en la tradición de muchos comerciantes setecentistas que entre sus actividades mercantiles realizaban el cambio y giro, los seguros y operaciones de crédito varias [J.C. Malné (1992), 392-396; M.A. Melón (1992), 131-135]. Por otro lado, este tema ha sido considerablemente tratado en otros países, un ejemplo reciente: L. Neal (1990).

4. Vilar (1974), 16. Teniendo en cuenta que el negocio de la compañía se desarrolla en la primera mitad del siglo, cuando la actividad mercantil catalana no ha alcanzado su máximo vigor, cabe destacar que su tipología inversora y volumen de negocio son homologables al de otras empresas conocidas (continúa...)

Criticaremos brevemente los condicionantes analíticos impuestos por nuestros fuentes.³ En este sentido las contabilidades catalanas están marcadas por la desagregación de la inversión mercantil. En la primera mitad del siglo XVIII perdura un sistema contable organizado en torno a la cuenta corriente que se adaptaba muy bien a las necesidades de los comisionistas, pues primaba el saldo como parámetro económicamente significativo de las relaciones con clientes y corresponsales.⁴ Una consecuencia inmediata de esta circunstancia es la existencia en algunos casos de una contabilización fuera del mayor; es decir, ciertas cuentas no cargan o abonan la réplica de determinados asientos en una cuenta del propio mayor, sino fuera de él, en libros auxiliares que muchas veces no se conservan. Así sucede con los costes salariales del escritorio de comercio, los gastos generales, los beneficios repartidos, las reservas, etc. Incluso en algunos casos, cuentas como la de caja no se registra en el mayor (por ejemplo, la compañía Bensi & Merizano). Finalmente, es muy común que los libros contables computen negocios cuya gestión y realización no está muy definida, en el sentido de si corren por cuenta de la sociedad o de alguno de sus socios.

En suma, el carácter abierto de este tipo de empresas dificulta enormemente la realización de un balance fiable. Su configuración es un fiel reflejo de la actividad desarrollada y del papel que jugaron en el sistema económico catalán en el tránsito a una economía que se industrializaba. En consecuencia, los recursos analíticos de estos mayores no es que sean débiles, sino que se adecuan mucho más a valoraciones de carácter dinámico

4. (...) continuación) como la casa Alegre o Armengol Gener y Cia. en sus primeros años de actuación [J.C. Maixé (1992), 157-163]

5. Básicamente hemos trabajado este punto de vista con el fondo comercial del Archivo Histórico Municipal de Barcelona (AHMB), especialmente los libros mayores de los Duran-Llorts (1699-1722), A. Gener y Cia. desde mediados de siglo en adelante y los de Adam, Lacoste y Cia y Huguet y Dupré para finales de siglo (AHMB, FC, A.195, 197, 199, 213; A.1-3; B.218; B.158-160, A.186, A.523). Además, Biblioteca del Mas Mayans, Vilassar de Dalt (BMV), Fondo Bensi-Olmera (FBO).

6. No deben confundirse con las cuentas corrientes bancarias, pues su objeto no es el crédito. Como cuentas mixtas son el paradigma del sistema contable de esta época porque mezclan indistintamente elementos del activo y pasivo, en la medida que los asientos registrarán sin distinción diversos conceptos contables [J.C. Maixé (1992), 133-134]

ro.⁸ En ningún momento se deduce de la contabilidad de la firma la existencia de bienes inmuebles pertenecientes a la sociedad como tal. El escritorio de comercio que inicialmente se ubicaba en la calle de Viladecols y más tarde pasó a la mercantil calle de la Mercé, junto a la muralla de mar de Barcelona, no es propiedad de la compañía ni de la familia Bensi.⁹ En cuanto al mobiliario del mismo, los enseres en el almacén y en la marina, desconocemos su valor. Es evidente que existían, pero nunca se contabilizó este valor en el mayor. Estos aspectos entran dentro de la indefinición del patrimonio antes mencionada, típica en estas compañías. Por tanto, lo que en terminología contable se denomina movilizad material nos resulta absolutamente desconocido. Otra cuestión es saber si esta parte del activo es relevante en el funcionamiento de la compañía. A ello nos referiremos más adelante.

El segundo bloque del activo, el movilizad inmaterial, merece alguna reflexión, sin duda mas teórica que práctica. Nos referimos al llamado actualmente fondo de comercio. Bien es verdad que arranca de la legislación francesa posterior a 1872 referente a los derechos por transmisión de bienes y que, por tanto, no tiene ninguna vigencia en el siglo XVIII.¹⁰ Sin embargo, queremos extrapolar el concepto pues aparece muy ligado al establecimiento de comercio.

En efecto, surge ante la necesidad de valorar el activo primitivo de la empresa. Evaluaba la buena gestión del administrador y la propia trayectoria de la empresa. En conjunto incluye una serie de elementos incorpóreos como son la clientela, la razón social o el patronímico familiar, los privilegios de carácter monopolístico por concesión real, municipal, estamental, etc. En este sentido destacábamos al comienzo de este artículo las ventajas comparativas que estas empresas tradicionales de carácter familiar presentaban a causa de su trayectoria mercantil

que estático. A partir de 1750 la situación es muy diferente, la diversificación de los negocios y el volumen de los mismos exige un mayor desglose de la información y, por tanto, una distribución de las cuentas económicamente más precisa.⁷

Concretaremos estas limitaciones en las páginas siguientes. La piedra de toque de nuestro análisis radica en las peculiaridades del activo y del pasivo de estas casas.

