

UNA COMPAÑÍA MERCANTIL-BANCARIA CATALANOARAGONESA EN LAS GRANDES REDES ECONÓMICAS Y FINANCIERAS INTERNACIONALES: la Torralba-Manariello (Barcelona-Zaragoza, 1430-1437)

María Viu Fandos
*Grupo CEMA**

An concordat los desusdits de ser companya de deumillia liures barceloneses per a mercadegar en Aragó y en Ytállia y en Venècia e allà hon ben vist serà als damunt dits companyons.¹

Como recoge la cita anterior, en 1430 dos mercaderes de la Corona de Aragón, Joan de Torralba, de origen aragonés y ciudadano de Barcelona desde 1412, y Juan de Manariello, ciudadano de Zaragoza,

* Este trabajo es fruto de mi tesis doctoral, titulada *Una gran empresa en el Mediterráneo medieval. La compañía mercantil de Joan de Torralba y Juan de Manariello (Barcelona-Zaragoza, 1430-1437)*, que se ha desarrollado con la dirección de Carlos Laliena Corbera, gracias a un contrato de Formación de Personal Investigador del Ministerio de Economía y Competitividad (ref. BES-2013-065307) vinculado al proyecto de investigación «Economía del conocimiento, consumo y desarrollo institucional en la dinámica económica de una sociedad bajomedieval: Aragón, 1350-1500» (ref. HAR2012-32931). Asimismo, se inserta en las líneas del proyecto TESTA «Las transformaciones del Estado: estructuras políticas, agentes sociales y discursos de legitimación en el reino de Aragón (siglos XIV-XV). Una perspectiva comparada» (ref. HAR2015-68209P) y del Grupo de Investigación de Referencia CEMA, reconocido por el Gobierno de Aragón, cuyo investigador principal es Carlos Laliena.

Abreviaturas utilizadas: Arxiu Nacional de Catalunya (ANC); Archivo Histórico de Protocolos Notariales de Zaragoza (AHPNZ); Archivio di Stato di Firenze, Notarile Antecosimiano (ASFi, N.A.); Arxiu Històric de Protocols Notarials de Barcelona (AHPNZ).

¹ Acta de fundación de la Torralba-Manariello el 24 de septiembre de 1430 en Zaragoza (ANC1-960-T-706).

acordaron la fundación de una compañía con el objetivo de continuar los negocios en los principales mercados laneros y cerealísticos mediterráneos que habían iniciado ya a principios del siglo XV en colaboración con otros mercaderes catalanoaragoneses, pero que pronto fue mucho más allá, con la incorporación de un variado abanico de intereses comerciales y financieros. Los libros de cuentas conservados de Joan de Torralba ofrecían la posibilidad de llevar a cabo un análisis empresarial de la Torralba-Manariello para dar respuesta a una serie de problemas que la historiografía económica medieval ha planteado en las últimas décadas, relacionados con la integración económica regional, la organización de los agentes económicos y sus redes, así como las implicaciones de la difusión de conocimientos y saberes técnicos en los entornos mercantiles, específicamente en el catalanoaragonés. Este fue el punto de partida de mi tesis doctoral, cuyos principales resultados se exponen a continuación.

La Torralba-Manariello como problema historiográfico

A inicios del siglo pasado, la historiografía italiana empezó a interesarse por los mercaderes medievales y sus empresas. Los ricos fondos documentales que han sobrevivido a muchas de ellas en Italia (libros de cuentas, correspondencia comercial, letras de cambio), llevaron a Armando Saporì a trabajar en torno a algunas de las grandes compañías bajomedievales, especialmente en relación con la crisis que sufrieron a mediados del siglo XIV.² A. Saporì fue también pionero en proponer a la compañía o empresa como centro de los estudios históricos, una línea que desarrolló con gran dedicación Federigo Melis a través de la Datini de Prato, que sigue siendo hoy el punto de referencia fundamental de la historia empresarial medieval,³ al que siguieron autores como Raymond de Roover e Yves Renouard y, más recientemente, Edwin Hunt, Giampiero Nigro, Ángela Orlandi o Sergio Tognetti, entre otros, que han abordado problemáticas relacionadas con algunas de las grandes compañías mercantiles-bancarias italianas de la Baja Edad Media como la Medici, la Cambini o la Peruzzi, además de la mencionada Datini.⁴

² Armando Saporì, *La crisi delle compagnie mercantili dei Bardi e dei Peruzzi*, Florencia, Leo S. Olschki, 1926.

³ Mario del Treppo, «Introduzione», en F. Melis, *L'azienda nel medioevo*, ed. M. Spallanzani, Florencia, Le Monnier, 1991, pp. XI-XII.

⁴ Algunos de los trabajos de los citados autores: Raymond De Roover, *The Medici bank. Its organization, management, operations, and decline*, Nueva York, New York University Press, 1948; Yves Renouard, *Les hommes d'affaires italiens du Moyen Âge*, París, Armand Colin, 1949; Edwin S. Hunt, *The medieval super-companies. A study of the Peruzzi company of Florence*, Cambridge, Cambridge University Press, 1994; Sergio Tognetti, *Il Banco Cambini. Affari e mercati di una compagnia mercantile-bancaria nella Firenze del XV secolo*, Florencia, Leo S. Olschki, 1999; Ángela Orlandi, *Mercade-*

Con todo ello, el modelo comercial y empresarial toscano ha sido el que se ha impuesto en la historiografía económica y el que se ha tomado como centro de toda reflexión al respecto en este ámbito de estudio en el marco europeo. Esto ha venido motivado especialmente por la escasez de fuentes directas de compañías medievales en otros territorios. En el caso de la Corona de Aragón, esto llevó a una interpretación negativa de su desarrollo económico, que José Ángel Sesma, influido por Federigo Melis, empezó a refutar con la publicación en 1982 de su obra *Transformación social y revolución comercial en Aragón, durante la Baja Edad Media*.⁵ A partir de ese momento, la historiografía aragonesa se ha preocupado por cuestiones como la creación y desarrollo de los mercados, la comercialización de la sociedad medieval, la integración económica regional, el consumo y abastecimiento, la intervención institucional en la economía, la fiscalidad y los costes de transacción, así como por los grupos mercantiles y los agentes comerciales y sus redes. Estos problemas han formado parte de los trabajos llevados a cabo por el Grupo de Investigación CEMA y sus miembros en la Universidad de Zaragoza, que han contribuido a desterrar la imagen de Aragón como un territorio atrasado y apartado de toda actividad mercantil.⁶ En esta línea, uno de los últimos proyectos del grupo fue el titulado «Economía del conocimiento, consumo y cambio institucional en el desarrollo económico de una sociedad mediterránea bajomedieval: Aragón (1350-1500)» (HAR2012-32931), dirigido por Carlos Laliena, que pretendía ahondar en algunos de los aspectos mencionados a partir del criterio del consumo y los niveles de vida y, específicamente, analizar la incidencia de la transmisión, difusión y adquisición de conocimientos y saberes técnicos y tecnológicos en la economía del reino aragonés.

Para ello se había recurrido fundamentalmente a fuentes secundarias, ya que en toda la Corona de Aragón solo en Barcelona se con-

ries i diners: la correspondència datiniana entre València i Mallorca (1395-1398), València, Universitat de València, 2008; Giampiero Nigro (ed.), *Francesco di Marco Datini: l'uomo, il mercante*, Florencia, Firenze University Press, 2010.

⁵ Ha sido reeditada, junto con algunos de los trabajos más relevantes del autor, en: José Ángel Sesma Muñoz (2013), *Revolución comercial y cambio social. Aragón y el mundo mediterráneo (siglos XIV-XV)*, Zaragoza, Prensas de la Universidad de Zaragoza.

