

Capítulo II

Características de la exportación valenciana y sus beneficiarios

2.1. DEFICIENCIAS DEL COMERCIO VALENCIANO

2.1.1. El comercio con América: una oportunidad perdida

La debilidad de las casas de comercio valencianas y alicantinas quedó de manifiesto a la hora del comercio con América, del cual no supieron sacar ningún provecho, a diferencia de los catalanes, que fueron los más beneficiados.

Recordemos que el comercio con América fue, hasta mediados del siglo XVIII, monopolio del puerto de Cádiz. Los primeros decretos liberalizadores autorizando a otros puertos a comerciar directamente sin pasar por el registro de Cádiz datan de 1765 y 1768, quedando habilitados, además de Cádiz, los de Bilbao, El Ferrol, La Coruña, Málaga, Cartagena, Alicante y Barcelona. El de Valencia no lo sería hasta 1791. El comercio entre España y sus colonias americanas fue muy importante hasta el desastre de Trafalgar en 1805, continuando luego maltrecho con las guerras napoleónicas y con la independencia de las colonias.

Una cosa era la habilitación para comerciar y otra la capacidad real. Pierre Vilar ha dejado demostrado que los catalanes iniciaron la conquista del mercado americano incluso con anterioridad a los decretos liberalizadores, con una primera expedición fracasada en 1745 y otra positiva en 1749 a la que siguieron muchas más. De esta forma, cuando se autorizó el comercio libre —sobre todo en el decreto de 1778— los catalanes estaban ya muy bien situados por delante del resto de España, llegando a detentar el primer lugar en este comercio colonial hasta el desastre naval de 1805⁸¹.

⁸¹ Vilar, P: *Catalunya diu l'Espanya Moderna*, Barcelona, 1966, tomo IV, pp. 499 y 543.

Los propios valencianos eran conscientes de este predominio catalán en el comercio con América y lamentaban el raquitismo de los envíos valencianos, tal como se refleja en este texto de 1777:

«Actualmente por los Reales Decretos de 1765, 1768, 1770 y 1774 está libre el comercio para las islas de Barlovento, la Luisiana, Campeche y Yucatán: de modo que puede hacerse de cualquier provincia de España sin ser necesario el registro de Cádiz; y para el Reyno de Valencia están habilitados los Puertos de Cartagena y Alicante. Muchas veces, reflexionando sobre el Comercio, que a estos parages hace Cataluña, cuya Provincia vecina nuestra se ha puesto rica, nos hemos admirado, de que el Reyno de Valencia no siga su ejemplo, y continúe en toda inacción. Las proporciones que tenemos hacen mucha ventaja, ya se mire la situación de nuestros puertos, ya la abundancia de vinos, aguardientes y otros frutos, ya la mayor disposición para telas y manufacturas... Todo comercio de Valencia (con América) se reduce a una porción considerable de Texidos, que remiten a Cádiz nuestros comerciantes...»⁸².

Al objeto de paliar estas deficiencias y fomentar el comercio con América, la recién nacida Sociedad Económica de Amigos del País de Valencia (1776) instituyó en 1790 una serie de premios que se referían no sólo a conceder «retribuciones especiales» a los comerciantes que más activos se manifestaran, sino que atendían también a un estudio estadístico de todos los productos importados y exportados y a una memoria sobre el comercio con América⁸³. De poco debieron servir aquellos estímulos cuando todavía se tardaron más de diez años en lograr fletar un buque entre Valencia y América. Las causas se achacaban entonces a la inestabilidad de los mares, a la guerra contra la Convención francesa, al bloqueo británico, a la incapacidad del puerto del Grau, etc.⁸⁴, pero parece ser que fundamentalmente estaban en la debilidad del capital comercial valenciano,

⁸² «Representación hecha a la Sociedad por los Individuos comisionados para la formación de los estatutos...», 1777», *Actas de RSEAPV*, tomo I, pp. 108-109.

⁸³ *Extracto Actas RSEAPV*, 1790, tomo I, pp. 183-184.

⁸⁴ Llano, José Inocencio de: «Memoria sobre el establecimiento de convoyes promovida por la Real Sociedad Económica de Amigos del País de Valencia», *Extracto Actas RSEAPV*, 1800, pp. 85-113.

sin recursos suficientes para constituir una sociedad de navegación capaz de fletar buques de gran tonelaje que resistieran la larga travesía oceánica.

Fue ya en el año 1801, con más de medio siglo de retraso con respecto a Barcelona, cuando Vicente Carrá logró fletar el primer buque, un «javeque», que realizó la travesía oceánica desde Valencia a Veracruz⁸⁵. Al año siguiente, Carrá se asociaba con Bernardo Lassala, Mariano Canet y Luis Vergés, entre otros, para crear la Sociedad Valenciana, cuya principal actividad quería ser la de comerciar directamente con América y liberarse así de la dependencia catalana y gaditana. El principal accionista y promotor de la Sociedad Valenciana fue Bernardo Lassala. El capital inicial, en acciones de 1.500 reales, ascendía a 205.500 reales de vellón⁸⁶. En aquel mismo año compraron en Alacant un buque de 200 Tm. Se trataba de la polacra «Concepción», que tras ser puesta a punto, zarpó para Veracruz el 25 de mayo de 1803 con productos agrícolas y manufacturas valencianas⁸⁷. El viaje fue un completo éxito y a primeros del año 1804 la «Concepción» regresaba al Grao. El nuevo viaje lo inició en octubre de aquel mismo año; la ida resultó favorable, pero su regreso se convirtió en tragedia al ser abordada la nave por los piratas y perderse su mercancía totalmente. Aquel accidente dio al traste con una compañía que tan sólo poseía este barco⁸⁸. Tales inicios negativos impidieron que otros comerciantes se animaran a entablar relaciones directas con América y nuestro puerto siguió dependiendo cada vez más de las compañías catalanas de navegación, que por las mismas fechas venían fletando cada año para América más de medio centenar de buques desde Barcelona, con un volumen de negocios que en 1804 superó los 175 millones de reales de vellón entre exportación e importación⁸⁹.

La diferencia entre Valencia y Barcelona era, pues, abismal en lo que a creación de capital comercial se refiere. Tampoco Alicante, a pesar de sus privilegios para comerciar con América, dio mucho de sí. Enrique Giménez López, en fechas muy recien-

⁸⁵ *Extracto Actas RSEAPV*, 1801, pp.26-27.

⁸⁶ *Extracto Actas RSEAPV*, 1802, pp. 15-17.

⁸⁷ *Extracto Actas RSEAPV*, 1803, p. 14.

⁸⁸ *Extracto Actas RSEAPV*, 1804, p. 35.

⁸⁹ Vilar, P.: *Catalunya diu l'Espanya Moderna*, op. cit., tomo IV, p. 544.

tes, ha dejado demostrada «la casi nula respuesta alicantina a las potenciales ventajas que ofrecía la concesión de poder comerciar libremente con América»⁹⁰. En Alicante, como en Valencia, faltaban también las casas comerciales con capital suficiente para emprender la aventura americana, como constató en su momento Juan F. Peyrón, contemporáneo de aquellos hechos⁹¹. La debilidad alicantina queda reflejada en los datos recogidos por Giménez: en 1778 las exportaciones alicantinas significaron tan sólo el 0,8 % de lo exportado por la metrópoli; en 1792 el valor de las exportaciones alicantinas a América fue de 200.000 reales⁹², cifra ridícula si se compara con los 55.801.000 reales exportados por Barcelona⁹³.

2.1.2. Debilidad de la clase comercial valenciana frente a Barcelona

La ausencia de valencianos en el comercio colonial vuelve a repetirse en el caso del importante mercado de la capital de España. Según se desvela de los *Almanagues Comerciales* de 1801 y 1804, entre los 28 comerciantes al por mayor con casa en Madrid, sólo uno era valenciano o vendía tejidos de sedas valencianas: Joaquín de la Paliza⁹⁴. Frente a este raquitismo, destaca la presencia de 13 catalanes o agentes de catalanes que importaban a Madrid productos de Cataluña.