Activo y pasivo de las empresas comerciales: debilidad del capital y peso de los activos circulantes

Bensi & Merizano es sin duda una empresa comercial típica. En el marco que hemos dibujado podemos caracterizar conceptualmente su activo y su pasivo. Desgraciadamente, su valoración resultará algo más delicado.

En el caso que nos ocupa, entre los elementos del activo situáramos los bienes y créditos de la sociedad: lo cual significa contabilizar todos los bienes muebles e inmuebles pertenecientes a la compañía, los productos comerciales de su cuenta y riesgo o la parte de los mismos que le correspondan en participación con terceros, junto a las sumas que le son adeudadas por sus clientes y corresponsales más todas aquellas que tiene en depósito y le son propias. Por su parte, el pasivo estaría constituido por las deudas y obligaciones de la sociedad. Representa el conjunto de los capitales utilizados en la misma: capital propio, reservas, cantidades a cuenta nueva si hay beneficios, empréstitos y deudas. Admitiendo las salvedades necesarias debidas a la indefinición patrimonial de las compañías de personas.

La constitución inicial del capital de la compañía ya nos da una idea de la caracterización de los activos: se pone a fondo de capital el valor de las mercancías en almacén expectantes a los herederos de Rafael Bensi y el saldo entre los deudores y acreedores del mismo, en total 1.965 libras, 11 sueldos, 1 dine-

7. La primera muestra documental significativa nos la proporcionan los libros de Armengol Gener y Cia. a partir de 1747 (AHMB, FC, A.1-3).

y a la fiducia de su actividad en la comunidad de negociantes. Una muestra muy ilustrativa de este fenómeno fue la pervivencia secular de la red de corresponsales de Bensi & Merizano, sin duda alguna patrimonio de la empresa.

Aunque el fondo de comercio no se incluía, ni se incluye en el activo (excepto cuando se trata de una operación de compra de una sociedad),¹¹ conceptualmente tiene su importancia, pues justifica teóricamente el funcionamiento de unas compañías con fondos de capital francamente escasos. Hay otros aspectos que permiten la debilidad de los capitales iniciales, como el carácter circulante de muchos activos, pero el fondo de comercio tal como lo hemos definido es una asunto a considerar. Sin embargo, nada más lejos de nuestra intención que valorarlo: sería un anacronismo. No obstante, creemos que matiza desde el punto de vista analítico la importancia de ciertos elementos económicos que no mensurables que inciden en la estabilidad de estas empresas.

El inmovilizado financiero constituiría el tercer apartado del activo de la compañía. No nos consta la pertenencia a la sociedad de acciones o derechos sobre otras sociedades. Un caso típico sería, años después, la propiedad por parte de Pedro Bensi de acciones de la Compañía de Barcelona. Sin embargo, dicha propiedad fue a título personal. El único caso que podríamos incluir en relación a la sociedad sería el dieciseisavo que la compañía como tal interesó en el pinque que patroneaba el catalán Josep Segarra. Al menos, eso cabe deducir de la cuenta de pérdidas y ganancias que registran unos ingresos de 200 l., 12 s., 6 d. por este concepto entre 1743 y 1745 (Cuadro II).

Desde nuestro punto de vista, éste sería uno de los ejemplos típicos de participación en otras empresas por parte del capital mercantil barcelonés. Hemos detectado casos semejantes en las contabilidades de la casa Duran a principios de siglo. Aunque no nos cansaremos de repetir que siempre nos queda la duda, por mucho que estos dividendos se registren en las contabilidades

11. Caso que no afecta a las sociedades colectivas setecentistas pues, aun suponiendo que dicha legislación hubiera estado vigente en la época, las participaciones de capital no podían transferirse ni cederse (a diferencia de las acciones).

8. Archivo Histórico de Protocolos de Barcelona (AHPB), A. Comellas (mayor), 1^{er} manual, fs 94 y ss.

9. En el primer caso el inmueble pertenecía a Don Ramón Falguera (BMV, FBO, M.1.130) y en el segundo se trataba de una finca propiedad del Convento de la Mercé (BMV, FBO, Cartapacio n.º 1).

10. R. R. Uria (1972), 79-88.

sociales, sobre la titularidad real de estas participaciones. Finalmente, tampoco descubrimos en ninguna cuenta el registro del capital invertido sino solamente el importe del dividendo en pérdidas y ganancias. Por tanto, aquí tenemos otro dato significativo en relación a la elaboración del activo por parte de la propia compañía y a las dificultades intrínsecas para su reconstrucción.

Los restantes apartados del activo son realmente significativos en las compañías comerciales: globalmente caracterizan el activo circulante. En primer lugar nos referimos a las existencias, por tanto a los productos que son titularidad de la compañía. Evidentemente, éstos no comprenden la totalidad de las mercancías con las cuales opera, ya que una buena parte del negocio comercial barcelonés es puramente de gestión.¹² La pérdida de libros auxiliares como los libros de almacén, o más específicamente los libros de compras y ventas y de facturación de mercancías, dificulta enormemente el conocimiento del valor de las mercancías en manos de las sociedades en un momento determinado. Por tanto, de nuevo hemos de limitarnos a los flujos por cuenta corriente.