⁶ Dentro de la extensa bibliografía generada en el marco de este grupo, cabe destacar las siguientes obras colectivas: José Ángel Sesma Muñoz y Carlos Laliena Corbera (coords.), *Crecimiento económico y formación de los mercados en Aragón en la Edad Media (1200-1350)*, Zaragoza, Gobierno de Aragón y Grupo CEMA, 2009; Carlos Laliena Corbera y Mario Lafuente Gómez (coords.), *Una economía integrada. Comercio, instituciones y mercados en Aragón, 1300-1500*, Zaragoza, Grupo CEMA, 2012; Carlos Laliena Corbera y Mario Lafuente Gómez (coords.), *Consumo, comercio y transformaciones culturales en la Baja Edad Media: Aragón, siglos XIV-XV*, Zaragoza, Grupo CEMA y Universidad de Zaragoza, 2016.

servan algunos libros de cuentas sueltos de mercaderes medievales⁷ y unos pocos en Valencia.⁸ El fondo de Joan de Torralba, actualmente en el Arxiu Nacional de Catalunya, con una docena de libros de cuentas y un volumen importante de correspondencia comercial de este mercader catalanoaragonés, permite cambiar esta panorámica, pero desde que Mario del Treppo lo descubriera en 1972⁹ apenas había vuelto a llamar la atención de los historiadores. En 1985, J. Á. Sesma aportó nuevos datos al localizar, en el Archivo Histórico de Protocolos Notariales de Zaragoza, el acta de constitución de una compañía formada por este mercader con el zaragozano Juan Fexas y Fortuny de Manariello, mercader de origen aragonés también asentado en la Ciudad Condal.¹⁰ Solo en los últimos años ha resurgido el interés por Joan de Torralba y su documentación, en parte gracias a dos proyectos recientes dirigidos por María Dolores López que han ofrecido ya algunos resultados.¹¹

⁷ Josep Maria Madurell i Marimon, «Contabilidad de una compañía mercantil trecentista barcelonesa (1334-1342)», *Anuario de Historia del Derecho Español*, n.º 35 (1965); *idem*, «Contabilidad de una compañía mercantil trecentista barcelonesa (1334-1342)», *Anuario de Historia del Derecho Español*, n.º 36 (1966), pp. 457-546; Elisa Varela i Rodríguez, *El control de los bienes: los libros de cuentas de los mercaderes Tarascó (1329-1348)*, 1995, Tesis doctoral inédita, consultable en red en: <<http://hdl.handle.net/2445/35568>>; Daniel Duran i Duelt, *Manual del viatge fet per Berenguer Benet a Romania, 1341-1342. Estudi i edició*, Barcelona, Consell Superior d'Investigacions Científiques, Institució Milà i Fontanals, 2002; Víctor Hurtado Cuevas, *Llibre de deutes, trameses i rebudes de Jaume de Mitjavila i companyia, 1345-1370. Edició, estudi comptable i econòmic*, Barcelona, Consell Superior d'Investigacions Científiques, Institució Milà i Fontanals, 2005; Juanjo Cáceres Nevot, «Un análisis de contabilidad comercial del siglo XV: el libro de cuentas de Joan Gasull, mercader de Barcelona», *STVDIVM. Revista de Humanidades*, n.º 17 (2011), pp. 39-63; Maria Elisa Soldani, «Un osservatorio sulla Sardegna della prima dominazione aragonese: la contabilità di Joan Benet, mercante catalano a Cagliari», en O. Schena y S. Tognetti (eds.), *Commercio, finanza a guerra nella Sardegna tardomedievale*, Roma, Viella, pp. 71-112. J. M. Madurell i Marimon, «Contabilidad de una compañía mercantil trecentista barcelonesa (1334-1342)», *Anuario de Historia del Derecho Español*, n.º 36 (1966), pp. 457-546; Josep Maria Madurell i Marimon, «Contabilidad de una compañía mercantil trecentista barcelonesa (1334-1342)», *Anuario de Historia del Derecho Español*, n.º 35 (1965).

⁸ Enrique Cruselles Gómez, *Los comerciantes valencianos del siglo XV y su libros de cuentas*, Valencia, Publicacions de la Universitat Jaume I, 2007.

⁹ M. del Treppo, *Els mercaders catalans*, *op. cit.*

¹⁰ José Ángel Sesma Muñoz, «La participación aragonesa en la economía de la Corona. Compañías de comercio con capital mixto, en la Baja Edad Media», *Homenaje a don Claudio Sánchez Albornoz, Anuario de Estudios Medievales*, n.º 15 (1985), pp. 331-343. [Este trabajo ha sido reeditado en: J. A. Sesma Muñoz, *Revolución comercial, op. cit.*, pp. 227-244.]

¹¹ María Dolores López Pérez, «La compañía Torralba y las redes de distribución de la lana en el norte de Italia (1433-1434)», en M. Sánchez, A. Gómez, R. Salicrú y P. Verdés (coord.), *A l'entorn de la Barcelona medieval. Estudis dedicats a la Dra. Josefina Mutgé Vives*, Barcelona, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, 2013, pp. 313-332; Jesús Benavides Helbig, *Para una historia de las sociedades mercantiles catalanas. El «Dietari Honzé» de la Compañía Torralba. 1434-1435*, Trabajo Final de Máster inédito, Universidad de Barcelona, 2014; *idem*, *Para una historia de las sociedades mercantiles*

En este contexto, el estudio pormenorizado de la Torralba-Manariello se presentaba como una oportunidad extraordinaria de profundizar en las líneas historiográficas anteriores, específicamente las propuestas desde el Grupo CEMA, aprovechando la excepcionalidad del volumen de documentación directa conservada, con una extensión temporal entre 1422 y 1460,¹² que podía ser combinada con fuentes indirectas de los archivos de protocolos notariales de las ciudades de Barcelona y Zaragoza, entre otros. De esta manera, en mi tesis doctoral pude abordar el análisis de la compañía a diferentes niveles: su organización y gestión, el personal y las redes en las que se integra, las materias y productos comercializados y, con especial atención, el papel del reino aragonés y sus agentes en el desarrollo de su actividad. Todo ello teniendo como base principal los cuatro libros secretos de la compañía (1430-1437) a los que luego me referiré.

Para ello, ha sido fundamental la combinación de diferentes metodologías historiográficas y económicas que han partido de la teoría de la empresa tradicional, preocupada por la naturaleza y el funcionamiento de las compañías y su relación con los mercados,¹³ y, sobre todo, de la «historia interna» empresarial de F. Melis, para el estudio de los elementos constitutivos y organizativos de las empresas.¹⁴ Para completar lo anterior, hemos recurrido a los presupuestos del estudio prosopográfico y el análisis de redes sociales (*social network analysis*) para conocer las conexiones entre los individuos que forman la compañía y su entorno económico y social a nivel internacional,¹⁵ pero también a la economía de la identidad como forma de acercamiento a los comportamientos de los individuos a la hora de tomar decisiones estratégicas.¹⁶ La economía del conocimiento ha permitido

catalanas. Estudio completo del 'Dietari Honzè' de la Compañía Torralba (10 de mayo del 1434-agosto del 1437), Tesis doctoral inédita, Universidad de Barcelona, 2017.

¹² Estas son las fechas más extremas localizadas por ahora en la documentación de Joan de Torralba en el fondo Requesens. La primera corresponde a una carta enviada el 22 de septiembre de 1422 por Antoni Girau a Joan de Torralba, conservada con el *Libro secreto 1430-1432* (ANC1-960-T-703), y la segunda al último asiento del *Llibre de comtans* (ANC1-960-T-700).

¹³ Ronald H. Coase, «The Nature of the Firm», *Economica*, New Series, vol. 4, n.º 16 (1937), pp. 386-405.

¹⁴ Federigo Melis, *Storia della Ragioneria. Contributo alla conoscenza e interpretazione delle fonti più significative della storia economica*, Bolonia, Cesare Zuffi, 1950; *idem*, *L'azienda nel medioevo*, ed. M. Spallanzani, Florencia, Le Monnier, 1991.

¹⁵ José Ángel Sesma Muñoz, Carlos Laliena Corbera y Germán Navarro Espinach, «Prosopografía de las sociedades urbanas de Aragón durante los siglos XIV y XV. Un balance provisional», en *La prosopografía como método de investigación sobre la Edad Media*, Zaragoza, Departamento de Historia Medieval, Universidad de Zaragoza, 2006, pp. 7-19.