Aun sin haber podido profundizar en este tema, ya que nuestro estudio versa sobre el comercio exterior, la simple lectura de los datos que hemos podido reunir nos hace sospechar que, durante buena parte del siglo XIX, los puertos del litoral valenciano, sobre todo desde Cullera hasta la raya con Cataluña, dependieron en gran medida del emporio comercial generado en

⁹⁰ Giménez López, E.: *Alicante en el siglo XVIII*, Institució «Alfons el Magnànim», Valencia, 1981, p. 406.

⁹¹ Peyrón, J. F.: *Nuevo viaje en España en 1772-73*, en García Mercadal, *Viajes de extranjeros por España*, vol. III, p. 801.

⁹² Giménez López, E.: *Alicante en el siglo XVIII*, 1981, *op. cit.*, p. 406.

⁹³ Vilar, P.: *Catalunya dins l'Espanya Moderna*, *op. cit.*, vol. IV, p. 544.

⁹⁴ *Almanak para 1804*, *op. cit.*, p. 384.

Barcelona y una larga serie de puertos menores catalanes, así como también, en cierta medida, de Mallorca.

Tres aspectos nos interesa destacar en estas relaciones: el primero es el predominio de entradas y salidas (de y a Cataluña) del cabotaje valenciano; el segundo es el papel de Barcelona como puente y reexportador de productos valencianos (vino, aguardiente, harina, etc.), y el tercero el papel de Valencia como exportador de productos agrícolas propios e importador de manufacturas catalanas, con una balanza de pagos desfavorable.

Comentaremos brevemente cada uno de ellos.

Predominio catalán en la navegación de cabotaje. En el tránsito entre los siglos XVIII y XIX, cuando el puerto de Valencia todavía no había conseguido enviar ningún barco a América, el movimiento de barcos (entradas y salidas) por el Grau desde febrero de 1800 hasta julio de 1801 ofrece el siguiente balance ⁹⁵:

	Entradas de	Salidas a
Barcelona	345	369
Málaga	10	53
Otros	4	4
Total	359	426

Medio siglo más tarde, en 1846, y sirviéndonos como fuente informativa del *Diario Mercantil de Valencia* (movimiento diario del puerto de Valencia), extraemos los datos que resumimos en el cuadro VII y que demuestran que el 57,8 % de todas las salidas (incluidas cabotaje y exterior) efectuadas desde el puerto del Grau tienen como destino los puertos de Cataluña. Once años más tarde, en 1857, y ahora referido sólo al comercio por cabotaje, el puerto del Grau registró un movimiento de 2.311 entradas, de las que 1.273 procedían de Cataluña (807 de Barcelona), 198 de Baleares, 445 de Andalucía, 114 del Cantábrico y 281 de otros puertos valencianos. Esto quiere decir que el 55,1 % de los barcos procedían de Cataluña, porcentaje que sólo era del 26,8 %

⁹⁵ Llano, José Inocencio de: «Memoria sobre la feliz terminación del establecimiento de comboyes, 1801», *Actas RSEAPIV*, vol. VI, 1802, pp. 59-82.

para el caso del puerto de Alicante, cuyo tráfico por cabotaje era también muy inferior al del Grau, ya que sólo registró un total de 999 entradas ⁹⁶.

Barcelona como centro comercial reexportador. Razones de calado unas veces, y de potencia comercial la mayoría, desviaron hacia Barcelona buena parte de las exportaciones que Valencia no pudo o no supo realizar directamente. Dos ejemplos nos vienen a revelar parte de aquella maraña comercial que todavía no ha sido estudiada en profundidad.

El primer ejemplo, muy concreto, se refiere al comercio de harina, en el que Valencia alcanzó un papel de primera magnitud durante el período en que en España privaron medidas arancelarias proteccionistas en materia de cereales panificables (hasta 1869). Tales medidas se habían tomado para favorecer el consumo de trigo castellano en las ciudades periféricas; pero el problema estaba en cómo transportar ese trigo hasta Barcelona, Valencia o Málaga, sin encarecer demasiado el producto. Ya antes de que empezara a funcionar el ferrocarril en 1857, la apertura de la carretera de las Cabrillas (iniciada en 1825) convirtió el puerto del Grau en el más cercano a las zonas de producción triguera de Requena y Cuenca. De esta forma, Valencia y su poblada huerta podían aprovisionarse fácilmente de un producto deficitario como era el trigo, al tiempo que desde el Grau, y por cabotaje, el alimento podía ser facturado hacia otros lugares del litoral mediterráneo, previa su transformación en harina por medio de los 121 molinos que eran movidos por las ocho acequias de la huerta ⁹⁷. En los años cuarenta esta actividad tomó tal incremento que un observador contemporáneo de los hechos describió la exportación de harinas como la más importante dentro del comercio por el Grau de Valencia ⁹⁸. El volumen de harina embarcado era de 1.797 Tm. en 1838 y alcanzó su cota máxima en las 9.511 Tm. de 1846, decayendo en los años siguientes al ser autorizadas medidas de importación temporal.

Lo que interesa destacar en esta exportación de harinas es

⁹⁶ DGA. Anuario de Comercio por Cabotaje, 1857.

⁹⁷ Madoz, P.: *Diccionario...* 1845-49, tomo XV, voz «Valencia».

⁹⁸ *Boletín Enciclopédico de RSEAPV*, tomo V, años 1848-49, p. 225.

que en sus tres cuartas partes del total iba destinada a puertos de Cataluña (cuadro VII) y que desde allí era reexpedida hacia América:

«La averiguación del consumo de estas harinas merece alguna atención, pues no todas habían concluido su curso en Cataluña, trasbordándose bastantes barriles para nuestras Antillas... Si tuviésemos un puerto cual correspondía a las respetables sumas invertidas en el cuasi enjuto muelle del Grao, los embarques se harían en él directamente»⁹⁹.

Cuadro VII
DESTINOS DE LOS BARCOS SALIDOS POR EL PUERTO
DEL GRAU DE VALENCIA EN 1846

Destino Carga	Cata- luña	Balea- res	Anda- lucía	Cantá- brico	Extran- jero	P. Va- lenciano	Total
Arroz	96	5	73	14	3	12	220
Harina	167	9	1	—	—	38	215
Cebada	—	15	59	—	—	—	74
Trigo	12	6	—	—	—	3	21
Vino	5	4	—	3	5	—	17
Aguardiente .	9	2	—	2	2	—	15
Seda bruta ...	5	—	—	—	—	—	5
Naranjas	1	—	—	—	12	—	13
Melones	32	5	7	—	6	—	51
Ganado lanar .	47	15	—	—	—	—	62
Guano	—	—	—	—	—	23	23
Otros	213	21	12	6	11	46	309
Total	587	82	152	25	39	122	1.015
Porcentaje .	57,8	8,1	15,0	2,5	3,8	12,0	

Fuente: *Diario Mercantil de Valencia*. (Del movimiento diario del Grau de Valencia. Recuento y elaboración propias.)

El segundo ejemplo se refiere a los embarques de vino valenciano en el importante período 1854-62, cuando la crisis

⁹⁹ *Boletín Enciclopédico RSEAPV*, tomo V, años 1848-49, p. 226.

vinícola originada en algunos países de Europa a causa del «oidium» dio lugar a una demanda sin precedentes de vinos españoles. Puesto que estos embarques ya son analizados en otro apartado, solamente queremos hacer recordar que las expediciones por cabotaje fueron muy superiores a las de exportación directa y que el principal destino de las primeras eran Barcelona y Tarragona, desde donde eran reexportadas hacia Francia y América.