Por esta razón cobran especial relevancia los deudores por operaciones de tráfico comercial. Estas operaciones afectarían a corresponsales, clientes y al conjunto de los efectos a cobrar. Todo ello consecuencia del tráfico de mercancías. No obstante, conociendo la imbricación del negocio comercial y el financiero en la actividad de estas empresas, consideramos como un componente específico del activo circulante las operaciones de naturaleza financiera. De este tenor son los diversos préstamos concedidos por la casa barcelonesa: incluiríamos los cambios marítimos y las parts de diners, con la salvedad de que formalmente los primeros son préstamos y los segundos inversiones de capital. Por idénticas razones añadiríamos los seguros marítimos.

Finalmente el activo circulante que constituye el componente de la liquidez inmediata de la compañía es el numerario en caja o bien sus depósitos en manos de corresponsales o terceros.

12. J.C. Malixé (1992), 179, 194, 253.

1) Activos circulantes y fondo de maniobra en la empresa comercial tradicional

Creemos que tenemos suficientes argumentos para considerar que la característica más notable del patrimonio mercantil, al menos como se configura en la Barcelona setecentista, es el peso mayoritario que tiene en estas empresas el capital circulante.

En primer lugar hemos visto que la actividad de la empresa comercial se centra en el intercambio de bienes y servicios. Bajo esta premisa, la cuestión básica es: ¿cuál es el montante de sus recursos permanentes necesarios para poder llevar a cabo normalmente sus operaciones de naturaleza corriente? Indudablemente en términos contables nos estamos refiriendo a lo que hoy en día denominamos fondo de maniobra. Ahora bien, este fondo de maniobra en las empresas setecentistas tiene una composición muy característica, pues en la mayoría de ellas -por no decir todas- las inversiones permanentes (activos fijos) son bajísimas o no existen. Los inmuebles donde se ubican las dependencias del comercio no suelen ser propiedad de las compañías y tampoco se hipotecan como fondo de capital bienes raíces pertenecientes a los capitalistas. Otra cuestión es que por la responsabilidad ilimitada de los socios, en último extremo, éstos respondan con sus bienes propios ante los acreedores sociales.

Por tanto, vemos que en estas empresas la parte de los capitales permanentes afectados por los inmovilizados netos son mínimos. De ahí deducimos que el fondo de maniobra en las empresas que estamos tratando manifiesta la tendencia a coincidir con la financiación básica (fuentes de financiación propias y fuentes de financiación ajenas a largo plazo).

Ante la evidencia que en la empresa setecentista la financiación básica puede reducirse tanto como lo permita el ciclo de capital de explotación comercial, nuestro análisis se reduce a discutir la relación entre recursos permanentes y necesidades de explotación. El análisis que vamos a esbozar sobre el capital de explotación va a tener implicaciones directas sobre las consideraciones que hagamos posteriormente acerca de la problemática del capital en algunas compañías comerciales. La reproducción esquemática de los conceptos que venimos desarro-

Tenemos sobradas muestras de su importancia a partir de las especulaciones con moneda metálica y los arbitrajes mixtos en moneda y papel.¹³ Aunque al no existir una cuenta de caja, su cómputo se torna opaco en el sistema de cuenta corriente.

Este somero repaso nos permite caracterizar el activo de la firma que, en términos relativos, es el modelo de muchas empresas establecidas en la Cataluña setecentista. Antes de repasar el pasivo, creemos conveniente remarcar que el único elemento relevante del activo corresponde al denominado capital circulante. El resto, en la práctica de Bensi & Merizano, carece de importancia significativa; es más, su indefinición es consecuencia de que los únicos fondos invertidos en la empresa y por tanto sustentadores de su actividad proceden de los activos circulantes. Esto marca el ser económico de estas compañías y merecerá una reflexión más profunda.

En el pasivo hemos de considerar el conjunto de los capitales utilizados en la empresa. Junto al capital propio de la sociedad, deberíamos añadir cualquier fondo guardado por los titulares de la sociedad en previsión de posibles necesidades. Huelga decir que tales reservas -en caso de existir- no aparecen contabilizadas en los correspondientes asientos del mayor.¹⁴ Finalmente, las deudas monetarias, entendidas como obligaciones respecto de terceros, que normalmente en el trato de estas compañías eran exigibles a medio plazo.

Dado el peso que tiene el activo circulante en este tipo de empresas y su vinculación a los capitales propios, por lo menos en el caso de Bensi & Merizano, vamos a estudiar con más detalle ambos aspectos.

13. Operaciones realizadas en base a las transferencias en metálico especulando con el agio de la moneda en una determinada plaza y simultáneamente reembolsándose el importe mediante efectos sobre plazas que cotizen un cambio con beneficio, J.C. Malixé (1993).

14. En todo caso, en un hipotético balance los saldos resultantes podrían atribuirse a la agregación de los diferentes conceptos que no se asientan en el mayor.