¹⁶ George A. Akerlof y Rachel E. Kranton, *Identity economics. How our identities shape our work, wages, and well-being*, Princeton, Princeton University Press, 2010; George A. Akerlof, *Animal spirits. Cómo influye la psicología humana en la economía*, Barcelona, Gestión 2000, 2016 [1.ª ed., 2009].

poner en relación la adquisición y transmisión de saberes técnicos con la mejora de la competitividad de empresas de este tipo en mercados caracterizados por una fuerte incertidumbre,¹⁷ entre ellos el manejo y control de la información.¹⁸ Todo ello ha contribuido a ofrecer interesantes resultados.

Formación, organización y gestión de una compañía de éxito

Joan de Torralba y Juan de Manariello habían iniciado, a principios del siglo XV, sus carreras en el mundo comercial catalanoaragónés, desde Barcelona y Zaragoza respectivamente. Ambos conocían de primera mano los mercados de exportación de lana y cereal aragoneses cuando en diciembre de 1425 se fundó la primera compañía de la que tenemos constancia documental en la que ambos participaron.¹⁹ El barcelonés, jefe de la sociedad, se unió a los ya mencionados Juan Fexas y Fortuny de Manariello para comerciar en Aragón, Cataluña e Italia, con especial mención a Venecia, por un periodo de dos años y con una inversión de 10 000 libras barcelonesas. Juan de Manariello, todavía sin ser socio inversor, participaba como procurador de su tío Fortuny y como administrador de los negocios en Aragón. El reparto de las ganancias y pérdidas se establecía de manera proporcional entre los inversores, excepto la cuarta parte (*quart diner*) en concepto de trabajo, que quedaba de la siguiente manera: el *quart diner* de 9000 libras para Torralba y Manariello, y el *quart diner* de 1000 para Juan Fexas.²⁰ Para evitar conflictos de intereses, la actividad de los socios quedaba limitada, en los dos casos, y únicamente Fexas podía simultanear con otra sociedad preexistente. Los buenos resultados de esta etapa, cuyos entresijos todavía no conocemos con detalle, desembocaron en una renovación de la compañía del 1 de enero de 1428 al 31 de marzo de 1430²¹ con una ampliación del capital a 12 000 libras. Puesto que el objetivo de ambas era continuar con los negocios iniciados por sus miembros en años anteriores, es decir, con el comercio de lana, cereal y cuero aragónés con el norte de Italia, las actas establecieron la necesidad de un empleado a sueldo en Tortosa, puerto

¹⁷ Walter W. Powell y Kaisa Snellman, «The knowledge economy», *Annual review of sociology*, n.º 30 (2004), pp. 199-220.

¹⁸ Kenneth Joseph Arrow, *The economics of information*, Cambridge, The Belknap Press of Harvard University Press, 1984.

¹⁹ El acta, conservada en los protocolos del notario de Zaragoza Salvador Lafoz (AHPNZ, Salvador Lafoz, 776, 1426, f. 28-32), fue publicada en 1985 por José Ángel Sesma Muñoz. Cf. J. A. Sesma Muñoz, *Revolución comercial*, op. cit., pp. 227-244.

²⁰ *Ibidem*, pp. 227-244.

²¹ El acta se firmó de nuevo con Salvador Lafoz en Zaragoza (AHPNZ, Salvador Lafoz, 777, 1428, f. 169r-172v). Mario del Treppo tuvo acceso a una copia conservada en el fondo Torralba antes de su traspaso al Archivo Nacional de Cataluña que, por ahora, no hemos encontrado. M. del Treppo, *Els mercaders catalans*, op. cit., pp. 487-488.

fundamental para la salida de materias primas del reino de Aragón hacia el Mediterráneo.

La muerte de Fortuny de Manariello antes de finalizar la sociedad de 1428 y la decisión de Fexas de seguir una carrera distinta, llevaron a Joan de Torralba y Juan de Manariello a situarse al frente de una nueva compañía, la Torralba-Manariello, que estuvo vigente entre 1430 y 1437 y cuya actividad y organización mantuvo de nuevo, en lo sustancial, lo establecido en las anteriores.²² La principal diferencia es que, en esta ocasión, la responsabilidad, igual que el capital, se repartían exactamente al 50% entre los dos socios, que habían realizado una inversión inicial de 5000 libras cada uno. La compañía disponía de una doble sede, la central, en Barcelona, donde Torralba continuaba como jefe o *cap*, y una segunda en Zaragoza, donde Manariello se encargaba de la parte aragonesa del negocio y a donde se trasladaba Joan de Torralba para realizar los balances bienales.²³

La compañía de 1430 consolidó la estructura empresarial de las anteriores. En Tortosa seguía, desde al menos 1428, el empleado a sueldo Domingo Pandetrigo controlando la llegada de las sacas de lana y cereal por el Ebro y su salida al Mediterráneo en las grandes naves catalanas que esperaban en el puerto. El zaragozano Juan Esparter se había instalado como factor en Pisa y Florencia en 1425, y allí permaneció hasta 1437.²⁴ En Génova, Gabriel Homedes, aragonés originario de Valderrobres,²⁵ se ocupó de los negocios de la compañía desde 1432, tras la división de esta factoría y la pisana. Y, finalmente, en Venecia, varios mercaderes como el florentino Roberto Alibrandi, el toscano Giovanni Falcucci y los catalanes Francesc Castelló y Francesc Alvar, compartieron en diversos momentos la gran responsabilidad que conllevaba la plaza más importante para el destino de la lana de la compañía. Además, los socios contaron en sus respectivas ciudades

²² Se conserva copia del acta en el fondo de Joan de Torralba, en el interior del último libro secreto de la Torralba-Manariello (ANCI-960-T-706, Libro secreto 1436-1437, folios sueltos).

²³ Sobre el funcionamiento de la sede de Zaragoza y su importancia en la estrategia de la Torralba-Manariello, véase María Viu Fandos, «Los negocios aragoneses de la compañía comercial de Joan de Torralba y Juan de Manariello: la sede de Zaragoza entre 1430 y 1437», en M. D. López Pérez (coord.), *Mercados y espacios económicos en el siglo XV: el mundo del mercader Torralba*, en prensa.

²⁴ Su llegada a Italia se documenta a partir del año siguiente, 1426, en los protocolos del notario del consulado de los catalanes en Pisa, Giuliano degli Scarsi, en los que aparece con el que posteriormente fue factor de la compañía en Venecia, el florentino Roberto Alibrandi. ASFi, N.A., Giuliano degli Scarsi, 18840, f. 128v-129r. Sobre este notario y la actividad de los catalanoaragoneses en Pisa, véase Maria Elisa Soldani, «Comunità e consolati catalanoaragonesi in Toscana, Liguria e Sardegna nel tardo Medioevo», en L. Tanzini y S. Tognetti, *Il governo dell'economia. Italia e Penisola Iberica nel basso Medioevo*, Roma, Viella, 2014, pp. 257-284.

²⁵ ASFi, N.A., Giuliano degli Scarsi, 18854, 1435, f. 159-160r.

con empleados, llamados *jóvenes*, que les ayudaban en las tareas más cotidianas.

Para garantizar el éxito, era necesario poner en marcha estrategias de gestión empresarial orientadas a controlar los elementos clave que intervenían en los negocios y en facilitar la toma de decisiones. De esta manera, la Torralba-Manariello implementó un sistema de contabilidad y de transmisión de la información comercial que dependía, al igual que los empleados, de la sede barcelonesa. Para todo lo que respecta a la correspondencia comercial, que sostenía un continuo flujo de comunicación entre los empleados de la compañía y la sede, así como entre los socios y con otros mercaderes catalanoaragoneses, con una intensa circulación de datos, fundamentalmente de tipo comercial pero también de carácter político y personal, remitimos a un trabajo anterior en el que analizamos en detalle este sistema.²⁶ En cuanto a la contabilidad, requiere algo más de explicación.

La creencia tradicional aceptada por la historiografía de la Corona de Aragón es que los mercaderes medievales de este territorio poseían unos conocimientos contables básicos, rudimentarios y poco desarrollados en comparación con los grandes avances realizados en el mundo italiano, particularmente debido a la falta de adopción de la partida doble, lo que venía confirmado por estudios, superficiales en lo que respecta al método contable, de libros de cuentas sueltos de algunos mercaderes barceloneses y valencianos.²⁷ La conservación de un conjunto de libros de un mismo mercader, Joan de Torralba, aunque relativos a diversas compañías a las que este perteneció, a lo largo de un periodo amplio, ofrece una posibilidad única hasta el momento de replantear las características de las contabilidades aragonesas medievales.