*El intercambio de productos agrarios valencianos
por manufacturas catalanas*

En 1857 el puerto del Grau expide por cabotaje 164.000 hl. de vino, 5.190 Tm. de arroz, 49.300 kg. de seda, y otra larga serie de productos agrarios, en su mayoría destinados a Cataluña. El valor total de aquellos embarques ascendió a 19.294.000 pesetas. A cambio, importó (también por cabotaje) por un total de 78.948.000 pesetas, de las que nada menos que 52.126.000 correspondían a tejidos de algodón procedentes de Barcelona. Pero este hecho no es un caso aislado, sino que se repite durante un largo período y que afecta por igual al puerto de Alicante (cuadro VIII).

Con la generalización del transporte por ferrocarril (en 1865 Valencia quedaba ya unida con Barcelona), este medio restó actividad al transporte marítimo y es de suponer que muchos tejidos llegarían a Valencia por ferrocarril. De todas formas ya es significativo de unas relaciones entre una Cataluña industrial que vende productos textiles y una Valencia que exporta productos agrarios, el que en la mayoría de los años reseñados la balanza de pagos fuera favorable a Cataluña, ya que sólo el importe de los tejidos de algodón de Barcelona superaba con creces a todas las exportaciones valencianas por cabotaje.

2.2. SUCURSALISMO Y EXTRANJEROS EN LOS PUERTOS VALENCIANOS

Si tuviéramos que definir de alguna manera el origen moderno del comercio exterior valenciano de productos agrarios, ca-

Cuadro VIII
IMPORTACIONES DE TEJIDOS
COMERCIO POR CABOTAJE
(Valor en miles de pesetas)

Año	Grua de Valencia		Alicante		Valor total de las exportaciones por cabotaje miles de pesetas	
	Miles de pesetas	% ¹	Miles de pesetas	% ²	Valencia	Alicante
1857	52.126	66,0	3.145	24,5	19.294	9.262
1860	39.197	95,4	32.474	61,4	26.909	27.081
1865	25.675	53,9	34.280	54,2	59.880	52.570
1870	2.459	14,6	1.115	7,6	12.780	9.875
1875	58.245	68,0	15.079	48,1	39.228	29.206
1880	2.572	15,0	37.748	54,2	18.718	18.244
1885	895	5,2	6.988	39,3	20.514	19.071
1890	105	0,5	5.782	18,2	23.485	28.141
1895	2.260	8,2	4.838	17,1	20.982	37.736
1900	19.799	27,6	9.991	21,2	64.999	49.274
1905	20.505	29,0	9.105	18,5	73.612	56.795

¹ Porcentaje sobre el valor total de las importaciones por el puerto del Grau.

² Idem por el puerto de Alicante.

Fuente: DGA. Anuarios de Comercio por Cabotaje. Elaboración propia.

bría decir que no surgió porque los valencianos llevaron sus productos a otros países, sino porque mercaderes y navegantes de otros lugares se acercaron a nuestras costas y empezaron a extraer nuestros productos.

Demasiado a menudo el valenciano se limitó en el pasado a ser un mero productor y dejó que el extranjero (o el vecino catalán y mallorquín) fuera quien cargase el producto en sus naves y lo comercializase por el resto de España, por Europa y por América. Las mismas matrículas de comerciantes establecidos en los puertos valencianos, así como el recorrido seguido por las mercancías valencianas, demuestran que esta dependencia exterior se mantuvo hasta finales del siglo XIX y comienzos del XX,

habiendo llegado hasta hoy, parcialmente, para algunos productos como el vino. Difícil estaba, por tanto, en los siglos XVIII y XIX la formación de un capital comercial autóctono capaz de servir de base a una posible industrialización.

Un repaso a los distintos productos agrarios objeto del comercio exterior y a los beneficiarios directos de esa acción comercial nos servirá para reafirmar lo dicho anteriormente. Analizaremos el comercio de los productos de la vid (vino, aguardiente y pasas), que han sido desde el siglo XVI a 1920 la principal fuente de divisas valencianas; veremos también otros, como la seda y la barrilla, que tuvieron su importancia en el siglo XVIII, pero que decayeron hasta desaparecer a mediados del XIX, y finalmente trataremos las naranjas, frutas y hortalizas, productos mucho más «jóvenes» en el campo comercial, ya que empiezan a exportarse sistemáticamente en la segunda mitad del XIX y no alcanzan la hegemonía actual sino ya en el siglo XX.

2.2.1. Los exportadores de barrilla

Con arreglo a las casas de comercio de barrilla establecidas en Alicante, único centro exportador de la misma, a finales del XVIII el panorama no puede ser más significativo: de 35 casas y comerciantes barrilleros, sólo ocho eran de nacionalidad española y su participación en el volumen de la exportación suponía un escaso 15 %. Aunque fuera Irlanda del Norte (Belfast y Londonderry) el principal consumidor de barrilla, su comercio en los últimos decenios del XVIII, sin duda por las difíciles relaciones diplomáticas del momento entre España y el Reino Unido, estaba más en manos de casas francesas que de británicas. En 1781 exportaban barrilla 11 casas francesas, tres irlandesas, tres inglesas, tres holandesas, dos genovesas, etc., además de los ocho españolas. La firma francesa Cassou y la inglesa Montgomery eran, en aquellos momentos, las mayores exportadoras, monopolizando casi el 40 %¹⁰⁰. Pocos años más tarde, los Montgomery aparecen como norteamericanos y los hermanos Juan y Pedro Clavierie Cassou como españoles¹⁰¹, los primeros para evitar, sin

¹⁰⁰ Giménez López, E.: *Alicante en el siglo XVIII*, Valencia, 1981, *op. cit.*, p. 398.

¹⁰¹ *Almanak Mercantil para 1801*.

duda, problemas políticos, ya que España estaba en guerra con el Reino Unido, y los segundos, por seguir una tradición entre los comerciantes franceses de nacionalizarse españoles. En 1829 las exportaciones de barrilla corrían a cargo casi exclusivamente de la compañía británica B. Athi e Hijo ¹⁰², la misma que seguía todavía operando en 1844, poco antes de la caída definitiva de las exportaciones de este producto ¹⁰³.

2.2.2. Los comerciantes de la seda

Si la plaza de Alicante monopolizó la exportación de barrilla, la plaza de Valencia lo hizo con la seda. Como ya se comenta en otro lugar, la mayor parte de las exportaciones de seda se refieren a seda bruta o hilada —no tejida— y su destinatario casi exclusivo eran las sederías francesas. En el mercado americano y en el interior, Valencia vendía sus tejidos, incapaces de competir fuera de España, y también una buena parte de la seda hilada para las fábricas de Barcelona.

Es lógico suponer que el comercio de la seda, como materia prima semielaborada, estuviera en manos francesas, ya que casi todo el tráfico se dirigía al puerto de Marsella. Efectivamente, había muchos franceses ¹⁰⁴, tales como Lapayesse, creador, además, de la fábrica de hilados de Vinalesa en 1769; Dauder, Lanusse, Lamarque, Croseyllles, Galvien, etc., que se ocupaban de exportar seda hilada con destino a Francia. Junto a ellos aparecen otros de origen italiano, como Battifora (cuyo negocio pasaría años más tarde a Dupuy), Ferraro y Girolodi. Ya en Marsella, la seda era controlada y redistribuida hacia las sederías de Lyon y París por un reducido grupo de comerciantes que ejercían una especie de monopolio. Los más importantes eran Desgrand père et fils, con casas también en Lyon y París; Gamot et Cie. y Feuot d'Avitaya et Cie., este último consignatario, además, de los barcos que transportaban la seda hilada o bruta entre el Grau de

¹⁰² *Guía Comercial de España para 1829.*

¹⁰³ *Almanch-Bottin du Commerce de Paris de 1844.*

¹⁰⁴ Hemos manejado los Almanques Mercantiles de 1800, 1804, 1805 y la Guía Mercantil de 1829.