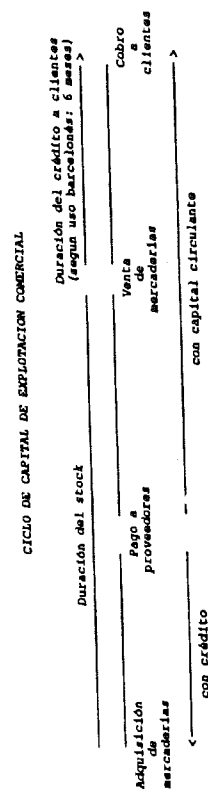
lloando sería la siguiente:

ACTIVO		PASIVO	
Activo circulante	Capital circulante mínimo	Capitales permanentes	
			

10
159

Si los capitales permanentes fuesen inferiores al capital circulante mínimo, la estructura financiera de la empresa sería defectuosa, ya que una parte del capital circulante se estaría financiando con créditos de funcionamiento o a corto plazo, lo cual no era habitual en el funcionamiento de estas empresas. Consecuentemente, aunque sea teóricamente podemos aproximarnos a la pieza clave del funcionamiento de muchas de las empresas catalanas del siglo XVIII.

Desde el punto de vista económico, el fondo de maniobra está constituido por activos sujetos a un proceso continuo de rotación. Podemos reflejar esquemáticamente el ciclo de circulación y financiación de una empresa del mismo estilo que Bensi & Merizano mediante el Gráfico de Pauwels para empresas comerciales:



Los ciclos se autorreproducen sucesivamente en el tiempo. La empresa comercial sólo ha de financiar los ciclos que en cada momento se desarrollen, de manera que para ahorrarse la mayor cantidad posible de fondos de financiación debe escalonar al máximo el comienzo de los diferentes ciclos. Mediante este escalonamiento se pueden ir reduciendo los fondos necesarios hasta alcanzar un valor medio de la inversión inferior al que sería necesario si se empezasen todos los ciclos simultáneamente.

Teóricamente el esquema anterior reproduce básicamente la

actividad comercial de la firma. Si dispusiéramos de los saldos acumulados en las diferentes cuentas de activo circulante, podríamos conocer el valor del capital circulante mínimo. La especial configuración del plan contable dificulta este tipo de cálculo, máxime si tenemos presente que las cuentas corrientes registran un sinfín de movimientos por cuenta ajena. Pero es precisamente la convergencia del negocio por cuenta ajena (que proporciona recursos ajenos) y el negocio por cuenta propia, ambos sometidos a los ritmos del ciclo de explotación del capital comercial, lo que activará el negocio de Bensi & Merizano.

2) La problemática del capital

La especificidad del capital en las compañías comerciales es un aspecto implícito en las cuestiones desarrolladas anteriormente. En el caso de Bensi & Merizano presenta notorios interrogantes. En primer lugar, no debe sorprendernos en absoluto el peso de los activos circulantes en muchas de estas empresas, pues el modelo del capital son los citados activos.

El segundo aspecto que plantea interrogantes en el caso de nuestra compañía es el carácter invariante del mismo. Entre 1724 y 1750 no se realiza ningún aumento de capital, pese a que el volumen de negocio de la compañía ha pasado de las 39.025 libras del primer año a las 316.265 aproximadamente de 1745, en conjunto un volumen de negocio de 3.037.350 libras. Crecimiento que corroboran los propios beneficios que crecen de 641 a 5.712 libras anuales sobre un valor agregado de 36.991 libras (Gráfico II y Cuadro II). Evidentemente estos datos exigen una reflexión.

Tanto la debilidad del fondo de capital como el hecho de que no aumente en un período de tiempo tan dilatado son fenómenos enraizados en la misma problemática. La primera consideración en este sentido procede de las condiciones intrínsecas del mismo: el capital como hemos visto está constituido por activos circulantes. Luego, se convierte en el único respaldo del capital circulante mínimo, ante la inexistencia de inmovilizados. Es decir, de una manera más legible, la estructura financiera de la compañía se reduce a los mínimos posibles: el capital respalda

vale la pena meditar sobre su significación. Apoyándonos en el estudio de R. Fernández, que desde el catastro caracteriza a los hombres del comercio y a las compañías barcelonesas, ubicamos a la casa Bensi en una posición intermedia entre la gran empresa de comercio (unas pocas en el vértice de la pirámide) y la base formada por un sinfín de empresas con un alcance más limitado.¹⁵ Desde nuestro punto de vista solamente estas empresas integrantes del vértice de la pirámide participaban de abundantes fondos de capital. Estamos pensando en los Duran, en los Andreu, Benages, Milans y Cía., y en pocos más. Esta es la gran diferencia entre la minoría que fundamentan su actividad en recursos propios y la mayoría que en la primera mitad del siglo XVIII intermedia en el sistema mercantil catalán. Precisamente el crecimiento paulatino de los tráficos permite una cómoda posición a medio camino entre la inversión propia y la ajena.