En total, disponemos de once libros de cuentas del mercader, a los que se une un fragmento de lo que pudo ser un libro de tipo doméstico. Un análisis de sus características permite encuadrarlos en distintas tipologías, según las establecidas por la historiografía italiana, en función de su contenido y funcionalidad. Así, el sistema contable de Joan de Torralba se articula a partir de un libro titulado por él mismo como «Manual».²⁸ Esta denominación propia de los mercaderes catalanes la encontramos en documentos como actas de fundación de compañías posteriores de Torralba para referirse a este libro preparatorio que recoge de manera cronológica toda la actividad desarrollada por su due-

²⁶ María Viu Fandos, «Información y estrategias comerciales en la Corona de Aragón. La correspondencia de la compañía Torralba (1430-1432)», en C. Laliena y M. Lafuente (coords.), *Consumo, comercio y transformaciones culturales en la Baja Edad Media: Aragón, siglos XIV-XV*, Zaragoza, Grupo CEMA, 2016, pp. 125-146.

²⁷ Cf. notas 9 y 10.

²⁸ Se conservan un total de tres, ordenados como undécimo, duodécimo y decimotercero: Manual onzè, Manual dotzè y Manual treztè (ANC1-960-T-721, 691 y 701).

ño. Los manuales se encuentran a medio camino entre los diarios y los memoriales italianos, y su contenido se traslada posteriormente a los libros mayores. Cifras colocadas junto a los asientos de los manuales sirven para indicar el folio o folios del mayor en el que se encuentra esa operación, de manera similar a lo que podemos observar en las contabilidades toscanas como la de Datini o lo que haría, ya en el siglo XVI, el castellano Simón Ruiz.²⁹

Los libros mayores funcionaban mediante la apertura de cuentas a diferentes personajes con los que se mantienen negocios. En páginas contrapuestas se sitúan el debe y el haber, según el método catalán, el *deu* (el titular de la cuenta debe a la compañía) y el *es-li degut* (la compañía debe al titular de la cuenta). La suma de ambas partes proporciona el mismo resultado, incluso de manera forzada. Esta forma de traslado de las operaciones solo se puede comprender dentro del marco teórico de la dualidad de la partida doble³⁰ y de sus principios fundamentales, como que cada transacción del diario se traduce en dos asientos en el libro mayor. En este punto, nos preguntamos si este hecho, por sí mismo, era indicativo de la utilización por parte de Joan de Torralba de este sistema contable, a pesar de lo que la historiografía anterior había indicado y de los debates en torno al mismo que condicionan la respuesta a esta pregunta.

La teneduría de varios libros complementarios, encabezados por un diario (manual) y un mayor, a los que les siguen libros específicos para registrar las mercancías enviadas y recibidas, los correos enviados y recibidos o los pagos en dinero contante, muestra, en primer lugar, una contabilidad más compleja que la partida simple. Por otra parte, y esto es fundamental, la forma de consignar los asientos en los manuales y su traslado al mayor reflejan, cuando menos, una cultura contable que enlaza con la partida doble y algunos de sus presupuestos. Creemos que la contabilidad de Joan de Torralba es una muestra de la voluntad de los mercaderes catalanoaragoneses de la Baja Edad Media de aplicar las novedades técnicas que partían de esta a sus libros y de introducir las mejoras que utilizaban a su alrededor los mercaderes extranjeros. Sin embargo, la fórmula se adapta a las necesidades de

²⁹ Sobre los manuales de Simón Ruiz, véase Ricardo Rodríguez González, *Los libros de cuentas del mercader Simón Ruiz, análisis de una década (1551-1560)*, Tesis doctoral, Universidad de Valladolid, 1991, consultable en red en <<http://uvadoc.uva.es/handle/10324/10392>>, pp. 175-193.

³⁰ Como señala Paola Pinelli, independientemente de la forma que adoptan las cuentas, es fundamental la consideración doble de las operaciones: cada transacción supone una variación del mismo valor, al mismo tiempo, en el dar y en el haber, en este caso en el *deu* y en el *deig*. Paola Pinelli, «“Ragguagliare ai tempi debiti le partite dell'entrate et uscite”: la contabilità dei monti pii toscani tra XV e XVI secolo», en M. Carboni y M. G. Muzzarelli (coords.), *I conti dei monti. Teoria e pratica amministrativa nei Monti di Pietà fra Medioevo ed Età Moderna*, Venecia, Marsilio Editore, p. 126.

empresas de menor tamaño que las grandes compañías toscanas y con una tradición mercantil diversa. En este sentido, creemos apropiado hablar de una partida doble imperfecta en la línea que apunta Massimo Ciambotti.³¹

A este sistema se suman los «libros de compañía», similares a los libros secretos de las compañías toscanas, que servían para realizar los balances de cuentas y conservaban en sus primeros folios copia del acta de fundación. En este caso, la principal particularidad es que el acta se encuentra exenta y fue pasando del primero al último de los cuatro libros secretos de la Torralba-Manariello, dado que para los balances y cierre de la compañía se registraban resúmenes de la actividad de la compañía en cada bienio, destacando los datos acerca de la compraventa de productos y los gastos y ganancias globales del comercio de cada materia prima.³²

Más allá de la contabilidad, la Torralba-Manariello afrontó con habilidad la gestión de los costes asociados al negocio. Por un lado, trató de reducir al máximo el impacto del transporte y la fiscalidad en la formación de los precios, para lo cual combinó diversos contratos marítimos, «a escar» y «a quintarades», buscando la opción más rentable en cada circunstancia.³³ De la misma manera, la ciudadanía de sus miembros tuvo un gran valor estratégico para evitar el pago de ciertos derechos de tránsito, como la lezda de Tortosa, que no se aplicaba a mercaderes tortosinos (como Domingo Pandetrigo) ni zaragozanos (como Juan de Manariello).³⁴ Cuando esto no era posible, la compañía trató con las autoridades pertinentes para obtener exenciones, por ejemplo en Ragusa, donde Alibrandi consiguió ciertas concesiones de la ciudad.³⁵

³¹ Massimo Ciambotti, «Luca Pacioli e le innovazioni del linguaggio contabile nelle amministrazioni mercantili e nelle signorie del '400», *Cultura giuridica e diritto vivente*, Special Issue (2016), pp. 1-17. Entendemos que se trata de una cuestión controvertida, como todo lo que respecta a la partida doble, pero explicar en detalle todos los elementos de la contabilidad de Joan de Torralba que justifican esta afirmación requiere de un artículo específico, en el que estamos trabajando actualmente. Para mayor información y detalles sobre esta contabilidad remitimos, por ahora, a nuestra tesis doctoral: M. Viu Fandos, *Una gran empresa en el Mediterráneo*, op. cit.

³² La referencia de los libros es la siguiente: Libro secreto 1430-1432 (ANC1-960-T-703); Libro secreto 1432-1434 (ANC1-960-T-705); Libro secreto 1434-1436 (ANC1-960-T-706); Libro secreto 1436-1437 (ANC1-960-T-690).

³³ Claude Carrère, *Barcelone, centre économique à l'époque des difficultés, 1380-1462*, París, Mouton & Co., 1967, pp. 233-235.

³⁴ Mario Lafuente Gómez, «Pragmatismo y distinción: el estatus privilegiado de la ciudad de Zaragoza en la Baja Edad Media», *Anales de la Universidad de Alicante. Historia Medieval*, n.º 19 (2016), p. 232 y Francisca Vilella Vila, *La «lleuda» de Tortosa en el siglo XV: aportación al conocimiento del comercio interior y exterior de la Corona de Aragón*, Tortosa, Arxiu Històric Comarcal de les Terres de l'Ebre, 2007, p. 28.

³⁵ Desanka Kovacevic-Kojic, «Les catalans dans les affaires de la compagnie Caboga (1426-1433)», *Acta històrica et archaeologica mediaevalia*, n.º 26 (2005), p. 762.