Valencia y Marsella ¹⁰⁵. En cambio, cuando se trataba de tejidos de seda, cuyo mercado ya hemos dicho que quedaba restringido a España y sus colonias, el comercio solía estar en manos de los propios fabricantes y entre ellos no había extranjeros, aunque sí algunos de origen maltés o italiano, como los Caruana y los Carrá. La mayor parte eran valencianos, tales como la familia Tamarit, los Oliag, los Pastor, los Ferrer y otros más hasta completar la docena, estando entre ellos Mariano Canet y Vicente Carrá, dos de quienes se aventuraron, junto con Bernardo Lassala (aguardiente) y Vergés, en la creación de la «Sociedad Valenciana», empresa naviera y comercial que pretendió inaugurar el comercio directo con América, en 1801.

2.2.3. Los extranjeros y el comercio exterior de derivados de la vid

Entre los productos derivados de la vid, la mayor fuente de divisas valenciana hasta 1920, hay que distinguir dos bloques: el primero lo constituyen los vinos y aguardientes, el segundo se refiere a las pasas. Eludimos, en el presente estudio, el tema de la uva de mesa, cuya exportación sistemática es un fenómeno demasiado reciente para el período histórico que abarcamos.

Vino y aguardiente van unidos en tanto en cuanto su comercio se hizo conjuntamente y estuvo ligado a unas casas exportadoras, muy distintas y sin apenas conexión con las de la pasa.

2.2.3.1. *Los exportadores de vinos y aguardientes*

La extracción de vinos y aguardientes se realizó en siglos pasados por todos los puertos y playas del litoral valenciano habilitados para el embarque, desde Vinaròs hasta Torrevieja. Los principales centros comerciales fueron Vinaròs-Benicarló para la zona norte, Valencia para la zona centro y Alicante para la zona sur. Los demás lugares de embarque dependían de cualquiera de estos tres en razón casi siempre de su proximidad, habiendo

¹⁰⁵ Didot, F.: *Annuaire du Commerce*, 1856.

además firmas importantes con casa en los tres centros principales.

Las casas de vino en Vinaròs y Benicarló

Los primeros mercaderes que descubrieron las posibilidades de los vinos de Maestrat, pronto conocidos bajo el apelativo de «Carlón», fueron los ingleses. Esto sucedía a finales del XVII y comienzos del XVIII, cuando las firmas inglesas establecidas en Burdeos y creadoras del primer gran vino de mesa, el «New French Claret», descubrieron las cualidades de los vinos del Baix Maestrat como excelente «coupage» para dar fuerza y color a los vinos de Burdeos ¹⁰⁶. La asidua visita de navíos ingleses a las playas de Benicarló para embarcar vino ya era comentada en 1729 por el viajero Esteban de Silhouette ¹⁰⁷, mientras que medio siglo más tarde otro viajero, esta vez el inglés Townsend, nos confirma que el comercio del vino en Benicarló estaba controlado por un súbdito británico apellidado Mac Donell ¹⁰⁸.

Al iniciarse el siglo XIX operan en Vinaròs y Benicarló un total de 17 casas comerciales, todas ellas dedicada a la exportación de vinos y aguardientes; las más importantes son de origen extranjero, sobre todo británico, seguidos de franceses e italianos, según deducimos de sus apellidos ¹⁰⁹. Junto a R. Mac Donnell y Cía., destacan los hermanos Guillem White, quien nada menos que desde 1791 se había convertido en Procurador General de la Encomienda de Vinaròs-Benicarló (Orden de Montesa) ¹¹⁰, y Joseph White, quien desempeñaba, además, el cargo de vicecónsul de Dinamarca. La familia White, españolizada, alcanzaría gran relieve a lo largo de todo el siglo XIX en la economía valenciana, siguiendo una definida política matrimonial-comercial que le llevaría a concentrar intereses con otros grandes comerciantes como Vague y Llano, primero, y Trenor, en la segunda mitad del siglo.

¹⁰⁶ Enjalbert, Henri: *Histoire de la vigne et du vin*, París, 1975, p. 101.

¹⁰⁷ Silhouette, Esteban de: *Viaje de Francia, de España, de Portugal y de Italia, 1729-1730*, en García Mercadal, *Viajes de extranjeros por España*, tomo III, p. 236.

¹⁰⁸ Townsend, José: *Viaje a España hecho en los años 1786 y 1787*, en García Mercadal, *op. cit.*, tomo III, p. 1647.

¹⁰⁹ *Almanak Mercantil para 1801 y Almanak Mercantil para 1804*.

¹¹⁰ Borrás Jarque, J. M.: *Història de Vinaròs*, Tortosa, 1929, p. 389.

La mayoría de los vicecónsules de Vinaròs-Benicarló eran a la vez comerciantes: Francisco Sullivan, de Holanda; Amayra Signorelli, de Toscana; Andrea Robaltato, de Ragusa; J. Killikelli, de Estados Unidos. Sólo los vicecónsules de Francia (J. Guilleume) y Suecia (A. Ayguals) no aparecen en las listas de comerciantes, si bien los Ayguals aparecen años más tarde como dueños de la mayor fábrica de aguardiente de Vinaròs ¹¹¹, por lo que se dilucidan sus intereses comerciales.

Entre el resto de los comerciantes los hay con apellido de origen francés, como Diego Bergière y Donnay-Casanave y Cía., con apellidos valenciano y catalán, como N. Ballester y R. Escuder, y otros cuyo origen no hemos podido reconocer.

En la primera mitad del XIX el comercio de exportación decae y son muchas las casas que desaparecen. En 1829 ¹¹² se mantienen solamente de las anteriores, R. Mac Donell, D'Elliseche y White, Donnay-Casanave, F. Sullivan, A. Ballester, F. Amayra, y Luis y Miguel. Han aparecido tres casas nuevas —tal vez heredadas de algunas anteriores, que son: A. Oller (catalán), J. Messeguer (valenciano) y A. Reclus (francés). Quince años más tarde, en 1844, el *Almanach-Bottin du Commerce* de París ofrece una lista de comerciantes en la que, con respecto a 1829, han desaparecido Donnay-Casanave, F. Amayra y A. Reclus, reapareciendo, en cambio, Begeire frères, que actúa, además, de agente consular francés, y siendo nuevo A. Terigüela ¹¹³.

Con la reactivación y espectacular crecimiento exportador, en la segunda mitad del XIX, el panorama cambia casi radicalmente: de las antiguas casas sólo se mantendrá D'Elliseche y White, pasando casi todo el comercio a casas de origen local, por más que actuaran casi siempre como comisionados de firmas francesas, siendo las más potentes las de H. Claramunt, Sorly e Hijos y, sobre todo, José Febrer, este último con bodegas en Benicarló y Castellón ¹¹⁴.

En resumen, en la próspera etapa comercial del siglo XVIII y en la menos próspera de la primera mitad del XIX, cuando el

¹¹¹ AM Vinaròs, leg. 23.

¹¹² *Guía Mercantil de España*, año 1829, Madrid.

¹¹³ *Almanach-Bottin du Commerce de Paris*, París, 1844, pp. 1660-1661.

¹¹⁴ Piqueras Haba, J.: *La vid y el vino en el País Valenciano*, Valencia, 1981.

principal mercado de los vinos de Vinaròs-Benicarló era el Imperio británico y países del Mar del Norte, Báltico e Italia, se puede decir que la exportación estuvo básicamente en manos de los británicos, de entre los cuales sólo perduraron los White, y ello gracias a que se españolizaron y se afincaron en Valencia. En la segunda mitad del XIX, cuando el mercado era Francia, se inició un trasvase hacia firmas comerciales autóctonas que, aunque se iniciaron en calidad de comisionistas o asociadas a casas francesas, acabaron por independizarse.