En este sentido el caso que estudiamos es representativo de las tendencias que se dan por debajo de la cúspide de la pirámide. Si acaso presenta como rasgos diferenciadores lo dilatado de su experiencia, pues la empresa -pese a la precariedad manifiesta de su capital- dura 26 años. Las razones de esa continuidad las conocemos. De hecho desde la primera mitad del XVII (Pedro Bensi y Gorgollón) hasta 1768 (muerte de Pedro Bensi y Mascaró) la actividad mercantil de las sucesivas firmas es un continuum: cambia la titularidad pero se mantienen las infraestructuras de funcionamiento. Por la información disponible esta continuidad sólo se dio en algunas empresas. El sistema que estamos dibujando era mucho más flexible; así, se crearon numerosas compañías al albur de las coyunturas propicias que se cerraban cuando fallecía uno de los socios o finalizaba la situación económica favorable. Las típicas alianzas mercantiles entre un mayorista y un botiguero, que con gran precisión describió P. Vilar, son una muestra de estas actuaciones.¹⁶

15. R. Fernández (1987).

16. El mismo Rafael Bensi pocas semanas antes de su muerte en 1723 había formado compañía con el botiguero Joan Aldetich de Barcelona.

el circulante mínimo. Con lo cual, en relación a la inversión propia de la compañía, ésta estará limitada, mas que por el propio capital, por el ciclo de capital de explotación que esquematizábamos anteriormente y, por tanto, por el período medio de maduración de la empresa. En suma, en muchas empresas el ahorro de recursos permanentes que permitía un aumento de la inversión se consigue a partir de una optimización de los ciclos de explotación comercial.

Este principio se incardina perfectamente en la práctica de la mayor parte de la empresas comerciales setecentistas. En efecto, el papel que la experiencia y el conocimiento de las técnicas del comercio juegan en la práctica económica de estos empresarios y administradores, se convierte en algo imprescindible para la subsistencia de estas casas de comercio. La habilidad para llevar los negocios no es sino un conocimiento profundo de los ritmos del ciclo de explotación. Este aspecto merece más atención pues viene afectado por la dinámica del sistema de pagos, al cual dedicaremos alguna reflexión en el próximo apartado. La problemática que estamos tratando responde también en su conjunto a otras características enraizadas en la estructura mercantil catalana: la debilidad de las iniciativas, caracterizadas como señaló sin lugar a dudas P. Vilar por una gran desagregación.

La segunda consideración procede del tipo de negocio que realiza la compañía: el elevado peso de la actividad por cuenta ajena. Esto permite una abundancia desmesurada de los fondos de rotación. Es decir, la compañía juega mayormente con recursos ajenos, los cuales inflan en función de los retardos del sistema de pagos las masas de capital movilizadas. De este modo se justifica el volumen de negocio, ya que en la mayoría de los casos la compañía no arriesga capitales propios al actuar como comisionista. En suma, no es contradictorio el desfase entre volumen de negocio y capital, dado que gran parte del negocio lo realiza la compañía por cuenta ajena.

Ahora bien, ¿deducimos que todas las compañías de comercio en el ámbito catalán presentaban una manifiesta debilidad de sus capitales? Evidentemente Bensi & Merizano es sólo un caso, pero

El sistema de pagos

La importancia del ciclo de explotación en algunas compañías catalanas crece ante la insuficiencia de sus capitales. Con mayor razón si en casos como el de Bensi & Merizano detectamos un progresivo crecimiento de su volumen de negocio (Gráfico I). En este contexto la evolución del sistema de pagos a lo largo del siglo va a contribuir satisfactoriamente al desarrollo de la actividad de estas empresas.

Sin extendernos excesivamente en el tema, diremos que la incorporación del mercado cambiario barcelonés a la red nacional, sobre todo desde finales de la década de los treinta, favorece enormemente el sistema de pagos de las compañías catalanas. Observamos una mayor disponibilidad de medios de pago en manos de los agentes barceloneses.¹⁷ Desde el punto de vista microeconómico hay una disminución progresiva de los saldos medios por cuenta corriente, consecuencia de las menores dificultades para conseguir en el momento preciso el medio de pago adecuado (efectos sobre otras plazas). En suma, el descenso de los saldos inmovilizados que se generaban por la ineficiencia del sistema de pagos y de los retardos intrínsecos al mismo, permiten un mayor rendimiento del ciclo de explotación.

La dinámica de los saldos medios por cuenta corriente de la empresa barcelonesa es muy significativa (Cuadro I). Pese a las oscilaciones, hay una notable coherencia en los mismos. Previamente hemos de justificar la presencia de dos saldos absolutamente anómalos, que corresponden a los años 1744 y 1745. En esas fechas coinciden los períodos en los cuales se están haciendo los cobros y pagos correspondientes a una contrata de tabaco del Brasil por cuenta de intereses genoveses. Los retardos típicos del sistema de pagos y las disfunciones cronológicas en unos asientos contables tan abultados son los responsables de dichos resultados. De todas formas la oscilación de un saldo acreedor en el primer año a uno deudor en el siguiente aminora

17. Este tema ha sido tratado ampliamente en J.C. Maixé (1992), 448-536, 676-680.

el efecto de unos valores tan crecidos.¹⁸

Distinguimos dos fases en el ciclo de actuación de la compañía, coincidentes con el ritmo de crecimiento de su volumen de negocio: un primer período de 1724 a 1735 y un segundo de 1736 a 1750. En la primera fase los saldos deudores medios a final de año representan el 8,67 % del volumen medio de negocio que es de 52.123 libras. Los saldos acreedores se dan en mayor número de ejercicios y equivalen al 6,89 del volumen medio anual. Teniendo en cuenta que todos los ejercicios se cierran con beneficios, se puede confirmar la notable regularidad del sistema de cobros y pagos de la compañía.