Por último, para la reducción de los costes de transacción, generados por los propios mecanismos del mercado,³⁶ es clave el buen manejo de información estratégica, lo que ya hemos analizado para el caso de la Torralba-Manariello.³⁷ Pero, para North, hay un segundo aspecto fundamental que contribuye a su disminución: la ejecución de los contratos.³⁸ En este sentido, la compañía se benefició de las mejoras en legislación mercantil implementadas desde principios del siglo XV³⁹ y el perfeccionamiento de las técnicas comerciales, que conferían mayor fiabilidad a los contratos y aceleraban los procesos de reclamación. En última instancia, la firma de seguros contribuía a manejar los riesgos y disminuir las posibles pérdidas y, por tanto, los costes de transacción.⁴⁰

Todo lo anterior, en conjunto, permitió a Joan de Torralba y Juan de Manariello obtener unos beneficios finales en 1437 del 18,2% sobre la inversión inicial⁴¹ y constituir una nueva compañía, con dos nuevos socios, en 1438.⁴²

El comercio de materias primas aragonesas en el Mediterráneo

La buena marcha de los negocios de la compañía de 1430-1437 estuvo relacionada, además de con sus métodos de gestión empresarial, con la prosperidad de los mercados laneros internacionales en esta década,⁴³ que coincide con un auge de la producción de esta materia prima en Aragón tras las transformaciones económicas que se iniciaron en la segunda mitad del siglo XIV, y con una reorganización de las redes exportadoras tras la desaparición de la compañía Datini de Prato tras el fallecimiento de Francesco di Marco en 1410. Todo ello favo-

³⁶ Oliver E. Williamson, «Transaction-cost economics: the governance of contractual relations», *The Journal of Law and Economics*, vol. 22, n.º 2 (1979), p. 234. *Idem*, «The economics of organization: the transaction cost approach», *American Journal of Sociology*, vol. 87, n.º 3 (1981), p. 553.

³⁷ M. Viu Fandos, «Información y estrategias comerciales», *op. cit.*

³⁸ Douglass C. North, *Transaction costs, institutions, and economic performance*, California, International Center for Economic Growth, 1992, pp. 6-9.

³⁹ Sirva como referencia la siguiente obra: Elena Maccioni y Sergio Tognetti (eds.), *Tribunali di mercanti e giustizia mercantile nel tardo medioevo*, Florencia, Leo S. Olschki Editore, 2016.

⁴⁰ Adrian B. Leonard, «Introduction: the nature and study of marine insurance», en A. B. Leonard (ed.), *Marine insurance. Origins and institutions, 1300-1850*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2016.

⁴¹ ANC1-960-T-695, Libro mayor cuarto, f. 1r.

⁴² El acta de constitución fue firmada con el notario zaragozano Antón de Aldovera. AHP-NZ, Antón de Aldovera, 2400, 1438, folios sueltos.

⁴³ M. del Treppo, *Els mercaders catalans*, *op. cit.*, pp. 238-241; Federigo Melis, «La lana della Spagna mediterranea e della Barberia occidentale nei secoli XIV-XV», en *La lana come materia prima, Atti della Prima Settimana di Studio (19-29 abril 1969)*, Florencia, Istituto Internazionale di Storia Economica «F. Datini» di Prato, 1974.

reció la aparición y éxito de compañías autóctonas en la Corona de Aragón, como la Torralba-Manariello, que canalizaron desde el propio territorio la salida de las materias primas y alimentos aragoneses, si bien apenas se conoce todavía su actividad.

Los datos que ofrecen los libros de cuentas de la Torralba-Manariello, específicamente los libros secretos o libros de compañía, la señalan como una de las principales compañías de este tipo, con un movimiento anual de cerca de 8000 arrobas (unas 100 toneladas) de lana aragonesa a través del puerto de Tortosa, lo que equivalía aproximadamente, según las cifras disponibles, a un 5% de la exportación total del reino.⁴⁴ El proceso de adquisición de la lana apenas aparece reflejado en las fuentes de la compañía. La tendencia de mercaderes y compañías coetáneas era realizar pactos previos directos con los ganaderos, que establecían las cantidades de lana, el precio por arroba e, incluso, el momento del esquilado para garantizar la máxima calidad de la materia. En el caso que nos ocupa, documentamos las compras en Zaragoza y Barcelona a intermediarios, otros mercaderes catalanoaragoneses, que eran quienes se introducían en los lugares de producción, fundamentalmente la zona del Maestrazgo, el sur de Aragón y la sierra de Albarracín, mientras que por ahora no hemos localizado la presencia directa de la compañía en dichos centros. El principal proveedor de lana era Jaime de Casafranca,⁴⁵ seguido por Guillem Desprats y Jaime Ram, mercaderes de Barcelona y Zaragoza respectivamente.

El precio de la lana comprada por la Torralba-Manariello, que fue aumentando progresivamente a lo largo de los años, se encontraba entre los 13 sb. y los 17 sb. 6 d. por arroba, *a priori* con independencia de su procedencia. En el primer bienio, tan solo un 20% de la lana costaba más de 16 sb. por arroba. Por el contrario, a partir de 1433 los precios son más cercanos a los 15 sb. y, entre 1434 y 1435, todas superaban ya los 16 sb. por arroba.⁴⁶ Todo ello se corresponde con los precios medios de esta materia prima ofrecidos por distintos autores para este periodo, y la evolución de los últimos años tiene que ver con

⁴⁴ J. Á. Sesma indica una comercialización anual de 150 000 arrobas de lana (1890 toneladas) de lana aragonesa. J. Á. Sesma Muñoz, *Revolución comercial...*, op. cit., pp. 364-365.

⁴⁵ Con este nombre existe un mercader de Zaragoza, que fue mayordomo de la ciudad, y uno de Barcelona con negocios en la capital aragonesa que, quizás, podrían ser la misma persona aunque por ahora no lo podemos confirmar. Sandra de la Torre Gonzalo, *Grandes mercaderes de la Corona de Aragón en la Baja Edad Media. Zaragoza y sus mayores fortunas mercantiles, 1380-1430*, Madrid, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, 2018, p. 183. Susana Lozano Gracia, *Las élites en la ciudad de Zaragoza a mediados del siglo XV: la aplicación del método prosopográfico en el estudio de la sociedad*, Tesis doctoral inédita, Zaragoza, Universidad de Zaragoza, 2007, consultable en red en: <<https://zaguan.unizar.es/record/7400/files/TESIS-2012-063.pdf>>, p. 437.

⁴⁶ Estos precios se enmarcan en los parámetros ofrecidos por Del Treppo.

el final del *boom* de la lana en el Mediterráneo, que entra en retroceso hacia 1436.⁴⁷ En su mayoría, la compañía comerciaba con lana blanca, si bien algunas sacas contenían un pequeño porcentaje de negra, haciendo disminuir su precio hasta los 11 sb. por arroba dado su menor valor.

El 79% de la lana iba dirigida a Venecia, principal destino en los dos primeros bienios, con un marcado descenso en el tercero. La ciudad adriática actuaba como mercado redistribuidor de esta materia prima en el nordeste de la península Itálica y de ella dependía también la venta de lana en Ragusa (Dubrovnik).⁴⁸ A Venecia acudían laneros o pañeros de Bolonia, Parma, Rimini, Cremona o Ancona, que compraban la lana a los factores de la Torralba-Manariello allí instalados. La mayor parte adquirirían cantidades inferiores a 100 arrobas, pero algunos, un 10%, superan las 150 arrobas (2 toneladas) y pueden llegar hasta las 450 arrobas, como el caso de Giacomo degli Orsi, de Bolonia, en 1433. Para las ventas en Ragusa eran los factores de la compañía quienes se trasladan a la ciudad, donde una de las principales clientas era la compañía Caboga, que ya desde 1427 estaba vinculada por deudas con miembros de la Torralba como Francesc Castelló y Roberto Alibrandi.⁴⁹

Los ingresos que la compañía obtenía de la venta de lana en Venecia correspondían al 62% de los procedentes del total de su actividad lanera.⁵⁰ Así, el resto de plazas italianas se sitúan en un lugar secundario. Los mercados toscanos, a través de Pisa, no recibieron en los dos primeros bienios más que 3600 arrobas de lana (c. 18% del total). Esta situación se explica en parte por la competencia en esta zona con las grandes compañías autóctonas,⁵¹ de gran tamaño y con una disponibilidad mucho mayor de capital y de personal, que por lo tanto dificultaban a las catalanoaragonesas actuar en similares condiciones. Entre otras circunstancias, tuvo especial influencia una situación de

⁴⁷ J. A. Sesma, *Revolución comercial...*, op. cit., pp. 200-201; M. del Treppo, *Els mercaders catalans...*, op. cit., p. 240.