Los principales exportadores en este último período fueron, junto con la antigua compañía de D'Elliseche y White, los siguientes: José Febrer y Vicente Sorli, de Benicarló; Hilarión Claramunt, de Vinaròs; Benjamín Tió, Vicente Climent y Ramón Huguet, de Castellón ¹¹⁵. Además de ser autóctonos resulta muy ilustrativo saber que casi todos ellos eran al mismo tiempo grandes cosecheros de vinos. En la lista que la Administración Económica de Castellón remite a Madrid, en 1878, con los nombres, domicilios y puntos de producción de los mayores contribuyentes de la provincia, figuran entre los veinte primeros: José Febrer, D'Elliseche y White, Vicente Sorli, Hilarión Claramunt y Ramón Huguet ¹¹⁶.

Alicante: extranjeros desde las primeras exportaciones

El primer vino valenciano objeto de comercio internacional, tras la época musulmana, fue el *Fondellol* o *Fondillón* que se cosechaba y se elaboraba en la huerta de Alicante. Las primeras noticias que de él conservamos se remontan a las postrimerías del siglo XV y las debemos al viajero Jerónimo Münzer, quien ya hace constar que la exportación del vino con destino a Inglaterra, Escocia y Flandes estaba en manos de mercaderes nórdicos ¹¹⁷.

Durante el siglo XVI y primera mitad del XVII hacen acto de presencia los comerciantes italianos, quienes ya venían contro-

¹¹⁵ Según la Exposición Nacional de 1877 y el Indicador Vitícola de 1888 de N. Almiñana.

¹¹⁶ AM Agricultura, Madrid, «Nota de los mayores contribuyentes vinicultores de la provincia de Castellón», 1878.

¹¹⁷ Münzer, J.: *Itinerarium sive peregrinatio per Hispaniam, 1494-95*, en García Mercadal, *Viajes de extranjeros...*, op. cit., vol. I, pp.327-418.

lando el comercio de vinos entre las zonas productoras griegas y los mercados de consumo centroeuropeos. Algunos de ellos, como los Scorgia de Génova, los Palavicino de Milán y los Canicia, acabarían emparentando con la nobleza local terrateniente, insertándose plenamente en la sociedad alicantina —de la que Cavanilles escribiría a finales del XVIII que era una amalgama de extranjeros y autóctonos—. Una vez asentados y españolizados pasaron a controlar también la propiedad vitícola y la producción de vino. En el *Manifest del Vi* del año 1679 estas tres familias, así como otra de origen maltés y dos de origen francés, figuran entre los diez mayores cosecheros de vino, controlando además todo el tráfico de vino por el puerto de Alicante a través de la *Junta de Inibició del Vi*, de la que Nicolás Scorgia era el presidente ¹¹⁸. A finales del XVII y comienzos del XVIII los ingleses relevan a italianos y holandeses en el control del comercio internacional de vinos y sus naves comienzan la extracción sistemática desde el puerto de Alicante (como lo hacían también desde Benicarló, Málaga, Jerez, Oporto y Burdeos). Las familias de origen italiano refuerzan su posición de cosecheros, como lo prueba el que en 1770 los dos mayores cosecheros sean otro Nicolás Scorgia y la Marquesa del Bosch, apellidada Canicia, pero pierden la dirección comercial, por lo menos en su proyección al exterior. Desde por lo menos 1721 el cónsul inglés en Alicante es el principal exportador, uniéndosele a partir de 1748 el cónsul holandés. Hacia finales del XVIII los tres mayores exportadores son, respectivamente, Kearney y Coppinger Cía. (irlandés), Walter y Porte Cía. (holandés) y el alicantino Juan Bautista Bernabeu ¹²⁸. De este último sabemos que al mismo tiempo figuraba entre los cinco mayores cosecheros de vino; Walter y Porte también figura como cosechero, aunque bastante más modesto que el anterior ¹²⁰. De Jaime Kearney no sabemos que poseyera otros bienes.

Según el *Almanak Mercantil de 1801*, en plenas hostilidades con el Imperio británico, lo que explica la ausencia de comer-

¹¹⁸ AM Alicante, «Manifest del Vi de 1679», armario 17, incluido en el volumen titulado *Estatutos y diferentes privilegios tocantes a la Ynibición del Vino forastero*.

¹¹⁹ AM Alicante, *Manifiesto del Vino de 1770*, armario 17.

¹²⁰ Giménez López, E.: *Alicante en el siglo XVIII*, 1981, *op. cit.*, p. 396.

¹²¹ AM Alicante, *Manifiesto del Vino de 1778*, armario 17.

ciantes ingleses, tienen casa abierta en Alicante un total de 74 comerciantes, de los que 24 están matriculados como extranjeros, aunque entre los 50 restantes los dos tercios llevan apellido extranjero. Dominan en este momento los comerciantes franceses, con 11 casas, seguidos por los irlandeses, con cinco, que son los que en realidad siguen comercializando con el Reino Unido. Tres décadas más tarde, en la *Guía Mercantil de 1829*, y normalizadas las relaciones con el Reino Unido, vuelven a dominar las casas inglesas: entre las 26 casas y compañías de comercio (no incluimos los comerciantes de segunda fila), la mitad son extranjeros y entre ellas hay un aplastante predominio británico (Waring, Carey, Wallace, Athi, etc.). De entre las restantes merece ser destacada la firma de P. Maissonave y sobrino (francés), personaje que acabará españolizándose y será una de las figuras más importantes de la vida económica alicantina. De las trece casas y compañías españolas, nada menos que nueve nos habían aparecido antes como extranjeras (seis francesas, dos italianas y una inglesa), lo que indica que la españolización, por lo menos entre franceses e italianos, ya que no entre los ingleses, fue todo un hecho. Nombres como Cassou, Raggio, Die, Vassallo, Darreglade y Laviña (Lavigne) han seguido presentes hasta nuestros días en la sociedad alicantina. En cambio, el único inglés que aparece como español en 1829, J. Bushell, vuelve a aparecer como inglés en 1844. En el ya citado *Almanach-Bottin du Commerce* de 1844 se recopilan las 23 principales compañías comerciales de Alicante. Entre las 12 que figuran como españolas aparecen nombres nuevos como, Lafora y Berducey, que denotan origen extranjero, pero ya hay más españoles de origen autóctono, como Campos, Capó, González o Carreres. Entre las compañías extranjeras siguen dominando las inglesas, mereciendo destacar las novedades de Trenor y White, presentes también en Valencia, ciudad en la que acabarán integrándose. (En realidad, Trenor era irlandés y White ya llevaba más de medio siglo operando en Vinaròs, Sagunt y Valencia.)

En qué medida se dedicaban al comercio de vinos y aguardientes estas casas, resulta difícil de evaluar, ya que todas ellas comerciaban también con otros productos como la almendra, el azafrán y la lana.

Con la gran eclosión exportadora de la segunda mitad del

XIX comienzan a renovarse los comerciantes de vinos en Alicante, acuden más franceses, surgen otros autóctonos y se amplía el negocio a otros centros del interior, como Monòver y Villena, este último al abrigo de su importante estación de ferrocarril. En 1885 destaca la casa exportadora de Luis Penalva, hombre de negocios venido de Cataluña y asociado con la firma francesa de Moulle et Jeune, con bodegas en el puerto de Alicante, Villena (en donde ha adquirido casi 1.000 ha. de tierra), Castellón, Benicarló, Grau de Valencia, Criptana, Haro y Burdeos, sede de la casa madre francesa ¹²². Junto a Penalva, se advierte la presencia en Alicante de otros exportadores, como Maluenda, Cerdá y Amorós (entre los autóctonos), y de franceses, como Laguillon e Isaujou ¹²³. En la zona de Novelda y Monòver operan por estas mismas fechas algunos comerciantes surgidos de entre los grandes cosecheros, como los Navarro, Verdú, Pérez Brotons, etc., ligados también al mundo de la banca ¹²⁴, destacando la casa de Amat Hermanos, exportadores con casa abierta en Monòver, Sète y París ¹²⁵. En Villena cobran fuerza algunas casas exportadoras que todavía hoy subsisten, como García Poveda, Galvis y Amorós, junto a la competencia francesa representada por Blondeau, Reverchon y otros que volverán a comienzos del siglo XX.