El segundo período se caracteriza por un notable aumento del negocio de Bensi & Merizano, que multiplica por cuatro las cifras de su primera época, alcanzando la cifra media anual de 214.020 libras. De nuevo los ejercicios con saldos acreedores superan a los deudores, mientras los valores medios (omitiedo los dos años citados que distorsionarían las medias) son también muy homogéneos. El saldo deudor medio es el 5,52 % del volumen de negocio anual; por su parte, los saldos acreedores ascienden al 5,65 % del volumen anual. La conclusión inmediata es un notable reajuste en la segunda fase: mayor equilibrio entre saldos deudores y acreedores y a la vez disminución relativa de los mismos.

Como decíamos hay una progresiva disminución de los saldos inmovilizados, lo cual permite una mejora del rendimiento del ciclo de explotación, o si se prefiere del período medio de maduración. En definitiva esta mejora permite mantener un crecimiento de la actividad sin variar el capital.

Esto explica ciertas ventajas comparativas relativas al comercio. Desde un punto de vista microeconómico, estas debilidades permiten actuar a algunas empresas en momentos en los cuales la coyuntura general no ha dado muestras definitivas de despegue (por ejemplo, el caso de la inversión directa en la exportación de aguardiente en la segunda mitad de la década de

18. Estos desahogos son atribuibles a una serie de ingresos no corrientes, que alteraban temporalmente el equilibrio corriente. Entre otras razones porque exigían un giro especializado, ya que el volumen de negocio corriente no tenía capacidad por sí mismo para generar los efectos necesarios que dieran salida a esa masa dineraria [J.C. Maixé (1992), 501].

pérdidas y ganancias de algunas de estas casas.²⁰

Los beneficios imputables al comercio por cuenta propia representan el 12,86 % del total, mientras que las comisiones mercantiles abarcan el 47,1 % de los beneficios sociales. En suma, casi el 60 % de los beneficios procede del comercio, ya sea por cuenta propia o por cuenta ajena. Un porcentaje respetable, sólo comparable al 33 % que corresponde a las operaciones financieras (Gráfico III).

Las operaciones financieras absorben un porcentaje superior al 50 % del volumen de negocio, mientras que los beneficios por ese concepto son prácticamente la tercera parte del total. Casi la cuarta parte de los beneficios por operaciones financieras son comisiones. Las mismas proceden de los servicios a nivel de pagos prestados por la compañía. Teniendo en cuenta que devengan un porcentaje muy bajo respecto al volumen de la operación -nunca superan el 0,5 %-, podemos concluir la importancia de la masa de pagos movilizada y de ahí el peso de estas operaciones en el volumen de negocio. Si además les agregamos los beneficios por cambios, resulta que aproximadamente el 40 % de las ganancias por operaciones financieras corresponden a la movilización de efectos. Sin olvidar que las restantes operaciones también implican movimientos dinerarios, como es el caso de las operaciones con moneda (el 30,5 % de los beneficios en operaciones financieras) y los préstamos (22,19 %). Desde otro punto de vista, el 70 % de estos beneficios derivan de operaciones de tipo especulativo (agiotaje con moneda fuerte, cambios y operaciones de crédito).

En suma, los datos son concluyentes: el servicio a nivel financiero polariza el negocio de la compañía desde el punto de vista de la masa de pagos puesta en movimiento. Sin embargo, la relación es inversamente proporcional a los beneficios por ese concepto. Esta misma circunstancia se detecta en las operaciones de comercio. Estamos ante un fenómeno ligado al papel de la

20. El peso de las comisiones en las cuentas de muchos comerciantes así lo hace pensar. Una observación de las partidas de beneficios de la casa Durán a finales del XVII y principios del XVIII confirma esta opinión, que no está reñida con la intervención directa en el comercio (AHMB, FC. A.195, 199). R. Fernández en su monografía sobre los Gloria resalta también esta circunstancia [Fernández (1983), III, 91].

Aún podríamos argumentar otro efecto que favorecería el aumento de los recursos sin mayores disponibilidades de capital. Se trata en este caso del importante crecimiento de los recursos por cuenta ajena manipulados por la compañía que, convenientemente adecuados a los ciclos de explotación, podían permitir un mayor desahogo de los recursos propios.

Estructura de los beneficios de Bensi & Merizano

Conocer con detalle la estructura de los beneficios de estas compañías es de singular importancia. En el caso que nos ocupa, aunque existen ciertas dificultades para confeccionar el balance, disponemos de suficiente información para conocer las pérdidas y ganancias por operaciones corrientes. Los beneficios netos por dichas operaciones fueron de 36.991 l., 8s., 10 d. Se trata de una cifra nada despreciable teniendo en cuenta la debilidad de los capitales y que estamos refiriéndonos a una empresa de tipo medio en el contexto de la Cataluña de la primera mitad del setecientos.