⁴⁸ Los datos que ofrecen los libros secretos confirman las principales líneas apuntadas en M. Dolores López Pérez, «La compañía Torralba y las redes de distribución», op. cit.

⁴⁹ Cf. Desanka Kovacevic-Kojic, «Les catalans dans les affaires de la compagnie Caboga (1426-1433)», *Acta histórica et archaeologica mediaevalia*, n.º 26 (2005).

⁵⁰ De estos ingresos, más del 70% correspondían a las ventas en la misma ciudad de Venecia, en torno a un 15% a las de Ragusa, y el resto a Bolonia y Ancona.

⁵¹ Las compañías toscanas, además de lana aragonesa, seguían introduciendo lanas inglesas, a pesar del declive del mercado de materia prima de esta procedencia. Cf. Eileen Power, «The English wool trade in the reign of Edward IV», *Cambridge Historical Journal*, vol. 2 (1926), pp. 17-35; Walter B. Watson, «The structure of the Florentine galley trade with Flanders and England in the fifteenth century», *Revue belge de philologie et d'histoire*, n.º 39, fasc. 4 (1961), pp. 1089-1090; John H. Munro, «The rise, expansion, and decline of the Italian wool-based cloth industries, 1100-1730: a study in international competition, transaction costs, and comparative advantage», *Studies in Medieval and Renaissance History*, vol. 9 (2012).

inestabilidad en la zona que incluye, según informaba el factor Juan Esparter, episodios de peste y conflictos bélicos.⁵² La situación cambió en el tercer bienio, en el que causas que todavía están por determinar, entre ellas la resolución de los anteriores problemas, permitieron a Pisa recibir mayores cantidades de lana a la vez que la exportación a Venecia se veía reducida y sobrepasada en importancia por la plaza anterior.⁵³ Por el contrario, Génova y su área de influencia en la zona de la Lombardía se mantuvieron como un destino marginal, con envíos de menor volumen que servían, fundamentalmente, para intercambiar por objetos y productos manufacturados que importar a la Corona de Aragón.

En lo que respecta a los precios de venta de la lana, en Venecia alcanzaban de media los 22 sb. por arroba. La blanca solía estar en torno a los 21-22 sb. y, si además estaba lavada, aumentaba su valor hasta los 25 sb. La burella u oscura lavada era la más cara, con un precio medio de 30,5 sb. por arroba que podía llegar, en algunos casos, hasta los 38 sb. En Génova la situación era muy similar, con una media de cerca de 24 sb. por arroba de lana blanca y de unos 21,5 sb. la negra.⁵⁴ La negra lavada tenía un precio superior, de 32,8 sb. por arroba de media. Por ahora, desconocemos los precios relativos a Pisa.

Al comercio de lana se suma la exportación de otras materias primas y alimentos producidos en el interior de Aragón. Así, el excedente cerealístico, fundamentalmente del valle del Ebro y de los Monegros, servía al aprovisionamiento de las ciudades costeras de la Corona, que variaba en función de la disponibilidad y la demanda. La Torralba-Manariello aprovechaba el profundo conocimiento de estos mercados por parte de sus miembros, que habían iniciado sus carreras como *formenters*, mercaderes de cereal, a principios del siglo XV. El cereal, por lo general trigo candeal de alta calidad,⁵⁵ se vendía en la ciudad de

⁵² En julio de 1431, se le reclamaba a Juan Esparter en Pisa, ante el notario del consulado, una letra de cambio que no había aceptado por encontrarse fuera de la ciudad por temor a la peste: «Johanes Esparter respondit quod dictam licteram acceptare non volebat nec dictum cambium solvere qua, dominus dictus Johannes Esparter, de Pisis se absentavit et fugit timore pestis et mortalitatis in Pisis existentes» (ASFi, N.A., Giuliano degli Scarsi, 18850, 1431, f. 106r-106v). Justo un año después, en julio de 1432, en una carta enviada a Joan de Torralba, Esparter mencionaba guerras en la Toscana (M. Viu Fandos, «Información y estrategias comerciales», *op. cit.*, p. 145).

⁵³ Entre 1434-1435 dos tercios de la lana enviada por la compañía fueron a Pisa, según los datos del libro secreto del correspondiente bienio (ANC1-960-T-706, Libro secreto 1434-1436).

⁵⁴ Las fuentes relativas a la venta de lana en Venecia mencionan lana *burella*, mientras que las genovesas hablan de lana negra. Se trata, con toda probabilidad, del mismo tipo de lana, pues en las compras, envíos y resúmenes finales de la compañía no se hace esta distinción.

⁵⁵ Había diferentes denominaciones en los libros de cuentas (*xeixa*, *boltizosa*, *candialosa* y *forment*), todas ellas referentes a variedades de candeal, con precios muy similares.

Barcelona a otros *formenters* o a panaderos (*flequers*). Las diferentes variedades de trigo se vendían en la Ciudad Condal por un precio medio de unos 100 sb. el cahíz de Tortosa⁵⁶ sin apenas variación a lo largo del periodo analizado.

A la lana y el cereal se unía, como tercer pilar de la compañía, aunque con peso todavía más reducido que el anterior, el comercio de pieles y cueros aragoneses. El aumento de la cabaña ovina en Aragón, además de lanas, proporcionaba estos recursos que eran muy apreciados en el mercado toscano. De las aproximadamente 13 000 pieles exportadas por la Torralba-Manariello en el primer bienio, el 60% se dirigieron a Pisa, todas ellas de tipo lanar. El resto se repartían entre Génova y Venecia. A partir de 1432 este negocio dejó de ser rentable y desapareció a partir de 1434, quedando únicamente un pequeño comercio de cuero caprino destinado a cubrir las demandas de la industria barcelonesa. Sin embargo, a pesar del aumento de la exportación, de cerca de 3000 pieles en el primer bienio a 5470 entre 1434-1435, esta actividad también tendió a desaparecer en los años siguientes.

La actividad comercial de la Torralba-Manariello, centrada en la lana y con el cereal y el cuero en un segundo plano, se veía complementada con una continua importación y redistribución en la Corona de Aragón de materiales destinados a la industria textil (paños, tintes o mordientes), productos para las tiendas zaragozanas y barcelonesas (especies, hilos, tejidos), objetos de lujo que adquirirían las élites políticas y económicas catalanoaragonesas (joyas, telas, vino, etc.), papel italiano destinado a mercaderes, notarios y otros profesionales de Zaragoza y Barcelona, e incluso esclavos que se vendían en ambas ciudades. Para ello entraban en juego recursos como la *barata* o intercambio de productos en las ciudades italianas, así como las comandas comerciales, que permitían llevar a cabo negocios muy concretos con diversos lugares del Mediterráneo (zona oriental y norte de África) y Flandes.

Los socios tendieron a diversificar su capital, más allá de la actividad propiamente comercial, lo que los llevó a invertir en otros ámbitos, como el del transporte y los seguros marítimos, en vinculación directa con esta. Por un lado, la adquisición de naves o partes de ellas, en ocasiones mediante el corso, que luego se arrendaban o contrata-

Cf. José Ángel Sesma Muñoz y Ángeles Líbano Zumalacárregui, *Léxico del comercio medieval en Aragón (siglo XV)*, Zaragoza, Institución «Fernando el Católico», 1982; Antoni Maria Alcover y Francesc de Borja Moll, *Diccionari català-valencià-balear*, edición consultable online en <<http://devb.iecat.net/>>.