En 1920, cuando la exportación se halla muy reducida con respecto al último tercio del XIX, pero todavía sigue siendo importante, operan en el puerto de Alicante casas conocidas, como las de Federico Madrid (1903), José de Barrio (1905), Bodegas Bilbaínas, Luis Brotons, León Dupuy, etc., y quedan algunas firmas francesas, como las de J. Carrière, J. Meziat, A. Isaujou y Ribeill Frères, que no tardarán en cerrar ¹²⁶, quedando a la postre todo el negocio exportador en manos de comerciantes alicantinos y de otras firmas con sede en el Grau de Valencia, verdadera capital de la exportación valenciana y manchega.

¹²² Vargas, J.: *Viaje por España: Alicante y Murcia*, Madrid, 1895, p. 95.

¹²³ Almiñana, N.: *Indicador Vitícola*, Castellón, 1888, p. 21.

¹²⁴ *Anuarios Estadísticos de la provincia de Alicante*, 1862 a 1901.

¹²⁵ Almiñana, N.: *Indicador Vitícola*, op. cit., p. 69.

¹²⁶ Bailly-Baillière y Riera: *Directorio Valenciano*, 1920, p. 37.

Valencia y Sagunt

Prácticamente hasta la segunda mitad del siglo XIX, las plazas de Valencia y Sagunt apenas si intervinieron en la exportación de vino, aunque sí lo hicieron con una participación elevadísima en la de aguardiente.

La extracción de aguardiente, desde ambos puntos es más reciente que desde Vinaròs-Benicarló y Alicante y no se generaliza de forma sistemática hasta pasada la mitad del siglo XVIII. Basada en la demanda que desde Francia o a través de Francia y Cataluña se hacía de este producto, su comercialización y buena parte de la producción —por lo menos la de a gran escala— estuvo en sus comienzos en manos de franceses y catalanes. En Sagunt, la primera fábrica de aguardiente data del año 1757¹²⁷ y medio siglo más tarde funcionaban entre Segorbe, Algimia y Sagunt —además de incontables alambiques caseros— más de media docena de fábricas cuyos propietarios eran al mismo tiempo quienes comercializaban y exportaban el producto. Así, el viajero inglés Townsend escribe en 1785 que el comerciante de origen francés Tomás Vague exporta vino y aguardiente desde Sagunt¹²⁸, mientras que veinte años más tarde descubrimos que Vague, asociado con Llano, es propietario de una fábrica de aguardiente en Segorbe¹²⁹. Según el *Almanak para 1801*, los comerciantes de vinos y aguardientes con casa en Sagunt eran Joseph Romeu (dueño de cuatro fábricas en Sagunt, Algimia, Segorbe y Gaibiel), Joseph White (ya conocido por su presencia en Vinaròs), Columbo Adrien (quien tres años más tarde aparece asociado con White), Mariano Mestre, Antonio Llopis y Salvador Burcet. Los más activos eran White, Adrien y Romeu (este último sería luego un héroe muerto en la guerra contra Napoleón). En la Guía Mercantil para 1829 no aparece Sagunt de forma desglosada dado que sus comerciantes estaban matriculados en Valencia. Sin embargo, los vicecónsules delegados en Sagunt son tres comerciantes de aguardientes: Mariano Mestre (vicecónsul de Nápoles), Joaquín Adrien (de Inglaterra) y Enrique O'Shea (de Dinamarca), aunque este último residía en Valencia.

¹²⁷ Piqueras Haba, J.: *La vid y el vino en el País Valenciano*, 1981.

¹²⁸ Townsend, J.: *Viaje...*, op. cit., p. 1644.

¹²⁹ *Almanak Mercantil para 1801*.

Por lo que respecta a la plaza de Valencia, mucho más importante por aquellas mismas fechas y que acabaría por convertirse a finales del XIX en el mayor centro exportador de vinos de España, los comienzos son similares a los de Sagunt: predominio extranjero e identidad entre fabricantes y exportadores. En base a los Almanaks de 1801 y 1804 se deduce que de los seis principales exportadores, cinco poseen además fábricas de aguardiente en los pueblos cercanos a Valencia. Tales son:

Melchor Ferrer, dos fábricas en Aldaia.

Viuda de Lassala, una en Alfara.

Vague y Llano, dos fábricas en Chiva y Segorbe.

Berard, Lavillete y Cía., una fábrica en Emperador.

Bordalongue, Gaston y Cía., una fábrica en Torrent.

El sexto exportador es Price, Tupper y Cía., del que no tenemos noticia que poseyera fábricas.

En 1829 se mantienen todas estas compañías, excepto la de Price, Tupper y Cía., con la particularidad de que a Vague y Llano se les ha unido Juan White, formando la sociedad White, Vague, de Llano e Hijos, y de que tanto Berard como Bordalongue se han españolizado. Esta españolización llevaba consigo también la inversión de parte del capital comercial en la adquisición de tierras, como parece indicarlo el que al estudiar la propiedad agraria en Torrent nos hayamos encontrado con que, en 1840, dos de los exportadores de aguardientes, como eran o habían sido Juan Lavillete y León Bordalongue, aparezcan como propietarios de bienes rústicos, especialmente de viñedos ¹³⁰, y que a finales del XIX uno de los terratenientes de este mismo término sea precisamente Trenor Bucelly, el irlandés importador de guano que se afincó a mediados de siglo en Valencia ¹³¹.

Hacia 1844 la exportación de aguardientes andaba muy decaída y apenas si quedaban compañías que se dedicaran a ella; lo más normal era compaginar el aguardiente con otros productos como la seda, el azafrán, la harina (cabotaje), el arroz o el guano (importación). Las tres únicas compañías de prestigio que seguían en el negocio del aguardiente —y ello compaginando con

¹³⁰ AM Torrent, *Amillaramiento de 1840*.

¹³¹ AM Torrent, *Amillaramiento de 1897*.

otros productos— eran la de Lassala, la de Ferrer y la de White, Vague, de Llano ¹³².

La demanda de vinos valencianos, tan repentina como extraordinaria, que se inicia en 1854 pilló a los exportadores valencianos de improviso ante el desmantelamiento casi total de las antiguas casas de vinos y aguardientes. De entrada, esta carencia fue suplida por catalanes y franceses, aunque estos últimos actuaran a través de comisionistas. A los pocos años el aparato exportador de Valencia lo componían la antigua firma de Lassala y Cía., la potente firma catalana Jaumandreu y Cía., M. Perera Mercader y —muy significativo— algunas antiguas compañías exportadoras de seda, como la de Vicente Oliag y Carrá, que supieron realizar la conveniente adecuación a los nuevos tiempos ¹³³.

Con el nuevo empuje a las exportaciones a partir de 1875 debido a los estragos de la filoxera en Francia, se multiplican los comerciantes de vinos: afluyen de nuevo catalanes y franceses, pero también entre los bodegueros y grandes cosecheros autóctonos son muchos los que se inician en la aventura comercial, sentando buena parte de las bases de la actual estructura exportadora. Entre las firmas francesas con mayor actividad a finales del XIX que tuvieron casa-delegación en el puerto de Grau merece la pena recordar a François Laurens (1877), Lalanne, Arcenteros y Cía., August Barbier, etc., las cuales acabarían traspasando sus bodegas a inicios del siglo XX ¹³⁴. En su lugar se instalaron otras firmas, todas de origen suizo, como Augusto Egli (1903), Cherubino Valsangiacomo (1905), Bodegas Schenk, Sociedad Anónima (1927), Teschendorf, Steiner, etc., que han perdurado hasta el momento presente.