Relacionando los beneficios con el tipo de actividad observamos que bajo el prisma del comercio las mercancías facturadas por la compañía por cuenta propia o a comisión representan el 25,19 % del volumen global de negocio. Si evaluamos el importe de esas mercancías y la correspondiente masa dineraria movilizada a nivel de pagos, resta como mínimo un cincuenta por ciento del volumen de negocio que corresponde a actividades diferentes a la movilización por cuenta propia o ajena de mercancías. Desde el punto de vista agregado, aproximadamente el 75 % del volumen facturado corresponde a comercio de gestión en el cual la compañía sólo interviene como comisionista. Confirma una tendencia que al parecer era común a los grandes mayoristas barceloneses, según se desprende de las cuentas de

19. Bensi & Merizano registra un aumento de las compras de idéntico signo a las que registraba C. Martínez Shaw a partir de los fondos de Contratación del Archivo General de Indias entre 1743 y 1746, mientras que P. Vilar a partir de los fondos de los Alegres retrasa la coyuntura hasta pasado 1750 [C. Martínez (1981), 364; P. Vilar (1986), IV, 480].

actividad por cuenta ajena en la estructura del negocio de estas compañías.

Si aislamos el principal componente del beneficio generado por estas operaciones -las comisiones mercantiles y financieras- queda perfectamente explicada la inversión entre volumen de negocio y beneficios por uno y otro concepto. En efecto, las operaciones mercantiles por cuenta ajena devengan una comisión del 2 % (4 % si media crédito por parte del comisionista), mientras que los servicios a nivel de pagos generan unas comisiones financieras del 0,5 %; esta diferencia porcentual y el peso de la actividad a comisión justifican en gran parte dicha estructura.

Desde el punto de vista dinámico las dos únicas fuentes de ingresos regulares de la compañía a cuenta de beneficios son las comisiones mercantiles y las procedentes de operaciones financieras (Cuadro II). En general, los cambios marítimos manifiestan una marcada irregularidad, acentuada por la escasez de los réditos, dentro de la relativa poca importancia de este tipo de negocio en el marco de la actividad de la compañía.

Los beneficios por inversiones directas en mercancías manifiestan una notoria aritmia que significativamente choca con la regularidad de las operaciones a comisión. No obstante, los primeros años de su actuación en los negocios barceloneses manifestaron un cierto interés por las inversiones mercantiles directas, aunque los resultados no fueron muy halagüeños. Durante los años sucesivos se reducen alarmantemente los beneficios por comercio, que hasta 1740-1741 no vuelven a dar muestras de un nuevo vigor. El arranque definitivo se produce en el período 1745-1749, durante el cual el peso de la inversión propia en comercio se estabiliza e incluso crece si agregamos las inversiones a la parte y los cambios marítimos.

Las tendencias anteriores se inscriben perfectamente en los ritmos del comercio catalán.²¹ Decididamente la compañía no optará por una mayor inversión propia hasta que el panorama empiece a clarificarse, lo que sucede en las proximidades del

21. P. Vilar (1986), IV, 475.

ecuator del siglo. Durante estos años parece romperse el corsé que había frenado largo tiempo la actividad mercantil propia de Bensi & Merizano. Hemos tenido ocasión de comprobar en páginas anteriores que también en esas fechas la dinámica interna de los activos de la compañía se liberaliza gracias a la evolución positiva del sistema de pagos catalán, que desde los años cuarenta da muestras de mayor agilidad.

En relación a las operaciones financieras, pese a la regularidad de los beneficios obtenidos, observamos una notable concentración de los mismos entre 1740 y 1745. Indudablemente el flujo de pagos y transferencias instrumentalizado en torno a algunas contratas públicas tiene mucho que ver con ese crecimiento coyuntural de los beneficios. En general, el desfase entre los primeros años de actuación de la compañía y los que siguen a 1738, se nota también desde el punto de vista de la actividad financiera.

Finalmente, la dinámica de los beneficios anuales considerados agregadamente, se desvía de la tendencia del volumen de negocio. Entre 1724 y 1732 los beneficios medios representan el 1,30 % del volumen de negocio medio del período, mientras que en la segunda fase (1738-1750) descienden al 1,08 % (Cuadro III).

La disminución del índice de beneficios en relación al aumento del volumen de negocio es muy significativa. Manifiesta que aunque el negocio se cuadruplica (se multiplica por 4,1), el ritmo de crecimiento de los beneficios es inferior (3,40). Los resultados son lógicos habida cuenta del peso de la actividad por cuenta ajena; sin embargo, el factor multiplicativo de los beneficios es relativamente alto.²² El aumento lineal de los mismos puede apreciarse rotundamente en relación al capital de la compañía, pues se pasa de un porcentaje del 34,57 % al 117,67 % Lo cual confirma algunas de las hipótesis esbozadas en los apartados precedentes en relación a la dinámica de los capitales circulantes de la compañía.

Considerando el valor absoluto de los beneficios, salvo

22. Nos tenemos que limitar a estos índices, ya que por las características de la contabilidad sería muy difícil la obtención de otros porcentajes de rentabilidad del capital.

can paulatinamente las iniciativas productivas y mercantiles, como es perfectamente conocido desde la obra de P. Vilar. Simultáneamente las infraestructuras financieras se articulan, flexibilizándose muy lentamente el sistema de pagos. No perdamos de vista que la segunda mitad del siglo es menos favorable que la primera a los beneficios comerciales; como dice P. Vilar, la masa de beneficios comerciales sube, su margen medio no.²⁴ Semejante dinámica favorece la intervención de unos agentes económicos que, fundamentándose en su experiencia y en el conocimiento práctico de la realidad económica, cifran su actividad en la oferta de determinados servicios imprescindibles para el funcionamiento de una economía mercantil.