⁵⁶ El cahíz de Tortosa equivale a 470 litros, el doble del de Barcelona (243,25 l), mientras que el de Aragón contiene 202,08 l. Véase: P. Lara Izquierdo, *Sistema aragonés*, op. cit., p. 186 y Manuel Riu, «Pesos, mides i mesures a la Catalunya del segle XIII: aportació al seu estudi», *Anuario de estudios medievales*, n.º 26/2 (1996), pp. 830-833.

ban con otros mercaderes para el envío de sus mercancías a distintos puntos del Mediterráneo o al norte de Europa, suponían amplios beneficios gracias a los contratos de *nolits* y *escaradas* que, con toda seguridad, se registraban en un *Libro de las naves* no conservado.⁵⁷ Esto permitía también enviar sus propias mercancías en sus naves con menores costes que en las de otros propietarios. Por otro lado, la actividad aseguradora, un lucrativo sector para los mercaderes bajomedievales, tuvo a Joan de Torralba como uno de los principales inversores del momento en Barcelona,⁵⁸ si bien la conocemos, todavía, de manera muy superficial.

La actividad bancaria y financiera de la Torralba-Manariello

En época medieval resulta complicado distinguir entre las compañías mercantiles y las bancarias, puesto que ambas facetas se encontraban íntimamente unidas.⁵⁹ En el caso de la Torralba-Manariello, la vertiente financiera se inicia por una cuestión práctica: la necesidad de disponer de capital por adelantado para adquirir las materias primas y de moverlo en grandes distancias para cobrar los beneficios y recuperar la inversión. De esta manera, las obligaciones de pago firmadas ante notario, los depósitos en taulas de cambistas barceloneses o en la propia Taula de la Ciutat, así como los traspasos en cuentas (o *ditas*), son muy frecuentes en la documentación de la compañía. Las letras de cambio son también habituales en los libros del mercader barcelonés. Solo en los dos primeros libros secretos se hace referencia a 205 letras que suman un capital de más de 55 000 libras barcelonesas.⁶⁰ Estos métodos, utilizados con gran asiduidad, convivieron con los tradicionales pagos al contado, de lo cual Joan de Torralba llevaba debida cuenta en un libro específico, el libro de albaranes de contantes, donde cada acreedor firmaba albarán declarando que la deuda había sido saldada.⁶¹

⁵⁷ Se menciona un «Libre de la nau» en un folio suelto de libro mayor tercero (ANC1-960-T-694, Libro mayor tercero [1437-1447]).

⁵⁸ Mario del Treppo indicaba ya que era uno de los pocos aseguradores catalanes que supe-
raban las primas de 100 lb. por póliza. M. del Treppo, *Els mercaders catalans*, op. cit.,
p. 386.

⁵⁹ Sobre el origen de la actividad bancaria medieval y su estrecha relación con el ámbito
comercial son interesantes las reflexiones de Federigo Melis en *Documenti per la storia
economica dei secoli XIII-XVI*, Florencia, L. S. Olshki, 1972, pp. 75-103. Véase también
al respecto Francesco Guidi Bruscoli, «Le tecniche bancarie», en F. Franceschi, R. A.
Goldthwaite, R. C. Mueller (eds.), *Commercio ecultura mercantile*, Vicenza, Fondazio-
ne Cassamarca y Angelo Colla Editore, 2007, pp. 543-566.

⁶⁰ Estas letras no representan todas aquellas en las que participó la compañía entre 1430-
1434, sino únicamente, en consonancia con el contenido de los libros secretos, las que
estaban pendientes de abonar en las cuentas internas de la compañía, por lo que el
volumen total sería mayor.

⁶¹ ANC1-960-T-700, Llibre de comtans (1434-1459).

El paso de la utilización de los recursos anteriores, especialmente de las letras de cambio, de simples métodos de pago a instrumentos crediticios o especulativos es difícil de identificar⁶² exclusivamente con la información que ofrecen los libros de cuentas de los que disponemos, caracterizados por registros breves y poco explicativos que suelen pasar por alto la transacción que ha dado lugar al intercambio de capital. Esto es aún más complicado en los libros secretos, con registros mucho más escuetos, en tanto que constituyen un resumen de lo contenido en el resto de la contabilidad.

Así, entre los centenares de letras de cambio registradas en los libros de Joan de Torralba es difícil ver más allá de un uso básico que servía a la propia compañía para trasladar los beneficios entre las agencias y la sede. Sin embargo, tras un análisis pormenorizado de los protagonistas y los flujos de capital, tan solo una pequeña parte responde verdaderamente a este propósito, y son más frecuentes aquellas en las que la Torralba-Manariello actuaba como intermediaria en el traspaso de capitales para otras compañías y mercaderes tanto de la Corona de Aragón como extranjeros. Los principales intervinientes son mercaderes italianos de compañías como la Ventura-Davanzati, la Medici, la Pazzi-Tosinghi o los Panciatichi-Portinari. Estas compañías aprovechan la estructura de la Torralba para enviar capital principalmente entre sus filiales y factores de Venecia y Barcelona.⁶³ Algo similar sucede con los alemanes de la gran compañía de Ravensburg, como Jous Humpis, Juan Foch o Guillem de Sevil, si bien su presencia es muy limitada. Para que esta actividad resultara rentable, era necesario un buen conocimiento del ámbito monetario y de sus fluctuaciones, pero también contar con cierta confianza en estas redes para que mercaderes de la talla de los anteriores recurrieran a los servicios de la compañía.⁶⁴

⁶² David Igual ha tratado acerca de la complejidad de las letras de cambio en cuanto a la reconstrucción de las operaciones, especialmente en el ámbito valenciano, y sobre el aspecto especulativo de las mismas. David Igual Luis, «Los medios de pago en el comercio hispánico (siglos XIV y XV)», en J. Á. García de Cortázar, J. I. de la Iglesia, B. Casado y F. J. García (coords.), *El comercio en la Edad Media: XVI Semana de Estudios Medievales, Nájera y Tricio del 1 al 5 de agosto de 2005*, Logroño, Instituto de Estudios Riojanos, 2006, pp. 275-283.

⁶³ Sobre la importancia del mercado cambiario veneciano y la presencia de compañías toscanas en él, véase: Reinhold C. Mueller, *The Venetian money market. Banks, panics, and the public debt, 1200-1500*, Londres, John Hopkins University Press, 1997.

⁶⁴ Acerca del tema de la confianza en las redes mercantiles bajomedievales, véase: David Igual Luis, «Más allá de Aragón. Historia e historiografía de los mercados medievales», en C. Laliena y M. Lafuente (coords.), *Una economía integrada. Comercio, instituciones y mercados en Aragón, 1300-1500*, Zaragoza, Grupo CEMA, 2012, pp. 81-83 y Ángela Orlandi, «Tradizione e innovazione nel capitalismo toscano tardo trecentesco», *Storia economica*, anno XX / n.º 2 (2017), pp. 395-410. Igualmente, hemos abordado esta cuestión en M. Viu Fandos, «Información y estrategias comerciales», *op. cit.*, p. 127.

Sin embargo, la máxima expresión de un empleo más sofisticado de las letras de cambio la encontramos en la actividad bancaria desarrollada en relación con las empresas bélicas de Juan de Navarra, hermano de Alfonso V y futuro Juan II de Aragón, muy vinculado a la élite mercantil catalanoaragonesa. Juan de Navarra se apoyó desde principios del siglo XV en los principales mercaderes catalanoaragoneses para financiar sus intereses políticos, especialmente en relación con Castilla.⁶⁵ En estos casos, la Torralba-Manariello jugaba con el protesto pactado de letras emitidas por Joan de Torralba en Barcelona, rechazadas por sus factores en Italia, que una vez devueltas a la Ciudad Condal permitían obtener un beneficio que servía para hacer frente a los intereses derivados de los préstamos realizados al monarca navarro por otros mercaderes de la ciudad. Todo ello era gestionado personalmente por Torralba en un libro específico dedicado a los negocios del rey navarro, no conservado pero mencionado en el resto de su documentación.