Entre los autóctonos recordaremos algunas firmas ya desaparecidas, como las de Antonio Lorenzo, Alpuente Mendoza, Algarra, Marqués de Caro, etc., y otras que han perdurado, como las de J. A. Mompó, S. A., fundada hacia 1870 en base a las exportaciones que realizaba a América (su delegación más impor-

¹³² *Almanach-Bottin du Commerce de Paris*, 1844, p. 1661.

¹³³ Exposición Nacional de 1877.

¹³⁴ *Guía de Valencia*, Asociación Española para el Progreso de las Ciencias, 1909, página 201-203.

tante había estado en Buenos Aires); Vicente Gandía Plá (1885), Pons Hermanos (1880), Garrigós, Selma, etc.

Finalmente, entre los catalanes recordaremos a Ramón Mestre y la Vinícola Ibérica, que, aunque conservan su casa madre en Cataluña, tienen bodegas en Requena y Utiel y siguen realizando operaciones a través del Grau. Tampoco hay que olvidar que más de la mitad del vino que se produce actualmente en *els Corredors del Maestrat* es comercializado por comerciantes catalanes, especialmente por Montaner (Vilafranca del Penedès).

2.2.3.2. *El negocio de las pasas de Dénia*

De nuevo nos encontramos con un mercado exterior canalizado casi exclusivamente a través de un solo puerto, en este caso el de Dénia. Aunque también hubo casas comerciales en Gandía, Xàbia, Altea y Alicante, la verdad es que sólo en Dénia se da una concentración de comerciantes claramente definidos como paseros y sólo para el caso de Dénia es posible establecer una evolución del negocio de las pasas.

En 1800, cuando el negocio de la exportación estaba en sus inicios y el volumen embarcado no superaba las 1.500 Tm. anuales ¹³⁵, había registradas en Dénia cinco casas exportadoras, de las que dos eran francesas (Tourrat y Vignau-Maissonave), y tres locales (J. Morand, Llorens y Sala, y N. Merlé), algunas de las cuales operaban para otras firmas de mayor envergadura localizadas en los puertos de Valencia y Alicante ¹³⁶. Hacia 1830, cuando la exportación empezaba a tomar fuerza, ya estaban consolidadas las firmas comerciales de Morand, Vignau (ahora sin Maissonave, que se había trasladado a Alicante), y Merlé, y empezaba a operar una nueva firma, Mariano Cardona, surgida también del medio local ¹³⁷. Sin embargo, ninguno de ellos estaba capacitado para correr con los gastos de una naviera, por lo que el transporte y la venta en los países de destino (el Reino Unido principalmente) quedaban en manos extranjeras. En 1834

¹³⁵ Roca de Togores, J.: «Memoria sobre el estado de la agricultura en la provincia de Alicante», *Boletín Oficial del M. de Comercio, Instrucción y Obras Públicas*, tomo VI, Madrid, 1849, p. 514.

¹³⁶ *Almanak o Guía Mercantil para 1801*, Madrid, 1800.

¹³⁷ *Guía del Comercio de España*, Madrid, 1829.

cargaron pasas en el puerto de Dénia un total de 53 barcos, de los que 41 eran británicos, cinco españoles, cuatro sardos y tres franceses ¹³⁸.

A medida que el negocio de las pasas iba cobrando fuerza, los ingleses dejaron de conformarse con el control de las ventas en el país de destino y con las navieras, y pasaron a Dénia, compitiendo así con las locales, que hasta entonces habían servido de intermediarias. Hacia 1850 se establece el primer comerciante inglés, Robert Rankin ¹³⁹, y en 1864 lo hace la naviera y consignataria de buques MacAndrews, que habría de monopolizar el transporte de pasas ¹⁴⁰ y buena parte del de naranjas valencianas al Reino Unido desde entonces hasta la Guerra Civil. Por los mismos años que la MacAndrews, se instalan en Dénia las casas comerciales inglesas de Swan, Rowley y Cosmelly, S. A. —esta última construyó también una fábrica de conservas y de pulpa de albaricoque—, y algo más tarde lo hizo la Cooperative Wholesale Society, Ltd. No sólo fueron casas inglesas las que se instalaron en Dénia, también las hubo de otros países, como la del alemán J. Ferchen, en 1897, que pronto viró hacia actividades industriales al crear, en 1904, la fábrica de juguetes Metalúrgica Hispano-Alemana, pionera de la industria juguetera en Dénia.

La competencia de las casas inglesas restó posibilidades a las casas autóctonas de Morand, Aranda, Romaní, etc., que por esta razón buscaron nuevos mercados fuera del Reino Unido (aunque éste nunca les fue cerrado totalmente), y los consiguieron en varios países del norte de Europa, como Suiza, Alemania, Países Bajos y Escandinavia, pero sobre todo en Norteamérica, en donde sentó sus reales la casa de Juan Morand y Cía.

Por otro lado, hasta 1880 la fuerte demanda inglesa había impuesto un tipo de contratación directa. Los comerciantes tomaban el fruto del agricultor «a boleta abierta», esto es, sin fijar precio hasta conocer el que regía en el mercado, y en compensación le facilitaban adelantos a cuenta de la siguiente cosecha. Esta fue la época dorada de la media docena de grandes casas comerciales españolas e inglesas.

¹³⁸ AHN, Hacienda, leg. 2.151.

¹³⁹ Didot, F.: *Annuaire du Commerce*, París, 1856.

¹⁴⁰ Costa Más, J.: *El Marquesat de Dénia*, 1977, *op. cit.*, p. 205.

A partir de la década de los ochenta, el sistema de órdenes y contratación directa fue suplantado por el de consignaciones, dando lugar a una nueva proliferación de pequeños comerciantes que competían con las grandes firmas ¹⁴¹.

En 1920 había en Dénia, en torno al negocio de la pasa, 21 casas comerciales (17 españolas y cuatro inglesas) y seis consignatarios de buques (cinco españoles y la MacAndrews). Casi todos ellos tenían otros intereses económicos paralelos o muy ligados al comercio pasero. Así, J. Morand y Cía., figura entre los grandes propietarios de tierra, comercia con abonos químicos y tiene una casa de banca. Grandes terratenientes son también los comerciantes Oliver, Merlé y Riera; banqueros: Merlé, Millá y Arguimbau; navieros: Pallarés y Montón, etc., todos del campo del comercio. La mayor parte de sus intereses son, como se ve, de tipo agrario y comercial. En cambio, apenas si participan en la naciente industria de juguetes y muebles, por lo menos de una manera directa: de las 11 fábricas registradas en 1920, sólo en una, la de Oliver Morand Hermanos, hay relación directa con el comercio de pasas. La Metalúrgica Hispano-Alemana es ahora propiedad de Manuel de Jesús García, y las restantes fábricas (cuatro de juguetes y cinco de muebles) son de propietarios sin intereses directos en la exportación de pasas, como no sea porque algunos de ellos comenzaron fabricando cajas de madera para el embalaje de las pasas ¹⁴².

2.2.4. Distribuidores, navieros y comerciantes de naranjas

Tampoco la exportación de naranjas, a pesar de que actualmente esté en manos de comerciantes valencianos, escapó a la intervención extranjera, que fue aplastante hasta la Primera Guerra Mundial, comenzó a ceder terreno en los años treinta y tras pasó casi toda su participación a casas valencianas en el período de la autarquía franquista. Esta transferencia ha seguido la misma pauta que la del medio de transporte, a medida que dismi-

¹⁴¹ Costa Más, J.: *op. cit.*, p. 206.