Bensi & Merizano es ante todo una empresa de servicios mercantil-bancarios. Su actividad está enraizada en la práctica del comercio: el mercader o el comerciante mayorista es el hombre de negocios que controla la distribución de productos. Las operaciones ligadas a la compra-venta de mercancías les llevan a cubrir las funciones comerciales básicas. Con mucha más razón en una economía como la catalana, que en el ámbito de los servicios tardó mucho en especializarse: prácticamente hasta el último tercio del siglo XVIII no hay atisbos de dicha especialización. La derivación en mayor o menor grado hacia la oferta de servicios o bien hacia la participación en los procesos de distribución como inversor, dependían de la potencia de los capitales de estas empresas. Hemos podido comprobar una tendencia muy enraizada en el comercio barcelonés hacia las operaciones de gestión, incluso en las empresas más potentes.

En el seno de la distribución, muchas casa de comercio catalanas actuaban como exportadores, importadores, armadores, banqueros, aseguradores e incluso detallistas. Actuaban y ofrecían sus servicios tanto en el circuito de bienes como en la circulación financiera. En el sector financiero cultivaron especialmente ese segmento de la oferta que era la provisión de medios de pago, aunque nunca como una actividad especializada.

Ahora bien, en el contexto mayoritario de la debilidad de

24. Ibidem, p. 625.

algunos años excepcionales, la compañía cuenta con unos ingresos regulares por este concepto. En general la evolución de los mismos se inserta sin excesivas contradicciones en la coyuntura general que marcó P. Vilar para la primera mitad del XVIII. En todo caso, volvemos a destacar lo que hemos argumentado anteriormente: la fase de crecimiento de la compañía se inscribe precisamente en los años en los cuales los índices de la coyuntura general marcan ciertas vacilaciones. En cierto modo su primera época (1724-1736), inserta en una fase general de «vigorosa reconstitución regional»,²³ permite a Bensi & Merizano sentar las bases de su posterior crecimiento y desarrollo. Un desarrollo más notable si cabe, pues se realiza a la sombra de las ventajas comparativas que la empresa ofrece en una coyuntura en la cual las ocasiones de inversión rentable se vuelven más inestables que en el período anterior. Insistimos, pues, en la importancia de la primera fase en relación a la progresiva maduración de la compañía que da sus frutos a finales de los treinta.

El papel de la empresa tradicional en la transición a una economía industrial

¿Qué conclusiones podemos extraer de la estructura y funcionamiento de una empresa como la de Bensi y Merizano? En el caso que nos ha ocupado estamos ante una compañía cuya fortaleza real podemos cuestionar por diversos conceptos: escasez de recursos propios, debilidad del capital fijo, prudencia en su faceta inversora, etc. Incluso podríamos añadir inestabilidad de sus recursos humanos. Sin embargo, con tan pobres atributos se desenvolvió durante 26 años consecutivos, movilizándolo la nada despreciable cifra de 3.037.350 libras catalanas y con unos beneficios corrientes de 36.991 libras.

Este breve bosquejo da una idea de la coyuntura general en la que se inserta la actuación de esta casa de comercio, y dice mucho sobre su propia actividad. Una coyuntura, la que discurre a lo largo de la primera mitad del siglo, en la que se multipli-

23. P. Vilar (1986), IV, 475.

los capitales (más bien por su desagregación), esta parte de la oferta financiera tal como nos la muestra Bensi & Merizano se plantea como un servicio bancario. Así, el recurso a librar o a ser librado se enmarca en un tipo de operaciones por cuenta ajena en las cuales las empresas actúan como prestatarias del servicio financiero. Un servicio integrado en una tupida red de correspondencias de carácter local, regional, nacional e internacional que articuló un sistema multilateral de pagos cuyos agentes eran estos intermediarios financieros.

El sostenimiento de la oferta bancaria catalana en manos de estos agentes perfectamente adaptados a la demanda (centrada en los medios de pago), retardó la aparición de una banca especializada en el descuento de efectos, operaciones de crédito y cuentas corrientes en metálico. En este sentido, en el desarrollo de una banca comercial especializada pesaron diferentes aspectos, siendo uno de ellos la lentitud con la que se introdujo el crédito cambiario en los usos comerciales catalanes a lo largo del siglo XVIII.²⁵ Otro motivo es la desagregación del sistema crediticio setecentista, muy ligado a los recursos propios de las familias y de las compañías. La manufactura catalana, lógicamente necesitada de capitales, se llevó a cabo con recursos comanditarios al margen de un sistema crediticio bancario que no tuvo ocasión de madurar en el siglo XVIII, ni desde la demanda comercial, ni desde la demanda industrial. De ahí que el único sector bancario que se mantuvo con fuerza fuese el de la oferta de medios de pago, que cubría perfectamente en su desagregación la empresa comercial tradicional.

La existencia de este tipo de empresas en el ámbito catalán de la primera mitad del siglo XVIII es el reflejo más contundente de la adaptación de los agentes a un específico sistema económico. La pervivencia de la empresa tradicional en el ámbito del comercio se explica por la pluralidad y flexibilidad de su oferta y por la subsidiariedad de los recursos propios necesarios para llevar a cabo su actividad. Las compañías simultaneaban el negocio por cuenta propia o por cuenta ajena según las oscilacio-

25. J.C. Mairé (1993).