La actividad prestamista, al margen de la labor financiera ligada a la familia real aragonesa, se concretaba en pequeños créditos concedidos en Barcelona y Zaragoza a ciudadanos de su entorno, que podían ser devueltos, indistintamente de donde se hubieran firmado, en ambas ciudades a uno u otro socio. Las referencias en las cartas enviadas por Juan de Manariello acerca de objetos depositados como prenda (vajilla de plata o joyas), guardados en sus viviendas, son la evidencia fundamental de esta actividad que apenas deja rastro documental en los libros conservados, quizás porque tenía un peso muy reducido en las cuentas de la compañía. No fue hasta 1454 cuando, en la última compañía formada por Joan de Torralba, años después de la muerte de Manariello, los entonces socios especificaron ciertos límites en la concesión de créditos, lo que es indicativo de que la vertiente bancaria había ido cobrando fuerza en los intereses de Torralba y su entorno a lo largo del tiempo, y de la creciente necesidad de evitar riesgos, especialmente en un contexto comercial más inestable que el de la década de 1430.⁶⁶ Por otra parte, es posible que existiera un libro específico para llevar registro de los préstamos, si bien no hay ninguna referencia a ello en la documentación consultada por el momento.

⁶⁵ Sobre esta cuestión trato en el artículo «La correspondencia del mercader barcelonés Joan de Torralba. Redes económicas y políticas en el Mediterráneo de la primera mitad del siglo XV», en estos momentos en proceso de revisión, que está previsto publicar próximamente. Además de los préstamos realizados por Joan de Torralba, conocemos una comanda depósito de más de 45 000 sueldos jaqueses firmada con varios mercaderes y financieros de la Corona de Aragón en Zaragoza en 1433. Cf. María Viu Fandos, «Crédit et transfert de capitaux à Saragoſse au xve siècle. Les commandes de dépôt dans les registres du notaire Antón de Aldovera 1415-1440», *Histoire urbaine*, n.º 53 (2018), pp. 161-178.

⁶⁶ El acta de 1454 se conserva en AHPNB, Bartomeu Costa, 175/60, 1454, f. 62v-64r y está publicada en Raimundo Noguera de Guzman, *La compañía mercantil en Barcelona durante los siglos XV y XVI y las «commandas» del siglo XIV*, Valencia, Ed. F. Domenech, 1967, pp. 32-35.

La diversificación de inversiones por parte de los socios se concretó también en la participación en el mundo censalista y en la administración de rentas, ligada a su capacidad de gestión contable y financiera. Así, Joan de Torralba colaboró estrechamente con el mercader de Zaragoza Juan de Mur, arrendador del General de Aragón, vinculado al cobro de los derechos de tránsito de mercancías en las fronteras del reino⁶⁷ y a la gestión del pago de los censales emitidos por la Diputación del General.⁶⁸ Torralba pagaba en Barcelona a los censalistas catalanes en nombre del zaragozano, lo que dio lugar a un intenso tráfico de letras de cambio entre ambos. En la misma línea, Joan de Torralba fue administrador durante un tiempo de la cámara apostólica de la catedral de San Salvador de Zaragoza, que, desde el endeudamiento censal en época de Benedicto XIII, tenía que hacer frente a los acreedores, entre los que se encontraba el propio mercader.⁶⁹

La Torralba-Manariello puede, por tanto, definirse como una compañía mercantil y también bancaria, pues actuó como tal a diferentes niveles, desde los pequeños créditos y la mera transmisión de capitales hasta los grandes préstamos y la especulación financiera, a pesar de que esta es, todavía, la parte menos conocida de su actividad. En cualquier caso, esto contribuye a desmentir la inexistencia de banca en el reino de Aragón⁷⁰ así como a asegurar el conocimiento y manejo experto por parte de los mercaderes catalanoaragoneses, no solo de una contabilidad compleja, sino también de los recursos bancarios existentes a su disposición, como ha demostrado recientemente Sandra de la Torre con relación a las compañías aragonesas de Juan Donsancho, Beltrán de Coscó y Ramón de Casaldáguila.⁷¹

⁶⁷ Cf. J. A. Sesma Muñoz, *Revolución comercial*, op. cit., pp. 95-155.

⁶⁸ La arrendación por parte de Juan de Mur se inició en sociedad con Ramón de Casaldáguila, uno de los principales hombres de negocios del reino en las décadas finales del siglo XIV y los inicios del XV. S. de la Torre Gonzalo, *Grandes mercaderes*, op. cit., pp. 166-174.

⁶⁹ Cf. Jordi Morelló Baget, «L'endeutament a llarg termini del papa Benet XIII: radiografia dels primers creditors de censals de la Cambra Apostólica», *Acta historica et archaeologica mediaevalia*, n.º 31 (2013), pp. 279-324; *idem*, «Super facto creditorum camerae in Aragonia. Las consecuencias del endeudamiento censal de Benedicto XIII a lo largo del siglo XV», *Aragón en la Edad Media*, n.º 28 (2017), pp. 141-198; Esther Tello Hernández, «La Cámara Apostólica Real en la Corona de Aragón: aproximación a su estructura institucional y aparato financiero (1378-1387)», en P. Iradiel, G. Navarro, D. Igual y C. Villanueva (eds.), *Identidades urbanas Corona de Aragón-Italia. Redes económicas, estructuras institucionales, funciones políticas (siglos XIV-XV)*, Zaragoza, Prensas de la Universidad de Zaragoza, 2016, pp. 201-222.

⁷⁰ En este sentido, Gaspar Feliu había considerado que en la Corona de Aragón ningún mercader había empleado las letras de cambio con un fin diferente al mero traspaso de capitales para pagar deudas relacionadas con la actividad comercial. Gaspar Feliu i Monfort, «Mercaders-banquers barcelonins: l'endeutament de la monarquia i la fallida de la taula de canvi de Pere des Causa i Andreu d'Olivella el 1381», *Barcelona quaderns d'història*, n.º 13 (2007).

⁷¹ S. de la Torre Gonzalo, *Grandes mercaderes*, op. cit., pp. 229-309.

Para concluir

La compañía mercantil Torralba-Manariello, fundada en 1430 sobre la base de experiencias previas que se remontan a inicios del siglo XV, y disuelta en 1437, fue una de las más importantes del periodo en la Corona de Aragón y, por ahora, la mejor conocida. Su prosperidad llevó a los socios a renovar sus pactos y continuar el negocio, con algunas variaciones, hasta 1458, poniendo en práctica meticulosas y rigurosas estrategias adaptadas a los cambios en la coyuntura internacional, con la lana aragonesa como base de sus negocios hasta finales de la década de 1440. El *boom* lanero de los años 1430 impulsó una voluminosa exportación entre Aragón y Venecia, base del éxito de esta compañía que diversificó sus intereses e inversiones más allá de la producción aragonesa de lana, cuero y cereal, importando hacia Barcelona un amplio abanico de productos que se redistribuirían posteriormente dentro de la Corona, poniendo en relación a diferentes niveles los mercados interiores con el gran comercio internacional. Esta empresa es, además, un ejemplo del desarrollo de la banca en la Corona de Aragón y de la extensión de las actividades financieras entre los principales mercaderes catalanoaragoneses de la Baja Edad Media, incluso al servicio de la Monarquía.

El empleo de sofisticados métodos contables, que permiten hablar, cuando menos, de una cultura de partida doble, así como un sistema de intercambio de información constante y el empleo de técnicas comerciales y bancarias adaptadas a las necesidades de cada momento, que van más allá de lo apuntado por la historiografía precedente, junto con un estricto control de los elementos críticos que afectaban a los negocios (empleados, costes y riesgos), ofrecen una nueva panorámica de las redes mercantiles catalanoaragonesas y del desarrollo y asimilación de los saberes que se difundían desde la Toscana.

Con todo ello, la Torralba-Manariello ofrece un ejemplo de primer orden a partir del cual comprender la penetración de compañías autóctonas de la Corona de Aragón en los mercados internacionales de materias primas en la primera mitad del siglo XV y, más allá, permite conocer un modelo de estructura empresarial, de gestión del negocio y de actuación en los mercados propio del ámbito catalanoaragonés, frente al toscano de las grandes compañías como la Datini o la Medici que hasta ahora ha prevalecido en los estudios de este tipo debido al especial desarrollo de la historiografía económica italiana. Así, nuestra contribución establece un nuevo punto de partida para ampliar el conocimiento de las organizaciones mercantiles y el desarrollo de los mercados en la Europa premoderna en los albores del capitalismo.