¹⁴² Bailly-Baillière y Riera: *Directorio Valenciano*, 1920.

nufan los embarques marítimos y se incrementaban los de ferrocarril y, más recientemente, camiones.

En sus inicios, cuando nuestro principal cliente era Francia y sólo se embarcaban entre 2.000 y 5.000 Tm. anuales, los comerciantes eran mallorquines del puerto de Sóller que se acercaban hasta las playas valencianas a cargar la naranja que luego transportaban hasta Marsella. En 1834, por ejemplo, todos los embarques efectuados desde Cullera, Gandía y Torreveja, así como parte de los de Valencia, estuvieron en manos de patrones mallorquines, mientras que los de Dénia y Alicante (destino Reino Unido y Nueva York) corrieron a cargo de navíos ingleses. El mayor de aquellos embarques fue de 9.080 arrobas (poco más de 100 Tm.) y se efectuó desde Cullera a Marsella, lo que puede darnos una idea de la capacidad de aquellos veleros¹⁴³. Hacia 1840 entra en acción la naviera catalana de Pablo Tintoré y Cía. como transportista de naranjas entre Valencia y Marsella, puerto este último en donde ejercían como importadores de naranjas los mayoristas franceses J. Lombard, François Bayon y Viale et Cie.¹⁴⁴, sin que sepamos si este Viale tiene algo que ver con otro comerciante irlandés, J. Viale, que aparece en Alicante medio siglo antes.

Ya en los años cincuenta, cuando empieza a ampliarse el mercado al Reino Unido, la naviera de Tintoré se asociaría con la británica Bahr Behrend and Co., de Liverpool, dando origen a la Compañía Hispano-Inglesa de Navegación¹⁴⁵.

Cuando todavía predominaba la navegación a vela, los buques españoles alcanzaron un papel predominante en el transporte. Durante la campaña 1871-72 participaron en el embarque de naranjas al extranjero un total de 272 buques (173 veleros y 93 vapores), de los que sólo 54 eran extranjeros (ingleses, franceses, noruegos, etc.) y los restantes 218 españoles¹⁴⁶. Al incrementarse el volumen de las exportaciones y desplazar los vapores a los veleros, el transporte pasó a estar monopolizado por navieras y barcos ingleses, sobre todo por la poderosa MacAndrews. Cuando en 1897 la Liga de Contribuyentes de Castellón

¹⁴³ AHN, Hacienda, leg. 1.251.

¹⁴⁴ Didot, Firmin: *Annuaire du Commerce*, 1856.

¹⁴⁵ Almela y Vives, F.: *Valencia y su Reino*, Valencia, 1965, p. 545.

¹⁴⁶ Lassala Palomares, V.: *Memoria... 1876*, cuadro III.

reclama para su ciudad el consulado inglés, arguye que habían sido 98 buques británicos los que habían extraído de sus playas 29.128 Tm. de naranjas ¹⁴⁷, equivalentes a las tres cuartas partes del total embarcado. El resto de clientes europeos tampoco se sirvió de barcos españoles: Holanda efectuaba sus embarques a través de la Mala Real Holandesa; en Alemania, la exclusiva de transportes desde el Mediterráneo estuvo en manos de la Compañía de Navegación Sloman, de Hamburgo, hasta que en 1902 se constituyó otra competidora, la Fruchthandels-Gesellschaft del cercano puerto de Bremen. Con razón se quejaban los valencianos en 1914, cuando las incidencias de la Primera Guerra Mundial obligaron a las navieras extranjeras a ponerse al servicio de sus gobiernos respectivos y no contar España con una marina mercante capaz de tomar el relevo ¹⁴⁸. Todavía en los albores de nuestra Guerra Civil, la participación española en el transporte marítimo de naranjas era escasísima: en las campañas 1934-35 y 1935-36 salieron del Grau de Valencia 1534 barcos naranjeros, de los que sólo 131 eran españoles, dominando el transporte los alemanes (271 barcos), daneses (240), noruegos (232), ingleses (185), italianos (156), holandeses (136), etc.

Esta participación extranjera en los medios de transporte afectó también a las instalaciones portuarias. El primer embarcadero de hierro y madera con que contó la playa de Borriana fue construido precisamente en 1889 por la firma M. Isaacs and Sons, Ltd., de Londres, una de las casas corredoras de frutas que operaban entre Inglaterra y España. Recordemos también que el puerto de Gandía fue financiado con ayuda de capital inglés y acabó en manos de una compañía inglesa que suministraba carbón a Alcoi y regresaba a su país con naranjas.

Las causas de que tanto el transporte como la distribución dentro de los mercados consumidores estuvieran en manos extranjeras estaban en la no adaptación de nuestra Marina a la navegación a vapor y en la escasez de grandes capitales capaces de promover navieras competentes ¹⁴⁹. Ya desde los primeros comienzos, los comerciantes que querían exportar naranjas se vie-

¹⁴⁷ Ribelles Comín, J.: *Intereses...* 1905, p. 185.

¹⁴⁸ Font de Mora, Rafael: *Comercio de los agrios españoles*, Valencia, 1938, p. 162.

¹⁴⁹ Liniger-Goumaz: *op. cit.*, p. 215.

ron obligados a solicitar ayuda económica y créditos tanto a la banca como a las casas comerciales extranjeras. Recordemos el tan conocido caso de aquel envío pionero efectuado hacia 1850 por los hermanos Fournier y el agente de aduanas José Aguirre Matiol, con el apoyo financiero de Francisco Sagristà Coll, de la Casa de Banca de Valencia, y la colaboración de la Dart Roggers and Co., de Liverpool. A los pocos años, Aguirre Matiol se había convertido en el mayor intermediario entre los comerciantes valencianos que actuaban en las zonas productoras y la casa corredora de frutas Dart Roggers, ampliando el negocio también a las cebollas, el cacahuete y otros productos hortícolas. El ciclo completo de la naranja desde el huerto hasta la mesa del consumidor pasaba primero por el almacén del comerciante local; luego, a través de un agente portuario (como Aguirre) se establecían contactos con la casa compradora (la Dart, por ejemplo) y con la naviera transportista (la MacAndrews). Una vez en su puerto de destino (Liverpool, siguiendo el ejemplo), la Dart sacaba a subasta el producto, que era adquirido por detallistas, quienes lo redistribuían luego por las tiendas y fruterías.

Este modelo se puede hacer extensible al Covent-Garden, de Londres; el Fruchthof, de Hamburgo, y a otros mercados importantes como los de Bremen y Amsterdam, de forma tal que puede decir que los comerciantes-exportadores valencianos no llegaron a pisar aquellos mercados hasta prácticamente los años cincuenta del siglo actual.

La financiación de las operaciones comerciales corrían, casi siempre a cargo de las casas corredoras extranjeras y de las navieras (algunas de las cuales se convirtieron también en corredoras), quienes adelantaban cierta cantidad al almacenista valenciano y no saldaban la cuenta definitivamente hasta que la naranja no estuviera vendida en el mercado de Londres o Hamburgo ¹⁵⁰. El plato fuerte de la operación quedaba, por tanto, en manos extranjeras y de «la docena de personas protegidas por las casas fruterías extranjeras» ¹⁵¹. Aunque a comienzos del siglo XX empiezan a oírse algunas voces que, desde las páginas del diario *E/Mercantil Valenciano*, reclaman que se establezca en Londres una

¹⁵⁰ Bellver, José: *La naranja española en el mundo*, 1929, *op. cit.*, p. 15.

¹⁵¹ Bellver, J.: *Esbozo de la futura economía valenciana*, 1934, *op. cit.*, p. 179.

casa española de importación de naranjas ¹⁵², la situación permaneció sin alteraciones hasta la Guerra Civil, tal y como reflejan las quejas que seguían haciendo al respecto de José Bellver y Rafael Font de Mora en los años treinta.

¹⁵² Lluch, E.: *La vía valenciana*, 1976, p. 163.